

El Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA) es dedica a promoure les exportacions catalanes. N'és la cara més coneguda. Però també destina una part dels recursos a la cooperació al desenvolupament. Tanmateix, les ONG no acaben de veure clar que una entitat vinculada al món privat vulgui ajudar realment els països pobres, i els fa por que tot plegat no creï més desigualtat.

## Desenvolupar el sector privat del tercer món per sortir de la pobresa

**T**ot i que ja fa més de sis anys que Diego Guri dirigeix el departament de Cooperació Internacional del COPCA, l'agència de promoció de les exportacions catalanes, no es cansa d'explicar la raó de ser del seu departament, una qüestió no sempre evident: "El departament té objectius diversos, però un de fonamental és ajudar a desenvolupar el sector privat dels països del tercer món a fi que puguin sortir de la pobresa."

Fa uns tretze anys que els organismes internacionals financen aquesta mena de projectes de cooperació, i els consideren un element necessari en qualsevol pla de desenvolupament integral dels països empobrits. Quant a Catalunya, la llei de la cooperació del 2001 ja inclou la promoció de la cooperació al sector privat. No obstant això, per a una majoria de la població aquest àmbit continua essent un gran desconegut. No ho és, però, per a les ONG, que sovint s'han mostrat escèptiques respecte a la necessitat de dedicar a aquest sector una part de la despesa pública en cooperació.

Les ONG catalanes desconfien de la capacitat d'una agència com el COPCA, tan vinculada a l'empresa priva-

da, de promoure un desenvolupament verdader dels països empobrits, i tenen por que no faci créixer les desigualtats. Diego Guri no hi està d'acord: "El sector privat ha estat fonamental en el desenvolupament dels països del nord, i seria injust de no proveir el sud d'aquesta eina." I afegeix: "Un desenvolupament sostenible en el temps no requereix tan sols inversions en salut i educació."

El director del departament reconeix que els projectes de cooperació que duu a terme el COPCA poden beneficiar indirectament les empreses catalanes perquè creen uns vincles personals i culturals entre Catalunya i els països on es desenvolupen els projectes, la qual cosa serveix, a més, per a projectar internacionalment Catalunya. Ara bé, adverteix que aquest no és el "principal objectiu" del departament.

En els catorze anys d'existència, l'àrea de Cooperació ha executat més de cent projectes d'assistència tècnica. Maria Orobítg, tècnica en desenvolupament, ha participat directament en la gestió d'una bona part d'aquests projectes, car ja fa prop d'un decenni que treballa al departament. "Quan vaig arribar érem dues persones a Barcelona,

i una a Brussel·les", recorda Maria. Després d'un creixement progressiu, prova de l'èxit que ha tingut, avui ja són onze: set a Barcelona, tres a Brussel·les i una altra a Washington, en una oficina inaugurada de poc.

L'elecció d'aquestes dues ciutats per a situar-hi dues delegacions no és casual, perquè la gran majoria dels projectes són finançats per organitzacions internacionals, sobretot la UE, però també el Banc Mundial i el Banc Interamericà de Desenvolupament, entre més. Segons Maria Orobítg, el departament és autosuficient, atès que "es finança amb les aportacions de les organitzacions internacionals, i no costa ni un cèntim a l'erari públic".

El projecte més important que ha executat mai el COPCA és punt d'acabar-se. Ha durat 39 mesos, s'ha desenvolupat a Egipte i té un valor total de 7,5 milions d'euros –aportats íntegrament per la UE. És un projecte prototípic dels que aconsegueix l'agència catalana, basats a traspasar els seus coneixements –ara en diuen *know how*– sobre les tècniques d'exportació i les polítiques públiques que són fomentades a ministeris d'economia de països en via de desenvolupament. Es tracta, doncs, d'implantar el model COPCA, responsable, en part, que les exportacions catalanes s'hagin multiplicat quasi per sis des que fou creat, el 1987.

En aquests catorze anys el COPCA Internacional ha executat projectes de menes força diferents, amb activitats com ara l'assessorament en la reconversió dels sectors industrials en decadència, o la formació en recursos humans a les empreses, sobretot en tècniques d'exportació. Atès que el teixit empresarial català és format majoritàriament per pimes, molts dels projectes de cooperació executats per l'agència de promoció comercial catalana van adreçats especialment a la promoció d'aquest sector empresarial.

En el centenar de projectes realitzats, el departament de Cooperació del COPCA ha intervingut en desenes de països diferents. En concret, les zones on ha intervingut més són l'Amèrica Llatina i la Mediterrània. "La nostra àrea d'especialització és, lògicament, aquella en què hi ha més relacions", assenyala Diego Guri, "perquè l'exis-



Els països on el COPCA ha dut a terme més projectes de cooperació són a l'Amèrica Llatina i a la Mediterrània.

tència d'un soci local potent és fonamental per a l'èxit de qualsevol projecte".

Això fa que la majoria de projectes es desenvolupin a països de renda mitjana-baixa, i no pas a països en condicions de pobresa extrema. "Nosaltres només podem treballar allà on hi ha un teixit industrial mínimament desenvolupat", es lamenta el director de l'àrea, a qui faria il·lusió de col·laborar més amb l'Àfrica subsahariana.

Segons Frederic Subirats, director del projecte d'Egipte, part de la clau de l'èxit del COPCA Internacional està en la potent xarxa d'oficines comercials de l'organització, que cooperen estretament amb l'àrea de cooperació. "Per a nosaltres ha estat fonamental l'ajuda d'Akram al-Husseini, el director de l'oficina del Caire, que ha fet d'enllaç amb les autoritats egípcies i ens ha posat en contacte amb experts egipcis molt eficients", assegura Subirats. En total hi ha 36 oficines comercials del

COPCA distribuïdes arreu del món, a les quals s'afegeixen les de cooperació de Brussel·les i Washington.

A banda dels projectes que duu a terme, una de les altres eines principals amb què el COPCA intervé als països empobrits és la concessió de subvencions per a projectes de desenvolupament a l'àmbit privat dissenyats i executats per institucions empresarials catalanes, com per exemple patronals, associacions sectorials o fundacions. Aquest programa, que ja és la cinquena vegada que es duu a terme, el realitza en col·laboració amb l'Agència Catalana de Cooperació. Té un pressupost d'1,2 milions d'euros anuals, aportats a parts iguals per ambdues agències de la Generalitat, i que serveixen per a finançar una mitjana de vint projectes.

La Maria Oorbitg, que ha participat de forma directa en l'avaluació i la tria d'aquests projectes, es mostra molt satisfeta amb els resultats obtinguts. "A mesura que passen els anys, es detecta

una millora en el disseny i l'execució dels programes presentats", afirma Oorbitg, tot i que "a cada convocatòria el nivell és desigual". Un dels projectes més satisfactoris ha estat executat per la patronal PIMEC a Algèria, un país que encara tanca les ferides d'una cruenta guerra civil, i del qual prefereixen mantenir-se al marge moltes empreses i ONG.

A més de les tasques de promoció del desenvolupament al tercer món, el departament també proporciona serveis a les empreses catalanes a través del Servei de Contractació Internacional, pensat per a assessorar les empreses catalanes que volen participar en la licitació de béns i serveis de les institucions internacionals. Així mateix, també gestiona les relacions del COPCA amb més entitats i xarxes de d'institucions dedicades a la promoció comercial de més països i regions.

*Ricard González*