

# economía

## navarra

**MANUEL TORRES MARTÍNEZ**  
FUNDADOR Y PRESIDENTE DEL GRUPO MTORRES

## “En Navarra no hay igualdad de oportunidades; nuestro principal competidor es el Gobierno foral”

**Hablar de Manuel Torres es hablar de innovación, tecnología punta y liderazgo mundial. Desde su centro de ideas de Torres de Elorz, el empresario demanda más igualdad de oportunidades en Navarra y desgana los principales proyectos en los que está inmerso**

**PABLO RONCAL**

TORRES DE ELORZ. Pese a estar a punto de cumplir los 66 años, Manuel Torres mantiene un nivel de actividad envidiable y por su cabeza no paran de pasar proyectos e ideas nuevas que se convierten en esos retos que para él son su vida empresarial. Este atípico empresario hecho a sí mismo nos atiende con la misma amabilidad y sencillez con la que departe con cualquier operario del taller de Torres de Elorz. Al tiempo que repasa los últimos retos tecnológicos en los que está enfrascado, Torres denuncia con rotundidad el marco legal de Navarra que, entre otras cosas, le ha obligado a llevar a Ólvega (Soria) al construcción de una planta de fabricación y ensamblaje de aerogeneradores.

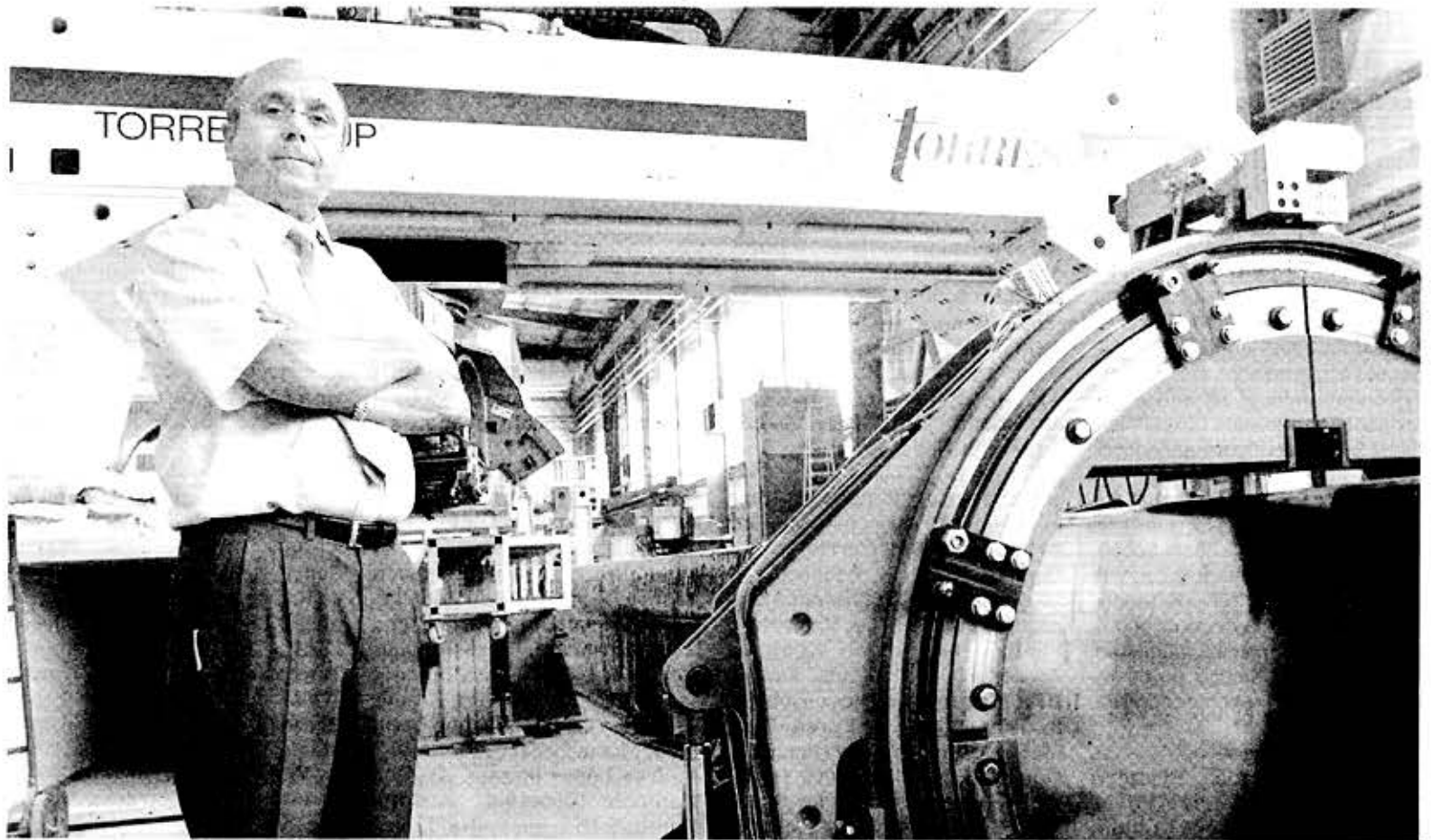
**En 2005 se cumplirán 30 años de la puesta en marcha de la compañía. ¿En qué momento se encuentra actualmente MTorres?**

