

Roma, 5 gennaio 2015

IL POTENZIALE RUOLO DEL SETTORE PRIVATO NELLE STRATEGIE DI COOPERAZIONE INTERNAZIONALE: SPUNTI DI RIFLESSIONE E PROPOSTE DI APPROFONDIMENTO¹

1. Considerazioni introduttive

1. Tra i temi di dibattito nel contesto della cooperazione internazionale degli ultimi anni occupa un posto di assoluto rilievo quello del ruolo del settore privato nella lotta alla povertà. Non si tratta di un tema in sé nuovo, ma relativamente recenti sono, almeno in Europa e in Italia, le prime indicazioni di *policy*, normative e legislative ad esso associate. In questo documento settore privato e settore imprenditoriale sono utilizzati come sinonimi. Il riferimento alle imprese riguarda sia le realtà imprenditoriali italiane ed europee e sia quelle dei paesi *partner*. I riferimenti ai criteri ai quali dovrebbero ispirarsi le imprese nella loro partecipazione ai programmi di cooperazione internazionale si estendono anche alle Organizzazioni non Governative (ONG) e al mondo del *non profit*.
2. Sul piano internazionale, si può fare riferimento ad almeno tre eventi che hanno influenzato l'agenda dello sviluppo dal 2000 ad oggi riguardanti il mondo imprenditoriale. Il primo è rappresentato dall'adozione da parte delle Nazioni Unite della Strategia degli Obiettivi del Millennio. L'ottavo obiettivo² richiama esplicitamente al settore privato e al contributo che questo può dare alla diffusione dei benefici derivanti dalle nuove tecnologie.
3. Il secondo evento è rappresentato dalla prima conferenza sui finanziamenti per lo sviluppo di Monterrey del 2002. Il testo finale, definito *Monterrey Consensus*, sottolinea, tra le altre cose, che il mercato è un indispensabile motore dello sviluppo e che i paesi poveri vanno sostenuti affinché accrescano la capacità di accesso ai mercati internazionali.
4. Il terzo riferimento internazionale è rappresentato dalla seconda conferenza sui finanziamenti per lo sviluppo di Doha del 2008, che aggiorna la dichiarazione di Monterrey sottolineando in particolare la necessità di rafforzare la coerenza tra le politiche per impattare significativamente sulla riduzione della povertà.
5. La comunicazione della Commissione Europea del 13 Maggio 2014 (*A Stronger Role of the Private Sector in Achieving Inclusive and Sustainable Growth in Developing Countries*) e le conclusioni del Consiglio del 12 Dicembre 2014 che la recepiscono fanno proprie le istanze internazionali richiamate e sottolineano in modo particolare il decisivo potenziale contributo del settore imprenditoriale alla crescita inclusiva e alla creazione di opportunità di lavoro e di reddito.
6. Infine, in Italia, la legge 125 / 2014 identifica esplicitamente il settore privato come uno dei soggetti chiave nelle strategie di cooperazione internazionale. La legge riconosce la potenzialità delle imprese di generare crescita e sviluppo inclusivo e sostenibile nei paesi *partner*, sia investendo risorse proprie, sia in partenariato con governi, ONG, organizzazioni internazionali.

2. Alcuni punti fermi e definizione dei temi da affrontare

7. Link 2007 ha da sempre espresso il proprio consenso nei confronti dell'idea che vada valorizzato l'apporto del settore privato alle strategie di lotta alla povertà nella consapevolezza del suo ruolo obiettivamente non sostituibile nella creazione di posti di lavoro, nello sviluppo di relazioni di partenariato economico e di diffusione di *know how* imprenditoriale. E' per questo che Link 2007, dopo l'entrata in vigore della legge 125 / 2014, al fine di concorrere all'elaborazione dei criteri attuativi della stessa, ha prodotto e diffuso tra gli *stakeholders* della cooperazione internazionale dell'Italia, a partire dai dirigenti politici, diplomatici e tecnici del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, un documento propositivo intitolato "Cooperazione allo Sviluppo. Imprese e diritti umani, responsabilità sociale e responsabilità ambientale" (3 Dicembre 2014)³, nel quale si propone di adottare le linee guida OCSE destinate alle imprese multinazionali per la definizione dei parametri di "accesso" delle imprese al sistema della cooperazione internazionale

**Il potenziale ruolo del settore privato nelle strategie di cooperazione internazionale:
spunti di riflessione e proposte di approfondimento**

italiana. Le linee guida offrono raccomandazioni su numerosi argomenti di rilievo, dai diritti umani all'ambiente, dalla lotta alla corruzione alle relazioni industriali ed è stato in esse inserito un capitolo (il quarto) che recepisce i Principi Guida su Imprese e Diritti Umani adottati dalle Nazioni Unite nel 2011.

