Financing for Development FfD4 – Siviglia 2025

Nota su *Element Paper* – Rassegna sintetica dei circa 100 contributi delle Organizzazioni della Società Civile sul finanziamento della localizzazione degli SDG

Samuele Pelloni

Nonostante siano frequenti i rimandi generici al coinvolgimento del livello territoriale subnazionale e locale nel processo di pianificazione e attuazione delle strategie di sviluppo sostenibile, solo una minoranza di contributi delle ***Organizzazioni della Società Civile (OSC)*** all'***Element Paper della FfD4 di Siviglia 2025***[1] ha posto l'accento sul tema della ***Localizzazione degli SDG*** (*Sustainable Development Goals*, Agenda 2030) e del suo specifico finanziamento. Dei circa cento documenti sottoscritti – da organizzazioni e individui di professionalità e specializzazione altamente eterogenea –, una quindicina soltanto hanno esplicitamente preso in esame il tema della localizzazione nel dibattito sul finanziamento allo sviluppo, mettendo in luce considerazioni e prospettive per la sua innovazione. Questa nota racchiude le proposte avanzate dalle OSC riguardo ai meccanismi e agli attori finanziari preposti alla localizzazione degli SDG nei Paesi in via di Sviluppo (PVS).

[1] Element Paper documento finale - https://financing.desa.un.org/sites/default/files/2024-11/FfD4 Elements paper_Nov 22.pdf. Contributi all'Element Paper - https://financing.desa.un.org/ffd4/inputs-element-paper

Importanza della dimensione locale

La piena attuazione degli impegni dell'Agenda di Addis Abeba[2] richiede di individuare i *percorsi* e i *fattori* che consentano di canalizzare i finanziamenti a livello locale e di generare impatti trasformativi sullo sviluppo sostenibile di ciascun territorio. L'Agenda per il Finanziamento dello Sviluppo, al pari delle strategie di raggiungimento degli SDG, richiede una ***contestualizzazione in ogni realtà territoriale,*** per garantire impatti realmente trasformativi e generare la necessaria coerenza multilivello con i programmi strategici nazionali, regionali e globali. Il concetto di economia a cascata, *trickle-down economics*, si è rivelato insufficiente per garantire l'afflusso diretto dei finanziamenti verso impatti trasformativi a livello territoriale. I diversi soggetti locali devono essere chiamati a rivestire ruoli chiave e a contribuire in prima linea alla trasformazione delle dinamiche di sviluppo e di cooperazione internazionale.

Nei contributi delle OSC viene trasversalmente rimarcata la fondamentale importanza della ***società civile quale stakeholder prioritario*** nei processi decisionali, nell'allocazione del bilancio e nella supervisione dei servizi, della governance e della valutazione di impatto. Le *OSC sono identificate quali soggetti privilegiati nell'identificazione dei problemi e delle corrispondenti valide soluzioni*, nella gestione dei rischi, nella promozione di riforme normative e nel dialogo tra parti interessate quali investitori, filantropia e istituzioni.

Contemporaneamente, a livello di *amministrazioni locali*, negli ultimi decenni si è registrato un ampliamento delle responsabilità e delle funzioni, tuttavia non compensato da un commisurato bilanciamento dei trasferimenti fiscali e dei flussi di entrate locali. La revisione dei processi fiscali – in primis le tasse sulla proprietà, considerate la fonte di entrate più sottoperformante nei PVS – deve colmare i persistenti divari di finanziamento. Viene riportata l'osservazione sperimentale che il miglioramento della ***progressività ed equità dei sistemi fiscali locali***, in parallelo al rafforzamento delle altre funzioni governative locali – prima tra tutte la pianificazione urbana –, ha la capacità di consolidare il potenziale di fiducia delle comunità e innescare dinamiche di attivazione sociale ad ampio spettro, nelle quali più efficacemente può andare a inserirsi e connotarsi la dimensione locale dei percorsi di attuazione degli SDG. Le prestazioni governative locali necessitano, contemporaneamente, di focus su mappatura e valutazione semplificate e dell'insieme delle tecnologie, strumenti, infrastrutture e metodi usati per creare, elaborare, archiviare, scambiare e utilizzare dati e informazioni (cosiddetta tecnologia dell'informazione o *Information Technology*, IT), appropriati a livello locale.

