

PUBBLICO e PRIVATO

Nuove Partnership per l' Aiuto allo Sviluppo

**Valorizzare la sussidiarietà
Integrare ruoli e competenze
nella cooperazione internazionale allo sviluppo**

a cura di Vera Melgari

Vogliamo ringraziare le persone che, con il loro contributo, hanno reso possibile la pubblicazione di questo dossier: il Consiglio di Link 2007; Paola Amicucci; Laura Cardito; Luigi Cojazzi; Cinzia Giudici; Lele Pinardi; Stefano Piziali; Pauline Tubiana.

Un ringraziamento particolare al COSV per la realizzazione del dossier

Progetto grafico di Alessandro Boscaro (Cosv)
Foto di Lucio Melandri

INDICE

ACRONIMI	4
INTRODUZIONE	5
PREMESSA	7
CAPITOLO 1	9
L’Aiuto Pubblico allo Sviluppo: quale futuro	9
CAPITOLO 2	13
Nuovi strumenti di finanziamento dello sviluppo	13
<i>2.1 Forme di tassazione globale</i>	14
<i>2.2 International Finance Facility e Advanced Markets Commitments</i>	14
<i>2.3 Partnership Pubblico-Privato:</i>	15
2.3.1 L’Auction Floor ambientale 2009	16
2.3.2 I sei principi di una buona PPP	17
CAPITOLO 3	19
Il punto di vista del settore privato: La Responsabilità Sociale d’Impresa	19
<i>3.1 Cos’è la Responsabilità sociale d’impresa</i>	19
<i>3.2 Le iniziative istituzionali legate alla RSI</i>	20
<i>3.3 Il Global Compact</i>	21
<i>3.4 La responsabilità sociale d’impresa in Italia</i>	22
CAPITOLO 4	28
Un passo più in là: Il settore privato come motore diretto di sviluppo	28
<i>4.1 Il settore privato e gli Obiettivi di Sviluppo del Millennio</i>	29
<i>4.2 Perché un’impresa dovrebbe incorporare gli MDG nella sua strategia.</i>	30
<i>Solo una questione di etica o anche di profitti?</i>	
<i>4.3 Due esempi concreti di inclusive business</i>	33
<i>4.4 Che condizioni per l’intervento del privato?</i>	34
<i>4.5 Settore Privato e Servizi di Base</i>	36
CONCLUSIONI	38
BIBLIOGRAFIA / SITOGRAFIA	40

ACRONIMI

APS	Aiuto Pubblico allo Sviluppo
AS	Aiuto allo Sviluppo
BM	Banca Mondiale
CE	Commissione Europea
DAC	<i>Development Assistance Committee</i> / Comitato di Aiuto allo Sviluppo
DGCS	Direzione Generale Cooperazione allo Sviluppo
IIED	<i>International Institute for Environmental and Development</i>
IFF	<i>International Finance Facility</i>
AMC	<i>Advanced Market Commitments</i>
MAE	Ministero degli Affari Esteri
MDG	Millennium Development Goals / Obiettivi di Sviluppo del Millennio
OCSE	Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico
ONG	Organizzazione/i Non Governativa/e
ONU	Organizzazione delle Nazioni Unite
UE	Unione Europea
UNDP	<i>United Nations Development Programme</i> / Programma di Sviluppo delle Nazioni Unite

INTRODUZIONE

Le istituzioni pubbliche del Nord e del Sud sono sempre più spesso criticate perché ritenute incapaci, malgrado oltre mezzo secolo di Aiuto Pubblico allo Sviluppo (APS), di affrontare il tema della povertà nel mondo e dell'accesso a servizi vitali in modo risolutivo. Sempre più attori si chiedono quindi se non sia il caso di coinvolgere direttamente il settore privato nella lotta contro la povertà, sfruttando le risorse finanziarie, l'*expertise* e le vaste conoscenze tecniche che lo caratterizzano.

Il presente dossier prende le mosse da questa considerazione e propone una prima lettura delle potenzialità e delle condizioni di un maggior coinvolgimento del settore privato nell'Aiuto allo Sviluppo (AS).

La riflessione nasce dalla consapevolezza che, nel mutato quadro di riferimento politico, economico e sociale – attraversato da dinamiche come la globalizzazione, lo sviluppo tecnologico, i nuovi flussi di beni, servizi, capitali e lavoro –, è sempre più difficile per gli attori pubblici “rispondere alle sfide economiche e sociali odierne, mantenendo un approccio convenzionale”¹. Per rispondere a sfide globali si devono chiamare a raccolta risorse globali e questo è possibile solo in un’ottica di collaborazione multisettoriale.

Anche le fondazioni bancarie e il movimento cooperativo stanno ragionando su questo argomento, partendo dal fatto che sono tra gli attori privati che da maggior tempo investono nella cooperazione internazionale e con la maggior quantità di fondi.

La questione è inoltre strettamente connessa al dibattito sull'efficacia degli aiuti – non approfondito in questa sede – che LINK2007 sta trattando direttamente in tavoli di lavoro con il Ministero degli Affari Esteri. Le stesse istituzioni italiane sono infatti ben consapevoli del grave *gap* tra gli impegni assunti a livello internazionale e le reali erogazioni dello Stato destinate alla cooperazione e, in una certa misura, stanno cercando vie alternative per colmarlo proprio attraverso il coinvolgimento dell'iniziativa privata.

L'esempio più attuale in questo senso è la Detax proposta all'ultimo G8 dal ministro delle Finanze Giulio Tremonti che chiama in causa istituzioni, imprese fornitrici di beni e servizi e privati cittadini.

La Detax consiste nel destinare parte dell'IVA raccolta dallo Stato tramite gli introiti delle imprese private a iniziative di solidarietà internazionale nei paesi del Sud del mondo. Il meccanismo si basa sull'interazione tra tre attori: l'impresa che associa a un prodotto o servizio un'iniziativa solidale e lo immette sul mercato; il cittadino che sceglie e acquista il suddetto prodotto o servizio e lo Stato che rinuncia a una percentuale dell'IVA del bene venduto per destinarlo al progetto abbinato.²

L'impresa può decidere, inoltre, volontariamente, di cedere una parte del profitto alla stessa finalità. È un metodo che, fondamentalmente, cerca di creare un sistema automatico affinché parte del gettito dell'erario vada in ogni caso alla cooperazione allo sviluppo e per farlo si avvale dei presupposti del marketing solidale.

L'idea di convogliare risorse pubbliche e private in un unico fondo a disposizione di progetti di cooperazione, è alla base di un'altra iniziativa italiana a favore della

¹ Italian Centre for Social Responsibility, *CSR e gli approcci alle partnership pubblico-privato*, Milano 2008, p. 9. http://www.i-csr.it/documents/Doc_ricerche_ITA/Partnership_Pubblico-Privato.pdf

² G. Tremonti, “L’Africa sarà aiutata dall’IVA”, *Panorama*, n. 24, 2009, pp. 90-92.

cooperazione. Nell'ambito dell'Expo 2015, è stata infatti creata "Alliance for Africa", una fondazione a sostegno del continente africano che, nelle parole di una delle sue promotrici – il sindaco di Milano Letizia Moratti –, vuole "essere aperta a chi vorrà condividerne gli obiettivi, dalle imprese, alle università, alle istituzioni alle organizzazioni non governative".³

Nuove risorse ma anche un nuovo modo di fare cooperazione, in cui i privati svolgono un ruolo sempre più attivo nel tentativo di trasferire il loro *know-how* e la loro capacità di generare benefici in un mercato capitalista a territori economicamente depressi. Non è un caso che uno dei libri più discussi dell'anno sia stato "Dead Aid", dell'economista zambiana Dambysa Moyo – ex consulente della Banca Mondiale – in cui si sostiene che gli aiuti tradizionali destinati all'Africa – ovvero le sovvenzioni a fondo perduto – non sono solo inutili, ma anche nocivi ai fini dello sviluppo del continente⁴.

Il tema, insomma, è scottante e di grande attualità: in queste pagine non troverete però giudizi di valore o posizionamenti politici sull'opportunità o meno di promuovere il ruolo dei *private donors* nel settore della cooperazione. Al contrario, questo documento vuole essere un primo affresco essenzialmente informativo, ed inevitabilmente incompleto, sulle varie modalità di interazione tra istituzioni pubbliche, grandi attori privati e società civile sullo scenario della solidarietà internazionale, modalità che si stanno delineando in un'epoca in cui in realtà è sempre più difficile tracciare confini netti tra le diverse sfere di influenza.

³ E. Citterio, "Expo 2015. Lanciata «Alliance for Africa»" in *Vita*, febbraio 2009. www.vita.it

⁴ D. Moyo, *Dead Aid. Why Aid is not working and How there is an other Way for Africa*, (2009).

PREMESSA

Come è emerso dalle conclusioni finali del vertice “Millennium Summit+5”, tenutosi nel settembre del 2005 a New York alle Nazioni Unite, per valutare, tra le altre cose, il progresso realizzato negli ultimi cinque anni nel raggiungimento degli Obiettivi del Millennio, la complessità del compito cui ci si trova davanti “esige che si lavori attraverso alleanze che mettano insieme risorse pubbliche come private”⁵.

Gli stessi obiettivi del Millennio, oltre ad affrontare temi con un’alta componente settoriale (nutrizione, salute, educazione, risorse idriche...), includono come ultimo punto, lo “sviluppo di un’alleanza globale per lo sviluppo”, quasi a volere indicare la via da seguire per il raggiungimento delle mete precedenti. L’ottavo obiettivo stabilisce, infatti, che per assicurare a tutti i popoli un livello di vita dignitoso, è indispensabile la partecipazione di tutti gli attori dello scacchiere economico mondiale: dalle istituzioni del settore pubblico, a quelle regolatrici del settore commerciale e finanziario, alle imprese private e industrie farmaceutiche.

Di fatto, tuttavia, quella che viene normalmente riassunta con la sigla PPP, ovvero la partnership pubblico-privato, è una realtà che stiamo già vivendo anche in gran parte dei paesi del Nord del mondo e che permea ormai molti aspetti della nostra vita quotidiana: all’atto pratico la stragrande maggioranza delle nostre necessità di base sono ormai soddisfatte da sistemi integrati pubblico-privati senza soluzione di continuità, che vanno dalle costruzioni di infrastrutture nelle grandi opere, all’erogazione e gestione di molteplici servizi essenziali.

L’intervento del settore privato nell’ambito dello sviluppo dei paesi del Sud del mondo non è quindi una questione opinabile ma un *fait accompli*. Come ricorda molto bene Henrietta Fiore, direttrice di USAID, il capitale del settore privato americano che va nei paesi del Sud, ammonta, attualmente, a 130 miliardi di dollari l’anno, più di sei volte l’aiuto pubblico allo sviluppo degli Stati Uniti.⁶ E già nel 2004, se l’APS totale dei paesi donatori raggiunse i 50.000 milioni di dollari, il settore privato investì più di 100.000 milioni nei Paesi del Sud, promuovendo la crescita economica e contribuendo all’eradicazione della povertà.⁷

Quello che possono, e devono, fare gli stati, le istituzioni internazionali e gli enti no profit non è quindi decidere se fare entrare o meno i privati nel settore della cooperazione, ma capire quale tipo di relazione vogliono instaurare con loro, sapendo che solo in una situazione *win-win* l’eventuale collaborazione sarà sostenibile.

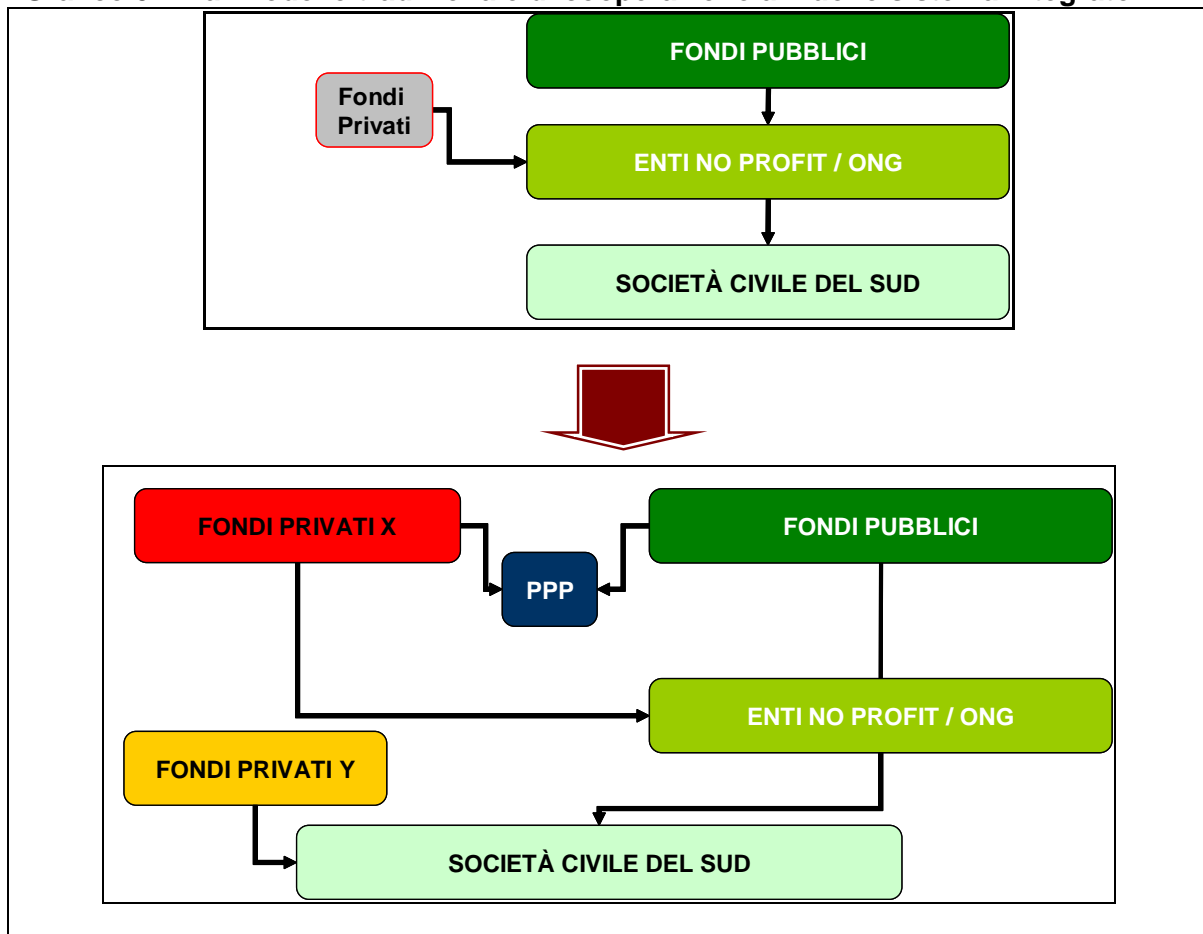
Quali sono quindi le vie attraverso cui le diverse strategie e necessità possono integrarsi in un approccio di sistema? Come passare dal modello tradizionale di cooperazione allo sviluppo a un nuovo modello dove gli attori privati svolgono più ruoli, da quello di partner dei donanti pubblici, a quello, più tradizionale, di benefattori, fino ad interagire direttamente con le società civili del Sud?

