

# La conquesta catalana (o no) de l'Àfrica al sud del Sàhara

Immersos a Catalunya en un context polític que prioritza la internacionalització, l'Àfrica al sud del Sàhara apareix com un nou mercat potencial per a iniciatives comercials. Apel·lant a un discurs contra la fam i pel desenvolupament sostenible, les empreses catalanes, com la majoria d'occidentals, es basen, tanmateix, en la màxima d'optimització de beneficis, avesats a la tríada: creixement macroeconòmic, augment de la classe mitjana i major consum. Coincidint amb el Dia Mundial contra la fam, CRÍTIC, amb la col·laboració de Quepo, procura desgranar les polítiques comercials de Catalunya a la zona. Contribueixen aquestes a millorar la vida diària de les persones o bé estenen un model d'espoli i d'explotació?

Oriol Puig / @oriolpuigce (amb el suport de Quepo)



Tanji, un poble de pescadors a Gàmbia el 2013. Els pescadors tornen del mar després d'un llarg dia

Nens famèlics, terra àrida, conflictes ètnics i natura salvatge. **L'Àfrica al sud del Sàhara** es redueix per a molts a aquesta mirada exòtica i esbiaixada, fomentada per mitjans de comunicació, ONG i organismes internacionals al llarg de les últimes dècades. Al costat oposat, **molts l'observen com una bossa de consumidors potencials**, zona fèrtil a explorar des de la mirada comercial i liberal vigent. Ambdós són rostres d'una mateixa realitat, més vinculada entre si del que pot semblar. "No són països fàcils", "es necessita una gran dosi d'aventura" o "són mercats de risc per la falta d'institucions fortes", argumenten alguns empresaris quan es refereixen al continent negre. L'Àfrica al sud del Sàhara continua essent una terra llunyana i desconeguda per a la major part d'empreses catalanes. **El volum d'exportacions encara és escàs —887 milions d'euros d'un total de 65.142 milions**, segons el Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat— i es troba molt per darrere de zones com la Unió Europea —65,8% del total d'exportacions—, la resta d'Europa —7,4%— o Àsia —6,5%—, segons Acció, l'agència de foment de la innovació i la internacionalització de la Generalitat. No obstant això, "cada vegada més, els inversors veuen la zona com una oportunitat on fer negocis i ajudar a desenvolupar les empreses d'aquests països", afirma el conseller delegat de l'organisme, Joan Romero. Per fer-ho, el Govern disposa de tres oficines de comerç exterior establertes a [Sud-àfrica](#) —la més antiga—, a [Ghana](#) i a Kenya —oberta recentment—, que exerceixen de departaments regionals a les diverses àrees del continent. Des d'aquestes s'ofereixen consultories i assessorament públic per a la implantació d'empreses privades amb el discurs d'"ajudar al desenvolupament dels països en àmbits bàsics per al futur, com la construcció d'infraestructures, els fertilitzants, el sector agroalimentari o el subministrament d'aigua, entre d'altres", explica Romero.

## El negoci del "desenvolupament"

Procurar aportar coneixement, valor afegit i capacitat forma part del llenguatge més utilitzat per escoles de negocis, empreses i institucions que promouen l'intercanvi comercial amb l'Àfrica més enllà del Sàhara. "La majoria d'empreses occidentals, siguin catalanes, espanyoles o europees, apel·len al desenvolupament sostenible, però no l'apliquen de veritat, ja que el seu públic potencial no és l'àmbit rural o la gent vulnerable, sinó la classe mitjana-alta, la burgesia d'Estat", assegura en Saiba Bayo, polític i consultor d'empreses catalanes al seu país natal, el Senegal, a més de Gàmbia i de Nigèria. Efectivament, **Acció reconeix que l'expansió d'una gran part dels seus clients passa per productes destinats a capes socials benestants**, sempre tenint en compte que la classe mitjana africana, "amb un poder de compra de només 400 euros el mes es consideraria pobra des d'estàndards europeus", segons el director de The African Initiative de l'escola de negocis IESE, Alejandro Lago. En aquesta línia, el consultor Bayo adverteix de la manca d'adaptació de certs productes als països de destí. "Les empreses exporten productes de luxe, però quina família pot consumir un vi de 15 euros o una Nespresso? Només les elits", respon. La màxima capitalista "business és business", per tant, s'imposa en aquest context, tot i el **discurs contradictori a favor del desenvolupament, que sovint contribueix just al contrari**, ja sigui per "l'acaparament de terres, l'explotació de treballadors o l'aprofitament de la situació afavorida d'empreses del nord en detriment de les locals", segons Carles Soler, editor de la revista 'Sobirania Alimentària'. Les seves opinions es complementen, contraposen i matisen al discurs oficial de l'amalgama diversa del conglomerat català a la zona, que actua precisament en un context caracteritzat per la varietat i que "cal enfocar sense homogeneïtzar els països", segons Lago.