8. E' utile inoltre sottolineare che: (a) i principi e i criteri codificati nelle citate linee guida devono caratterizzare l'operato delle imprese anche al di fuori del conteso della cooperazione internazionale. La ragione pratica e politica per la quale si fa riferimento a tali principi e criteri risiede nel fatto che in taluni casi i paesi *partner* hanno un tessuto istituzionale e meccanismi di *law enforcement* fragili e in via di definizione. E' quindi diretta responsabilità dei soggetti internazionali che operano in tali paesi assicurare standard elevati di eticità, trasparenza e rispetto dei parametri ambientali, sindacali e sociali, oltre quelli richiesti e monitorati dalle istituzioni locali; (b) analoghi criteri e principi vanno applicati (e difatti da decenni si applicano e vengono monitorati) dalle ONG e dalle altre realtà non a scopo di lucro.
9. I temi finora sintetizzati riguardano lo "stato dell'arte" sul dibattito – politico, regolamentare, legislativo – sul tema del ruolo delle imprese nella cooperazione internazionale. Scopo di queste note è contribuire a fare qualche passo in avanti, sollecitando riflessioni e domande su: (a) cosa in concreto possono fare le imprese, oltre ciò che in molti casi stanno già facendo; (b) quali concrete sinergie possono svilupparsi tra imprese e ONG; (c) come si possono finanziare programmi di lotta alla povertà che prevedono il protagonismo del mondo imprenditoriale; (d) indipendentemente dai documenti dell'Unione Europea e dalla legge 125 / 2014 molte imprese europee investono in paesi poveri. In cosa in concreto può e deve tradursi il recente dibattito europeo ed italiano sul tema.

3. Alcuni elementi di contestualizzazione concettuale e politica. Il focus sull'*inclusive business* e le potenzialità e i limiti del mercato nella lotta alla povertà

10. Il coinvolgimento del settore privato nelle strategie di lotta alla povertà può avvenire e avviene secondo diverse modalità. Schematicamente si possono identificare tre ambiti: (a) la partecipazione di soggetti privati (imprese, fondazioni, istituzioni finanziarie) al finanziamento per lo sviluppo, indipendentemente dal loro *core business* e sulla base di un approccio "filantropico". E' in questo ambito che operano, ad esempio, grandi soggetti privati quali la *Gates Foundation* e in Italia le Fondazioni erogative; (b) l'imprenditoria sociale, che punta ad attuare strategie economicamente sostenibili per l'erogazione di servizi essenziali e che da decenni si sviluppa anche grazie al determinante ruolo di ONG internazionali e locali; (c) l'*inclusive business*, che qualifica l'operato di imprese che, perseguendo le loro finalità, cioè il profitto e l'apertura di nuovi mercati, impattano concretamente sulla riduzione della povertà e vengono percepite dalle comunità e dalle istituzioni locali come agenti di sviluppo. Il dibattito internazionale e le recenti indicazioni legislative dell'Italia si riferiscono soprattutto a questo terzo ambito, laddove gli altri due sono da tempo attivi e non necessitano di ulteriori quadri legislativi e regolamentari, se non per favorirne l'ulteriore coinvolgimento (ad esempio con forme di detraibilità fiscale delle donazioni). Il concetto di *inclusive business* è stato codificato in seguito a diverse analisi empiriche sull'operato delle imprese in contesti di povertà e si può riassumere a partire dai seguenti parametri⁴: (a) il processo di distribuzione dei benefici, quali posti di lavoro, contratti e progetti comunitari, è equo e trasparente ed è localmente percepito come tale; (b) il comportamento imprenditoriale è rispettoso e attento ai bisogni locali ed è localmente percepito come tale; (c) l'impresa assume tutte le misure possibili per assicurare livelli elevati di *accountability* in riferimento all'impatto sociale, economico ed ambientale della sua attività. Tutti e tre i parametri richiamati riguardano due aspetti, ovverosia l'attività e le relative modalità di attuazione ("ciò che si fa") e la percezione da parte dei contesti locali. Quest'ultimo aspetto, in concreto, si traduce nella messa in atto di meccanismi informativi e consultativi da parte dell'impresa, affinché questa non sia – né sia percepita come tale – un soggetto esterno con una sua agenda svincolata dalle dinamiche dello sviluppo locale, ma al contrario sia – e come tale sia percepita – un agente integrato nel contesto, di cui condivide la determinazione a mitigare e possibilmente eliminare la povertà. A ben vedere, in questo modo l'impresa *profit* è tenuta ad agire come da anni ormai si richiede alle ONG internazionali, alle quali, ad esempio, i principali donatori chiedono conto delle metodologie utilizzate per favorire la partecipazione dei beneficiari alle scelte progettuali e il loro protagonismo nella valutazione di impatto del loro operato.