⁵ F. Casado Cañeque, “El papel del sector privado en el logro de los Objetivos del Milenio”, in M. Prandi e J.M. Lozano, *Pueden las empresas contribuir a los Objetivos de Desarrollo del Milenio*, Bellaterra (Barcelona,) 2009, pp. 57-58.

⁶ H. Fiore, “Why the private sector holds the key to better development aid”, in *Europe’s World*, estate 2008. <http://www.europesworld.org/NewEnglish/Home/Article/tabid/191/ArticleType/articleview/ArticleID/20523/Default.aspx>

⁷ F. Casado Cañeque, cit. p. 58.

Grafico 0.1 Dal modello tradizionale di cooperazione al nuovo sistema integrato



Fonte: LINK 2007, Elaborazione propria

Nel primo capitolo vedremo come, anche quest'anno, per l'ennesima volta, nonostante un sensibile aumento percentuale dell'APS, il volume di aiuti provenienti dagli Stati del DAC sia complessivamente inferiore a quello che i paesi donatori si erano impegnati a erogare e come si faccia sempre più pressante la necessità di reperire fonti alternative di finanziamento.

Nel secondo capitolo, si farà una breve rassegna di quelli che sono oggi considerati esempi di "finanziamento innovativo per lo sviluppo", presentando alcuni spunti di riflessione sull'esito di una prima iniziativa di partnership pubblico-privato promossa dall'Unione Europea nel marzo di quest'anno.

Nel terzo capitolo, si analizzerà più in profondità il discorso sulla responsabilità sociale d'impresa dal punto di vista delle stesse aziende, delineandone le origini e tratteggiando alcuni esempi di iniziative nel settore della cooperazione allo sviluppo.

Infine nel quarto capitolo, ci soffermeremo sui possibili contributi diretti che possono dare le imprese al raggiungimento degli obiettivi del millennio, proponendo alcune considerazioni sulle condizioni necessarie affinché l'intervento del privato sia realmente benefico e portatore di sviluppo per le popolazioni più svantaggiate.

CAPITOLO 1

L' Aiuto Pubblico allo Sviluppo: quale futuro

I dati annuali confermano che gli aiuti pubblici allo sviluppo sono lontani dagli ambiziosi obiettivi che i paesi donatori si erano posti. Il dato è poco sorprendente, considerando la crisi economica e finanziaria che sta attraversando i mercati occidentali ormai dall'autunno scorso. Ma non per questo meno grave, dato che gli effetti della depressione attuale si stanno ripercuotendo in maniera drammatica sui Paesi in via di sviluppo, che già l'anno precedente avevano dovuto fare i conti con un'altra emergenza, quella dell'incremento dei prezzi delle derrate alimentari. Per cui, proprio nel momento in cui milioni di famiglie povere ne avrebbero più bisogno, i rubinetti degli aiuti subiscono una nuova stretta.

Davanti agli occhi dei paesi europei, in lontananza, c'è sempre quel traguardo, fissato a un anno dalla Dichiarazione del Millennio, vitale per sconfiggere la fame e la povertà estrema nel mondo: arrivare entro il 2015 a destinare all'APS lo 0,7% del PIL nazionale. Attualmente, secondo i dati dell'OCSE, gli unici paesi a raggiungere quest'obiettivo sono Olanda, Norvegia, Svezia, Danimarca e Lussemburgo.

Nel 2008, secondo il rapporto annuale di CONCORD⁸, l'Europa ha destinato complessivamente solo lo 0,4% del suo PIL.⁹ Non solo appare irraggiungibile quello 0,7% per il 2015, ma a questo punto è ben lontano anche l'obiettivo intermedio dello 0,56% entro il 2010.

Le cifre oltretutto risultano in qualche modo 'gonfiate': dei quasi 50 miliardi dichiarati come aiuti nel 2008, almeno cinque sono stati spesi come cancellazione del debito, due per la formazione scolastica di studenti stranieri e quasi uno per i rifugiati.¹⁰ Al netto resterebbero circa 42 miliardi di aiuti, pari a un ancor più scoraggiante 0,34% del prodotto interno lordo complessivo.

L'Italia, com'è noto, purtroppo non rappresenta l'eccezione, anzi.

A fine settembre 2008 la manovra finanziaria ha tagliato di 411 milioni di euro i fondi destinati alla cooperazione, il che significa una riduzione del 56% rispetto a quanto previsto dalla manovra dell'anno precedente.¹¹ Queste cifre sono state recentemente stigmatizzate dalla Coalizione Italiana contro la Povertà (Gcap) in una lettera aperta inviata al presidente del consiglio italiano a fine giugno.

Secondo alcune stime, l'APS potrebbe toccare dunque nel 2009 lo 0,09% del PIL,¹² ponendoci in maniera sempre più decisa nel ruolo di fanalino di coda degli aiuti (già nel 2007, con lo 0,20% del PIL, eravamo all'ultimo posto nell'Europa dei quindici insieme alla Grecia).

⁸ CONCORD, *AidWatch 2009, Lighten The Load*, Bruxelles 2009. www.concordeurope.org/Files/media/internetdocumentsENG/3_Topics/Topics/Aidwatch/AidWatch-report-2009_light.pdf

⁹ In termini reali, gli APS sono pur sempre aumentati rispetto all'anno scorso, sia per quanto riguarda i paesi dell'OCSE che per quanto riguarda i paesi europei presi di per sé, come fa notare lo stesso dossier *AidWatch 2009* (l'incremento è di 4 miliardi di euro). Il punto è che si tratta di tassi di crescita molto lontani da quelli necessari a seguire la scansione richiesta dagli MDG.

¹⁰ Ivi, p. 2.

¹¹ Coordinamento Italiano Network Internazionali, "Denuncia CINI: finanziaria mette a rischio impegni internazionali dell'Italia", 22 dicembre 2008. www.cininet.org/?p=349.

¹² *Ibidem*.

Purtroppo i vari impegni raggiunti al termine del recente G8 non cambiano la situazione; né per quanto riguarda specificamente l'Italia, che si è semplicemente impegnata a versare i 130 milioni di dollari dovuti al Fondo globale per la lotta contro l'AIDS, la tubercolosi e la malaria, aggiungendo "altri 30 milioni per dare la nostra parte per la passività", come ha affermato il Presidente del Consiglio Silvio Berlusconi, concludendo che "completeremo il nostro impegno e daremo anche di più"¹³, anche se per alcuni non è ben chiaro come;¹⁴ così come per ciò che riguarda l'impegno per ora ancora generico di stanziare 20 miliardi di dollari in 3 anni per la sicurezza alimentare nei Paesi in via di sviluppo.¹⁵

In realtà, l'attuale situazione di "insufficienza" degli Aiuti Pubblici allo Sviluppo non dipende direttamente dalla recente crisi economica, ma si pone in linea di continuità con un trend pre-esistente.

Già secondo le statistiche dell'OCSE pubblicate in aprile 2008 (e quindi prima dello scoppio della crisi economica internazionale in tutta la sua recrudescenza, avvenuta tra luglio e settembre dello stesso anno), il totale generale dell'APS dei paesi donatori si attestava sullo 0,28% del PIL, scendendo ulteriormente rispetto al già scarso 0,31% del 2006. Per cui già allora l'OCSE commentava "...il dato più allarmante resta il mancato rispetto degli impegni presi da parte dei principali paesi donatori in vista del raggiungimento dello 0,7% del Pil da destinare all'APS entro il 2015"¹⁶.

Sulla stessa linea il rapporto delle Nazioni Unite sul monitoraggio degli obiettivi di sviluppo del millennio, pubblicato alla fine del 2008, che avvertiva che negli ultimi due anni i paesi ricchi avevano ridotto il flusso di APS¹⁷.

Questo declino, iniziato dunque nel 2007, metteva fine al periodo di crescita verificatosi tra il 2001 e il 2005,¹⁸ quando l'emergere di nuove sfide geopolitiche seguite all'attentato di Al-Qaeda dell'11 settembre 2001 a New York, aveva a sua volta invertito la tendenza negativa degli anni novanta. Ma questa crescita di inizio millennio non era sostenibile sul lungo periodo, in quanto sostanzialmente spinta dalla riduzione del debito

¹³ Agenzia Giornalistica Italiana, "G8: Berlusconi, presto 160 milioni di dollari a fondo globale", 20 luglio 2009. http://www.cooperazione.agi.it/in-primo-piano/notizie/200907091937-cro-rt11406-g8_berlusconi_presto_160 mln_dollari_a_fondo_globale

¹⁴ In una dichiarazione all'agenzia Agi, Sergio Marelli, portavoce italiano del GCap esprime "molte perplessità sulla capacità del Governo italiano di onorare gli impegni appena presi e celebrati al summit dei G8, considerati i tagli alla cooperazione fino a ora attuati", mentre Luca De Fraia di Action Aid si chiede se "le risorse stanziare saranno nuove o verranno sottratte ad altre iniziative?"

¹⁵ Sempre secondo Action Aid "sono necessari 23 miliardi di dollari annui da parte dell'insieme dei paesi del G8 per affrontare in maniera seria e duratura il problema della fame nel mondo", mentre Marta Guglielmetti, coordinatrice della Campagna del Millennio delle Nazioni Unite in Italia, nota che "l'impegno non è seguito da un piano concreto per l'esborso dei 20 miliardi di dollari promessi [...] e non è chiaro se queste risorse saranno davvero addizionali rispetto ai contributi per la cooperazione già promessi".

¹⁶ Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico, "Debt Relief is down: Other ODA rises slightly", 4 aprile 2008. http://www.oecd.org/document/8/0,3343,en_2649_33721_40381960_1_1_1_1,00.html. Vedi anche il dossier Link2007, *Siamo ancora in tempo? L'Italia e gli Obiettivi del Millennio*, Milano 2008.

¹⁷ United Nation, *The Millennium Development Goals Report 2008*, New York 2008. <http://www.un.org/millenniumgoals>.

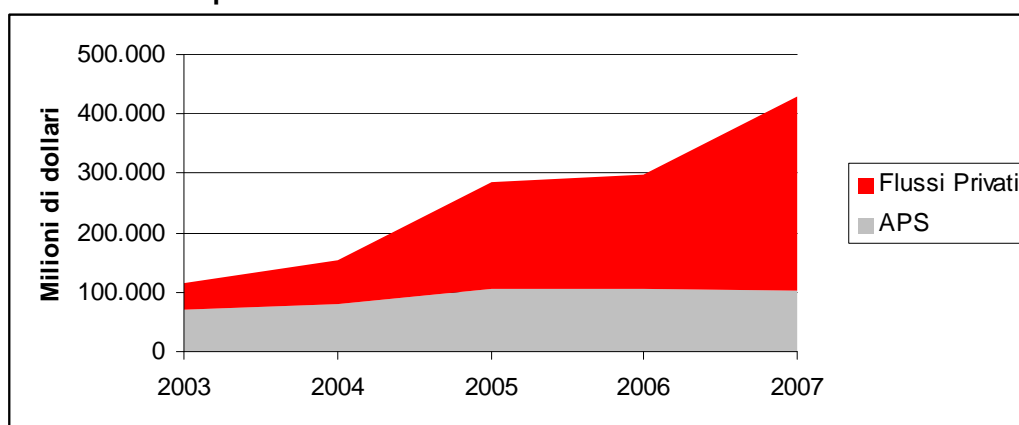
¹⁸ I. Olivie e F. Steinberg, "An Assessment of Development Assistance in 2006: Is Aid Declining?", Real Instituto Elcano, Madrid 2007, pp. 1-2. http://www.realinstitutoelcano.org/analisis/ARI2007/ARI56-2007_Olivie_Steinberg_Development_Assistance_2006.pdf

esterno dei Paesi in via di sviluppo, che nel 2005 raggiunse la cifra record di 23 miliardi di dollari.¹⁹

Ciò non toglie, naturalmente, che la crisi economica non possa peggiorare ulteriormente la situazione, considerando anche che i già difficilmente raggiungibili obiettivi sono espressi in percentuale di PIL, e in presenza di una contrazione generale dell'economia, l'ammontare in termini assoluti degli aiuti potrebbe iniziare anche a diminuire.

In ogni caso, la riduzione negli ultimi due anni dei flussi di APS da parte dei paesi ricchi pone seriamente in pericolo il raggiungimento degli obiettivi di sviluppo del millennio. I governi dei paesi occidentali si stanno dimostrando incapaci di stare al passo con il progressivo incremento di aiuti richiesto dalla drammatica situazione in cui vivono milioni di persone, nonostante le numerose occasioni in cui hanno promesso di impegnarsi nella lotta contro la povertà. Per le realtà impegnate nella cooperazione diventa quindi sempre più chiaro come non possa bastare lamentarsi di questa cronica insufficienza, ma sia necessario approfondire percorsi alternativi per il reperimento dei capitali necessari. Lo stesso OCSE monitora ormai da anni, nelle statistiche relative all'APS, i flussi di donazioni e investimenti privati²⁰ che raggiungono i paesi beneficiari di aiuti ufficiali. Come possiamo vedere nel grafico 1.1, il rapporto tra APS e *Private Flows* è cambiato radicalmente negli ultimi 6 anni.

Grafico 1.1 Comparazione tra APS e Flussi Privati



Fonte: elaborazione LINK 2007 su dataset OCSE: *Official and Private Flows*

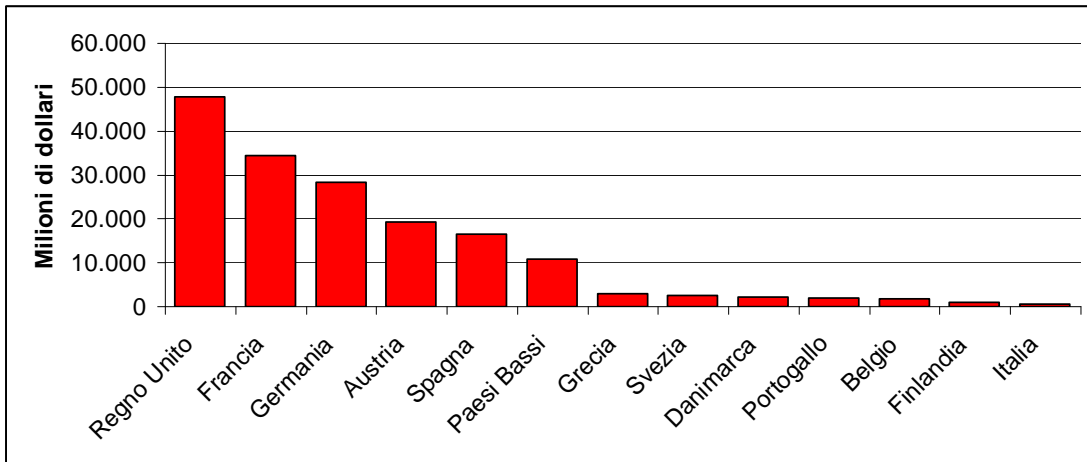
Mentre l'Aiuto Pubblico allo Sviluppo è aumentato in termini assoluti di meno del 50% in cinque anni, i flussi di origine privata sono sestuplicati. Anche le *private grants*, sono cresciute in modo esponenziale, passando da poco più di diecimila milioni di dollari a diciottomila milioni. Purtroppo però, anche rispetto a questo indicatore, l'Italia si situa all'ultimo posto tra i membri dell'Unione Europea appartenenti all'OCSE²¹.

