

Una història de "negocis"

Un jove empresari català, Martí Frigola, establert des de fa vint anys a Costa d'Ivori, parla dels negocis que ha emprès durant la seva vida.

17/09/2007

Palau-sator, Girona, anys setanta

Sóc de Palau-sator, un poble de Girona que data de l'època romana. Si hom cerca a Google quants habitants té el municipi, es troba amb poques variacions: segons un

web, 283; i segons un altre, 284. El poble –que no arriba als 200 habitants- conserva un aspecte feudal, amb el recinte murallat i la torre de l'antic castell medieval que sobresurt, imponent, sobre les teulades.

Hi vaig passar la meva infància, ajudant els pares –i passant-m'ho d'allò més bé, tot cal dir-ho- en el negoci familiar: en aquell temps tenien diversos conreus de cereals, hortalisses i fruiters, i una granja de porcs.

Dono gràcies a Déu per aquella infància rural en els anys setanta, quan tants nens europeus solament coneixien les cabres gràcies a la televisió. Jo vaig passar moltes hores de la infància i de la adolescència envoltat d'animals i regant presseguers. Vaig realitzar les primeres experiències comercials al

mercat de Palafrugell, on venia fruites i tomàquets, i gaudia de debò.

Però sobretot agraeixo a Déu haver nascut en una família cristiana –el pare és supernumerari de l'Opus Dei– i haver conegut l'Obra a Bell-lloc del Pla, un col·legi de Girona on vaig estudiar el Batxillerat a partir dels dotze anys. A Girona, vaig descobrir la meva vocació i vaig demanar l'admissió a l'Opus Dei com a numerari. Poc després me'n vaig anar a València, on vaig estudiar una carrera previsible pels antecedents familiars: sóc enginyer agrònom.

Un canvi inesperat

El 1987, en acabar la universitat, vaig començar a treballar en una empresa de projectes agrícoles. Fins aquí, res de nou. És el currículum habitual de tantes persones de la meva generació. La novetat va sorgir quan els directors de l'Opus Dei em van demanar si estaria disposat a

exercir la meva professió i ajudar en la feina apostòlica a Costa d'Ivori, que acabava de començar.

Costa d'Ivori! No tenia la més petita idea d'on es trobava. Ho vaig localitzar al mapa i vaig acceptar la proposta sense dubtar, encara que el contacte més pròxim que havia tingut amb el tròpic havien estat les palmeres canàries del meu servei militar...

Vaig començar a cercar mitjans per guanyar-me la vida en allò que seria, ben aviat, el meu nou país. Vaig demanar informació a la Cambra de Comerç de València sobre les empreses que mantenien relacions comercials amb Costa d'Ivori, i vaig començar a fer entrevistes. Vaig fer un curs de francès de poques setmanes a París, perquè dubtava que amb el meu nivell de vuitè de bàsica pogués mantenir una conversa intel·ligible, i al final vaig

trobar una possible línia de negoci: l'exportació de pells de cabra i ovella per a la fabricació de bosses de mà i sabates. I va començar l'aventura.

Una aventura humana, professional i espiritual. En baixar de l'avió, després del trajecte Madrid-Abidján amb escala a Lagos, em vaig trobar davant un país i un ambient tan desconegut com fascinant.

Feia tanta calor quan vaig arribar, que vaig pensar que no havien aturat els motors de l'avió; però no; així era –és- el clima d'aquest país: una calor humida, densa, barrejada amb l'olor inconfusible de la selva. Després va venir l'encontre amb el llit amb mosquitera i, l'endemà, la salutació dels ocells tropicals en despertar-me, amb uns sons agudíssims que jo només coneixia per les pel·lícules de safaris...

Noves experiències

L'aventura professional no tenia res a envejar a la humana. Havia fet a Europa una sèrie de contactes; però eren només això: una sèrie de contactes. Afortunadament, a l'Oficina Comercial de l'Ambaixada espanyola em deixaven enviar un tèlex de tant en tant. Vaig anar temptejant el terreny i a la fi em vaig plantejar la possibilitat de muntar un negoci de ciment; però allò es va quedar en un no res. Parlant amb uns i amb altres, em vaig llançar a comprar pells en la veïna Mali.

Van ser uns anys en què vaig haver d'enginyar-me-les pel meu compte, perquè en la carrera no m'havien ensenyat res sobre els agents de duanes i les companyies marítimes. Però a caminar s'aprèn caminant i vaig començar a exportar les primeres pells de cabra des de Costa d'Ivori i Mali. I van venir les experiències, unes bones i altres dolentes, perquè en uns negocis vaig

canviar boles blanques per negres; en altres em va anar bastant bé; i en altres... em van estafar.

Pascal

Al principi hi era jo sol, fins que el 1992 vaig conèixer Pascal, un jove despert que treballava de paleta. Vaig veure que era un home honrat i valuós, de gran intel·ligència pràctica, i li vaig proposar un petit negoci de materials de construcció: jo els portaria d'Europa i ell s'encarregaria de vendre'ls al país. El negoci va quallar, encara que després ho vam deixar, perquè no tenia expectatives de futur.

El millor és que Pascal es va convertir en un col·laborador cada vegada més eficaç: va aprendre informàtica i va viatjar a Vic per adquirir experiència. Va donar el salt de paleta a petit empresari.

Jo també vaig haver de donar el meu propi salt i fer una transformació professional, ja que com a fruit de les importacions de material de construcció que vaig fer, me vaig anar convertint a poc a poc en un constructor. I després, he anat engegant diversos negocis – exportació d’olis essencials, d’herbes medicinals, de colorants alimentaris, etc.- junt amb alguns amics africans, amb el desig d’ajudar al progrés d’aquest jove país.

Un país jove en la fe

Costa d’Ivori és un país jove en molts aspectes, també pel que fa a la fe cristiana: compta només amb poc més d’un dotze per cent de catòlics. I si l’aventura resulta apassionant des del punt de vista humà i professional, ho és molt més des del punt de vista espiritual. Costa d’Ivori ha celebrat recentment el seu primer segle de cristianisme i es troba en

una situació de gran desenvolupament apostòlic.

Quan vaig arribar, fa gairebé vint anys, era difícil trobar una missa entre setmana a la capital, Abidjan. Ara hi ha misses tots els dies en totes les parròquies, i estan plenes de gom a gom de fidels, amb molts joves. Es multipliquen les conversions; i també es multiplica, com és lògic, el treball de formació en la fe.

La família

Un camp important d'aquesta formació és la família, perquè encara hi ha poques famílies cristianes que serveixin com a punt de referència als matrimonis cristians joves de Costa d'Ivori. Encara que les lleis prohibeixin formalment la poligàmia, molts eburnis han nascut - i continuen naixent - en el si d'unes famílies amb relacions poligàmiques, de caràcter matriarcal, on l'autoritat de l'oncle matern és, ben sovint, molt

més important que la del pare. Això explica que ben sovint els pares no se sentin responsables de l'educació dels seus fills.

En el passat era el clan l'encarregat d'educar-los, en un sentit molt ampli; però en l'actualitat, amb la progressiva desaparició dels clans, els pares de família cristians necessiten exemples per imitar: exemples de pares i mares que s'ocupin dels seus fills i vetllin per la seva educació humana, professional, cristiana, moral....

Això em va portar a impulsar, junt amb diversos amics africans, uns cursos d'orientació familiar.

Els col·legis

Però les necessitats no es queden aquí. Es necessiten col·legis. Fins al 1990 el país comptava amb instal·lacions suficients de caràcter educatiu, però amb la crisi

econòmica van deixar de construir-se edificis amb fins docents i a causa del conflicte armat del 2002 es van destruir bastants col·legis i va haver-hi un gran moviment de la població cap al Sud.

Les carències en aquest camp són enormes i la necessitat d'engegar nous projectes educatius és tan urgent com evident.

He col·laborat amb diverses famílies en el primer “granet de sorra” en aquest camp: un parvulari que va obrir les portes el 13 de novembre de 2006 i que vol ser la llavor d'una sèrie de col·legis al país, on moltes famílies trobin una ajuda valuosa per a l'educació dels seus fills.

Comptem per a aquest projecte, a més a més, amb l'ajuda i l'alè espiritual de l'Opus Dei. Quan escric aquestes ratlles em trobo a Europa, on he vingut per assessorar-me en l'inici d'aquest tipus d'empreses

educatives. A l'octubre de 2007 començarà el camí del primer col·legi.

Per a la formació de directius

Les necessitats formatives del país comprenen diversos sectors. Un sector decisiu és la formació de directius i d'empresaris, que han de ser els motors econòmics de Costa d'Ivori.

Això em sembla un punt vital per al desenvolupament d'una societat com la nostra, que pateix tantes carències, i que suporta des de fa tants anys uns conflictes armats. Per aquesta raó, un grup d'empresaris i directius de diverses empreses ens hem unit per donar aquest servei a la societat, amb l'afany d'engegar una institució de formació contínua d'empresaris sense ànim de lucre.

Ja hem organitzat diversos seminaris, assessorats per entitats

espanyoles com l'IESE, amb gran èxit. Pel seminari d'ètica en els negocis ja han passat 250 executius.

Aquest tipus de formació empresarial és molt important, perquè la corrupció i l'estafa –que jo he patit en les meves pròpies carns– són grans obstacles per al desenvolupament de qualsevol país.

Com les selves africanes

Durant aquests gairebé vint anys molts dels meus amics africans s'han anat acostant a l'Opus Dei, i Déu els ha concedit a alguns la gràcia de la vocació.

També, gràcies a l'apostolat personal, l'esperit de l'Obra va amarant l'ambient de nombroses persones i les seves famílies, i va vivificant moltes vides i costums, de la mateixa manera que l'aigua vivifica aquestes impressionants selves africanes.

He rebut moltes lliçons dels africans, i procuro –com ensenyava sant Josepmaria Escrivà- aprendre cada dia quelcom d'ells: tenen una gran vitalitat, grans desigs de progrés i de millora espiritual; i alguns són molt bons comerciants.

El millor negoci

A aquests amics meus els faig partícips del missatge de l'Opus Dei: l'empresa més important de la nostra vida és la pròpia santificació.

Afortunadament, en aquest negoci, el negoci de la santedat personal, comptem amb un Soci que mai no ens falla i que ens dóna tota la seva gràcia; però al mateix temps espera el nostre treball i la nostra correspondència.

Els homes de negocis que són pares de família entenen molt bé quelcom que va recordar moltes vegades sant Josepmaria Escrivà: el millor negoci per a uns pares és donar als fills una

bona educació humana, professional i cristiana.

Després estan els altres negocis humans, que cal santificar i on podem trobar Déu, realitzant-los amb la màxima perfecció humana i espiritual que puguem. L'objecte d'aquests negocis pot ser molt variat: des de l'exportació de pells de cabra, maons i colorants, fins als tomàquets d'horta, que em recorden tant la meva primera i decisiva escola de negocis: el mercat de Palafrugell.

pdf | document generat
automàticament des de [https://
dev.opusdei.org/ca-es/article/una-
historia-de-negocis/](https://dev.opusdei.org/ca-es/article/una-historia-de-negocis/) (11/08/2025)