

Una historia de "negocios"

Un joven empresario catalán, Martín Frígola, afincado desde hace veinte años en Costa de Marfil, habla de los diversos negocios que ha emprendido en su vida

13/09/2007

Palau-sator, Gerona, años setenta

Soy de Palau-Sator, un pueblo de Girona que data de la época romana. Si uno busca en Google cuántos habitantes tiene el municipio, se

encuentra con pocas variaciones: según una web, 283; y según otra, 284. El pueblo –que no llegará a los doscientos habitantes- conserva su aspecto feudal, con su recinto amurallado y la torre del antiguo castillo medieval que sobresale, imponente, sobre los tejados.

Allí pasé mi infancia, ayudando a mis padres –y pasándomelo en grande, todo hay que decirlo- en el negocio familiar: en aquel tiempo tenían diversos cultivos de cereales, hortalizas y frutales, junto con una granja de cerdos.

Doy gracias a Dios por aquella infancia rural en los años setenta, cuando tantos niños europeos sólo conocían las cabras gracias a la televisión. Yo pasé muchas horas de mi infancia y de mi adolescencia rodeado de animales y regando melocotoneros. Realicé mis primeras experiencias comerciales en el

mercado de Palafrugell, donde vendía frutas y tomates, y disfrutaba de lo lindo.

Pero sobre todo le agradezco a Dios haber nacido en una familia cristiana –mi padre es supernumerario del Opus Dei- y haber conocido la Obra en Bell-lloc del Pla, un colegio de Girona donde estudié el Bachillerato a partir de los doce años. En Girona descubrí mi vocación y pedí la admisión en el Opus Dei como numerario. Poco después me fui a Valencia, donde estudié algo previsible por mis antecedentes familiares: soy ingeniero agrónomo.

Un cambio inesperado

En 1987, al acabar la carrera, empecé a trabajar en una empresa de proyectos agrícolas. Hasta aquí, nada de singular. Es el *currículum* habitual de tantas personas de mi generación. Lo novedoso fue cuando los

directores del Opus Dei me preguntaron si estaría dispuesto a ejercer mi profesión y ayudar en la labor apostólica en Costa de Marfil, que estaba en sus comienzos.

¡Costa de Marfil! No tenía la menor idea de dónde se encontraba. Lo localicé en el mapa y acepté la propuesta sin dudar, aunque el contacto más cercano que había tenido con el trópico habían sido las palmeras tinerfeñas de mi servicio militar...

Empecé a buscar medios para ganarme la vida en el que iba a ser, dentro de muy poco, mi nuevo país. Pedí información en la Cámara de Comercio de Valencia sobre las empresas que mantenían relaciones comerciales con Costa de Marfil, y comencé a hacer entrevistas. Hice un curso de francés de pocas semanas en París, porque dudaba que con mi nivel de Octavo de Básica pudiera

mantener una conversación intelible, y al final encontré una posible línea de negocio: la exportación de pieles de cabra y oveja para la fabricación de bolsos y zapatos. Y comenzó la aventura.

Una aventura humana, profesional y espiritual. Al bajar de la escalerilla del avión, tras el trayecto Madrid-Abidján con escala en Lagos, me encontré ante un país y un ambiente tan desconocido como fascinante.

Hacía tanto calor cuando llegué, que pensé que no habían parado los motores del avión; pero no; así era – es- el clima de este país: un calor húmedo, denso, mezclado con el olor inconfundible de la selva. Luego vino el encuentro con la cama con mosquitera, y al día siguiente, el saludo de los pájaros tropicales al despertarme, con unos sonidos agudísimos que yo sólo conocía por las películas de safaris...

Nuevas experiencias

La aventura profesional no tenía nada que envidiar a la humana.

Había hecho en España una serie de contactos; pero eran sólo eso: *una serie de contactos*. Afortunadamente, en la Oficina Comercial de la Embajada española me dejaban enviar un télex de vez en cuando. Fui tanteando el terreno y al fin me planteé la posibilidad de montar un negocio de cemento; pero aquello se quedó en nada. Hablando con unos y con otros, me lancé a comprar pieles en la vecina Mali.

Fueron unos años en los que tuve que engañármelas por mi cuenta, porque en la carrera no me habían enseñado nada sobre los agentes de aduanas y las compañías marítimas. Pero a caminar se aprende andando y empecé a exportar las primeras pieles de cabra desde Costa de Marfil y Mali. Y vinieron las experiencias,

unas buenas y otras malas, porque en unos negocios saqué lo comido por lo servido; en otros me fue bastante bien; y en otros... me estafaron.

Pascal

Al principio estaba solo, hasta que en 1992 conocí a Pascal, un joven despierto que trabajaba de albañil. Vi que era un hombre honrado y valioso, de gran inteligencia práctica, y le propuse un pequeño negocio de materiales de construcción: yo los traería de Europa y él se encargaría de venderlos en el país. El negocio cuajó, aunque luego lo dejamos, porque no tenía expectativas de futuro.

Lo bueno es que Pascal se convirtió en un colaborador cada vez más eficaz: aprendió informática y viajó a Vic para adquirir experiencia. Dio el salto de albañil a pequeño empresario.

Yo también tuve que dar mi propio salto y hacer una transformación profesional, ya que como fruto de las importaciones de material de construcción que hice, me fui convirtiendo poco a poco en un constructor. Y luego, he ido poniendo en marcha diversos negocios –exportación de aceites esenciales, de hierbas medicinales, de colorantes alimentarios, etc.- junto con algunos amigos africanos, con el deseo de ayudar al progreso de este joven país.