Tot i la pluralitat, certament algunes xifres macroeconòmiques, sempre discutibles però que evidencien tendències, animen els empresaris catalans a interessar-se cada vegada més pel territori. Entre aquestes, l'augment de població, el creixement fins ara d'un 5% del PIB —tot i el descens l'últim any fins a un 3%, segons el Fons Monetari Internacional (FMI)— i el 'boom' del consum són

oportunitats a aprofitar, segons promociona la mateixa Acció a la seva pàgina web. **Les companyies catalanes operen bàsicament a Sud-àfrica, en un 33,9%**, a molta distància d'indrets com Guinea Equatorial, la Costa d'Ivori o el Senegal, immediatament posteriors. Un total de 6.870 empreses exporten els seus productes a diversos punts de la geografia africana —al voltant de 48.000 ho fan a tot el món i tan sols 3.753 ho feien a la mateixa zona el 2006—, principalment en els sectors alimentari, el químic i el de la maquinària. La majoria —un 90% de les iniciatives promogudes per Acció **són petita i mitjana empresa**— desembarquen a l'Àfrica “de manera exploratòria amb cert sentit oportunista, és a dir, sense gaire planificació prèvia i **buscant un mercat conjuntural per substituir la caiguda de vendes dels seus mercats tradicionals durant la crisi**”, indica Lago. Amb això, sovint les presses imperen, les distàncies socioculturals es fan paleses i alguns fracassos afluïren. “Jo no parlaria en cap cas de fiasco, perquè de les experiències prèvies sempre se'n pot aprendre”, assegura el responsable de l'organisme de la Generalitat. Bayo, per la seva banda, certifica que la major part d'emprenedors vol “aconseguir diners ràpids en poc temps i de manera poc flexible”. Per aquest motiu, d'acord amb la seva experiència com a acompanyant d'empreses al continent, admet que n'ha sortit “molt decebut, perquè pensava que el món dels negocis seria més obert del que realment és”.

## “Neocolonialisme” vigent

Malgrat tot, des de diversos àmbits econòmics s'intenten explicar factors socioculturals per ajudar a la implantació d'iniciatives en aquestes latituds meridionals. Així, **s'anticipa que el context africà requereix “ paciència, perseverança i relacions personals ”**. Els contactes, crucials a qualsevol indret del món, semblen erigir-se a l'Àfrica com a prioritaris, atenent la gran presència d'economia informal, segons coincideix de manera unànime el conjunt de persones entrevistades per CRÍTIC. “Són economies poc desenvolupades, és com l'Espanya dels anys seixanta, on hi ha poca gent que controla una gran part del teixit industrial, poques famílies que han fet diners per les seves relacions polítiques”, explica el director d'estudis africans de l'IESE. Des d'aquest punt de vista, **els promotors de negocis advoquen per gaudir sempre d'un soci local**, sigui públic o privat, però fiable pel fi últim de guanyar diners. “En una ocasió li vaig comentar al Teodoro Obiang que havia de donar suport a l'emprenedoria i l'endemà ho va fer: va instar la gent a deixar de pensar a ser funcionària. Nosaltres, però, no pretenem un suport especial dels governs, només que ens deixin treballar”, assegura Antonio Pérez-Portabella, president de l'Institut Catalunya-Àfrica, institució finançada pel Banc de Santander i caçadora de talent innovador al continent negre.