Yo creo que estamos en el mejor momento de nuestra historia. Tenemos muchos retos en las áreas del papel, eólica y aeronáutica y, además, nos hemos introducido con mucha ilusión y buenos resultados en el sector naval. De hecho, el primer barco que hemos fabricado en nuestra planta de Fuente Álamo (Murcia) ganó su primera prueba el 30 de mayo en aguas de Torre Vieja (Alicante), concretamente la V Regata Estrella de Levante.

**Pues eso no debe ser nada fácil. ¿Cuáles son las principales características del barco?**

No, no es fácil salir el primer día al agua y ganar en una prueba con 68 participantes. En primer lugar, el MTN415 Farr es uno de los últimos proyectos de Bruce Farr, que es uno de los mejores diseñadores aeronáuticos del mundo. El velero es un monocasco pequeño fabricado en gran parte con fibra de carbono, en el que las mejoras respecto a lo convencional no son muy grandes. Sin embargo, el gran cambio tanto en cuanto al diseño como en el proceso de fabricación de los materiales se va a dar en el siguiente barco que estamos ya terminando y que es el que patroneará el príncipe Felipe en la próxima edición de la Copa del Rey de Vela.

**¿Cómo ha surgido el proyecto del**



Manuel Torres posa en las instalaciones de la compañía en Torres de Elorz junto a una máquina de pegado de fibra de carbono. FOTO: PATXI CASCANTE

**barco para el príncipe Felipe?**

Ha sido a iniciativa de Caja de Ahorros del Mediterráneo y en los próximos días va ser botado. De hecho, el próximo día 22 de junio se va a presentar en Valencia y el día 28 tomará parte en una de las pruebas más importantes de España que se va a celebrar en Castellón. Posteriormente, tendrá otra regata en Valencia y será en julio en Mallorca cuando participe, bajo la dirección del príncipe Felipe, en la Copa del Rey de Vela con el concurso de los mejores barcos de Europa.

**¿Y cuál es ese gran cambio tecnológico que se introduce?**

En principio, el barco es un monocasco fabricado todo él en fibra de carbono, pero la novedad es que está mecanizado por control numérico. Por otro lado, normalmente cuando se saca un casco del molde, siempre hay algunas deformaciones que luego hay que pedir y moldearlas. Sin embargo, el barco de Caja de Ahorros del Mediterráneo ha salido perfecto del molde y, de hecho, como novedad, no se va a pintar el casco porque las aguas que deja la luz son perfectas y ello refleja la perfección de su acabado. Así, al margen de las novedades que ha introducido el diseñador en el diseño, el gran cambio está en el proceso de fabricación, en el molde.

