



# El rol de l'empresa en la cooperació al desenvolupament

*Amb aquest títol es va presentar la jornada que van organitzar ACCIÓ i l'ACCD el 15 de desembre i que va reunir a Barcelona experts i líders mundials per debatre el rol de l'empresa en l'alleugeriment de la pobresa en els països en vies de desenvolupament, i una audiència provinent d'empreses, ONG, administracions públiques, fundacions i món acadèmic.*

L'objectiu era promoure una participació major de les empreses catalanes en les oportunitats que ofereixen els països menys afavorits i que poden impactar positivament en el seu desenvolupament.

Per fer-ho realitat es va dissenyar un programa que comptava amb la presentació de la visió sobre aquesta temàtica d'organitzacions internacionals prestigioses (ONU, Banc Mundial, Banc Interamericà de Desenvolupament, Comissió Europea, OCDE), agències nacionals de desenvolupament (USAID –EUA–, DFID –Gran Bretanya–, GTZ –Alemanya–, AECID –Estat espanyol–, Finnpartnership –Finlàndia–) i altres tipus d'agents com empreses, entitats empresarials i ONG. Aquests agents van presentar els instruments que han creat per motivar la inclusió d'activitats empresarials com una eina generadora de desenvolupament a països menys afavorits i exemples de casos d'èxit que ho han aconseguit.

La sessió va comptar amb la presència del conseller d'Innovació, Universitats i Empresa, Josep Hugué, que va animar a les empreses catalanes a ser més actives en aquestes oportunitats, i va destacar que "és un exercici de responsabilitat però també d'interès per a les empreses catalanes contribuir activament en el progrés d'aquests països menys afavorits".

El conseller va ressaltar el fet que la reducció de la pobresa i el creixement econòmic són dos objectius perfectament compatibles: "Catalunya és un país tant d'empresaris com de solidaris. De fet, totes dues coses van lligades perquè en totes dues es necessiten emprenedors".

Durant el debat es van analitzar els beneficis econòmics i impactes positius que poden tenir per a l'empresa catalana les actuacions a països en vies de desenvolupament, considerant els seus habitants no només com a clients potencials dels seus productes o serveis sinó també com a empleats, com a proveïdors i com a socis de projectes empresarials comuns en models de negocis rendibles que tenen, com a conseqüència, una millora de les condicions de vida del país d'actuació.

Així, obrir-se als nous mercats que ofereixen els països en vies de desenvolupament i incorporar les persones que compten amb menys de dos euros diaris com a clients, empleats, productors i propietaris de petits negocis pot ser rendible per a les empreses catalanes i arribar a generar beneficis que, en ocasions, poden ser majors als creats en alguns mercats desenvolupats.

## **Aliances del sector públic i privat en la cooperació al desenvolupament**

D'altra banda, el director general de Cooperació al Desenvolupament i Acció Humanitària de la Generalitat de Catalunya, David Minoves, va ressaltar que "en èpoques de crisi és important mantenir el compromís amb la cooperació al desenvolupament i resulta molt interessant que el sector privat complementi els esforços d'altres actors com ara administracions públiques, ONGD, universitats, sindicats i diferents organismes multilaterals internacionals en el terreny de la cooperació".

Aquest acte s'emmarca en l'estratègia conjunta d'ACCIÓ i l'ACCD per promoure el rol del sector privat català en la cooperació al desenvolupament i complementa la convocatòria de projectes de cooperació empresarial al desenvolupament que ha fet possible els darrers anys la realització de més de vuitanta projectes implantats per entitats catalanes en una vintena de països en vies de desenvolupament amb un import total que supera els deu milions d'euros.

## **Les empreses davant del repte de la pobresa: estratègies amb èxit**

A Mali, un 64 % de la població viu per sota el llindar nacional de pobresa, i només un 10 % dels 12 milions d'habitants tenen accés a l'electricitat. Els privilegiats que en tenen, però, l'han de pagar més cara que els països veïns per problemes d'infraestructura i el cost de la generació. I, fins i tot, la xifra del 10 % cau, però, fins al 2 % en certes regions rurals, fet que converteix l'activitat econòmica en tot un repte.

Tot repte, però, comporta una oportunitat i així ho va considerar Électricité de France i altres socis privats quan van decidir constituir una xarxa d'empreses per subministrar energia a zones rurals. El primer obstacle per superar era el fet que no hi havia un marc regulador que permetés vendre energia a entitats no públiques, i els inversors,



## Cooperació internacional i empresa

La novetat de l'informe és que ofereix estratègies i eines perquè les empreses expandeixin les activitats empresarials més enllà de les pràctiques habituals i converteixin els pobres en socis en el creixement i la creació de riquesa. L'argument es reforça amb 50 casos d'estudi (com el de Mali) que demostren l'efectivitat tant per al progrés humà com per a la generació de riquesa dels models de negoci inclusius.

Les oportunitats són moltes, però també ho són els obstacles. Els països en vies de desenvolupament constitueixen un desafiament veritable per fer negocis, ja que per la majoria d'empreses fer negocis amb els pobres és molt diferent de la rutina habitual.

després d'establir converses amb el govern del Mali i amb el suport del Banc Mundial van aconseguir modificar la llei per legalitzar-ho.

A final del 2008 l'Agència de l'Energia de Mali va signar més de 50 acords amb petits subministradors locals que ja servien electricitat a més de 5.000 llars a 20 poblacions de la regió sud del país. Són empreses locals gestionades per empleats i dirigents malinesos que han rebut suport de les empreses europees per posar en marxa una activitat econòmica rendible per a tots i que comporta una millora de les condicions de vida del Malí.

Aquest cas demostra, per una banda, que les empreses són actors claus del desenvolupament humà, ja que fer negocis amb els més desafavorits pot servir també per lluitar contra la pobresa, i per una altra, el fil conductor de la Iniciativa Creixement de Mercats Inclusius llançada pel Programa de les Nacions Unides per al Desenvolupament (PNUD) el 2006. La iniciativa parteix del convenciment ferm que el sector privat constitueix un recurs important sense explotar en inversió i innovació per assolir els Objectius de Desenvolupament del Mil·lenni.

En aquest context, es va publicar l'informe *Les Empreses davant del repte de la pobresa: estratègies amb èxit* presentat a Barcelona el 15 de desembre. Sens dubte ofereix exemples inspiradors d'oportunitats que creen valor per a tothom ja que sumen esforços per dirigir-se a les necessitats dels més pobres del món, a la vegada que atrauen beneficis empresarials.

### Oportunitats de negocis: rendibilitat i creixement

L'informe justifica amb els motius següents que fer negocis amb els pobres pot ser rendible i ajuda a crear les bases d'un creixement a llarg termini:

- Genera rendibilitats fins i tot superiors a les de mercats desenvolupats.
- Desenvolupa mercats nous (base de la piràmide).
- Estimula la innovació.
- Amplia la disponibilitat de mà d'obra.
- Enforteix les cadenes de valor que amplien l'oferta i redueixen els riscos.

### Oportunitats per als pobres: avançant en el desenvolupament humà

Els negocis també poden millorar la vida de les persones pobres, fet que contribueix àmpliament a allò que l'ONU denomina "desenvolupament humà" perquè:

- Cobreixen necessitats bàsiques insatisfetes.
- Permeten als pobres millorar la productivitat els dona oportunitats de millora.

# ACCIO

CIDEM | COPCA



Generalitat  
de Catalunya



## Empresa i cooperació internacional, motor de desenvolupament



- Augmenten els ingressos.
- Donen suport als més desfavorits (confiança i força per sortir de la pobresa pels seus propis mitjans).

## Les restriccions

Si les oportunitats i els beneficis són tan grans, per què no han aparegut molts models de negocis inclusius? Per què les condicions de mercat que envolten els pobres poden convertir qualsevol iniciativa empresarial en difícil, arriscada i cara? L'informe ha identificat les restriccions generals següents:

- Informació limitada de mercat
- Marc regulador ineficient
- Infraestructura física inadequada
- Falta de coneixements i habilitats
- Accés restringit a productes i serveis financers

## Estratègies en acció

L'informe resumeix en cinc, els tipus d'estratègies que les empreses privades han aconseguit posar en pràctica i de les quals n'han obtingut bons resultats per superar les restriccions més habituals:

- Adaptar productes i processos.
- Invertir en infraestructura o capacitació per aixecar les restriccions.
- Assentar fortaleces dels pobres per augmentar els recursos laborals i administratius i ampliar els coneixements locals.
- Treballar en col·laboració amb empreses, organitzacions sense afany de lucre o proveïdors de serveis públics amb idees similars.
- Establir diàlegs de polítiques amb els governs.

## La matriu

L'informe publica una matriu que recull les estratègies més adequades per a cada tipus de restricció, donat que hi han diferents exemples i solucions però una tendència que suggereix que davant d'obstacles similars les empreses s'han acostumat a sortir-se'n amb una estratègia concreta o una combinació de més d'una, fet que dona un to més fosc com més adequada l'estratègia en la matriu.

## Posar-se en acció

L'objectiu final és estimular la participació dels actors del sector privat a convertir-se en els actors principals de canvi per al desenvolupament humà.

Sahba Sobhani, autor principal de l'informe i director del Programa a la Iniciativa per al Creixement dels Mercats Inclusius del PNUD, afirma que "l'informe demostra que tot i que hi ha un número creixent d'empreses que han treballat creativament per superar els obstacles de fer negocis amb els pobres, no es pot deixar aquesta tasca a la seva única responsabilitat. Governos, societat civil, donants i els pobres mateixos han de participar-hi i l'establiment de polítiques de diàleg entre sector privat i govern en aquesta línia és ja una de les eines més poderoses per assolir l'èxit".

Per tant la creació de negocis en els mercats dels pobres funcionarà millor sobre esquemes de col·laboracions d'interès mutu.

Com va afirmar Sahba Sobhani, en la presentació a Barcelona, "més de 50 països eren més pobres l'any 2000 que el 1990. Un sector privat compromès activament amb els governs a crear oportunitats noves per als pobres és necessari si aspirem a revertir la tendència i assolir els Objectius del Mil·lenni".

Isidre Sala

Gerent de Cooperació Internacional  
ACCÍO CIDEM COPCA



L'Agència  
de la teva empresa

INFORMA-TE'N A:

Tel. 902 627 788  
www.acc10.cat