Les relacions polítiques al més alt nivell són importants, però també abunden cada dia més els vincles privats a més petita escala entre empresaris i intermediaris locals. En tot plegat, **acostuma a percebre's una percepció de superioritat de les persones occidentals vers les africanes**. “Si no consideres l'altre com a igual, tot el que et digui mai serà considerat”, defensa Bayo. En aquest sentit, “els empresaris creuen saber de tot i no necessiten cap senegalès que els digui res, saben el que volen, fer diners, tot i que sovint obliden la distància cultural existent”, hi afegeix. Aquesta **visió neocolonial, molt palpable en diversos indrets** africans per part d'antigues metròpolis, “encara es manté a través de l'economia; per això lluitem per la nostra independència”, segons afirma Malick Diouf, coordinador del Fòrum Social Africà, la branca de Porto Alegre al continent. Alguns empresaris reconeixen la dificultat de crear un marc de confiança amb la persona africana, com a producte de la història d'esclavatge i d'imperialisme. “L'uropeu és percebut com algú que va allà per aprofitar-se de la seva riquesa; per això alguns africans també intenten beneficiar-se de l'occidental”, segons el representant de l'IESE. De raons per al recel, no en falten, tenint en compte la tasca actual de certes multinacionals, també catalanes, que afluïren, tanmateix, com a models a seguir. És el cas de la primera firma catalana a assentar-se a l'Àfrica: Gallina Blanca.

## Projectes d'èxit?

La companyia de la família Carulla va desembarcar a l'Àfrica cap als anys setanta, a través d'una estratègia publicitària i de màrqueting efectiva, que li possibilità penetrar ràpidament a les cases africanes amb la venda de **pastilles de caldo Jumbo**, una marca que "la gent percep com a pròpia", segons el conseller delegat de l'empresa, Ignasi Ricou. **Milers de famílies africanes s'alimenten d'aquest producte en l'actualitat**, en un rumb comercial ascendent que enguany ha comportat l'adquisició del hòlding de capital nigerià Watanmal, juntament amb el fons d'inversió privat Helios Investment Partners. Tot i que Gallina Blanca ha declinat parlar amb CRÍTIC sobre els seus negocis, durant l'anunci de l'operació, en el qual no especifica el cost d'aquesta, els seus responsables asseguren que l'empresa té unes previsions de facturació de 1.000 milions d'euros per al 2018 i compta, en el marc del seu grup GBfoods, amb 450 treballadors africans. Pel camí, però, han sucumbit altres negocis. "El problema no és només Gallina Blanca o un cas concret, sinó que resideix en el **model agressiu de les multinacionals en general**. La major part s'aprofita d'un soci local que els ajuda a inundar el mercat amb els seus productes i després l'absorbeixen, desestructurant el mercat local", detalla Carles Soler, responsable de 'Sobirania Alimentària'. L'acumulació de poder i la concentració de la producció, per tant, "provoquen que desapareguin els pagesos locals i que es converteixin en treballadors agraris de les empreses que els acaparen la terra", critica. Efectivament, **l'espoli de sòl fèrtil és una pràctica habitual a l'Àfrica**, com denuncien des de fa anys ONG internacionals i també catalanes, com Veterinaris sense Fronteres. "La inversió en terres està avui en dia per sobre de la rendibilitat immobiliària i fins i tot de l'or. Les empreses compren quantitats ingents de terra per pura especulació o per explotar-la a base d'agricultura extensiva", argumenta Javier Guzmán, director de VSF-Justícia Alimentària Global.