**¿Introducirse en el sector naval es un capricho de Manuel Torres?**

En absoluto. Esta empresa se mueve mucho por retos, es decir, la

ambición del empresario no es amasar una fortuna, sino divertirse con los retos y ganar dinero. Entrar en el sector naval ha sido un reto, pero no es algo descabellado, ya que podemos encontrar muchas sinergias tras nuestra experiencia en la fabricación de palas para aerogeneradores eólicos o de estructuras aeronáuticas. Entrar en el sector naval tiene mucho que ver con el reto que supone que Valencia hubiese sido designada sede de la Copa América de Vela en 2005.

**¿Han recibido más pedidos tras la victoria del primer barco?**

Es cierto, que tenemos muchas peticiones, pero creo que serán muchas más cuando el barco de Caja de Ahorros del Mediterráneo, que compite en la categoría de embarcaciones más grandes, gane la Copa del Rey de Vela. Estamos seguros de que va a ganar, porque así nos lo están diciendo los propios navegantes. Y con el barco pequeño también vamos a participar y hay posibilidades de triunfar en las dos categorías.

**¿Se plantean fabricar un barco para la Copa de América?**

Todo el mundo está a la espera de lo que ocurra con el barco de Caja de Ahorros del Mediterráneo en la Copa del Rey. Ya tenemos contactos con dos o tres países, pero sólo podemos fabricar un barco y, particularmente, nuestro deseo sería hacer el velero que represente a España. **Al margen del sector naval, ¿qué**

**otras áreas se están potenciando dentro del Grupo MTorres?**

Estamos potenciando el desarrollo en todas las divisiones de la empresa, porque en todas ellas tenemos algo que decir en cuanto a innovación. Por ejemplo, en el área del papel, hemos abierto un mercado nuevo que tiene mucho futuro y es el del papel tissú. Se trata de un papel que tiene 16 gramos y cuyo consumo está aumentando mucho en todo el mundo. Son productos como los pañuelos, las servilletas, el papel higiénico o las batas desechables que se utilizan en los quirófanos o en los laboratorios.

Así, para su producción se requieren máquinas muy especiales con las que se pueda incrementar la productividad y, sobre todo, teniendo en cuenta que se trata de un papel muy fino. En esto somos pioneros, porque desde MTorres hemos conseguido diseñar y poner ya en marcha con éxito un prototipo de máquina que nos permite hacer empalmes de las bobinas a alta velocidad con un papel de tan poco gramaje. Y, de hecho, ya estamos en contacto con grandes multinacionales que tienen muchas plantas y existe un gran mercado potencial a nivel mundial que está pendiente de que le abastecemos con unas 600 máquinas. Aunque pueda parecer un tema un poco frívolo, países en desarrollo como China van a experimentar un gran crecimiento en el consumo de papel higiénico y

hay que tener en cuenta que su población ronda los 1.200 millones. **Hasta ahora su línea de negocio estrella eran las máquinas para fabricar envases de cartón.**

Sí y estamos muy satisfechos de nuestra relación comercial con la multinacional Tetra Pak, que es el mejor cliente que tenemos y está creciendo continuamente en una línea de negocio en la que estamos presentes casi casi en exclusiva.

En concreto, lo que hacemos es todo el suministro de la banda flexible, es decir, el transporte de la bobina, la recogida y el empalme automático a gran velocidad manteniendo la tensión constante.

Y uno de los éxitos de Tetra Pak es que en una bobina de 900 milímetros de diámetro metemos 8.000 envases de litro. Esta misma cantidad de litros en botellas necesitaría casi un camión. Nosotros vendemos las máquinas a Tetra Pak y ellos fabrican sus propias envasadoras, de las que salen, por ejemplo, los vasos de Coca-Cola o los envases para las palomitas de maíz.

**En la división aeronáutica, ¿en qué proyectos están trabajando?**

Nuestro proyecto más emblemático es el Airbus 380, el avión gigante de 250 millones de dólares y dos pisos que tendrá una capacidad de entre 500 y 800 plazas y de cuya fabricación se encarga un consorcio en el que participan Alemania, Gran Bretaña, Francia y España.

Precisamente, nuestra tarea es



● **Un velero para el Príncipe.** El día 22, se presenta en Valencia el barco fabricado por MTorres que patroneará el príncipe Felipe en la próxima Copa del Rey de Vela.