¹⁹ *Ibidem*.

²⁰ L' OCSE definisce i *Private Flows* come le transizioni effettuate da imprese e individui residenti in uno dei paesi donatori.

²¹ In Italia c'è un problema di raccolta dei dati riguardanti gli aiuti privati.

Grafico 1.2 Valori assoluti dei flussi privati, 2007



Fonte: elaborazione LINK 2007 su dataset OCSE: *Private Flows*.

CAPITOLO 2

Nuovi strumenti di finanziamento dello sviluppo

Tranne alcune virtuose eccezioni, sono ormai molti anni in cui le ONG dei paesi del Nord si trovano a fare i conti con governi che non adempiono ai propri impegni finanziari. A nulla sono valsi i numerosi appelli, campagne e proteste promosse da enti no profit che lavorano nei paesi del Sud: i fondi destinati alla cooperazione sono sempre rimasti decisamente al di sotto delle percentuali dichiarate in occasione dei summit internazionali e questa tendenza non dà nessun segnale di volersi invertire nel prossimo periodo. È quindi tempo che si prendano per lo meno in considerazione altre fonti di appoggio ai processi di sviluppo che non siano necessariamente legate alle istituzioni pubbliche.

Il discorso sui nuovi strumenti di finanziamento allo sviluppo risale in realtà al secolo scorso: fa la sua comparsa nei primi anni novanta in vari organismi delle Nazioni Unite, specialmente nell'UNDP,²² in un primo momento come possibile soluzione alla cronica mancanza di finanziamenti per la stessa ONU.

È solo all'inizio di questo decennio però che assurge a priorità per la comunità internazionale: dal 18 al 22 Marzo del 2002 si svolge a Monterrey, in Messico, la prima *Conferenza internazionale sul finanziamento allo sviluppo*, cui partecipano una sessantina di capi di Stato di Paesi del Nord e del Sud del mondo, le Nazioni Unite, il Fondo Monetario Internazionale, la Banca Mondiale e l'Organizzazione Mondiale per il Commercio. Lo scopo è quello di creare un approccio globale e sistemico al problema cronico della mancanza di fondi da destinare ai paesi del Sud.

Al termine dell'incontro, gli attori approvano congiuntamente il "Monterrey Consensus", un documento in cui sono indicate le misure da adottare sul piano nazionale e internazionale per garantire un adeguato finanziamento dei processi di sviluppo e raggiungere così gli Obiettivi del Millennio.

Le sei fonti di finanziamento previste sono:

1. Le risorse finanziarie nazionali pubbliche e private dei paesi del Sud
2. Gli investimenti diretti esteri e gli altri flussi privati;
3. Il commercio internazionale;
4. L'aiuto pubblico allo sviluppo;
5. La riduzione del debito;
6. Le fonti innovative di finanziamento

Come si può osservare, ai finanziamenti di origine privata è assegnata la maggiore responsabilità: sono presenti in quattro delle sei *leading actions* approvate, mentre l'aiuto

²² J.A. Paul, "Alternative Financing for Global Peace and Development", *Global Policy Forum*, settembre 1997. <http://www.globalpolicy.org/component/content/article/224-general/27229.html>

pubblico allo sviluppo è relegato in quarta posizione. È inoltre a nostro avviso significativo che quest'ultimo non venga più considerato il perno principale di ogni strategia ma, come si può leggere nel paragrafo ad esso dedicato, sia un elemento essenziale in quanto *complemento* di altre fonti di finanziamento.²³

Il Monterrey Consensus” è stato riaffermato nella Conferenza internazionale di finanziamento allo sviluppo tenutasi a Doha, nel Qatar, dal 29 novembre al 2 dicembre del 2008. In questa occasione, si è celebrato anche il *Second International Business Forum on Financing for Development*, il cui focus era proprio “L’impatto della crisi finanziaria e le strategie d’uscita: integrare le risorse pubbliche e private per lo sviluppo”²⁴, a dimostrazione che l’esigenza di affrontare le problematiche di sviluppo con un approccio di sistema non è solo dei governi che non arrivano a destinare lo 0,7% alla cooperazione ma anche del settore privato che – per raggiungere i suoi obiettivi nei paesi del Sud – ha comunque bisogno a sua volta delle garanzie e del supporto delle istituzioni pubbliche.

Vediamo ora quali sono le principali proposte innovative discusse in questi anni per aumentare i fondi destinati a quegli Stati in cui la maggioranza della popolazione vive sotto la soglia di povertà.

2.1 Forme di tassazione globale

Le forme di tassazione globale prevedono l'introduzione di una tassa minima su beni e/o servizi con importanti volumi di utilizzo. Esempi di questo tipo di strumento sono la tassa sul carburante dei voli aerei proposta dal governo francese nel 2004 e ripresa nel 2006 alla Conferenza di Parigi *Innovative Financing for Development*; la famosa *Tobin Tax*, discussa da più di vent'anni – che si propone di ricavare una percentuale dalle transizioni finanziarie; un'imposta globale del 5% sulla vendita di armi e la tassazione del traffico su internet.

2.2 International Finance Facility e Advanced Markets Commitments

L'IFF e l'AMC, sono strumenti che fanno leva sui mercati finanziari internazionali per incentivare investimenti nello sviluppo. Le due principali iniziative in questo campo sono state:

➤ *International Finance Facility (IFF)*: proposta dal governo inglese nel 2003, l'IFF è una piattaforma finanziaria globale in grado di emettere “buoni del tesoro” coperti dagli Stati che aderiscono all'iniziativa, che possono essere acquistati da investitori in tutto il mondo. Un primo progetto pilota è stato quello dell'*International Finance Facility for Immunisation*, le cui prime obbligazioni sono state emesse il 14 novembre 2006 e il cui primo “Vaccine Bond” è stato simbolicamente acquisito da papa Benedetto XVI. Attualmente il fondo ha raccolto più di due miliardi di dollari.²⁵

²³ Nel testo originale della Dichiarazione di Monterrey: “Official development assistance (ODA) plays an essential role as a complement to other sources of financing for development, especially in those countries with the least capacity to attract private direct investment.”

²⁴ Nell'originale inglese: “The Impact of the Financial Crisis & Proposed Roadmaps: Leveraging Official and Private Sector Resources for Development”.

²⁵ International Finance Facility for Immunisation, *IFFIm frontloads US \$ 2 billion for global immunisation effort*, update 4 giugno 2009: http://www.iff-immunisation.org/pdfs/update4_EN.pdf

➤ *Advance Markets Commitments (AMC)*: è un'iniziativa promossa per la prima volta il 27 febbraio 2007 da Canada, Italia, Norvegia, Russia e Regno Unito insieme alla Fondazione Bill&Melinda Gates, che si propone di incentivare le industrie farmaceutiche a produrre nuovi vaccini garantendogli un futuro mercato per gli stessi²⁶ tramite un contratto vincolante con uno Stato o un'istituzione finanziaria.

2.3 Partnership Pubblico-Privato

Infine, un terzo esempio di strumento innovativo di finanziamento, è stata la creazione del Fondo Globale per la Malaria, la Tuberculosis e l'AIDS. Nato nel 2002, come "centro di raccolta" dei fondi destinati alle suddette pandemie, è di fatto un sistema che unisce governi e società civili del Nord e del Sud del mondo, ONG e settore privato.

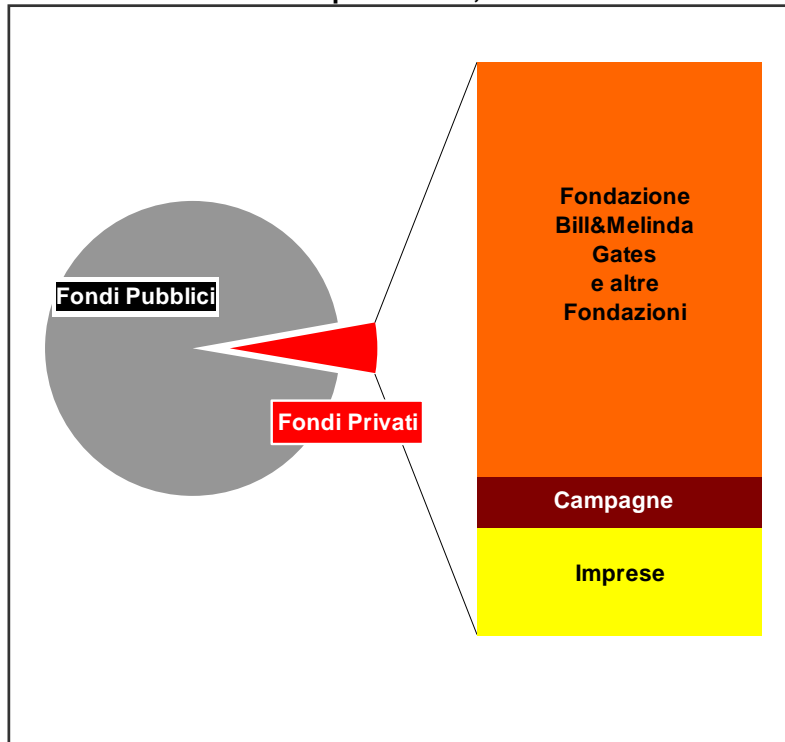
Dal 2002 sono stati raccolti 15,6 miliardi di dollari che hanno permesso di finanziare 572 programmi in più di 140 paesi. Anche se, come si può vedere nel grafico alla pagina successiva, la maggioranza dei fondi rimane comunque di origine pubblica, vi è una fetta di introiti che vengono garantiti dal settore privato, in particolare dalla Fondazione Bill&Melinda Gates, che si è impegnata a donare 650 milioni di dollari, e dall'iniziativa (RED)TM ideata dal cantante del gruppo musicale U2, Bono, e dal filantropo Bobby Shriver proprio per assicurare al Global Fund un flusso costante di fondi privati.

Questo nuovo "Business Model", come l'hanno definito i due promotori, consiste nello stringere un accordo con grandi marchi come Converse, Gap, Emporio Armani, Dell, Windows, Apple, Hallmark, Starbucks e American Express per la creazione di serie di prodotti speciali – riconoscibili dal marchio (RED)TM e spesso anche dallo stesso colore rosso – e per destinare una percentuale dei profitti generati dalla vendita direttamente al Global Fund.

Da quando è stato lanciato al World Economic Forum di Davos nel 2006, questo sistema ha permesso di raccogliere centotrenta milioni di dollari.

²⁶ Uno dei principali motivi per cui le industrie farmaceutiche non investono sufficienti risorse nella ricerca di vaccini per malattie che uccidono milioni di persone nei paesi del Sud, è il timore di non riuscire a immettere il prodotto finale in un mercato redditizio, a causa dello scarso potere d'acquisto dei beneficiari del vaccino.

Grafico 2.1
Partners del Global Fund per Malaria, Tuberculosis e AIDS



2.3.1 L'Auction Floor ambientale 2009

Una strategia per alcuni versi simile a quella messa in atto dal Global Fund è stata quella proposta dall'Unione Europea a marzo del 2009 nel tentativo di applicare un approccio multisettoriale al problema dell'insufficienza di fondi pubblici per il finanziamento di progetti di protezione ambientale e promozione di energie rinnovabili.

L'Unione Europea aveva aperto nel dicembre del 2007 il bando "Environment and Sustainable Management of Natural Resources, Including Energy", a cui erano stati presentati un migliaio di progetti che richiedevano un finanziamento complessivo di circa un miliardo e mezzo di euro.

Tuttavia, come sottolinea Koos Richelle, direttore generale di EuropeAid, "nonostante il numero eccezionalmente alto di candidature di qualità ricevute con questo bando, solo un esiguo numero di proposte possono essere finanziate [...]. Il budget disponibile di 60 milioni di euro permette di finanziare meno di una cinquantina di progetti"²⁷.

Come conseguenza, numerosi progetti validi che sono stati in grado di superare il difficile processo di selezione della Commissione Europea, non si potranno realizzare per mancanza di fondi. È proprio per capitalizzare le risorse investite dalla stessa CE nel processo di selezione che si decide di creare un'iniziativa pilota, l'*Auction Floor* –

²⁷ EuropeAid, *AUCTION FLOOR Thematic Programme for Environment and Sustainable Management of Natural Resources including Energy – ENRTP*, Bruxelles 2009, p. 4.
http://ec.europa.eu/europeaid/where/worldwide/environment/documents/auction_floor_booklet_5march_en.pdf

espressione che potremmo tradurre in italiano con “borsa dei progetti” – da replicare in caso di successo.

L'*Auction Floor*, nelle parole di Benita Ferrero-Waldner, Commissario per le relazioni esterne e per la politica di vicinato dell'Unione Europea,

*cerca di costruire delle partnership per lo sviluppo più effettive e inclusive mettendo insieme potenziali donatori e attori dello sviluppo come gli Stati membri dell'Unione Europea, donatori multilaterali, regioni, fondi globali, fondazioni private, settore privato e organizzazioni della società civile in una conferenza sulle priorità ambientali.*²⁸

Lo scopo è anche quello di condividere i risultati del processo di selezione delle “Call for Proposals” della Commissione per trasformarli in un servizio per altri potenziali donatori che possono così accedere a validi progetti da finanziare.

Viene così indetta una conferenza il 13 marzo del 2009 a Bruxelles, a cui saranno presenti più di 300 partecipanti provenienti da 49 paesi differenti. Contemporaneamente si crea una *brochure* che illustra le 86 proposte selezionate che non è stato possibile finanziare nell'ambito del bando, indirizzate a temi di importanza prioritaria in ambito di protezione ambientale e di uso sostenibile delle risorse ambientali.

Anche se non è ancora stata realizzata una valutazione complessiva dell'iniziativa, alcune delle testimonianze dei partecipanti fanno intuire che non abbia avuto il successo sperato. Valeria Galanti, project manager all'Istituto Oikos e rappresentante di uno degli 86 progetti, commenta, infatti, “l'iniziativa di EuropeAid è stata lodevole e anche potenzialmente interessante. Purtroppo, però, i donatori che hanno effettivamente partecipato all'evento non erano moltissimi, e per lo più concentrati su progetti che riguardavano l'energia. Comprensibile, visto il particolare periodo storico che stiamo vivendo”²⁹.

Questi sono naturalmente dei riscontri ancora a caldo, mentre per operazioni di questo tipo sarebbe utile avere delle valutazioni di più lungo periodo, tenendo anche in conto che finanziamenti di milioni di euro non si decidono nello spazio di una conferenza, e soprattutto che il progetto dell'*Auction Floor* non si limitava all'incontro del 13 marzo, ma ha nella creazione di questa “borsa” di progetti, approvati e garantiti dall'Unione Europea, il suo punto forte.

Si possono però qui avanzare alcune considerazioni che potranno essere utili, a nostro avviso, agli attori pubblici o del mondo no profit che vogliano intraprendere iniziative simili.

2.3.2 I sei principi di una buona PPP

L'*Auction Floor*, nelle parole dei suoi promotori, voleva essere un tentativo di Partnership Pubblico-Privato che coinvolgesse tre tipi di attori cui venivano attribuiti ruoli differenti:

²⁸Ivi, p. 5.

²⁹ Reporting the world over. News and Comments About Life, “Un progetto milanese per la salvaguardia della biodiversità nel Gobi”, marzo 2009. <http://reportingtheworldover.wordpress.com/2009/03/21/un-progetto-milanese-per-la-salvaguardia-della-biodiversita-nel-gobi>.

- La Commissione Europea, promotrice del bando, ideatrice della partnership, selezionatrice dei progetti e garante della loro qualità.
- Gli enti no profit (ONG, Università etc.), promotori dei progetti presentati al bando e potenziali implementatori dei progetti eventualmente finanziati.
- I potenziali donatori (fondazioni del settore privato, imprese, collettività locali, stati membri dell'Unione Europea, organismi multilaterali, ONG internazionali).

In questo panorama, l'unica vera funzione del settore privato sarebbe stata quella di finanziare uno o più progetti, senza in realtà apportare nessun tipo di valore aggiunto al progetto, visto che la sua selezione era già stata effettuata e l'implementazione programmata.

Se analizziamo la definizione di *partnership* attualmente più condivisa, quella del Copenhagen Centre:

persone e organizzazioni provenienti in modo combinato dal pubblico, dalle aziende, dalla società civile che stabiliscono volontarie, mutualistiche e innovative relazioni per raggiungere obiettivi sociali comuni attraverso la combinazione delle rispettive risorse e competenze

vediamo come in realtà nella proposta della Commissione Europea non vi fosse né questa condivisione di obiettivi, né questa combinazione di competenze.

Al contrario della (RED)TM dove, per esempio, le imprese avevano chiaramente un ritorno sia nel valore aggiunto dato dalla creazione di un nuovo tipo di prodotto sia dalla visibilità e dalla pubblicità offerta dalla partecipazione a un'iniziativa che ha come sponsor il leader di uno dei gruppi rock più famosi del mondo, nell'*Action Floor* gli incentivi per la partecipazione del settore privato non erano chiaramente identificabili.

Secondo il Copenhagen Centre vi sono sei principi essenziali per la riuscita di una buona partnership pubblico-privato:

- i partner convergono per raggiungere benefici sociali attraverso **l'azione congiunta**;
- la ricerca di nuovi approcci e **soluzioni innovative ai problemi**;
- **l'approccio multisetoriale**, che implica la partecipazione di almeno due attori provenienti da ambiti settoriali differenti;
- la **partecipazione volontaria** dei membri;
- la **condivisione dei costi e dei benefici** dell'azione;
- la ricerca di una soluzione sinergica, in cui il **risultato finale sia superiore alla somma dei differenti apporti** di ciascuno.

È chiaro, a nostro avviso, che un rapporto di partnership finalizzato al sostegno di iniziative concrete nel campo della solidarietà internazionale, per quanto vada a iscriversi all'interno di un quadro generale già definito, debba sforzarsi di coinvolgere i diversi attori fin dall'inizio, permettendo così una condivisione dei costi e dei benefici dell'azione – che per quanto non coincidenti devono essere equamente ripartiti – e potendo così avvalersi in tutte le sue fasi degli apporti specifici con cui ciascun attore può contribuire alla riuscita del progetto.

CAPITOLO 3

Il punto di vista del settore privato: La Responsabilità Sociale d'Impresa

Un fenomeno che va sottolineato è la forte crescita avvenuta negli ultimi anni dell'impegno sociale delle imprese, parallelamente al diffondersi della convinzione che il privato deve essere coinvolto nella responsabilità di garantire una distribuzione più equa e solidale, oltre che sostenibile, delle risorse.

Un elemento di cui prende atto anche l'ultima enciclica di Benedetto XVI, quando ricorda che *“si va sempre più diffondendo il convincimento in base al quale la gestione dell'impresa non può tenere conto degli interessi dei soli proprietari della stessa, ma deve anche farsi carico di tutte le altre categorie di soggetti che contribuiscono alla vita dell'impresa: i lavoratori, i clienti, i fornitori dei vari fattori di produzione, la comunità di riferimento.”*³⁰

Concretamente questa tendenza ha trovato espressione nel concetto e nella pratica della Responsabilità Sociale d'Impresa (RSI, in inglese *Corporate Social Responsibility*, CSR).

3.1 Cos'è la Responsabilità Sociale d'impresa

La Commissione Europea definisce la RSI *“l'integrazione su base volontaria, da parte delle imprese, delle preoccupazioni sociali ed ecologiche nelle loro operazioni commerciali e nei rapporti con le parti interessate”*³¹. Si tratta quindi di prendere volontariamente in considerazione preoccupazioni di natura etica e problematiche d'impatto sociale all'interno delle scelte e delle attività aziendali. La RSI non si riferisce pertanto a interventi specifici di promozione sociale o filantropici, *“ma riguarda tutta la gestione, in particolare il «core business» e le relazioni con tutti coloro che hanno a che fare con l'impresa”*³².

Il concetto è stato espresso per la prima volta nel 1984 da Robert Edward Freeman nel suo saggio *Strategic Management: a Stakeholder Approach*, dove l'autore introduce anche un altro principio chiave, quello appunto di *stakeholders*, ovvero i soggetti *“portatori di interesse”* che possono influenzare o a loro volta essere influenzati dall'azienda nel perseguimento dei propri obiettivi.³³

Proprio questo nuovo concetto ha permesso il diffondersi negli anni ottanta di un approccio che considera le scelte strategiche aziendali finalizzate *“non solo alla massimizzazione della ricchezza per gli azionisti, ma anche alla ricerca del massimo beneficio, non solo economico, per tutti coloro che hanno una qualche relazione con l'azione dell'impresa”*³⁴. Alla base della RSI c'è comunque l'idea che soddisfare l'esigenza

³⁰ Benedetto XVI, *La carità nella verità*, Città del Vaticano, 2009, p. 63

³¹ Commissione Europea, *Responsabilità sociale delle Imprese – per le PMI. Campaign*
Homepage: http://ec.europa.eu/enterprise/csr/campaign/index_it.htm

³² G. Rusconi, *“Etica, responsabilità sociale d'impresa e coinvolgimento degli stakeholders”* in *ImpresaProgetto*, n.1, 2007, p. 9.

³³ Si veda il rapporto dell'Italian Centre for Social Responsibility, cit., p. 6.

³⁴ Rusconi, cit. p. 11.

dei vari soggetti "portatori di interesse" favorisca in ultima istanza anche la competitività dell'impresa, e quindi anche gli interessi degli stessi azionisti.

La Responsabilità Sociale d'Impresa può essere quindi letta come un fenomeno che si trova alla congiunzione di due versanti.

Da un lato, una nuova consapevolezza etica della responsabilità che le aziende devono assumersi nei confronti dell'ambiente circostante – inteso sia come ambiente naturale da preservare che come ambiente sociale di cui va rispettata la legalità e promosso il benessere collettivo.

Dall'altro, una considerazione globale delle strategie economiche aziendali, che per calcolare il successo dell'azienda non tiene solo conto del profitto immediato, ma anche utilitaristicamente dei vari interlocutori sociali che possono nel tempo favorire la crescita e la solidità dell'azienda.

Ciò implica che le imprese diventino consapevoli dei legami esistenti tra la dimensione economica, sociale e ambientale e delle ripercussioni che una decisione assunta in uno di questi ambiti esercita, più o meno visibilmente, sui restanti.

Altri tre concetti relativamente recenti e che si incontrano facilmente quando si parla di RSI, sono quelli di **Sviluppo sostenibile**, **Cittadinanza d'impresa** e **Triple Bottom Line**.

Il primo, nella definizione che ne ha dato la presidente della World Commission on Environment and Development dell'ONU, Gro Harlem Brundtland, "è uno sviluppo che soddisfa i bisogni del presente senza compromettere la possibilità delle generazioni future di soddisfare i propri bisogni"³⁵.

La Cittadinanza d'impresa implica l'oltrepassare i propri doveri per contribuire a creare benessere nella comunità in cui l'azienda opera,³⁶ un'espressione che come si vede potrebbe di per sé essere estensiva alla stessa Responsabilità sociale d'impresa, e che si focalizza sulla convinzione che quest'ultima e i risultati economici sul lungo periodo non sono in antitesi.

Con "triplice approccio" (TBL, Triple Bottom Line), concetto usato per la prima volta da John Elkington nel 1997 nel suo libro *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*, si intende una strategia per valutare le prestazioni globali di un'impresa, che faccia riferimento all'insieme degli aspetti economici, di tutela ambientale e di contributo sociale.

3.2 Le iniziative istituzionali legate alla RSI

Negli ultimi tempi c'è stato un ampio movimento di opinione che ha portato la RSI al centro del dibattito sia a livello di Nazioni Unite e istituzioni europee che di imprese e associazioni di categoria.

Per quanto riguarda l'Unione Europea, gli antecedenti risalgono al 1993, quando l'allora presidente Jacques Delors presenta il Libro Bianco intitolato *Crescita, competitività*

³⁵ Per la contestualizzazione dello sviluppo sostenibile nelle politiche dell'Unione Europea, si veda Unione Europea, *Sustainable Development*. http://europa.eu/legislation_summaries/environment/sustainable_development/

³⁶ Istituto per i valori d'impresa, *Primo rapporto sulla responsabilità sociale d'impresa in Italia*, Milano 2002. <http://www.isvi.org/Rapporto%20RSI.htm>

ed occupazione. Le sfide e le vie da percorrere per entrare nel XXI secolo, dove si indica una via d'uscita alla crisi occupazionale nella valorizzazione del capitale umano e della responsabilità collettiva così come quella individuale.³⁷

È solo nel 2001 però che la Commissione Europea pubblica il Libro Verde dal titolo *Promuovere un quadro europeo per la responsabilità sociale delle imprese*, che diventerà il punto di riferimento europeo in materia di RSI, e in cui si indica l'ambito di applicazione della responsabilità sociale sia nella dimensione interna, legata alla gestione delle risorse umane, alla tutela di salute e sicurezza e alla gestione degli effetti sull'ambiente, che in quella "esterna, legata invece ai rapporti con le comunità locali, alla costruzione di partnership commerciali, ai rapporti con fornitori e consumatori, al rispetto dei diritti umani nella catena di fornitura e, inoltre, a una serie di preoccupazioni ambientali a livello planetario"³⁸.

Dopo la pubblicazione del Libro Verde il processo di approfondimento europeo sui temi legati alla RSI continua nel 2002 con il lancio del *Multistakeholder Forum* con l'obiettivo di "accrescere il livello di conoscenza della RSI e facilitare il dialogo tra business-community, sindacati, organizzazioni della società civile", il cui lavoro si conclude nel 2004 con un'intesa sui principali strumenti di responsabilità sociale, in particolare: attenzione alla catena di forniture, inserimento della responsabilità sociale nel *core business*, coinvolgimento dei manager, comunicazione chiara e trasparente sui benefici della responsabilità sociale.³⁹

3.3 Il Global Compact

Nel 1999, l'allora Segretario generale delle Nazioni Unite Kofi Annan lanciava al World Economic Forum di Davos il "Global Compact", che poi sarebbe stato formalmente presentato alla sede dell'ONU a New York nel luglio 2000, invitando i leader dell'economia mondiale a stringere un Patto Globale in supporto a nove principi universali nell'area dei diritti umani, delle norme del lavoro e della tutela dell'ambiente (a cui se ne sarebbe più tardi aggiunto un decimo relativo alla corruzione).⁴⁰

Il Global Compact non è uno strumento regolatore né di controllo dell'attività delle imprese, ma un'iniziativa volontaria di responsabilità sociale, a cui le imprese possono decidere di aderire liberamente, impegnandosi ad applicare i principi al loro interno e nella comunità dove operano, per "promuovere un'economia mondiale sana e sostenibile che garantisca a tutti l'opportunità di dividerne i benefici"⁴¹. Il Global Compact si propone

³⁷ VITA, *Le tappe europee della responsabilità sociale d'impresa*: <http://web.vita.it/guide/view/36>

³⁸ Fabrica Ethica, "Breve sintesi del percorso europeo verso la responsabilità sociale d'impresa", http://www2.fabricaethica.it/fsets/sviluppooperativo/fr_politiche_europee.php?sez=2&menu=3

³⁹ VITA, cit.

⁴⁰ Global Compact Network Italia, "Il Global Compact": <http://www.globalcompactnetwork.org/il-global-compact-it.html>. Nei primi nove principi del Global Compact alle imprese è richiesto: di promuovere e rispettare i diritti umani; di assicurarsi di non essere, seppure indirettamente, complici negli abusi dei diritti umani; di sostenere la libertà di associazione dei lavoratori e riconoscere il diritto alla contrattazione collettiva; l'eliminazione di tutte le forme di lavoro forzato e obbligatorio e del lavoro minorile; l'eliminazione di ogni forma di discriminazione in materia di impiego e professione; di sostenere un approccio preventivo nei confronti delle sfide ambientali; di promuovere una maggiore responsabilità ambientale e incoraggiare lo sviluppo e la diffusione di tecnologie che rispettino l'ambiente. Con il decimo principio le imprese si impegnano a contrastare la corruzione.

⁴¹ Global Compact Network Italia, "I dieci principi": <http://www.globalcompactnetwork.org/i-10-principi.html>

inoltre di incentivare la creazione di partnership tra aziende, organizzazioni internazionali e istituzioni e di costruire un mercato globale più inclusivo ed equo.

Quello che è importante puntualizzare di tutte queste iniziative legate alla RSI è il loro carattere volontario che, se da un lato non ne fa uno strumento normativo o di controllo del comportamento aziendale, dall'altro amplia consistentemente la portata etica di questa responsabilità, che per tanto va ben oltre quanto esplicitamente previsto dalle diverse legislazioni – che in alcuni paesi possono anche essere carenti – e non si limita pertanto all'ambito del puramente 'legale' o del consentito.⁴² L'azienda riconosce di doversi trovare a rispondere dei propri comportamenti di fronte a tutta la grande platea degli *stakeholders* a essa legati.

3.4 La responsabilità sociale d'impresa in Italia

Secondo quanto emerge dal rapporto sull'impegno sociale delle aziende in Italia,⁴³ negli ultimi anni si è prodotta una crescita dell'impegno sociale delle imprese: solo in termini di flussi di finanziamenti, ad esempio, in Italia siamo passati dai 417 milioni del 2001 a 951 milioni di euro all'anno investiti nel "sociale" dalle imprese con più di 100 dipendenti. La relazione sostiene inoltre che quasi un quarto delle aziende italiane "è chiaramente 'CSR oriented' nel senso che è riuscita a incorporare esplicitamente la responsabilità sociale nel proprio disegno di sviluppo, facendone un tratto caratteristico della propria cultura aziendale"⁴⁴.

Parallelamente, è aumentato anche il numero di aziende che hanno deciso di adottare un codice etico e allo stato attuale il 50% delle imprese ne è dotata. Il bilancio sociale, un altro importante strumento di comunicazione con cui l'azienda può rendere nota la propria attività sociale nei confronti dei diversi *stakeholders*, viene abitualmente redatto da poco più di un'azienda su tre.⁴⁵ Dal punto di vista del profilo aziendale, le società con un atteggiamento "certificativo" più forte hanno fatturati importanti, sono impegnate nel settore bancario/finanziario e assicurativo e si collocano prevalentemente nel nord-est.