Més enllà de Gallina Blanca, observada per molts com a paradigma d'èxit, existeixen altres exemples catalans teòricament reeixits. Entre aquests, hi ha **Cobega**, la històrica embotelladora de Coca-Cola a l'Estat espanyol, que s'ha establert amb força a la zona. La marca de la família Daurella, transformada també en hòlding en les últimes setmanes, posseeix un 70% de l'Equatorial Bottling Company, que **embotella per a Coca-cola en 13 països africans**, bàsicament de l'Àfrica occidental. L'empresa diu apostar per una "actitud sostenible, que s'integri i ajudi la comunitat, procurant aconseguir el suport de la gent per treballar amb comoditat", segons Sergi Codonyer, el mànager de l'empresa en una presentació en el marc d'Acció. De fet, el factor de la sostenibilitat és un actiu clau al qual fa referència la major part d'empresaris amb voluntat d'instaurar-se al continent, reunits també en el Club Àfrica Subsahariana d'intercanvi d'experiències, potenciat per la Generalitat. Per la seva banda, el mateix Institut Catalunya-Àfrica, sustentat pel Banco Santander i CaixaBank, assegura que "un requisit indispensable per finançar projectes és la seva viabilitat econòmica a mitjà-llarg termini, el coneixement del context sociopolític del país i el respecte al medi ambient". L'entitat, que promou el vincle entre institucions acadèmiques africanes i empreses catalanes, intenta "descobrir talents perquè deixin de pensar a fer-se treballadors d'empreses extractives o funcionaris". Des de la seva creació el 2014 i a partir d'una visió liberal del negoci, ha sufragat cinc projectes a Guinea Equatorial, al Camerun i al Senegal.

## Vulneració de drets humans amb accent català

Precisament, les indústries d'explotació de matèries primeres continuen acaparant un gran nombre de treballadors, perquè segueixen extraient recursos de l'Àfrica, tal com han fet en els últims segles. Una d'aquestes és **Gas Natural Fenosa**, la principal multinacional catalana, que actua a Kenya, a Angola i a Sud-àfrica. Al país de Nelson Mandela, per exemple, **lidera el jaciment de carbó de Savmore a la regió de Mpumalanga, on una part de la població s'ha rebel·lat contra la seva activitat**. A l'abril del 2016, els habitants propers a la mina van protestar contra els danys causats

per l'empresa per haver incomplert les promeses de desenvolupament local i generació de treball, una mesura que, d'altra banda, moltes multinacionals inclouen en els seus decàlegs. "És part de l'estratègia. Fan fora la gent i al costat de la finca comprada per l'empresa financen projectes de cooperació, apolítics i assistencials, que faciliten la conculcació de drets", denuncia Guzmán. Des d'aquest punt de vista, "la responsabilitat social corporativa ha fracassat, és tan sols una bona coartada publicitària i mediàtica per dir que fas alguna cosa, però en realitat no fas res", hi afegeix. Lluny de la inactivitat, però, les empreses sí que defensen els seus interessos i a Sud-àfrica, per exemple, **la mateixa policia va usar foc real i armes blanques per dissuadir els manifestants**, segons informacions de mitjans locals. La companyia, que acaba de traslladar a Madrid la seva seu social per la incertesa de la independència de Catalunya, també ha preferit no parlar amb CRÍTIC, tot i facilitar-nos el seu [codi ètic](#) pel que fa a proveïdors, contractistes i col·laboradors externs.

Precisament, una altra empresa catalana que ha traslladat la seva seu social fora de Catalunya, **el Banc Sabadell, també va ser acusada el 2013 per Veterinaris sense Fronteres de provocar fam** i especular amb ella. Durant la seva campanya "[Banc sota control](#)", l'ONG va aconseguir asseure al Parlament de Catalunya l'entitat financera perquè donés explicacions sobre el seu fons d'especulació d'aliments bàsics, de soja i blat. Segons Guzmán, "la sessió va ser una 'masterclass' de com jugar amb la vida de la gent. A través de pràctiques especulatives que generen pujades i baixades artificials en els preus d'aliments bàsics, provoquen conseqüències nefastes a les poblacions desfavorides. Vam exigir posar fi a aquest crim contra la humanitat, però ara com ara encara continua", conclou.