**Il potenziale ruolo del settore privato nelle strategie di cooperazione internazionale:
spunti di riflessione e proposte di approfondimento**

11. La ragione di fondo per la quale viene da più parti auspicata la partecipazione del mondo imprenditoriale alle strategie di lotta alla povertà risiede nel riconoscimento del ruolo del mercato per la crescita economica e lo sviluppo. Il concetto è in sé auto evidente e non richiede quindi particolari approfondimenti. E' opportuno peraltro sottolineare che crescita economica e sviluppo non sono sinonimi, né come tali vanno concepiti dai *policy makers* della cooperazione internazionale. Da più di due decenni, del resto, l'agenda dello sviluppo si ispira alla categoria dello sviluppo umano, che ingloba vari aspetti della vita sociale, non riconducibili alla sola dimensione della crescita economica.
12. Il mercato è necessario per la produzione e circolazione di beni essenziali, la crescita dell'occupazione e, in ultima istanza, la riduzione della povertà. Strategie incisive di lotta alla povertà non possono però esclusivamente affidarsi alle dinamiche del mercato, come peraltro i documenti internazionali richiamati sottolineano. Basi pensare al fatto che l'esclusione sociale e la povertà estrema si manifestano anche in aree e paesi attraversati da forti livelli di crescita economica.⁵ In concreto, queste constatazioni si traducono in due priorità strategiche: (a) la centralità dell'aiuto pubblico allo sviluppo non è in alcun modo scalfita dall'enfasi posta sul settore privato. Al contrario, l'aiuto pubblico e "a dono" rimane uno strumento essenziale nella lotta alla povertà, soprattutto nella prospettiva del "post 2015" molto centrata sulla riduzione delle diseguaglianze, non solo tra paesi ma anche al loro interno⁶; (b) al pari di quanto avviene in riferimento alle ONG, l'attività delle imprese nel sistema della cooperazione internazionale va valorizzata a partire dal loro possibile valore aggiunto e indirizzata sulla base di *policies* globali e nazionali. In riferimento alla legge 125 / 2014, questo ruolo di indirizzo politico e strategico appare di competenza della Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, mentre all'Agenzia dovrà spettare il compito di promuovere e accompagnare gli interventi, che, nel caso delle imprese, potranno articolarsi a partire da alcune specifiche priorità, come di seguito suggerito.

**4. Ambiti operativi prioritari per le imprese nelle strategie di cooperazione internazionale:
ipotesi di lavoro per il nuovo sistema di cooperazione internazionale dell'Italia**