Un altro dato indubbiamente interessante è che il 41% delle aziende riconosce un potere maggiore ai clienti, sempre più attenti e propensi all'acquisto responsabile.⁴⁶

I motivi alla base dell'impegno sociale del settore privato differiscono ovviamente da impresa a impresa ma possiamo individuarne alcuni che, nelle ricerche e indagini di mercato,⁴⁷ vengono più comunemente indicati come principali finalità della RSI, ovvero:

- Miglioramento della reputazione dell'impresa
- Miglioramento delle relazioni con gli *stakeholders*
- Rafforzamento del senso dell'appartenenza e della fedeltà dei dipendenti

È probabilmente un insieme di questi elementi che ha spinto numerose aziende a partecipare ai progetti di RSI nel settore della cooperazione internazionale.

⁴² Su questo argomento si veda anche Rusconi, cit., p. 10.

⁴³ R. Orsi (a cura di), *Le aziende per l'Italia. Fatti, protagonisti e tendenze di un anno di impegno sociale*, V Edizione, Roma 2009.

⁴⁴ Ivi, p. 12.

⁴⁵ *Ibidem*.

⁴⁶ Ivi, p. 13.

⁴⁷ P. Anselmi, *La CSR in Italia: il punto di vista delle imprese*, Milano 2008, p. 6.

Ad esempio, una recente iniziativa, in fase di elaborazione, potrebbe avere interessanti prospettive nell'ambito delle partnership pubblico-privato. Si tratta di *SMILE (Systemic Multistakeholder Italian Leveraging Aid)*, gruppo di lavoro promosso dal MAE-DGCS con l'obiettivo di *favorire lo sviluppo del settore privato dei paesi partner*, valorizzando le eccellenze del 'sistema Italia'. Il gruppo di lavoro dovrebbe includere rappresentanti di Confindustria ed altre organizzazioni imprenditoriali, ONG e società civile, Università, ABI, Cooperazione Decentrata (Anci, UPI, OICS). Una funzione di traino all'interno del gruppo dovrebbe averla il *Tavolo di coordinamento interistituzionale per la cooperazione internazionale*, sulla cui creazione hanno concordato il Min. degli Affari Esteri e la Presidenza di Confindustria.

VOCI DAL CUORE

Partnership sociale tra l'ONG Cesvi e l'azienda Mediamarket per l'istituzione di un centro di accoglienza nelle baraccopoli di Cape Town, Sud Africa

Ogni giorno da circa 2 anni decine di donne in situazione di disagio o abuso si rivolgono alla **Casa del Sorriso di Cesvi nella township di Philippi**, dove grazie al sostegno economico di MEDIAMARKET (proprietaria delle insegne *Media World* e *Saturn*) trovano ospitalità temporanea, assistenza sanitaria, recupero psico-sociale, assistenza legale, formazione professionale e inserimento in piccole attività economiche. Un'opportunità concreta per ricostruire la propria vita in autonomia e libertà.

L'intero progetto è frutto di **una lunga collaborazione che da anni lega MEDIAMARKET e Cesvi**: la costruzione e la sussistenza della Casa del Sorriso sono garantite attraverso numerose iniziative di *cause related marketing* proposte dalla catena di elettronica insieme a partner di rilievo.

Il progetto ha inizio nel 2004 quando Pierluigi Bernasconi – AD di MEDIAMARKET – coinvolge tutti i suoi dipendenti in **un referendum** per scegliere, fra tre progetti presentati da Cesvi, l'iniziativa di solidarietà da sostenere. Le votazioni si esprimono in larga maggioranza a favore della costruzione di una Casa del Sorriso nella baraccopoli di Cape Town, che sarà finanziata attraverso **la realizzazione del CD musicale Voci dal Cuore**. Interamente suonato e cantato dagli stessi dipendenti (oltre 3.500 collaboratori coinvolti nel referendum, 86 artisti interpreti del CD, 52 sedi commerciali interessate) con la collaborazione di Franco Mussida, il cd viene venduto negli store Mediaworld e Saturn: **30.000 le copie vendute, 1° posto in classifica e 242.000 euro i fondi raccolti a favore della costruzione della Casa**.

Da allora MEDIAMARKET è impegnata perché la Casa sia un luogo che dia reale beneficio alle donne e ai bambini che vi trovano accoglienza. Un importante esempio di pieno coinvolgimento dell'azienda, che ha visto i vertici lavorare fianco a fianco con i dipendenti (oggi quasi 9.000 persone) in favore di una causa sociale.

Dal 2007 inizia il coinvolgimento di altri partner.

Sony Pictures Home Entertainment 'veste' di solidarietà 5 film in DVD, che venduti negli store Media World e Saturn garantiscono 2,90 euro/pezzo a favore di Cesvi. In un anno, i fondi raccolti con questa prima cordata solidale sono pari a 200.000 euro.

Nel 2008 si unisce **Cecchi Gori Home Video**, che dedica alla Casa del Sorriso il prestigioso cofanetto DVD "Tutto Dante", contenente i primi 3 canti della Divina Commedia recitati da Roberto Benigni; seguono **Filmauro, Nikon e Legami**, che in questi anni hanno interpretato il Natale in chiave solidale all'interno degli store MediaWorld e Saturn.

La storia della partnership sociale tra Cesvi e Mediamarket si connota così per il coinvolgimento di tutti i dipendenti dell'azienda (nel 2009 una delegazione di collaboratori ha visitato e documentato le attività della Casa), la partecipazione di aziende d'eccezione e la capacità di parlare di aiuto umanitario e solidarietà alla società civile, intesa come l'insieme interno dei dipendenti, ma anche la collettività che frequenta gli store a marchio Mediaworld e Saturn.

Accanto a questo, il finanziamento di Mediamarket, iniziato nel 2004 a beneficio della Casa del Sorriso, si estende nel 2008 a tutte le iniziative di sensibilizzazione, prevenzione e trattamento della violenza domestica nelle sconfiniate baraccopoli di Cape Town, grazie all'avvio di una partnership con il **Ministero Affari Esteri**.

In questo modo *Privato profit e non profit* si uniscono al pubblico per un progetto di lungo respiro del valore di ca. 2 M di euro a favore delle donne di Cape Town.

FONDAZIONI4AFRICA

Un'ampia partnership tra fondazioni bancarie, istituzioni pubbliche ed enti no profit a favore del Senegal e dell'Uganda

L'iniziativa *Fondazioni4Africa* vede impegnate per la prima volta insieme quattro fondazioni bancarie – **Compagnia di San Paolo, Fondazione Cariparma, Fondazione Cariplo e Fondazione Monte dei Paschi di Siena** – nell'elaborazione di un progetto di cooperazione internazionale congiunto in cui le fondazioni apportano, oltre alle risorse economiche – che ammontano a più di 11 milioni di euro –, progettualità ed esperienze maturate nel settore durante gli ultimi anni.

Il confronto tra le rispettive pianificazioni strategiche è all'origine della definizione dell'area geografica d'intervento – l'Uganda e il Senegal – e delle caratteristiche del progetto da implementare: forte impatto dell'intervento sul paese beneficiario, approccio multidimensionale e multidisciplinare, sviluppo delle capacità locali, transnazionalità, contenuti formativi, contenuti e metodi innovativi, durata pluriennale dell'intervento.

I progetti sono implementati sul campo da una rete di soggetti qualificati, espressione della società civile italiana che da molti anni opera con la società civile locale in Nord Uganda e Senegal, con la missione comune di condividere percorsi di emergenza, post emergenza e sviluppo.

Uno dei punti cardine della strategia è di **interessare importanti e significative collaborazioni e sinergie** con tutti quegli attori, privati e pubblici, che in Italia ma soprattutto in Uganda e Senegal, operano in ambito di cooperazione allo sviluppo. Nell'ottica di operare in piena sintonia ed agire in quanto **collettori**, le Fondazioni hanno fin dal principio stabilito contatti con la **DGCS del MAE** e le rappresentanze diplomatiche nei due paesi di competenza. L'obiettivo è di operare in termini di **sistema Italia**, stabilendo un tavolo di confronto e analisi continua, in modo da rafforzare la capacità del nostro paese di appoggiare percorsi sostenibili di *empowerment* nei due paesi.

In **Nord Uganda**, l'iniziativa si inserisce nel "Piano nazionale per la ricostruzione, lo sviluppo e la pace" e si confronta costantemente con i tanti *stakeholders* che rispondono a tale missione: il Governo ugandese (in particolare il progetto di riabilitazione per il Nord Uganda - NUREP), le maggiori agenzie dell'ONU e la Delegazione della Commissione Europea. Si stanno inoltre consolidando le relazioni con il mondo missionario – in particolare l'ordine dei **Comboniani** – e la **Nunziatura apostolica**, le **Università** (in Italia, da citare l'università Cattolica del Sacro Cuore di Milano con la **Fondazione Spe Salvi** ed in Uganda con l'Università di Gulu) e, in Italia, la **Fondazione Umano Progresso** che ha dato un importante contributo al progetto.

Le iniziative in loco sono implementate da **AMREF ITALIA onlus**, in partenariato con AMREF in Uganda, per la componente sanitaria; **AVSI**, principalmente nelle componenti educative e nelle azioni volte a promuovere la pace e la riconciliazione; **COOPI** per acqua e sicurezza alimentare; **CESVI** per sicurezza alimentare ed educazione allo sviluppo; **GOOD SAMARITAN**, principalmente nella componente legata alle attività economiche e le azioni volte a promuovere la pace e la riconciliazione; **FONDAZIONE CORTI**, che sostiene da diversi decenni l'ospedale St. Mary LACOR di Gulu.

In **Senegal** è avviata la collaborazione con **Plasepri**, programma del MAE su migrazione e sviluppo, e con la FAO che, a sua volta, sostiene le attività nell'area di Sine Saloum della **Fondazione Slow Food per la Biodiversità**. È nata inoltre una collaborazione tra **CESPI** e l'**Associazione Microfinanza e Sviluppo**, per l'analisi dei comportamenti di credito e risparmio dei migranti senegalesi in Italia. Operano nell'ambito del progetto Senegal: **ACRA; CISV; COOPI; COSPE; AST**, Associazione dei Senegalesi a Torino (in collaborazione con l'associazione Trait d'Union) e **Stretta di Mano**, localizzata a Mantova. È stato avviato un esercizio di progettazione partecipata realizzato in stretta collaborazione con le numerose organizzazioni non governative italiane di cooperazione internazionale e associazioni di migranti africani.

PROJECT MALAWI

Fondazioni bancarie, istituzioni locali e ONG per combattere l'HIV/AIDS in Malawi

Project Malawi è un programma sostenuto dal 2005 da **Intesa Sanpaolo e Fondazione Cariplo** per **creare una barriera all'AIDS** in uno dei 15 paesi più poveri del mondo, dove l'aspettativa media di vita è tra le più basse di tutta l'Africa, il 15% della popolazione è sieropositiva e 11 bambini su 100 nascono contagiati.

Insieme al **Governo del Malawi**, Project Malawi mira a creare una rete sanitaria nazionale, a cui si affianca l'intervento integrato dei partner operativi, con lo scopo di contenere l'impatto della malattia sulla popolazione e sostenere il rilancio economico del Paese. L'**obiettivo generale** è interrompere il circolo vizioso in cui povertà e fame diffuse condannano a un maggior rischio di contagio da HIV/AIDS e innescare un circolo virtuoso che, attraverso il miglioramento delle condizioni igieniche e la riduzione della povertà, consenta alle giovani generazioni di poter scegliere una vita migliore. I punti chiave del progetto sono: intervento a **lungo termine**; **qualità terapeutica** grazie all'eccellenza delle strutture e dei protocolli per la cura dell'AIDS; **collaborazione con il Governo malawiano** e armonizzazione con le politiche nazionali; **sintonia con le organizzazioni internazionali** per attivare linee comuni di finanziamento; **sostegno all'auto-organizzazione** delle comunità locali; continuo **monitoraggio indipendente**; **approccio strutturale** e sinergia delle azioni.

Dopo una prima fase pilota, dall'ottobre del 2008, il progetto è entrato nella seconda fase, il cui obiettivo specifico è la riduzione dell'impatto dell'HIV/AIDS attraverso il **rafforzamento economico delle comunità vulnerabili** e **l'assistenza tecnica ai micro, piccoli e medi imprenditori** nei distretti di Lilongwe, Blantyre e Balaka. In queste aree le ONG hanno costituito una **rete di intervento integrato multisettoriale** costituita centri sanitari, Business Information and Services Center, centri di assistenza per orfani e centri giovanili scout. Project Malawi ha inoltre realizzato **un centro polivalente**, che rappresenta la "casa comune" delle ONG partner, dove si sviluppano tutte le attività previste dal progetto in una **profonda sinergia di lavoro**.

Tra le organizzazioni implementatrici del progetto ci sono: la **Comunità di Sant'Egidio** impegnata nella cura delle persone affette dal virus, in particolare nella prevenzione della trasmissione del virus da madre a figlio; **Save the Children** che assiste i bambini vulnerabili e gli orfani per AIDS, attraverso la sensibilizzazione delle comunità locali, la creazione di centri di assistenza e la formazione di operatori sociali; le **Associazioni Scoutistiche del Malawi**, 9000 ragazzi impegnati nella prevenzione della trasmissione del virus HIV, informazione ed educazione sanitaria presso le scuole e i villaggi; **CISP** a cui sono affidate le attività di microfinanza e di stimolo allo sviluppo locale; il **Dipartimento per la Nutrizione HIV e AIDS** del Governo del Malawi, responsabile della diffusione di corrette informazioni nutrizionali tra la popolazione locale.

La **sostenibilità di Project Malawi** è stata analizzata nella fase di progettazione dell'intervento, caratterizzato da una **forte componente autoctona**: l'armonizzazione delle strategie con le linee guida dettate dalle autorità nazionali e dalle principali istituzioni internazionali; il coinvolgimento di ONG con sede sul territorio e a predominante partecipazione malawiana; la metodologia partecipativa e le attività volte a favorire l'auto-organizzazione delle comunità; il forte investimento nella formazione di personale locale e nello sviluppo delle capacità tecniche in specifici settori professionali.

Nell'accordo siglato nel Giugno 2005 tra **Intesa Sanpaolo, Fondazione Cariplo e il Governo del Malawi** è stato inoltre ribadito l'impegno dei donatori ad affiancare le autorità locali nell'accesso ai canali di finanziamento internazionali per permettere la sostenibilità economica del progetto.

ARVORE DA VIDA

La collaborazione tra Fiat e AVSI in Brasile

Nel comune di Betim, nell'area metropolitana di Belo Horizonte, in Brasile, **Fiat Automobili dà lavoro direttamente a 15.000 persone e indirettamente ad altre 8.000.** Nel corso degli anni, l'area limitrofa agli stabilimenti del gruppo torinese ha visto il sorgere di una baraccopoli di 35.000 abitanti.

La **favela di Jardim Terezopolis** è una comunità molto povera e violenta dove il 57% delle famiglie vive con meno di 2 dollari al giorno e il **26% dei giovani tra i 16 e i 24 anni è disoccupato.** Inoltre il 9% degli adulti sopra i 15 anni è analfabeta, il 55% della popolazione non è in possesso di un diploma di scuola dell'obbligo e solo il 27% degli adolescenti termina gli studi di secondo grado. Fenomeni come gravidanze precoci, denutrizione infantile e morti violente sono all'ordine del giorno.

Nel 2004 **Fiat entra in contatto con AVSI** grazie all'allora ambasciatore italiano in Brasile, Vincenzo Petrone: **presente a Belo Horizonte da vent'anni**, l'ONG risultava un partner solido e affidabile. Fiat propone un **progetto pilota**: un primo anno di azioni di studio territoriale e, in un secondo frangente, operative (corsi di formazione, sostegno alle strutture educative e sportive) in un confronto serrato, ricco e produttivo. **“L'impresa (...) ha dovuto aprirsi ad un nuovo mondo, con i suoi ritmi – dice Giorgio Capitanio di AVSI, da oltre 11 anni in Brasile, – dettati dalla necessità di un approccio educativo alla questione della povertà e dalla necessità di un rapporto positivo con la comunità locale”.**

Arvore da vida, (“Albero della vita”), è il nome del progetto inaugurato nel 2004, per la formazione professionale e al rafforzamento delle realtà educative, scolastiche e ricreative dell'area. Ma che ha visto anche l'avvio di una cooperativa di *gadget* prodotti con gli scarti di produzione, di maglie e tute da lavoro destinate principalmente alla rete di concessionari Fiat o alle numerose imprese del territorio. In questo contesto sono state privilegiate azioni di sviluppo umano, educazione e lavoro, attraverso il coinvolgimento globale di tutti gli attori presenti sul territorio.

Una partnership che ha interessato **società civile, sistema pubblico e imprese private** e che ha permesso di incidere su tutti i fattori in modo significativo: **educazione e scolarizzazione in primis.** Da allora si sono susseguiti programmi di alfabetizzazione e formazione professionale per migliorare l'accesso al mondo del lavoro di migliaia di adulti, ma anche per le giovani generazioni. Si sono avviati partenariati con imprese finalizzati all'inserimento dei ragazzi nel mercato del lavoro a partire dalle esigenze delle imprese stesse, come i sistemi di alternanza; azioni di microimprenditorialità e microcredito per sviluppare il reddito delle famiglie e ancora, sostegno personale, familiare e sviluppo umano attraverso gli attori della società civile.

La proposta fatta a giovani e adolescenti costituisce un «ciclo educativo» che inizia al termine della scuola media (13-14 anni) attraverso attività complementari (musica, sport, danza) in nesso con la scuola dell'obbligo. In tal modo si punta a fare emergere nei ragazzi la propria creatività e le proprie potenzialità. Successivamente si collocano i corsi di professionalizzazione del centro di formazione Fiat, gli stage in azienda e la contrattazione definitiva nelle varie imprese legate all'industria automobilistica.

Fiat ha cercato fin da subito il coinvolgimento e la collaborazione con diversi «corpi intermedi», quella rete di associazioni locali – statali e non – che hanno potuto allargare le proprie strutture e acquistare nuove attrezzature grazie ad un contributo economico.

Il sostegno ai giovani, l'accompagnamento della famiglia e il rafforzamento delle 35 associazioni o istituzioni locali rappresentano la sfida di una comunità-favela che sta iniziando a camminare da sola. Sono 850 i ragazzi che hanno svolto corsi professionali dal 2004 e il 55% si è inserito nel mercato del lavoro. Il 92% dei bambini oggi ha migliorato il proprio comportamento frequentando attività socio-educative, 160 educatori delle 6 scuole di Jardim Terezopolis hanno realizzato corsi di aggiornamento e l'indice di permanenza nella scuola è passato dall'83% (2004) al 98% (2006).

CAPITOLO 4

Un passo più in là: Il settore privato come motore diretto di sviluppo

Oltre alla filantropia e alla responsabilità sociale d'impresa, vi è una "terza via" che contempla la partecipazione diretta del settore privato nei processi di sviluppo, ed è quella che prende sostanzialmente in considerazione l'attività imprenditoriale congenita al mondo aziendale.

Negli ultimi anni, il peso del settore privato nel sistema internazionale è cresciuto al punto che il fatturato di varie imprese è arrivato a superare il PIL di molti Stati: in un'ipotetica classifica che unisce il prodotto nazionale lordo dei 192 stati sovrani con il fatturato delle 400 maggiori imprese, le aziende private occupano il 70% dei primi duecento posti, e rappresentano quasi un quarto dell'economia mondiale.⁴⁸ Dunque, per la loro stessa natura, le aziende hanno la capacità di promuovere o al contrario di porre barriere insuperabili allo sviluppo delle opportunità e delle libertà di una gran parte della popolazione mondiale.

Le imprese, infatti, possono favorire innanzitutto la crescita economica e generare posti di lavoro. E anche se l'aumento del PIL non è di per sé una garanzia di diminuzione della povertà, "è certamente essenziale per sostenere la sua riduzione sul lungo periodo e generare opportunità di lavoro e mezzi di sussistenza"⁴⁹.

I governi hanno quindi bisogno del ruolo imprescindibile che il privato esercita nella crescita economica. Come sottolinea l'UNDP, "il potere dell'economia di generare impieghi decenti dipende, in gran parte, dalla vitalità del settore privato". E il settore privato, fornendo beni e servizi di consumo, "offre maggiori opzioni e opportunità per i poveri"⁵⁰.

Le aziende hanno anche un impatto che va oltre i loro processi produttivi, e le loro attività incidono sull'ambiente, sulla qualità di prodotti e servizi, sulla relazione con la comunità locale, sulla governabilità di un paese, sul livello di rispetto dei diritti umani e di quelli dei lavoratori.

Nei prossimi paragrafi, declineremo più concretamente il ruolo del settore privato nella consecuzione degli obiettivi di sviluppo del Millennio (MDG), ovvero il quadro di riferimento scelto dalla comunità internazionale per valutare i progressi raggiunti in un arco di tempo di 15 anni nella lotta alla povertà.

L'attività delle imprese può migliorare la vita delle persone povere contribuendo allo sviluppo umano,⁵¹ aumentando le opportunità e le possibilità di sviluppare quelle capacità e libertà personali, il cui impedimento costituisce un indice di povertà altrettanto

⁴⁸ L'osservazione è fatta da F.C. Cañeque nel saggio "Lecciones aprendidas sobre la implicación del sector privado en el logro de los Objetivos del Milenio" (contenuto in M. Prandi e J.M. Lozano, cit., p. 58), che per il calcolo si basa sulla lista delle imprese di Forbes (www.forbes.com) e le liste di paesi della Banca Mondiale (www.worldbank.org) o dell'FMI (www.imf.org).

⁴⁹ M. Prandi e J.M. Lozano, cit., p. 13.

⁵⁰ United Nation Development Programme, *Creating Value For All: Strategies For Doing Business With The Poor*, New York 2008. <http://www.undp.org/gimlaunch/>

⁵¹ Ivi, p. 5.

quanto la scarsità di risorse economiche.⁵² La povertà prima ancora che mancanza di entrate è mancanza di alternative significative.

Possiamo riassumere in quattro punti il contributo che il mercato può dare allo sviluppo umano:

- **Soddisfare le necessità di base:** consentendo o migliorando l'offerta di servizi che rientrano nel campo di alimentazione, salute, istruzione, accesso all'acqua, all'elettricità etc...
- **Permettere ai poveri di migliorare la propria produttività:** è un altro risultato che si può ottenere favorendo l'accesso a prodotti e servizi, quali acqua, elettricità, telefonia mobile...
- **Aumentare le entrate:** l'inclusione dei poveri nel mercato, come clienti, produttori, impiegati può portare a una crescita delle loro entrate.
- **Favorire l'empowerment dei poveri:** tutti questi fattori aumentano per i poveri la possibilità di controllare la propria vita, sia a livello individuale che come comunità.

Anche la Banca Mondiale, in un suo studio⁵³ dedicato al rapporto tra sviluppo e settore privato, elenca alcuni comportamenti concreti con cui quest'ultimo può dare il suo contributo agli MDG, come per esempio acquistando articoli prodotti localmente; contrattando manodopera locale; fornendo servizi a costi accessibili alle comunità povere; investendo in educazione, infrastrutture, ricerca e sviluppo e tecnologia; o appoggiando finanziariamente le comunità locali.

4.1 Il settore privato e gli Obiettivi di Sviluppo del Millennio

Gli Obiettivi di Sviluppo del Millennio sono stati adottati nel 2001 dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite e rappresentano 8 obiettivi concreti nella lotta contro la povertà che la comunità internazionale si impegna a raggiungere entro il 2015.⁵⁴

Come abbiamo visto lo scorso anno in occasione del bilancio a metà del periodo che si è data la comunità internazionale per raggiungere gli MDG, nessuno degli Obiettivi potrà essere raggiunto a livello mondiale nel 2015.⁵⁵ A fronte di alcune regioni che hanno dimostrato un netto miglioramento delle condizioni di vita dei loro abitanti, come l'Asia Orientale e il Sud-Est asiatico, troviamo vaste aree dove – a sette anni dalla scadenza del

⁵² Si veda per esempio Amartya Sen, *Libertà è sviluppo. Perché non c'è crescita senza democrazia*, Milano, 2000.

⁵³ WBI, "Business action for the MDGs: Private sector involvement as a vital factor in achieving the Millennium Development Goals", Washington 2005, p. 4. http://www-wds.worldbank.org/servlet/main?menuPK=64187510&pagePK=64193027&piPK=64187937&theSitePK=523679&entityID=000160016_20060615171816

⁵⁴ 1) Eliminare la povertà estrema e la fame; 2) Assicurare l'istruzione primaria universale; 3) Promuovere la parità di genere e l'autonomia delle donne; 4) Ridurre la mortalità infantile; 5) Migliorare la salute materna; 6) Combattere l'HIV/AIDS, la malaria e altre malattie; 7) Assicurare la sostenibilità ambientale; 8) Sviluppare un'alleanza globale per lo sviluppo.

⁵⁵ Link2007, *Siamo ancora in tempo?* cit.

termine – è già chiaro che l'obiettivo è irraggiungibile.⁵⁶

L'importanza del settore privato per il raggiungimento degli MDG è stata sottolineata esplicitamente in un dossier del 2004⁵⁷ commissionato da Kofi Annan, che suggeriva all'UNDP di pubblicare ulteriori rapporti che spiegassero in che modo il commercio stesse creando valore nelle difficili condizioni di mercato che spesso caratterizzano la povertà, e in che modo, in questo processo, potesse creare anche valore per i poveri.

In sostanza, negli ultimi anni, c'è stato un cambio di approccio al raggiungimento degli MDG: se inizialmente prevaleva l'idea che lo sviluppo fosse in misura preminente responsabilità dei governi (in particolare quelli degli stessi paesi in via di sviluppo), degli organismi multilaterali e delle agenzie bilaterali, si è via via fatta strada la convinzione che il settore privato, e in particolare le imprese, possa e debba svolgere un ruolo decisivo in questo campo.

4.2 Perché un'impresa dovrebbe incorporare gli MDG nella sua strategia. Solo una questione di etica o anche di profitti?

I fattori che possono spingere le imprese a un impegno nei confronti dello sviluppo e degli MDG non sono necessariamente di natura etica e morale. Per il settore privato possono derivarne benefici e vantaggi economici, ovvero questo impegno può accordarsi con quello che nella stragrande maggioranza dei casi resta il principale imperativo delle imprese private: generare profitto.

Sul versante etico, sicuramente negli ultimi anni, come abbiamo visto nei precedenti capitoli, c'è una maggiore consapevolezza della responsabilità d'impresa;⁵⁸ e per quanto i governi continuino ad avere la responsabilità centrale rispetto agli MDG, c'è un crescente consenso rispetto al fatto che questo non esime le imprese dalle responsabilità proprie.⁵⁹

D'altro lato, questa nuova responsabilità non è esente da implicazioni utilitaristiche più consone allo spirito imprenditoriale: è allo stesso tempo aumentata la consapevolezza che i comportamenti poco responsabili, se anche possono creare vantaggi sul breve periodo, a lungo termine possono risultare controproducenti; che le istituzioni, gli organismi governativi, così come i consumatori e le organizzazioni non governative osservano le scelte strategiche degli attori economici, in particolare di quelli che operano

⁵⁶ Come la riduzione della metà della popolazione che vive con meno di un dollaro al giorno in Africa Subsahariana e in Medio Oriente o dimezzare la mortalità infantile in Africa Subsahariana, Oceania, Asia Meridionale, Medio Oriente e nella Comunità di Stati Indipendenti.

⁵⁷ United Nation Development Programme, *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor* ["Liberando l'imprenditoria: mettere il mondo degli affari servizio dei poveri"], New York 2004. <http://www.undp.org/cpsd/report/index.html>

⁵⁸ Si veda anche a questo proposito l'ultima enciclica papale: Benedetto XVI, cit., p. 62-63.

⁵⁹ Gli Obiettivi 1, 3, 7, 8, per esempio, hanno implicazioni dirette per le imprese, essendo che trattano questioni vincolate alle condizioni lavorative, ai mercati e all'ambiente (Cfr. M. Prandi e J.M. Lozano, cit., p. 36). Il settore privato, insomma, per quanto non sia tenuto a farsi carico di responsabilità che competono ai governi, dovrebbe almeno fare sì che la propria attività non abbia un effetto negativo sul raggiungimento degli MDG; e tentare, laddove è possibile, di promuoverli attivamente.

a livello internazionale, e che in alcuni casi i consumatori possono arrivare a “punire” le imprese che perseverano in comportamenti poco rispettosi.⁶⁰

Appoggiare il raggiungimento degli MDG può dare pertanto riscontri immediati in termini di reputazione e considerazione sociale dell’azienda. Molte imprese che operano in contesti di potenziali conflitti politici o sociali si sono rese conto dei vantaggi che può apportare in termini di stabilità il fatto di migliorare le proprie relazioni con gli *stakeholders* locali e di favorire lo sviluppo della loro zona di azione.

IL CEP e LE IMPRESE CHE OPERANO IN ZONE DI CONFLITTO

Il caso del CEP è interessante sia per illustrare la crescente attenzione delle multinazionali a cercare di sviluppare relazioni positive con le comunità locali e le altre parti interessate nei contesti in cui operano, sia per mettere a fuoco il ruolo sempre fondamentale che possono giocare le organizzazioni non governative in questa nuova prospettiva.

Il Corporale Engagement Project (CEP) è un progetto iniziato nel 2000 da CDA Collaborative Learning Projects, un’organizzazione no profit con sede a Cambridge, in Massachusetts (USA).

L’obiettivo del CEP è assicurare che le compagnie possano avere un impatto positivo – invece che negativo – sulle comunità nelle aree in cui operano. CEP lavora con (e non ‘per’, come si sottolinea nella presentazione del progetto⁶¹) le compagnie almeno formalmente interessate a tentare di migliorare il loro impatto sul contesto di operazione, sviluppando strumenti e opzioni per aiutare a costruire relazioni positive con le comunità locali.