Nell'ambito della trasformazione digitale, un potenziale catalizzatore di cambiamento risiede nei cosiddetti ***citizen-generated data***[3], ovvero i flussi di informazione generati direttamente a livello di comunità territoriali e società civile. I *cittadini* sono attivamente inglobati nella catena del valore

[2] Addis Ababa Action Agenda (AAAA), 2015 – Accordo globale adottato nel luglio 2015 a conclusione della Terza Conferenza sul Finanziamento allo Sviluppo, tenutasi ad Addis Abeba, in Etiopia. Rappresenta il quadro d'azione per finanziare gli SDG dell'Agenda 2030 delle Nazioni Unite.

[3] I *Citizen Generated Data* – dati generati dai cittadini – sono dati prodotti, raccolti e condivisi direttamente dai cittadini, attraverso dispositivi personali, app, sensori, piattaforme online o iniziative comunitarie. Possono afferire a una varietà di temi, tra i quali il monitoraggio ambientale, i trasporti, la salute pubblica, la sicurezza urbana, la partecipazione civica ed altri.

dei dati, permettendo una granularità di informazione sui fattori di esclusione e vulnerabilità locale in grado di sopperire alle lacune delle statistiche ufficiali. Una mole di dati *bottom-up*, cioè creati e condivisi dal basso e localmente circoscrivibili, può fornire diversi vantaggi per la localizzazione della progettualità allo sviluppo. Durante la fase di definizione *ex ante* delle strategie e programmi, può informare e potenziare la specificità territoriale delle soluzioni, cosiddette *data-driven solutions*, cioè soluzioni a partire dai dati e su di essi improntate. Al contempo, nelle fasi successive di monitoraggio e di valutazione *ex post*, può contribuire ed estendere le evidenze sui risultati raggiunti e sulle persistenti lacune, in linea con i principi dell'approccio del modello di gestione orientata ai risultati (RBM, *Results-Based Management Model*)[4], divenuto lo standard nel dibattito internazionale e in progressiva adozione nelle agenzie di cooperazione dei Paesi donatori, Italia inclusa. Infine, la libera accessibilità e circolazione delle banche dati raccolte, oltre ad allargare il perimetro di inclusione e consapevolezza della società che quei dati produce, estende le dimensioni di trasparenza e pertinenza dell'operato dei vari soggetti coinvolti: governi, istituti finanziari, agenzie multilaterali, organizzazioni, enti locali e ricerca.

Viene enfatizzata l'importanza dell'esteso tessuto di *micro-piccole-medie imprese (MPMI)*, le quali rappresentano circa il 90% delle imprese, oltre il 50% dell'occupazione a livello mondiale e il 40% del PIL nei mercati emergenti[5], e sono la spina dorsale delle economie dei PVS, guidando l'occupazione e la resilienza climatica. Tuttavia, per le MPMI l'accesso ai finanziamenti rimane una sfida ancora lontana dall'essere vinta. La FfD4 viene sollecitata ad intraprendere un dibattito specifico sulle sfide sistemiche che colpiscono le MPMI, quali la ***mobilitazione di investimenti di piccola entità, l'accesso alle catene di valore globali e la mancanza di competenze gestionali***.

La promozione delle cosiddette ***Fintech***[6], le tecnologie digitali a servizio dei processi finanziari, rimane uno snodo chiave, unanimemente rimarcato, con il grande interrogativo delle implicazioni dell'*Intelligenza Artificiale (*AI, *Artificial Intellingence)* ancora da sciogliere. Le Fintech offrono canali di accesso semplificato ai finanziamenti, facilitano la circolazione del capitale, la sua tracciabilità, riducono i costi per le piccole imprese ed agevolano l'inclusione finanziaria dei territori remoti. Rimangano da superare, tuttavia, le barriere della mancanza di dati condivisi e delle regolamentazioni obsolete in materia.

Infine, viene rimarcato l'appello per l'adeguato supporto al cosiddetto ***missing middle***, ovvero imprese troppo grandi per la microfinanza e troppo piccole o rischiose per il *private equity/venture capital*[7] e le banche.

---

[4] Il modello "Result-Based Management" (RBM), o "Gestione Basata sui Risultati", nella cooperazione internazionale è un approccio strategico alla gestione di programmi e progetti che si concentra sulla definizione, il monitoraggio e la valutazione dei risultati attesi e raggiunti. A differenza dei modelli tradizionali che si focalizzano principalmente sulle attività svolte e le risorse impiegate (input), il RBM sposta l'attenzione sull'efficacia e sull'impatto degli interventi**.**

[5] Dati Banca Mondiale - https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance

[6] Le Fintech, *Financial Techology*, sono aziende o servizi che utilizzano la tecnologia per innovare o migliorare i servizi finanziari tradizionali. Sono sviluppate per l'efficientamento e la riduzione dei costi nei processi di pagamento digitale, *banking*, investimenti e *trading*, prestiti e *crowdfunding*, assicurazione, criptovalute e *blockchain* e gestione finanziaria personalizzata.