13. In primo luogo si suggerisce che vengano assunti due criteri trasversali in riferimento alla partecipazione del settore imprenditoriale alle strategie di cooperazione internazionale. Entrambi riguardano il partenariato, che andrebbe sempre sviluppato in due direzioni: con ONG e con omologhi soggetti economici nei paesi *partner*. Nel primo caso le motivazioni sono due. La prima è "scommettere" sul rafforzamento del "sistema Italia" nella cooperazione internazionale, proponendo progettualità che nascono dalle competenze delle nostre imprese e delle nostre ONG, che verrebbero così incoraggiate a percorsi di reciproca costruttiva contaminazione culturale e strategica. La seconda motivazione è che il partenariato con le ONG può incoraggiare nuove imprese – soprattutto, nello spirito della legge 125 / 2014, medie e piccole – ad "entrare" nel sistema della cooperazione internazionale. Tali imprese non sempre dispongono delle risorse umane e finanziarie necessarie per aprirsi in nuovi mercati, caratterizzati da contesti legislativi, politici, culturali e sociali diversi da quelli nei quali normalmente operano. Il partenariato con imprese locali è coerente con le implicazioni pratiche della categoria dell'*Inclusive Business* alla quale si è già fatto riferimento.
14. Un primo ambito operativo è rappresentato dalla partecipazione a programmi di sviluppo che richiedono significative competenze tecnologiche e imprenditoriali per la diffusione sostenibile di beni e servizi essenziali, quali l'acqua e l'elettrificazione. Un caso concreto al quale ispirarsi viene dalla Commissione Europea, che sta mettendo a punto l'iniziativa denominata *Electrification Financing Initiative* (ELECTRIFI). Le motivazioni e i contenuti dell'iniziativa possono così essere sintetizzati: (a) l'elettrificazione rurale è una condizione non eludibile per lo sviluppo sociale ed economico e si attesta attualmente, nell'Africa sub Sahariana, a meno del 10%⁷; (b) i tradizionali meccanismi di finanziamento a dono non assicurano, da soli, livelli accettabili di sostenibilità degli impianti, come si è riscontrato in seguito a diverse valutazioni "ex post" di progetti realizzati; (c) investimenti orientati verso logiche di mercato sono necessari ma attualmente ostacolati dall'assenza di meccanismi concreti di condivisione del rischio imprenditoriale; (d) occorre di conseguenza concepire e mettere a disposizione adeguati strumenti finanziari e al riguardo il *convertible grant* è stato identificato come il principale strumento utilizzabile. In seguito si approfondirà il tema degli strumenti finanziari e si sottolinea intanto il fatto che nell'ambito di ELECTRIFI (assunto come paradigmatico di una tipologia di possibili programmi realizzati attraverso il coinvolgimento delle imprese) l'incentivo pubblico ha

**Il potenziale ruolo del settore privato nelle strategie di cooperazione internazionale:
spunti di riflessione e proposte di approfondimento**

due motivazioni. Da una parte incoraggiare soggetti privati (internazionali e locali) ad investire in aree dove da soli non investirebbero; dall'altra valorizzare i soggetti privati non solo come esecutori di opere "chiave in mano" ma anche come successivi gestori dei servizi erogati (in questo caso le reti elettriche). Al donatore (in questo caso alla CE) spetterebbero i compiti di assicurare che vengano rispettate le condizioni pattuite da parte dei governi nazionali e di garantire l'equità nell'accesso ai beni e servizi erogati. In sintesi, un primo ambito di potenziale coinvolgimento del settore privato nella cooperazione internazionale è quello caratterizzato da: (a) significative competenze e capacità tecnologiche ed imprenditoriali; (b) capacità e attitudine alla gestione dei servizi, al fine di assicurarne la sostenibilità finanziaria.