Come afferma il direttore del progetto, Luc Zandvliet, questo nuova disponibilità di alcune multinazionali che operano in zone di conflitto ad ascoltare le opinioni esterne, testimonia “il debito che queste hanno nei confronti delle ONG attive in campo umanitario e della difesa dei diritti”⁶². Questo cambiamento – continua Zandvliet – è frutto anche di una serie di incentivi negativi che si sono succeduti negli anni, danneggiando gli interessi dell’azienda: cause legali, campagne di boicottaggio, azionariato sociale e altre forme di attivismo nei paesi di provenienza, fino a sabotaggi, attacchi, blocchi stradali o altre forme di ostruzionismo da parte delle comunità locali.

A partire dal 2000, circa 60 compagnie, prevalentemente dell’industria estrattiva, si sono rivolte a CEP per essere assistite nello sviluppo e nell’implementazione di “opzioni pratiche per creare relazioni positive e costruttive con le comunità dove operano”⁶³, tra cui alcune grandi multinazionali del petrolio come Total, Unocal, Elf, BP.

⁶⁰ Si veda il rapporto dell’Italian Centre for Social Responsibility, cit., pp. 6-7.

⁶¹ CDA Collaborative Learning Projects, *The Corporate Engagement Project. How Companies Can Get It Right with Local Communities*, Cambridge 2008. [http://www.cdainc.com/cdawww/project_profile.php?pid=CEP&pname=Corporate %20Engagement%20Project](http://www.cdainc.com/cdawww/project_profile.php?pid=CEP&pname=Corporate%20Engagement%20Project)

⁶² Luc Zandvliet, “Companies and advocacy NGOs: differences or shared interests?” in *Humanitarian Exchange* 25, dicembre 2003.

⁶³ CDA Collaborative Learning Projects, cit.

Ma ci sono anche ragioni più direttamente connesse ai benefici economici per le imprese.

Come sintetizza il rapporto dell'UNDP, "commerciare con i poveri può essere redditizio"⁶⁴. I circa 4 miliardi di persone che vivono con meno di 8 dollari al giorno, e che costituiscono la base della piramide del reddito, hanno un reddito combinato di circa 5 miliardi di dollari,⁶⁵ più o meno quanto il PIL del Giappone, e rappresentano un'enorme opportunità per il settore privato.

Queste persone, nonostante lo scarso capitale di cui dispongono, vorrebbero e potrebbero acquisire beni e servizi, solo che, fino a poco tempo fa, non li si considerava possibili consumatori. Rappresentano dunque per le imprese un ampio mercato inattivo verso cui espandere i propri prodotti. Spesso il commercio con i poveri può raggiungere dei tassi di rendimento maggiori che nei mercati sviluppati, come nel caso di alcune imprese di microcredito che hanno ottenuto rendimenti superiori al 23% sul capitale.⁶⁶

Per di più, la sfida di produrre prodotti adeguati alle possibilità delle fasce più vulnerabili della popolazione e la necessità oggettiva di superare tutta una serie di barriere che ostacolano il commercio con i poveri, diventa per le imprese anche un'opportunità di innovazione, di creazione di nuovi prodotti e nuove strategie. I poveri rappresentano inoltre un importante bacino di manodopera, e se vengono fatti rientrare nella catena di produzione di valore come produttori agricoli o fornitori di beni e servizi, possono portare a ridurre i costi e migliorare la flessibilità della propria impresa.⁶⁷

⁶⁴ UNDP, *Creating Value For All...* cit., p. 4.

⁶⁵ World Bank, *Data Base World Development Indicators*, aprile 2007. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20535285~menuPK:1192694~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>

⁶⁶ UNDP, *Creating Value For All...* cit., p. 4.

⁶⁷ Ivi, p. 17.

4.3 Due esempi concreti di inclusive business

Vediamo ora due casi di *inclusive business* – ovvero di quel modello di commercio che “include i poveri come clienti dal lato della domanda, e come dipendenti, produttori e proprietari nella distinta parte della catena di valore dal lato dell’offerta”⁶⁸ – che possono illustrare la redditività del mercato dei poveri e mostrare come contemporaneamente questo tipo di commercio può favorire lo sviluppo.

CASE STUDY 1 → LA SMART COMMUNICATIONS

Un caso interessante è quello della filippina Smart Communications, azienda leader nel settore della telefonia mobile. La nuova possibilità d’impresa è sorta nel momento in cui la Smart ha abbandonato la vecchia idea secondo cui il cellulare era un prodotto destinato esclusivamente alle persone ricche,⁶⁹ e ha cercato quindi di raggiungere quel potenziale bacino non ancora sfruttato dei filippini con basso reddito, compresa la comunità dei filippini all’estero.

I principali ostacoli che impedivano ai poveri di accedere a servizi di questo tipo erano le richieste burocratiche per sottoscrivere un contratto (molti poveri erano privi di documenti di identità, oltre che di conto in banca) e la mancanza di prodotti accessibili dal punto di vista economico.

Smart ha creato allora prodotti che rispondessero alle esigenze dei più poveri, come carte prepagate di piccolo taglio per la telefonia mobile, e uno dei primi sistemi di banca mobile che consente di inviare rimesse e trasferire denaro via SMS, senza necessità di un conto in banca. Questo dava anche gli strati più disagiati la possibilità di comprare minuti di comunicazione telefonica senza dover ricorrere al credito. Per raggiungere i milioni di persone indigenti sparse tra le oltre 7000 isole dell’arcipelago filippino, Smart si è affidata agli stessi poveri, mettendo in piedi una rete di 800 000 microimprenditori che ricevono una commissione del 15%. In questo modo Smart è passata dai 191 000 abbonati del 1999 ai 24,2 milioni del 2006. Nel 2003, con un’entrata netta di 288 milioni di dollari americani, è arrivata a essere l’impresa più redditizia tra le 5000 imprese più grandi delle Filippine.⁷⁰

Per i poveri questo ha significato la possibilità di accedere a una serie di servizi e di mezzi (da quelli telefonici a quelli bancari) che tradizionalmente sono loro preclusi, e che possono moltiplicare le loro opportunità e le loro risorse per rompere il circolo della povertà; servizi che probabilmente lo Stato non sarebbe mai stato in grado di offrire. Creando nuovi clienti, la rete di distribuzione ha creato anche nuove possibilità per garantire entrate per i microimprenditori.

⁶⁸ Ivi, p. 2.

⁶⁹ Ivi, p. 43.

⁷⁰ Ivi, p. 17.

CASE STUDY 2 → LA GRAMEEN BANK

Non si può non menzionare uno dei primi e più celebri casi che ha dimostrato che fare affari con le persone vulnerabili può essere redditizio: quello del microcredito.

Muhammad Yunus, premio Nobel per l'economia e fondatore della Grameen Bank, è stato uno dei primi a rompere il tabù per cui non si poteva prestare denaro ai poveri, perché erano privi di garanzie di solvibilità.

A differenza del caso precedente della Smart, inizialmente la Grameen Bank comincia la sua attività per motivi sociali e senza fini di lucro, per poi rivelarsi un buon 'affare' dal punto di vista commerciale.

La Grameen Bank oggi a 7,45 milioni di clienti in tutto il Bangladesh⁷¹ e ha uno dei tassi di solvibilità più alti del mondo. Per i poveri rappresenta una concreta opportunità (un destinatario su cinque dei prestiti della Grameen è uscito dalla povertà entro i quattro anni successivi all'erogazione del primo prestito). Oggi i servizi di microfinanziamento diretti ai poveri sono considerati un'attività redditizia e in crescita. In America Latina, per esempio, nel 2004 la redditività della microfinanza è stata considerevolmente superiore a quella dei servizi bancari convenzionali: 31,2% contro il 16,5%.⁷²

4.4 Che condizioni per l'intervento del privato?

Se si vuole che l'intervento del settore privato sia proficuo per tutti gli *stakeholders* sono però necessarie alcune condizioni.

In primo luogo, le stesse imprese che vogliono accedere a bacini d'utenza "poveri" si trovano spesso di fronte a molteplici difficoltà, come la carenza di quadri normativi, le infrastrutture inadeguate, insufficienti informazioni di mercato e l'accesso ristretto ai servizi e ai prodotti finanziari per i produttori e i consumatori locali,⁷³ per non citare fenomeni ben più gravi come la corruzione.

Se le aziende possono certamente mettere in atto tutta una serie di strategie per far fronte a questi ostacoli, si manifesta comunque la necessità di lavorare attraverso alleanze con il settore pubblico e la società civile, perché nessun agente possiede tutti gli strumenti e le capacità per generare una situazione favorevole allo sviluppo.⁷⁴

Collaborando con i governi le imprese possono favorire, per esempio, una politica fiscale più trasparente che faccia sì che gli introiti dell'erario siano realmente destinati al miglioramento della rete stradale del paese.

D'altro lato, affinché l'impresa contribuisca veramente a innescare processi virtuosi di sviluppo nel territorio in cui opera, è quantomeno auspicabile che accompagni i suoi investimenti produttivi con iniziative sociali e ambientali, concordate non solo con le istituzioni locali ma anche, e soprattutto, con le associazioni della società civile.

Se l'unico scopo dell'impresa è infatti il profitto, difficilmente il suo operato migliorerà le condizioni di vita della popolazione: le motivazioni che l'avranno spinta ad aprire in uno stato povero saranno state la manodopera a basso costo, la legislazione lasca e la possibilità di esportare i guadagni aggirando le imposizioni fiscali.

⁷¹ www.grameen-info.org

⁷² UNDP, *Creating Value For All...* cit., p. 26.

⁷³ Ivi, p. 29.

⁷⁴ Prandi e Lozano, cit., p. 4.

In altre parole, per concorrere al raggiungimento degli Obiettivi del Millennio, l'agire dell'impresa deve prodursi in un quadro complessivo che garantisca determinati criteri sociali e ambientali, che non incentivi la corruzione, che sia orientato a promuovere la crescita sostenibile sul lungo periodo, favorendo l'impiego a livello locale e la dignità delle comunità dove interviene, senza trasferire fuori dal paese i benefici economici prodotti.

La concertazione con le istituzioni e le associazioni della società civile, eventualmente appoggiate dalle ONG internazionali, in caso di forti squilibri di potere con gli attori privati, è inoltre molto importante ai fini di legittimare l'entrata di un'azienda in un determinato territorio, di migliorare l'effettività e l'efficienza degli interventi, dandogli maggiore trasparenza e continuità.

4.5 Settore Privato e Servizi di Base

La questione dell'intervento del privato – spesso con capitale di origine straniera – nell'economia di un Paese a basso reddito, diventa particolarmente spinosa nei casi in cui le aziende decidono di operare nel settore della fornitura dei servizi pubblici di base. In alcuni casi la cessione di competenze pubbliche al settore privato, come nel caso della liberalizzazione e privatizzazione di forniture quali acqua ed elettricità, ha generato controversie e proteste.

UN CASO CONTROVERSO → ACQUA E SETTORE PRIVATO

Il caso dell'acqua è uno dei più complessi, trattandosi di un bene fondamentale, cui fa riferimento specifico il secondo target dell'Obiettivo 7: "Ridurre della metà la percentuale di popolazione senza un accesso sostenibile all'acqua potabile".

A livello mondiale la crisi dell'acqua è allarmante, e ci sono zone in cui dal 1990 a oggi la situazione non è migliorata o addirittura è peggiorata.⁷⁵ Secondo i dati del rapporto annuale 2006 dell'UNDP ci sono più di un miliardo e cento milioni di persone senza accesso all'acqua e altri due miliardi e seicento milioni di persone che non hanno accesso a servizi igienici adeguati.

L'acqua ovviamente riveste un ruolo centrale nello sviluppo, per cui questi dati drammatici hanno conseguenze dirette sulla mortalità infantile, favorendo la diffusione di malattie come la diarrea e la malaria, ma anche sull'educazione, la sovranità alimentare, l'ambiente. E secondo svariati calcoli che sono stati fatti, per raggiungere il target relativo all'accesso all'acqua degli MDG sarebbero necessari investimenti tra i 51 e i 102 miliardi di dollari, mentre per i servizi igienici ne servirebbero tra i 24 e i 42 miliardi.⁷⁶

A partire dall'ultimo decennio del XX secolo, molti *donors* e istituzioni internazionali hanno creduto che questa situazione si potesse migliorare promuovendo l'intervento del settore privato, che avrebbe accresciuto l'efficienza del servizio e apportato nuovi capitali. La Banca Mondiale, per esempio, ha condizionato più dell'80% dei suoi crediti a una qualche forma di privatizzazione.⁷⁷ Negli anni successivi ci sono stati sicuramente casi in cui l'entrata dei privati ha favorito un maggiore e migliore accesso all'acqua potabile e ai servizi igienici per le persone a basso reddito.

In Uganda, più del 10% della popolazione vive in zone dove le forniture di acqua sono carenti. A partire dal 2003, il paese ha adottato un nuovo modello per far fronte a questa necessità, che si basa su una partnership pubblico-privato formata dal governo, consigli locali, associazioni che lavorano per lo sviluppo e imprese private di servizi di distribuzione di acqua. Il governo si occupa della selezione dei luoghi adatti e della perforazione dei pozzi e provvede in parte alle spese di installazione; le imprese private gestiscono la distribuzione dell'acqua, ne controllano la potabilità e ricevono gli utili. Il consiglio comunitario dell'acqua, infine, è proprietario dei beni e determina le tariffe e le

⁷⁵ Cfr. tabella 7.1 a p. 30 del dossier di Link2007, *Siamo ancora in tempo?* cit.

⁷⁶ UN Millennium Project, *Health, Dignity, and Development: What Will it Take?*, New York 2005. www.unmillenniumproject.org/documents/WaterComplete-lowres.pdf

⁷⁷ E. Badia, "Han contribuido las empresas a los Ojetivos de Desarrollo del Milenio en materia de agua?", in Prandi e Lozano, cit., p. 86.

politiche. Grazie a questo modello, 490.000 persone hanno avuto accesso all'acqua, sfruttando sistemi innovativi come i distributori che funzionano a moneta.⁷⁸

Nelle Filippine, la Manila Water Company Incorporated – concessionaria della distribuzione dell'acqua e dei servizi sanitari nella zona orientale di Manila Metropolitana – ha connesso più di 140.000 famiglie con basso reddito alla rete idrica e ha consentito l'accesso all'acqua potabile a più di 860.000 persone. Allo stesso tempo, Manila Water ha migliorato i servizi di acqua e fognature in tutta l'area sotto la sua responsabilità, così come la copertura, il servizio al cliente e la qualità dell'acqua.⁷⁹

Tuttavia, nonostante questi evidenti successi, negli ultimi anni sono usciti numerosi studi che hanno sollevato dubbi sostanziali sul funzionamento di questo modello e che contestano apertamente l'efficienza e l'efficacia delle imprese private nel settore dell'acqua.⁸⁰ Come fanno notare sia l'Istituto Internazionale per l'Ambiente e lo Sviluppo di Londra (IIED)⁸¹ sia la Business School dell'Università di Greenwich (PSIRU),⁸² non è la promozione della partecipazione del settore privato nella fornitura dell'acqua che contribuirà al raggiungimento del secondo target del settimo MDG.

Attualmente, solo il 5% della popolazione mondiale è rifornita di acqua da aziende private e, fino ad ora i privati hanno realizzato solo lo 0,3% delle nuove concessioni necessarie per raggiungere il target. Inoltre, moltissimi dei contratti di concessione a privati stipulati tra gli anni '90 e oggi, in zone dell'Africa subsahariana, Asia e America Latina, per una ragione o per l'altra sono stati sospesi⁸³ e, a volte, come nel caso di alcuni paesi sudamericani, l'uscita delle multinazionali è stata molto conflittuale. Le imprese hanno dovuto spesso far ricorsi a interventi malvisti come l'aumento delle tariffe o i tagli delle forniture, generando un risentimento popolare che in alcuni casi è sfociato in contestazioni aperte e violente (si pensi per esempio alla cosiddetta "guerra dell'acqua" in Bolivia).

I privati inoltre, in molti casi, non hanno saputo e/o voluto raggiungere le zone più marginali dove vivono le persone che davvero non hanno nessuna possibilità di accesso ad acqua potabile e servizi igienici dignitosi. Parallelamente, l'aspettativa mal riposta nel ruolo delle imprese avrebbe fatto sì che si sia drasticamente ridotto il livello di aiuti dei donatori istituzionali verso il settore dell'acqua, comportando una significativa riduzione dei fondi che i paesi poveri hanno a disposizione per gli investimenti nel settore idrico.

La privatizzazione dell'acqua è un argomento che suscita, giustamente, accesi dibattiti e ferventi polemiche. Come sottolinea l'IIED, quello che in realtà forse dovremmo domandarci è se, in fondo, è una controversia "utile alla causa" ovvero se i veri motivi per cui oggi milioni di persone non hanno ancora accesso all'acqua potabile – come la povertà estrema, la proprietà contesa delle terre, le crisi finanziarie, la corruzione e il clientelismo – dipendano dalla forma di proprietà delle imprese fornitrici di servizi.

⁷⁸ UNDP, *Creating Value For All...* cit., p. 108.

⁷⁹ Ivi, p. 115.

⁸⁰ Public Service International Report Union e World Development Movement, *Pipe Dreams. The failure of the private sector to invest in water services in developing countries*, Greenwich 2006, pp. 11-13. www.psiru.org/reports/2006-03-W-investment.pdf. Si veda anche Badia, cit, pp. 86 e segg.

⁸¹ J. Budds, G. Mcgranahan "Privatization and the provision of urban water and sanitation in Africa, Asia and Latin America", in *Human Settlements Discussion Paper Series, Theme 1: Water*, IIED, Londra, 2003, p. 2

⁸² PSIRU e WDM, cit., p. 11-13.

⁸³ PSIRU e WDM, cit., p. 43.

CONCLUSIONI

I tre modelli possibili di rapporto imprese-cooperazione allo sviluppo

Volendo schematizzare, da quanto fin qui detto, i modi in cui il settore privato può contribuire allo sviluppo di una determinata area e al raggiungimento degli MDG, possiamo identificare almeno tre linee di azione che possono darsi in modo alternativo o complementare all'interno di una stessa azienda.

1) un primo modello è quello filantropico o di azione sociale, in cui il privato destina delle risorse a progetti di sviluppo socioeconomico in favore di persone bisognose, in aree relazionate con gli MDG. Il privato quindi 'sceglie' uno o alcuni degli obiettivi cui desidera contribuire, ma senza fundamentalmente né impegnarsi direttamente né mettere in questione il proprio modello di attività economica⁸⁴;

2) come abbiamo visto nelle pagine precedenti, il settore privato ha iniziato però anche ad assumere posizioni più innovative, in cui gli MDG vengono incorporati all'interno della strategia aziendale. Questo implica per l'impresa un modo diverso di intendere il proprio contributo e anche la maniera di portare avanti la propria attività economica, come abbiamo visto nel caso della Smart dell'*inclusive business*. Il privato tiene in conto anche le possibili partnership con altri settori, che sono essenziali per contribuire allo sviluppo del contesto in cui opera, il quale contesto è a sua volta fondamentale per il benessere delle attività economiche dell'impresa stessa.

3) un terzo modello⁸⁵ è quello dell'imprenditoria sociale, ovvero la creazione di imprese la cui ragione di essere è la congiunzione dell'attività economica con la soluzione di questione sociali caratteristiche di un gruppo in situazione di vulnerabilità ed esclusione. Un modello che porta avanti il cambiamento sociale, come abbiamo visto nel caso della bengalese Grameen Bank, e che storicamente si è impegnato a migliorare gli indicatori di povertà sia nei paesi sviluppati che in quelli in via di sviluppo.

In conclusione abbiamo visto come il raggiungimento degli Obiettivi di sviluppo del Millennio non sia perseguibile senza la partecipazione del settore privato. Questo settore come ogni organo della società non può rimanere passivo⁸⁶.

Diverse iniziative delle Nazioni Unite, di alcuni Stati, di organizzazioni produttive, di imprese, di ONG hanno mostrato come la collaborazione tra settore privato profit e non profit e settore pubblico non solo sia possibile, ma in alcuni casi molto vantaggiosa, sia per i destinatari ultimi degli interventi sia per gli attori proponenti.

⁸⁴ Questo naturalmente implica anche posizioni tra loro contraddittorie all'interno dell'impresa, che può con una mano offrire degli aiuti economici (magari al solo scopo di ricavarne benefici in termini di immagine) e con l'altra mantenere un comportamento che nella pratica compromette gli MDG. È quello che, per esempio, in campo ambientale viene definito *greenwashing*: aziende che cercano di distogliere l'attenzione dalle proprie responsabilità a livello di impatto ambientale negativo, promuovendo un'immagine positiva dei propri prodotti o sponsorizzando delle iniziative ambientali.

⁸⁵ Per un'analisi approfondita di queste tre linee si veda *Pueden las empresas...* cit., pp. 15-18 e 45-46.

⁸⁶ La Dichiarazione Universale dei Diritti Umani stabilisce che ogni "organo della società" dovrebbe contribuire alla affermazione dei diritti umani e l'affermazione dei diritti umani passa per la lotta alla povertà.

L'Italia per la propria storia e la propria cultura ha tutte le possibilità di giocare un ruolo importante, in una rinnovata cooperazione allo sviluppo, nella quale l'accento sia posto tanto sulla cooperazione (le relazioni *qui e là*) quanto sullo sviluppo (*qui e là*).

Per esempio in Libano l'Italia ha saputo mostrare una coerenza di **Sistema Paese** da cui hanno tratto vantaggio gli attori libanesi, ma anche tutti gli attori italiani coinvolti (DGCS, imprese, ONG, Enti locali etc.).

Tuttavia esiste in Italia anche una perniciosa tendenza culturale che ci spinge a lanciare nuove idee senza poi appoggiarle con chiarezza e costanza.

Il ruolo dello Stato, prima di tutto della classe politica e poi dei funzionari, nel mantenere aperta la possibilità di una cooperazione allo sviluppo che si faccia Sistema Paese, utilizzando al meglio tutte le possibilità offerte dalla sussidiarietà, è quindi tuttora insostituibile.

Perché ci sia una buona sussidiarietà nella cooperazione allo sviluppo, e non un Sistema Paese singhiozzante, serve dunque chiarezza. Tale chiarezza va fissata prima di tutto dagli attori politici attraverso un'opera di consultazione con gli attori della cooperazione: ONG, imprese, enti locali, etc.

BIBLIOGRAFIA / SITOGRAFIA

Rapporti, siti e altri documenti

CDA Collaborative Learning Projects, *The Corporate Engagement Project. How Companies Can Get It Right with Local Communities*, Cambridge 2008.
http://www.cdainc.com/cdawww/project_profile.php?pid=CEP&pname=Corporate%20Engagement%20Project

Commissione Europea, *Responsabilità sociale delle Imprese – per le PMI. Campaign Homepage*: http://ec.europa.eu/enterprise/csr/campaign/index_it.htm

CONCORD, *AidWatch 2009. Lighten The Load*, Bruxelles 2009.
www.concordeurope.org/Files/media/internetdocumentsENG/3_Topics/Topics/Aidwatch/AidWatch-report-2009_light.pdf

EuropeAid, *AUCTION FLOOR Thematic Programme for Environment and Sustainable Management of Natural Resources including Energy – ENRTP*, Bruxelles 2009.
http://ec.europa.eu/europeaid/where/worldwide/environment/documents/auction_floor_booklet_5march_en.pdf

Fabrica Ethica, *Breve sintesi del percorso europeo verso la responsabilità sociale d'impresa*: http://www2.fabricaethica.it/fsets/sviluppooperativo/fr_politiche_europee.php?sez=2&menu=3

Global Compact Network Italia, *Il Global Compact*.
<http://www.globalcompactnetwork.org/il-global-compact-it.html>

International Finance Facility for Immunisation, *IFFIm frontloads US \$ 2 billion for global immunisation effort*, update 4 giugno 2009: http://www.iff-immunisation.org/pdfs/update4_EN.pdf

Italian Centre for Social Responsibility, *CSR e gli approcci alle partnership pubblico-privato*, Milano 2008. http://www.icsr.it/documents/Doc_ricerche_ITA/Partnership_Pubblico-Privato.pdf

Istituto per i valori d'impresa, *Primo rapporto sulla responsabilità sociale d'impresa in Italia*, Milano 2002. <http://www.isvi.org/Rapporto%20RSI.htm>

Link2007, *Siamo ancora in tempo? L'Italia e gli Obiettivi del Millennio*, Milano 2008.

Unione Europea, *Sustainable Development*.
http://europa.eu/legislation_summaries/environment/sustainable_development/

United Nation, *The Millennium Development Goals Report 2008*, New York 2008.
<http://www.un.org/millenniumgoals>

United Nation, *The Millennium Development Goals Report 2009*, New York 2009.
<http://www.un.org/millenniumgoals>

United Nation Development Programme, *Creating Value For All: Strategies For Doing Business With The Poor*, New York 2008. <http://www.undp.org/gimlaunch/>

United Nation Development Programme, *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor*, New York 2004. <http://www.undp.org/cpsd/report/index.html>

UN Millennium Project, *Health, Dignity, and Development: What Will it Take?*, New York 2005. www.unmillenniumproject.org/documents/WaterComplete-lowres.pdf

VITA, *Le tappe europee della responsabilità sociale d'impresa*:
<http://web.vita.it/guide/view/36>

World Bank Institute, *Business action for the MDGs: Private Sector Involvement as a Vital Factor in Achieving the Millennium Development Goals*, 2005, http://www-wds.worldbank.org/servlet/main?menuPK=64187510&pagePK=64193027&piPK=64187937&theSitePK=523679&entityID=000160016_20060615171816

World Bank, *Data Base World Development Indicators*, aprile 2007:
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20535285~menuPK:1192694~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>

Articoli

Agenzia Giornalistica Italiana, "G8: Berlusconi, presto 160 milioni di dollari a fondo globale", 20 luglio 2009. http://www.cooperazione.agi.it/in-primo-piano/notizie/200907091937-cro-rt11406-g8_berlusconi_presto_160 mln_dollari_a_fondo_globale

Coordinamento Italiano Network Internazionali, "Denuncia CINI: finanziaria mette a rischio impegni internazionali dell'Italia", 22 dicembre 2008. www.cininet.org/?p=349

Citterio, E. "Expo 2015. Lanciata «Alliance for Africa»" in *Vita*, febbraio 2009. www.vita.it

Fiore, H., "Why the private sector holds the key to better development aid", in *Europe's World*, estate 2008.
<http://www.europesworld.org/NewEnglish/Home/Article/tabid/191/ArticleType/articleview/ArticleID/20523/Default.aspx>

Olivie, I. e Steinberg, F., "An Assessment of Development Assistance in 2006: Is Aid Declining?", Real Instituto Elcano, Madrid 2007.
http://www.realinstitutoelcano.org/analysis/ARI2007/ARI562007_Olivie_Steinberg_Development_Assistance_2006.pdf

Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico, "Debt Relief is down: Other ODA rises slightly", 4 aprile 2008. http://www.oecd.org/document/8/0,3343,en_2649_33721_40381960_1_1_1_1,00.html

Paul, J.A., "Alternative Financing for Global Peace and Development", in *Global Policy Forum*, settembre 1997. <http://www.globalpolicy.org/component/content/article/224-general/27229.html>

Reporting the world over. News and Comments About Life, "Un progetto milanese per la salvaguardia della biodiversità nel Gobi", marzo 2009.
<http://reportingtheworldover.wordpress.com/2009/03/21/un-progetto-milanese-per-la-salvaguardia-della-biodiversita-nel-gobi>.

Rusconi, G., "Etica, responsabilità sociale d'impresa e coinvolgimento degli stakeholders", in *ImpresaProgetto*, n.1, 2007.
<http://www.impresaprogetto.it/portal/page/categoryItem?contentId=338634>.

Tremonti, G., "L'Africa sarà aiutata dall'IVA", *Panorama*, n. 24, 2009.

Zandvliet, L., "Companies and advocacy NGOs: differences or shared interests?" in *Humanitarian Exchange* 25, dicembre 2003. <http://www.odihpn.org/report.asp?id=2583>

Libri

Anselmi, P., *La CSR in Italia: il punto di vista delle imprese*, Milano 2008.

Benedetto XVI, *La carità nella verità*, Città del Vaticano 2009.

Budds, J. e Mcgranahan, G., "Privatization and the provision of urban water and sanitation in Africa, Asia and Latin America", in *Human Settlements Discussion Paper Series, Theme 1: Water*, IIED, Londra, 2003

Commissione delle Comunità Europee, *Crescita, competitività ed occupazione. Le sfide e le vie da percorrere per entrare nel XXI secolo. Libro bianco*, Milano 1994.

Commissione delle Comunità Europee, *Promuovere un quadro europeo per la responsabilità sociale delle imprese*, Bruxelles 2001.

Elkington, J., *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*, 1997, Oxford 1997.

Freeman, R.E., *Strategic Management: a Stakeholder Approach*, Londra 1984.

Nelson, J. e Prescott, D., *Business and the Millennium development Goals: a Framework for Action*, II edizione, New York 2008. http://www.iblf.org/docs/BMDG_final_w.pdf

Orsi, R. (a cura di), *Le aziende per l'Italia. Fatti, protagonisti e tendenze di un anno di impegno sociale*, V Edizione, Roma 2009.

Petkoski, Jarvis e de la Garza, *The Private Sector as a True Partner in Development*, Washington 2006.
siteresources.worldbank.org/document/Theprivatesectorasatruepartnerindevelopment.pdf

Prandi, M. e Lozano, J.M., *Pueden las empresas contribuir a los Objetivos de Desarrollo del Milenio*, Bellaterra (Barcellona) 2009.

Public Service International Report Union e World Development Movement, *Pipe Dreams. The failure of the private sector to invest in water services in developing countries*, Greenwich 2006. www.psiru.org/reports/2006-03-W-investment.pdf

Sen, A., *Libertà è sviluppo. Perché non c'è crescita senza democrazia*, Milano 2000.