[7] Il *Venture Capital* (o capitale di rischio) è una forma di finanziamento fornito da investitori professionali – solitamente fondi di *venture capital* o *corporate venture* – a startup o aziende giovani ad alto potenziale di crescita,

Meccanismi di finanziamento e soggetti chiave

I contributi delle OSC identificano una serie di meccanismi di finanziamento, innovazioni e soggetti ritenuti potenzialmente prioritari per la localizzazione degli SDG.

1. *Tassazione innovativa e responsabile*
   L'estensione della capacità, trasparenza e progressività fiscali, a livello nazionale e subnazionale, è largamente riconosciuta come una priorità inaggirabile per la costruzione di un ambiente favorevole allo sviluppo sostenibile dei PVS. Nel 2021, il rapporto imposte/PIL in Africa era del 15,6% (media su 33 Paesi), contro il 34,1% dei Paesi OCSE[8]. Le *best practices* includono politiche di promozione della crescita, rafforzamento delle misure di conformità fiscale e responsabilità pubblica, e la revisione delle esenzioni fiscali che spesso sono controproducenti. In particolare, vengono ipotizzate agevolazioni fiscali, sussidi e incentivi da parte dei governi verso quegli intermediari finanziari e/o fornitori di capitale locale che si impegnino nel sostegno di progetti sostenibili in comparti economici ad alto impatto, quali l'agricoltura, la produzione di energie rinnovabili o infrastrutture. Infine, viene auspicata la tassazione delle attività dannose per l'ambiente e la promozione dei cosiddetti *social dialogue*, ovvero confronti tra governi, società civile e rappresentati del mondo del lavoro per costruire un consenso sulle politiche pubbliche, in particolare per le misure di protezione sociale, con lo scopo non secondario di rafforzare la base fiscale.

2. *Obbligazioni con connotazione d'impatto – Impact, Green, Blue and Sustainability Bonds*

   Sono titoli finanziari congegnati ed emessi con una stringente condizionalità di impatto, vincolati ad imprese operanti nell'ambito sociale, di sostenibilità, di tutela ambientale, di resilienza climatica, di protezione degli ecosistemi marini. Questi titoli di investimento sono designati per attrarre capitale privato sia domestico che internazionale e incanalare i rispettivi proventi sulle priorità nazionali e subnazionali allineate con gli SDG. Il loro incentivo e la loro espansione rappresenta una direttrice privilegiata per uno sviluppo, soprattutto a guida nazionale, che integri e persegua gli obiettivi dell'Agenda 2030.

3. *Finanza mista - Blended Finance*
   La finanza mista è un meccanismo che utilizza capitale pubblico o filantropico – le cosiddette risorse *soft* – come capitale catalitico per attrarre investimenti privati in settori e progetti ad alto impatto, nei mercati emergenti sia su scala sia nazionale che locale. Gli

ma anche ad alto rischio. In cambio del finanziamento, il Venture Capital ottiene quote azionarie (*equity*) della società. Gli investimenti hanno solitamente un orizzonte di 5-10 anni.

[8] *Revenue Statistics in Africa 2023*, OECD - https://www.oecd.org/en/publications/revenue-statistics-in-africa-2023_15bc5bc6-en-fr.html

strumenti includono garanzie, meccanismi di riduzione del rischio di investimento, strutture di *first-loss*[9], strutture a capitale stratificato con *tranche junior* o strumenti a rendimento subordinato (ad esempio obbligazioni o prestiti subordinati), coperture del rischio valutario e assistenza tecnica. Uno degli obiettivi primari dell'utilizzo di risorse *soft* rimane lo sviluppo delle capacità a livello locale, nel quale il "know-how" delle istituzioni filantropiche viene trasferito sul livello gestionale, finanziario e operativo delle comunità locali, sia negli strati della società civile, sia a livello di amministrazioni e imprese. Rimane urgente e prioritaria, tuttavia, la necessità di un aggiornamento delle regolamentazioni per la filantropia, che riduca gli oneri burocratici e faciliti l'accesso ai finanziamenti per le piccole entità e i piani di sviluppo a livello territoriale locale. A fianco degli enti filantropici, i *Partenariati Pubblico-Privato* (PPP) sono indicati quali soggetti preferenziali per coadiuvare l'attuazione degli SDG su scala territoriale locale, in virtù della loro natura di intermediazione e collaborazione tra governi, banche di sviluppo e settore privato, potendo orientare gli investitori verso modelli e iniziative di investimento più responsabili.