● **El avión gigante.** MTorres está trabajando en el proyecto del Airbus 380, un avión de dos pisos con capacidad para 800 pasajeros y un coste de 250 millones de dólares.

600

● **Máquinas de papel tissú.** Ya es un éxito la máquina empalmadora de bobinas de papel tissú de MTorres. Las previsiones de la empresa estiman la venta de unas 600 máquinas.

● **Nuevas plantas.** La compañía va a invertir 6 millones en una planta de ensamblaje de aerogeneradores que construye en Ólvega (Soria). Su destino inicial iba a ser Navarra.

hacer la línea de ensamblaje y ya está terminada, y ahora lo que estamos vendiendo son máquinas para montar la parte inferior del fuselaje. De hecho, ya hemos recibido el pedido de la cuarta máquina y vendrán más.

¿Qué plazos se manejan para que el Airbus 380 sea una realidad?

Se prevé que para finales de 2005 o principios de 2006 empiecen a volar los prototipos y, posiblemente, a finales de 2007 será cuando puedan inaugurarse ya las líneas regulares de vuelos.

¿Es un motivo de satisfacción para MTorres participar en un proyecto internacional tan ambicioso?

Pues sí, es un orgullo, pero en MTorres siempre estamos mirando al frente y cuando acabamos un proyecto, no miramos hacia atrás y nos recreamos con el éxito, sino que estamos ya pensando en nuevos retos dentro de la aeronáutica.

De hecho, estamos participando en un nuevo avión de transporte de Boeing, en el que vamos a fabricar todo el fuselaje en fibra de carbono. El futuro está ahí, porque la fibra de carbono va a hacer que los aviones pesen menos y, por lo tanto, el consumo de combustible será menor y que lleven una mayor carga de pago o más plazas de pasajeros y, asimismo, los costes serán mucho menores. En MTorres tenemos mucho que aportar al futuro de la aeronáutica.

Sólo le falta ya meterse en un proyecto de fabricación de una nave o de un cohete espacial.

Hombre, pues en cuanto a fabricar su estructura, podríamos hacerlo perfectamente. Estamos capacitados para ello.

En cuanto al área de la energía eólica, ¿cómo se está desarrollando el aerogenerador gigante Torres Wind Turbine (TWT) de 1.650 KW?

Tras haberlo presentado el pasado otoño, nos encontramos ahora en una fase de rediseño de una serie experimental con el objetivo de reducir costos y aumentar la productividad. Todavía no lo estamos ofreciendo al mercado y, en cuanto a posibles clientes, hay contactos con Iberdrola o Redes Eléctricas, que nos han transmitido su satisfacción porque la máquina está dando una energía de gran calidad.

Hasta ahora, los parques eólicos que trabajan con aerogeneradores convencionales están teniendo muchos problemas con la calidad. Precisamente, el nuevo real decreto que acaba de aprobarse prima la calidad, aspecto en el que hemos tomado ventaja respecto a los demás. Y, de hecho, estamos cobrando un 5% más caro que la tarifa porque en cuanto a la calidad de la energía nuestros kilowatios están siendo primados especialmente.

Han elegido Ólvega (Soria) para construir la planta de ensamblaje de los aerogeneradores.

En efecto, la planta de Ólvega, en la que vamos a invertir en torno a 6 millones de euros, se encuentra en construcción y estará operativa a finales de 2004. Unos componentes se van a subcontratar, otros se ensamblarán en Torres de Elorz y el ensamblaje final en Ólvega. Este primer año trabajarán 40 personas, pero nuestra intención es crecer hasta los 150 empleados.

¿Por qué no se ha ubicado esta planta en Navarra?

Sencillamente, porque el Gobierno foral no nos permite experimentar los prototipos en Navarra. Sin duda, esto nos va a crear grandes problemas como compañía. Si el departamento de I+D lo tenemos en Torres de Elorz y nuestro laboratorio de ensayos se encuentra a muchos kilómetros de distancia, perdemos eficiencia y tiempo.

¿Por qué no les concede el Gobierno de Navarra los permisos?

Actualmente, hay un marco legal vigente que no satisface de ningún modo nuestras necesidades de desarrollo. