

Martí Batallé, director general de Fraikin, patrocinador del BM Granollers

## “El BM Granollers es un club simpático”

ROBERTO GIMÉNEZ

El primer equipo del BM Granollers llevará en su camiseta blanca un apellido francés: Fraikin, al menos durante dos temporadas. Ni el club ni esta multinacional francesa con sede en España en el polígono de Sant Julià, han querido explicitar el montante económico de una operación que equivale al 12% del presupuesto del club. Como en la actualidad, ronda el millón de euros, hagan cuentas... Es el primer patrocinio realizado por esta multinacional extendida por buena parte de Europa. La central, con sede en París, lo máximo que había hecho hasta ahora era patrocinar eventos deportivos puntuales del mundo de la vela y el ciclismo, pero nunca unir su nombre a un equipo deportivo. Para dar este paso ha resultado imprescindible la labor de su director general, Martí Batallé Vila. Este hombre convenció a sus jefes de que valía la pena apostar por el BM Granollers. Les explicó que este club era la cuna del deporte del balonmano español; que esta razón le ha dado un pedigrí allí donde juega, que es un club que gracias a su trayectoria histórica ha sabido ganarse las simpatías de todos los aficionados al balonmano de España, que no crea fobias y que además tiene como mejor bandera su cantera, la mejor del país. Si a estas verdades de barquero se le añade las habilidades naturales para la negociación que acompañan a este joven gerente, se puede entender que en la sede parisina le hayan dado el visto bueno. ¿Pero quién es este Martí Batallé? Si no le conocen continúen leyendo esta Carátula, les interesará.

Nació nuestro personaje un domingo de enero de 1963 en Calonge. Es el hijo pequeño de una familia de pasteleros. Quien haya veraneado en Calonge (Sant Antoni) habrá oído hablar de Pastiseria Batallé, después de más de sesenta años de experiencia regentada por sus padres, hoy jubilados, Martí y Conxita. Sus hermanos mayores continúan el negocio familiar. Él cambio de aires, aunque lleva a su Calonge natal impreso en el corazón. Nació en la Clínica la Alianza de Girona, y cursó sus estudios en la Salle (EGB) y con las carmelitas (BUP y COU) de Calonge. Además de estudiar en su Calonge, jugaba al fútbol (central de la Unió Esportiva Calonge) y estaba en un grupo de teatro del mismo club, y los fines de semana y veranos ayudaba a la familia en la pastelería y también en la heladería que regentaban sus dos hermanos mayores (Joan y Lluís). Era buen estudiante. Le gustaban las matemáticas y no dudó en matricularse en Bellaterra en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Ir a Barcelona le despertó al mundo de la gran ciudad. Compartió el piso con otros cinco estudiantes y llenó su vida de experiencias que en su Calonge bullicioso en verano pero adormecido en invierno no había tenido. Estaba a media carrera cuando decidió empezar a trabajar por aquello de tener independencia económica y no depender de la asignación familiar. Lo hace llevando la contabilidad en un parking y en un concesionario de coches de Barcelona. Está en el último curso de la carrera cuando la empresa *Technal Ibérica* lo ficha para su departamento de contabilidad. Estará tres años que Martí Batallé considera esenciales en su formación y trayectoria profesional. Entre otras cosas porque la empresa también era francesa, pero no sólo por eso. Con su fichaje por *Technal Ibérica*, Batallé llega a Granollers. Aquí vivía su mujer **Nuria García** a la que había conocido en la Facultad y con quien ha teni-

do sus dos hijos: **Anna** (13) y **Martí** (6), cuyas fotos ocupan lugar preeminente en la mesa de su despacho.

En 1991, desembarca en el mundo del transporte, en concreto de la paquetería, a través de *Transportes Helguera*. En este trabajo se estrena como gerente. No ve claro el futuro profesional de esta empresa con sede en Madrid y en 1997 decide probar suerte y contestar a un anuncio de la Bolsa de Trabajo de *'La Vanguardia'*. Un grupo francés se quiere instalar en España y busca un joven gerente con experiencia en el mercado del transporte. Martí Batallé lee el anuncio y envía su currículum. Los franceses se fijan en él. Han encontrado a su hombre. Lo llevarán 45 días a París y le explican con detalle cuál es su trabajo: el alquiler de grandes vehículos industriales a largo plazo (*renting*, en el argot económico). *Fraikin* no tiene sede en España y Martí Batallé, que vive en Granollers, explica a los franceses que esta ciudad es un lugar idóneo para establecerse ya que su nudo de comunicaciones es privilegiado. Les convence.

En ese momento este mercado era 'virgen' en España. Hasta 1995 esta actividad económica no estaba contemplada en nuestro país (ni en otros muchos europeos en el que cada empresa tenía que tener su propia red de vehículos). Fraikin ponía a disposición de sus clientes un vehículo industrial en perfecto estado destinado al transporte. Los clientes tenían que poner el conductor, el carburante y la tarjeta de transporte. Esas eran las condiciones. Pues bien, en 1997 Fraikin España tenía un pequeño despacho en la calle Sant Cristòfol de Granollers con Martí Batallé y una secretaria, y ocho años después Fraikin España tiene una flota de 1.800 camiones y grandes furgonetas que facturarán este año 23 millones de euros. Entre sus clientes está CAPRABO a casa.COM (servicio a domicilio), con 150 camiones, o la concesión pública de las Ambulancias de Aragón (Ambu Ibérica), con 200 vehículos. Son dos excepciones a la regla general de tener clientes con dos o tres camiones. Una inteligente política que diversifica el riesgo. La progresión de la empresa es espectacular. En el 2004 la facturación había sido de 17 millones. ¿Cómo es posible este crecimiento desde la nada? Le preguntamos al director gerente. El hombre sonríe, encoge los hombros y dice que es la suma de "ganas, ilusión y suerte". ¿Suerte? Bueno, y también un poco de ayuda de Sant Cristòfol, el patrón de los conductores, dice sonriendo, en

recuerdo del nombre de la calle en donde Fraikin empezó su andadura. Con estos números en la mano no era de extrañar que los franceses le dijeran 'adelante' en su idea de afianzar el nombre de la multinacional a través de un simpático equipo de balonmano. Hoy Fraikin cuenta con una plantilla de 50 trabajadores (35 en Granollers) y cinco distribuidoras extendidas por el resto de España (Madrid, Valencia, Sevilla, Zaragoza y Murcia) y la aventura no ha hecho más que empezar.

Martí Batallé es un hombre que disfruta con lo que hace. No se ve haciendo otra cosa y sin un día la diosa fortuna le tocara con un 'Gordo', dice que no dejaría de trabajar. Con 42 años se siente fuerte, joven y con ganas de hacer más grande una empresa que ha visto crecer desde la nada.

Como no podía ser de otra manera en esta semana marcada políticamente por L'Estatut le pregunto y su respuesta no podía ser otra. Él que tiene bajo su responsabilidad crecer en el mercado nacional le incomoda esta tensión creada artificialmente por la clase política. Dejémoslo así.