4. *Obbligazioni della diaspora – Diaspora Bonds*
   Sono un tipo di risorsa normalmente sottoutilizzata dai PVS, emessi dai governi nazionali ad indirizzo specifico dei capitali delle comunità residenti all'estero e legate ai territori di provenienza. Questi titoli possono includere speciali agevolazioni, condizionalità preferenziali, ed offrire rendimenti competitivi. Il flusso in entrata delle rimesse rappresenta una consistente e potenziale fonte di finanziamento: nel 2023, in Africa subsahariana hanno ammontato a 54 miliardi di dollari[10]. Sebbene il legame tra obbligazioni della diaspora e localizzazione non sia diretto, esse rientrano nel bacino delle risorse interne, la cui mobilitazione può essere destinata a obiettivi di sviluppo specifici, legati ad impatti a livello nazionale e subnazionale.

5. *Fornitori di capitale locale - Local Capital Providers, LCPs*
   I fornitori di capitale locale sono una classe emergente di attività di intermediari finanziari non bancari che si sono affermati nell'ultimo decennio nei Paesi a mercati emergenti e nei PVS. Questi soggetti, spesso sotto forma di fondi per piccole imprese (*Small Business Funds - SBFs*), mirano specificamente a finanziare la lacuna intermedia dell'imprenditoria locale – *missing middle* – ovvero quelle PMI denominate *Small and Growing Businesses (SGBs)*, le quali sono troppo grandi per la microfinanza ma troppo piccole o rischiose per gli investimenti di *private equity*/*venture capital* e per le banche tradizionali. Forniscono tipi di finanziamento specifici, come il capitale di crescita e il capitale circolante[11], con

[9] Le strutture *first-loss* sono strumenti della finanza mista per mitigare il rischio e attrarre capitali privati verso progetti con impatto sociale o ambientale. In una struttura *first-los*s, uno o più investitori – tipicamente enti pubblici, istituzioni filantropiche o organizzazioni internazionali – si assumono il primo rischio di perdita, *first-loss* per l'appunto, garantendo una protezione parziale agli altri investitori privati.
[10] World Bank Migration and Development Brief 40 , June 2024 - https://documents1.worldbank.org/curated/en/099714008132436612/pdf/IDU1a9cf73b51fcad1425a1a0dd1cc8f2f3331ce.pdf
[11] Capitale di crescita, *Growth Capital* – Risorse destinate a finanziare espansioni, come l'ingresso in nuovi mercati, l'acquisto di macchinari, l'aumento della capacità produttiva o lo sviluppo di nuovi prodotti. Capitale circolante,

requisiti minimi di garanzia, a supporto di esigenze delle imprese meno tangibili, come lo sviluppo del personale, l'espansione della capacità di vendita, l'ingresso in nuovi mercati. Possono favorire lo sviluppo in stretta risposta alle esigenze e caratteristiche del contesto locale, con priorità rivolta all'aumento dei livelli occupazionali, all'inclusione di genere, all'integrazione di tecnologie sostenibili nei processi produttivi, all'adattamento climatico, o ad altre specifiche dimensioni d'impatto, sfruttando la loro privilegiata vicinanza e conoscenza dei mercati locali. I fornitori di capitale locale hanno, dunque, il potenziale strategico per dare concretezza e spinta alla localizzazione degli SDG, attraverso peculiari tipologie di operatività:

a. canalizzazione mirata dei finanziamenti, con strategie di investimento che integrino la sostenibilità e la resilienza climatica su tessuto imprenditoriale locale a loro vicino e da loro capillarmente conosciuto
b. fornitura di risorse *soft* per l'attrazione di fondi addizionali e la riduzione del rischio d'investimento
c. sviluppo di strategie e rafforzamento degli ecosistemi finanziari attraverso la mobilitazione del dialogo e le alleanze tra attori pubblici e privati
d. gestione del rischio di cambio e mantenimento del capitale in valuta locale
e. intermediazione e facilitazione dell'inclusione finanziaria, specialmente nelle comunità rurali e isolate

Iniziative e modelli

Di seguito sono riportati alcuni concreti esempi di modelli e iniziative di operatività finanziaria per la localizzazione degli SDG, rivolti al tessuto della piccola imprenditoria locale, afferenti all'operato del *GSG Impact Group* e alla sua rete di Partner Nazionali[12].