Un país joven en la fe

Costa de Marfil es un país joven en muchos aspectos, también en lo que se refiere a la fe cristiana: cuenta sólo con poco más de un doce por ciento de católicos. Y si la aventura resulta apasionante desde el punto de vista humano y profesional, lo es mucho más desde el punto de vista espiritual. Costa de Marfil ha

celebrado recientemente su primer siglo de cristianismo y se encuentra en una situación de gran desarrollo apostólico.

Cuando llegué, hace casi veinte años, era difícil encontrar una Misa entre semana en la capital, Abidján. Ahora hay misas todos los días en todas las parroquias, y están abarrotadas de fieles, con muchos jóvenes. Se multiplican las conversiones; y también se multiplica, como es lógico, el trabajo de formación en la fe.

La familia

Un campo importante de esa formación es la familia, porque hay todavía pocas familias cristianas que sirvan como punto de referencia a los matrimonios cristianos jóvenes de Costa de Marfil. Aunque las leyes prohíban formalmente la poligamia, muchos marfileños han nacido -y siguen naciendo- en el seno de unas

familias con relaciones poligámicas, de carácter matriarcal, donde la autoridad del tío materno es, con frecuencia, mucho más importante que la del padre. Esto explica que con frecuencia los padres no se sientan responsables de la educación de sus hijos.

En el pasado era el clan el encargado de educarlos, en un sentido muy amplio; pero en la actualidad, con la progresiva desaparición de los clanes, los padres de familia cristianos necesitan ejemplos para imitar: ejemplos de padres y madres que se ocupen de sus hijos y velen por su educación humana, profesional, cristiana, moral....

Eso me llevó a impulsar, junto con varios amigos africanos, unos cursos de orientación familiar, que están viniendo como agua de mayo.

Los colegios

Pero las necesidades no se quedan ahí. Se necesitan colegios. Hasta 1990 el país contaba con instalaciones suficientes de carácter educativo, pero con la crisis económica dejaron de construirse edificios con fines docentes y a causa del conflicto armado del 2002 se destruyeron bastantes colegios y hubo un gran movimiento de la población hacia el Sur.

Las carencias en este campo son enormes y la necesidad de poner en marcha nuevos proyectos educativos es tan urgente como evidente.

He colaborado con varias familias en el primer “granito de arena” en este campo: un parvulario que abrió sus puertas el 13 de noviembre de 2006 y que desea ser el germen de una serie de colegios en el país, donde muchas familias encuentren una ayuda valiosa para la educación de sus hijos.

Contamos para este proyecto, además, con la ayuda y el aliento espiritual del Opus Dei. Cuando escribo estas líneas me encuentro en España, donde he venido para asesorarme en la puesta en marcha de este tipo de empresas educativas. En octubre de 2007 comenzará la andadura del primer colegio.

Para la formación de directivos

Las necesidades formativas del país abarcan diversos sectores. Un sector decisivo es la formación de directivos y de empresarios, que deben ser los motores económicos de Costa de Marfil.

Esto me parece un punto vital para el desarrollo de una sociedad como la nuestra, que sufre tantas carencias, y que soporta desde hace tantos años unos conflictos armados. Por esa razón, un grupo de empresarios y directivos de diversas empresas nos hemos unido para prestar este

servicio a la sociedad, con el afán de poner en marcha una institución de formación continua de empresarios sin ánimo de lucro.

Ya hemos organizado varios seminarios, asesorados por entidades españolas como el IESE, con gran éxito. Por el seminario de Ética en los negocios ya han pasado 250 ejecutivos.

Este tipo de formación empresarial es muy importante, porque la corrupción y la estafa –que yo he sufrido en mis propias carnes- son grandes obstáculos para el desarrollo de cualquier país.

Como las selvas africanas

Durante estos casi veinte años muchos de mis amigos africanos se han ido acercando al Opus Dei, y Dios les ha concedido a algunos la gracia de la vocación.

También, gracias al apostolado personal, el espíritu de la Obra va empapando el ambiente de numerosas personas y sus familias, y va vivificando muchas vidas y costumbres, del mismo modo que el agua vivifica estas impresionantes selvas africanas.

Recibo muchas lecciones de los africanos, y procuro –como enseñaba san Josemaría- aprender cada día algo de ellos: tienen una gran vitalidad, grandes deseos de progreso y de mejora espiritual; y algunos son muy buenos comerciantes.

El mejor negocio

A estos amigos míos les hago partícipes del mensaje del Opus Dei: *la empresa* más importante de nuestra vida es la propia santificación. Afortunadamente, en ese *negocio*, el *negocio* de la santidad personal, contamos con un Socio que nunca nos falla y que nos da toda su

gracia; pero al mismo tiempo espera nuestro trabajo y nuestra correspondencia.

Los hombres de negocios que son padres de familia entienden muy bien algo que recordó muchas veces san Josemaría: el mejor negocio para unos padres es darles a sus hijos una buena educación humana, profesional y cristiana.

Luego están los otros *negocios* humanos, que hay que santificar y donde podemos encontrar a Dios, realizándolos con la máxima perfección humana y espiritual que podamos.

El objeto de esos negocios puede ser muy variado: desde la exportación de pieles de cabra, ladrillos y colorantes, hasta los tomates de huerta, que me recuerdan tanto mi primera y decisiva *escuela de negocios*: el mercado de Palafrugell.

.....

pdf | Documento generado
automáticamente desde [https://
opusdei.org/es-es/article/una-historia-
de-negocios/](https://opusdei.org/es-es/article/una-historia-de-negocios/) (15/01/2026)