Aquests exemples no són els únics reprovats a l'Àfrica; també hi trobem el més conegut de **Petromiralles, l'empresa catalana de benzina barata, que va ser acusada d'haver expulsat 600 persones de les seves terres a Guinea Bissau** el 2014. Segons [un informe](#) de l'Aliança per la Solidaridad i Intermón Oxfam, la companyia, liderada pels germans José María i Pedro Torrens Ferrer, acusats també per frau, hauria espoliat les terres per la força i explotat les comunitats locals amb condicions laborals qüestionables. Segons Almudena Moreno, coordinadora de desenvolupament sostenible de l'Aliança per la Solidaridad, l'actuació de la filial de Petromiralles, Agrogeba, "va comportar l'augment de casos de malnutrició i un increment notable de casos de malària pels efectes de fumigacions amb agrotòxics".

Un altre cas conegut, tot i no ser de capital català però sí espanyol, és el de **Pescanova**, la primera transnacional estatal en el sector pesquer i la tercera europea, que porta explotant recursos alimentaris en països com el Senegal o Moçambic des de fa anys, a través del que el representant de Justícia Alimentària Global qualifica de "**pesca pirata**". En una altra campanya de l'organització el 2012 sota el lema "Parin, aquí viu gent", l'organització també va alçar la veu contra la "política d'Estat de subvenció de l'acaparament de recursos". Segons l'entitat, "**els pescadors senegalesos no tenen accés al bon peix, perquè se'l queden els vaixells espanyols**. Molts són delatats a la Unió Europea, però aquesta els segueix donant subvencions" i, per tant, es converteix en còmplice i promotora de la proliferació de la fam.

Precisament per evitar aquest tipus de vulneracions flagrants dels drets humans, al mes de desembre del 2016, el Parlament català va aprovar per unanimitat una [proposta pionera de la societat civil](#) de **control de les empreses catalanes a l'exterior**, no solament a l'Àfrica. "La iniciativa era ambiciosa perquè creava un centre públic de monitoratge, on hi havia molt marge de fiscalització per part de les organitzacions civils", segons Dani Gómez-Olivé, tècnic d'incidència de Lafede.cat. Malgrat això, **la Generalitat ha dilatat el procés de creació de l'ens**, a partir de la concepció d'una estratègia general, que "no obliga les empreses a respectar els drets humans, sinó que només les insta a fer-ho i, per tant, esdevé una declaració de bones intencions sense cap mecanisme de seguiment", segons Gómez-Olivé. En la mateixa línia s'expressa el director de

Veterinaris sense Fronteres, i diu que “la Generalitat va renunciar a tenir una reglamentació pública, efectiva i eficaç amb un òrgan fiscalitzador de les empreses a l’estranger, que pogués investigar qualsevol denúncia que arribés”. En efecte, Acció reconeix la **manca d’instruments per materialitzar un control real en el compliment dels drets humans** i ho justifica precisament perquè l’activitat fora de Catalunya es troba fora de la seva jurisdicció. No obstant això, assegura que les empreses “s’han de comprometre amb un codi ètic, perquè, si no, el Govern no els dona suport. Per ara no ens hem trobat la casuística de vulneració d’aquestes indicacions; però, si ho féssim, actuaríem en conseqüència”, addueix el responsable de l’organisme. La iniciativa social catalana en pro del respecte als drets humans volia anar un pas més enllà del que s’està duent a terme a escala internacional. Per ara, **l’ONU només ha pres mesures incipients i declaratives sobre la qüestió**, tot i que la societat civil internacional, a partir de plataformes com [Stop Corporate Impunity](#), segueix empenyent per dotar-se d’instruments jurídics que facin complir les resolucions. “Hem de posar fi a les bones pràctiques i les recomanacions voluntaristes que no entren en el fons del problema i, per això, ens hem de dotar de mecanismes que facin efectiu el compliment dels drets humans, aquí i arreu”, fixa Gómez-Olivé.

Aquest reportatge ha estat desenvolupat en col·laboració amb [ProjecteFAM](#) de [Quepo](#) com a part de la campanya “Relats de la fam”. Podeu llegir més relats de la fam [aquí](#).