Fund of Funds

Il "fondo dei fondi" è un modello finanziario che mira a superare le sfide di finanziamento che le piccole e medie imprese in crescita affrontano nei mercati emergenti. È congegnato per canalizzare risorse da uno spettro di soggetti differenti, inclusi istituzioni finanziarie di sviluppo, donatori, investitori privati e governi. Si interfaccia con gli intermediari finanziari locali (*Local Capital Providers*, LCP), coinvolti nel finanziamento di aziende in fase iniziale con un alto potenziale di

Working Capital – Risorse finanziarie destinate alla copertura delle operazioni quotidiane dell'azienda, come l'acquisto di materie prime, il pagamento degli stipendi e la gestione dei crediti/debiti a breve termine

[12] *GSG Impact Group*, *Global Steering Group for Impact Investment* – Organizzazione internazionale no-profit fondata nel 2015, erede del *Social Impact Investment Taskforce* del G8, che promuove l'*impact economy*, con sede principale a Londra, uffici e hub in Paesi come Argentina, Francia, Italia, Kenya e Thailandia, ed una rete di organizzazioni nazionali, chiamate *National Partners*, incaricate di promuovere e attuare l'agenda del GSG nei rispettivi Paesi. Nonostante si tratti di un'organizzazione internazionale, è incluso in questa nota in virtù dei riferimenti contenuti nei contributi sottoscritti dalle OSC all'Elements Paper della FfD4 – https://www.gsgimpact.org/

crescita, andando a colmare il *missing middle* nel mercato dei capitali. Funge da strumento ponte tra i grandi detentori di capitale globali e i fondi locali per le piccole imprese. I punti di forza risiedono nella eterogeneità dei finanziatori, nella riduzione dei rischi, nei requisiti di impatto dei progetti sovvenzionati, nella riduzione dei costi e nella potenziale scalabilità. Un esempio è il *Ci-Gaba Fund-of-Funds in Ghana*[13], un veicolo di finanza mista del valore di 75 milioni di dollari, progettato per sbloccare i finanziamenti locali per i fondi di venture capital e le piccole e medie imprese dell'Africa occidentale. Si prefigge di mobilitare il 70% dei suoi fondi dai fondi pensione locali a sostegno delle PMI dell'Africa occidentale allineate agli SDG.

Wholesale Impact Investment Fund, WIIF, Nigeria

Fondo di investimento lanciato ufficialmente nella prima metà di giugno 2025, per sostenere finanziariamente l'ecosistema delle PMI e dell'investimento a impatto in Nigeria. Si tratta di un *Fund of Funds*, cioè canalizza capitali verso intermediari finanziari come banche macrofinanziarie, fondi a impatto e istituzioni di sviluppo. Si compone, nella prima chiusura di 100 milioni di dollari, di un 50% di capitale governativo federale e il restante 50% da investitori privati, inclusi fondi pensione nazionali. È orientato su settori socioeconomici di prioritaria rilevanza quali l'agricoltura, l'istruzione, la sanità e la produzione di energia pulita, incorporando un focus sulla parità di genere.

Small Business Growth Initiative, Zambia

Fondo di circa 188 milioni di dollari, nato dalla collaborazione tra Banca di Zambia e il NABII[14], lanciato ufficialmente a ottobre 2024 e rivolto alla concessione di crediti agevolati alle PMI scalabili in Zambia e legate a criteri di impatto sociale e ambientale, in particolare nel comparto dell'agribusiness. Incorpora meccanismi di garanzia non tradizionali, abbassando le barriere per le imprese senza beni immobili, e forme di protezione *first-loss* per i finanziatori.

[13] Lanciato nel 2023, il dispositivo combina strategicamente finanziamenti filantropici con finanziamenti locali commerciali, utilizzando la finanza mista per garantire che i rendimenti siano salvaguardati. Investe in gestori esperti ed emergenti che operano nella sottoregione dell'Africa occidentale. È gestito dal *Savannah Impact Advisory*, una società di consulenza per investimenti altamente specializzata nell'*impact investing*, con sede in Ghana. I settori di investimento includono: agribusiness, manifattura leggera, sanità, istruzione, inclusione finanziarie e tecnologia.
[14] *National Advisory Board for Impact Investment, NABII, Zambia* – Fondata nel 2019, si tratta di un ente no-profit con sede a Lusaka che opera per catalizzare un *ecosistema dell'impact investment* nel Paese. Funge anche da interlocutore ufficiale nel network mondiale GSG Impact.