15. Un secondo ambito operativo prioritario è quello del *Project Finance*. In questo caso la principale caratteristica del *Project Finance* alla quale si fa riferimento riguarda il fatto che la valutazione di sostenibilità economico-finanziaria si basa essenzialmente sulla capacità di generare flussi di cassa del singolo progetto. In concreto: il progetto viene valutato potenzialmente redditizio e quindi finanziabile tramite lo strumento del credito. Il *Project Finance* può preferenzialmente essere attivato per sostenere la realizzazione di grandi e medie infrastrutture a supporto dello sviluppo economico e dei mercati, al cui mantenimento contribuiscono i soggetti economici locali e internazionali che ne beneficiano direttamente. Un altro possibile campo di applicazione riguarda l'ammodernamento e l'informatizzazione delle amministrazioni pubbliche, anche al fine di accrescerne l'efficienza nel censimento dei redditi e nel prelievo fiscale. In questo caso la redditività è data dalle maggiori entrate fiscali, che possono consentire ai governi nazionali il ripagamento dei costi degli investimenti.
16. Un terzo possibile ambito di intervento delle imprese riguarda la partecipazione a filiere produttive e commerciali nazionali ed internazionali. E' tipicamente il caso del settore agro alimentare e tessile, dove imprese italiane ed europee intervengono acquistando materia prima, processandola e valorizzando i prodotti sui mercati, nazionali ed internazionali.
17. Un quarto ambito è legato alla possibile valorizzazione dell'Agenzia, non solo come entità pubblica preposta all'ottimale gestione delle risorse assegnate dalle leggi di stabilità ma anche come soggetto dinamico in grado di "competere" ai livelli europeo ed internazionale, ad esempio in riferimento alla Banca Mondiale e alle Banche Regionali di Sviluppo. In alcuni casi⁸ il partenariato tra Agenzia, ONG e imprese può rappresentare una pre-condizione per l'accesso ai finanziamenti e soprattutto per l'eventuale successiva efficace realizzazione dei progetti, laddove questi richiedono – come sempre più spesso si verifica – l'integrazione di competenze e conoscenze diversificate e complementari.

5. Il ruolo del settore privato e il finanziamento per lo sviluppo: spunti di riflessione

18. Una volta stabilito in quali ambiti prioritari possa esprimersi il valore aggiunto delle imprese nelle strategie di cooperazione internazionale rimane da definire come, con quali strumenti e sulla base di quali logiche, programmi di sviluppo che coinvolgono il settore *profit* possano essere finanziati. A seguire si espongono al riguardo alcune riflessioni e proposte preliminari.
19. Per l'impresa l'inserimento nelle strategie di cooperazione internazionale e lo sviluppo di nuove linee di partenariato con omologhe realtà di altri paesi possono rappresentare opportunità di crescita e di apertura a nuovi mercati. Ciò è in linea con la categoria dell'*inclusive business*, in base alla quale l'impresa concorre al raggiungimento dell'obiettivo di ridurre la povertà a partire dalla sua specifica funzione e identità. Fatta questa premessa, analogamente a quanto avviene per ogni altro soggetto di cooperazione internazionale, i progetti finanziati a dono escludono la possibilità di generare – dalle risorse destinate al progetto – un immediato profitto. Il profitto potrà determinarsi – e anzi auspicabilmente si determinerà – dalle strategie che l'impresa sarà in grado di attivare nei paesi dove ha iniziato ad operare, attraverso sue successive strategie produttive e commerciali. Il ricorso allo strumento del dono può in particolare prevedersi per progetti nei quali un'impresa italiana, in consorzio con ONG e imprese locali, realizza opere e/o eroga servizi di assistenza tecnica di particolare rilievo strategico ma con scarsa potenzialità di rendimento finanziario, almeno nel breve e medio periodo. A titolo di esempio: l'ammodernamento infrastrutturale delle strutture sanitarie o scolastiche, nel quadro di progetti multi settoriali che prevedono opere civili, forniture, formazione, assistenza tecnica.

**Il potenziale ruolo del settore privato nelle strategie di cooperazione internazionale:
spunti di riflessione e proposte di approfondimento**

20. Al paragrafo 14 si è fatto riferimento al *convertible grant* attraverso il quale l'investitore sociale (in questo caso il donatore e, nel contesto della legge 125 / 2014, l'Agenzia) assicura all'impresa (consorzata con realtà locali e ONG) un finanziamento a dono convertibile in *equity* (capitale di rischio) in caso di successo⁹. In questo modo il *grant* concorre a incentivare nuovi investimenti, nella prospettiva strategica della riduzione della povertà. E' stata già indicata la tipologia di iniziative che possono prioritariamente essere finanziate con questo strumento. Il caso richiamato (ELECTRIFI) riguarda investimenti in aree strategiche dove si richiedono specifici incentivi per ridurre il rischio imprenditoriale.
21. In termini generali, il nuovo sistema della cooperazione internazionale dell'Italia come configurato nella legge 125 / 2014 può ispirarsi ad alcuni criteri formalizzati dall'Unione Europea nell'*Agenda for Change* adottata dal Consiglio nel 2012, facendo tesoro delle riflessioni sviluppate in ambito europeo sulle opportunità e i rischi di una nuova possibile architettura del finanziamento per lo sviluppo, ad integrazione dello strumento del dono, che – come già ampiamente sottolineato – rimane centrale¹⁰.
22. La Commissione Europea considera il *blending* (letteralmente “mescolamento” o “armonizzazione”) una modalità innovativa di finanziamento per lo sviluppo, caratterizzata dalla combinazione tra il dono e risorse finanziarie aggiuntive, ad esempio prestiti e capitali di rischio. Il dono è generalmente canalizzato tramite finanziamenti diretti, tassi di interesse agevolati, al di sotto delle soglie di mercato nella concessione di crediti e assistenza tecnica. Gli obiettivi del *blending* sono generalmente due, tra loro peraltro associati. Da una parte incentivare investimenti privati in settori ed aree poco attraenti o a rischio sotto il profilo imprenditoriale; dall'altra accrescere i finanziamenti complessivi per la lotta alla povertà, facendo dell'aiuto pubblico allo sviluppo un fattore catalizzatore di altre risorse di origine privata e coniugando lotta alla povertà con sviluppo dell'impresa privata nei paesi in cui si interviene, favorendo l'occupazione. Tali obiettivi sono particolarmente enfatizzati nella programmazione 2014 – 2020.
23. Gli argomenti a favore del *blending* nelle strategie di lotta alla povertà possono così essere sintetizzati: (a) possibilità di acquisire risorse aggiuntive; (b) opportunità di accrescere la *ownership* dei governi dei paesi *partner* nei programmi di sviluppo, soprattutto nei casi nei quali questi partecipano direttamente ai finanziamenti; (c) sviluppo del settore privato in tali paesi e facilitazione dell'apertura di nuovi mercati e nuove relazioni imprenditoriali a livello locale e internazionale; (d) possibilità di accrescere l'efficacia dei programmi integrando la logica dell'aiuto allo sviluppo a quella dell'impresa e aumentando quindi il livello di sostenibilità dei programmi stessi.
24. E' stato peraltro osservato¹¹ che la nuova modalità di finanziamento alla quale si è fatto riferimento contiene alcuni rischi, che vanno attentamente valutati dalle agenzie di cooperazione internazionale. Il primo rischio è legato alla difficile coesistenza tra l'obiettivo di ridurre la povertà e la necessità di assicurare il rientro degli investimenti da parte delle istituzioni finanziarie e delle imprese. In altre parole, il rischio è che la logica del *blending* finisca con il penalizzare le aree più depresse e meno appetibili per il settore privato.
25. A tale rischio si aggiunge quindi quello della concentrazione degli investimenti in aree che offrono sufficienti garanzie per l'investitore, che quasi sempre non sono tra quelle più povere. In questo caso non ci si riferisce solo alle differenziazioni tra paesi ma anche a quelle esistenti al loro interno. In riferimento all'Africa sub Sahariana, ad esempio, è il caso delle aree pastorali, che sono quasi sempre tra le più povere, le meno servite dagli Stati e le meno “sicure” per un investitore. In altre parole, il rischio è che il *blending* in alcuni casi non sia una misura sufficiente per incentivare il ruolo attivo del settore privato.
26. Un terzo rischio riguarda il potenziale impatto distorsivo sul mercato finanziario, qualora il finanziamento erogato per incentivare l'impresa o per dividerne il rischio sia utilizzato per operazioni normalmente finanziabili dalle linee di credito già disponibili nel paese.
27. Infine, si sottolinea la difficoltà di assicurare elevati livelli di monitoraggio e valutazione. Alla complessità dell'esercizio valutativo associata ad ogni programma di sviluppo, si aggiunge, nel caso dei programmi finanziati sulla base di meccanismi di *blending*, la necessità di ricostruire l'azione a leva esercitata dal finanziamento pubblico nei confronti di quello privato, sia in termini quantitativi e sia analizzando l'impatto complessivo sulla riduzione della povertà.

