

Explorar el mercat del sector públic internacional

A falta d'un estat, Catalunya ha d'anar projectant-se a l'exterior a través dels àmbits en què té un nivell de competències desenvolupat, com ara el de la cultura i el de l'economia. En aquest darrer, precisament, el govern català ha ampliat recentment els horitzons vers la capital que concentra més poder polític del món: Washington.

Després de l'experiència a Nova York, els organismes de la Generalitat de Catalunya que tenen per missió fomentar les exportacions catalanes i les inversions estrangeres a Catalunya, el Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (Copca) i el Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial (Cidem), fan el salt amb una segona oficina de representació, aquesta vegada a Washington, que es va engegar a l'octubre de l'any passat. Però el servei que proporciona l'oficina de Washington, inclosa dins l'anomenat Servei de Contractació Pública Internacional, presenta una peculiaritat respecte a les altres oficines del Copca: no s'adreça a promoure les exportacions al sector privat, sinó al públic. En concret, als organismes internacionals amb seu a Washington, com el Banc Mundial i el BID (Banc Interamericà de Desenvolupament). Aquestes institucions mouen centenars de milions de dòlars en adquisició de béns i serveis, i en la contractació d'obres, un mercat en el qual les empreses catalanes es troben pràcticament absents.

Regina Campa és la directora de la nova oficina, situada estratègicament a dos blocs de la Casa Blanca i molt a prop de les institucions internacionals a les quals s'adreça la seva tasca. Campa ja fa uns cinc anys que viu a Washington. Va venir a estudiar-hi un màster en administració pública a la Universitat de Virginia Tech i després

va treballar amb una consultora que té com un dels principals clients el Grup Banc Mundial. És a dir, que coneix molt bé els processos que han de seguir les empreses en els contactes amb les institucions internacionals. "Aquests organismes són uns monstres quant a mida, i és difícil de saber a qui adreçar-se", afirma.

No obstant això, a banda del suport a les empreses catalanes, Regina Campa també fa, d'alguna manera, d'ambaixadora de Catalunya: "Aquí poca gent sap qui som i sovint, abans de qualsevol reunió amb un funcionari, cal explicar-li-ho."

La delegació del Copca a la UE ja fa dos anys que assessora les empreses catalanes que volen obrir-se camí en el mercat de les institucions europees. Tot i la que hi ha més proximitat amb la capital belga, la directora, Anna Coelho, sovint també ha de fer d'ambaixadora i explicar la realitat catalana: "Sobretot els països de l'Est, no tenen ni idea de què és Catalunya." Ara bé, moltes vegades la gran dificultat amb què es

La nova oficina de Washington té la peculiaritat que s'adreça al sector públic

troba Anna Coelho —una portuguesa que parla un català quasi perfecte— és la desinformació i, fins i tot, a vegades, hostilitat. "A molts països els fa una por tremenda d'enemistar-se amb Espanya, i al principi els costa de col·laborar amb nosaltres."

El Servei de Contractació Pública Internacional és pioner dins l'estat espanyol, ja que fins fa pocs mesos no hi havia cap organisme, ni autonòmic ni estatal, que es dediqués a proporcionar un assessorament individualitzat a les empreses que decideixen d'introduir-se en el mercat de les licitacions o concursos dels organismes internacionals, força diferent del sector privat, car segueix uns procediments i regulacions propis.

Segons Isidre Sala, el tècnic responsable d'aquest servei a Barcelona, és un servei "necessari", perquè la presència de les empreses catalanes en aquest sector és sorprenentment reduïda, en comparació amb més països del nostre entorn, i d'acord amb el PIB i el volum exportador del teixit empresarial català. Les raons que expliquen aquesta situació són el desconeixement de l'existència d'aquest mercat i la creença errònia que una empresa petita no pot ser competitiva en aquest entorn.

Tot i tenir unes regles diferents, segons Sala, les claus de l'èxit en aquest mercat són les mateixes que a qualsevol altre mercat exterior: "Per a triomfar, cal un bon pla estratègic, que tingui en compte les febleses i potencials de l'empresa, i un compromís tenaç per a desenvolupar-lo." "El que no es pot pretendre és obtenir resultats espectaculars en poc temps i sense abocar-hi prou recursos", afegeix.

El Copca ofereix quatre menes de serveis a les empreses interessades en aquest nou mercat, d'acord amb el grau de preparació de l'empresa. Per començar, fa tasques d'informació gratuïtes destinades, en general, a totes les empreses. Per exemple, a més de tríptics i conferències, a través de la pàgina web es pot accedir gratuïtament a la base de dades més gran sobre els contractes oberts a licitació per les institucions internacionals, coneguda per DG Market.

Per a les empreses que ja han pres la decisió d'introduir-se en aquest mercat, periòdicament es fan cursos de

formació especialitzats. Aquests cursos no són gratuïts, però sí subvencionats. Les empreses també tenen l'opció de contractar un assessorament individualitzat, de manera que un consultor expert s'integrarà a l'empresa durant un període de temps determinat per transferir-li els coneixements necessaris i supervisar la presentació de les primeres ofertes.

Un dels instruments més potents que ha creat el Copca per a donar suport a les empreses catalanes en aquest mercat, i en concret a les empreses de consultoria, és el Catalonia Consultants Trust Fund, un fons fiduciari signat entre l'agència catalana i la Corporació Financera Internacional (CFI). La CFI és una de les cinc entitats que forma el Banc Mundial i s'encarrega de finançar les inversions del sector privat dels països en via de desenvolupament.

Segons l'acord signat entre ambdues entitats el 2005, el Copca es va comprometre a fer una aportació d'un milió d'euros per a projectes de la CFI amb la condició que almenys un 75% d'aquest import s'adjudiqués a empreses catalanes. La gran majoria d'aquestes licitacions són estudis de viabilitat previs a la realització de grans projectes. Gràcies a l'èxit de la primera contribució a final de l'any passat, el govern català va aprovar una nova contribució d'un milió d'euros que es va fer efectiva el 28 de desembre passat.

Aquest fons pot ser de gran utilitat a les empreses de consultoria catalanes, perquè els permetrà d'adquirir les referències i l'experiència necessàries per a poder competir en més bones condicions en unes altres licitacions obertes de la CFI, o en les de més organismes del Banc Mundial o el BID. Catalunya és la quarta regió europea a signar un acord d'aquestes característiques, seguint els passos de Saxònia i Baviera –a Alemanya–, i de Valònia –a Bèlgica.

Després d'uns tres anys de funcionament del nou servei, Isidre Sala valora la resposta de les empreses catalanes molt positivament: "Des del primer moment va haver-hi empreses que s'hi van engrescar, i l'interès ha anat creixent." El perfil d'aquestes empreses, des d'un punt de vista sectorial, és molt variat, i no hi ha cap sector que hi sobresurti. En total, unes 500 empreses



A prop de la Casa Blanca, a Washington, s'hi ha instal·lat la segona oficina de la Generalitat de Catalunya als Estats Units, amb la missió de fomentar exportacions i atreure inversions.

han participat en alguna de les activitats organitzades pel Copca dins el Servei de Contractació Pública Inter-

Unes 500 empreses han participat en les activitats organitzades pel Copca

nacional. I, d'aquestes, una vintena han rebut un assessorament personalitzat.

No obstant això, Sala no és vol mullar a l'hora de fixar uns objectius pel que fa a creixement del volum de negoci de les empreses catalanes a les institucions internacionals: "La nostra tasca és proporcionar-los les eines necessàries per triomfar. La resta només depèn d'elles, però de potencial no els en manca."

Ricard González