6. Ruolo del settore imprenditoriale e utilizzo del *blending*: alcune condizioni da assumere

28. Le note riportate nella Sezione 5 indicano l'opportunità di ricorrere al meccanismo del *blending* in modo selettivo, attivandolo e calibrandolo quando questo può davvero recare un valore aggiunto nella lotta alla povertà, scongiurando due rischi in teoria di opposta natura: perdere di vista gli obiettivi dello sviluppo, privilegiando aree e settori a maggiore potenziale di redditività; mortificare il mercato finanziario già esistente, sussidiando investimenti potenzialmente redditizi e attivabili tramite le opportunità creditizie già esistenti. Incentivare investimenti privati tramite risorse pubbliche e integrare il dono con altri strumenti finanziari può tradursi in maggiori e più efficaci investimenti nella lotta alla povertà ma le operazioni da concepire e realizzare vanno definite con attenzione e sulla base di rigorose valutazioni economiche, finanziarie e sociali "ex ante", "in itinere" ed "ex post".
29. Infine è necessario adottare alcuni criteri vincolanti e trasversali ad ogni possibile operazione¹²: (a) assicurare che la lotta alla povertà, da definire e declinare "ex ante" in riferimento ad ogni specifico programma, sia l'obiettivo primario (al quale altri obiettivi possono associarsi) di ogni operazione basata sul *blending*; (b) accertare che le istituzioni finanziarie coinvolte abbiano un mandato e un'esperienza concreta relativamente al finanziamento per lo sviluppo; (c) assicurare e verificare il rispetto dei diritti umani e della dignità del lavoro, la salvaguardia dell'ambiente, la responsabilità sociale nei confronti delle comunità nei territori in cui si interviene" (d) facilitare l'inclusione delle organizzazioni della società civile, nazionali ed internazionali, nei programmi finanziati; (e) definire strategie rigorose di monitoraggio e valutazione; (f) assicurare che in fase di fattibilità si prevedano meccanismi concreti e documentabili di consultazione con le comunità locali, oltre che con i governi, in merito all'appropriatezza dei programmi e alla loro rispondenza ai bisogni e alle priorità percepiti.

NOTE

¹ Questo documento elaborato da Paolo Dieci, Presidente di Link 2007, intende rappresentare un contributo alla definizione di criteri attuativi della Legge 125 / 2014 in riferimento al tema del ruolo del settore privato nelle strategie di cooperazione internazionale.

² MDG 8 - Target 8.F: *In cooperation with the private sector, make available benefits of new technologies, especially information and communications*

³ <http://www.link2007.org/assets/files/documenti/CooperazioneSviluppo.Impresedirittiumani-dic2014.pdf>

⁴ Si veda *Conflict Transformation and the Corporate Agenda – Opportunities for Synergy* di Luc Zandvliet, Direttore del *Corporate Engagement Project* del *Collaborative for Development Action* (CDA) del Massachusetts (2010)

⁵ Si veda al riguardo anche il rapporto del 2010 sullo stato di avanzamento degli Obiettivi del Millennio dell' *Economic Commission for Africa*

⁶ Si vedano al riguardo le conclusioni dell' *High Level Meeting* dell'OCSE riunitosi a Parigi il 15 e il 16 dicembre 2014. Questo stesso concetto si trova anche nelle conclusioni delle già citate conferenze di Monterrey e Doha

⁷ <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/AFRICAEXT/EXTAFRREGTOPENERGY/0,,contentMDK:22404873~menuPK:6613283~pagePK:34004173>

⁸ Si veda, a titolo di esempio, il programma dell'Unione Europea SWITCH Asia per la promozione di modelli di produzione e di consumo sostenibili

⁹ *Social Investment Manual*, Technical University Munich, 2011

¹⁰ Le successive considerazioni si giovano del testo *Blending loans and grants for development: an effective mix for the EU?* Di Sanoussi Bilal e Florian Kratke, Ottobre 2013

¹¹ Si veda *Blending loans and grants for development: an effective mix for the EU?* Di Sanoussi Bilal e Florian Kratke, Ottobre 2013

¹² Queste considerazioni si ispirano al documento di Concord (*European NGO Confederation for Relief and Development*) BLENDING LOANS AND GRANTS: THE RISING DEVELOPMENT FINANCE MODALITY del 19 giugno 2013.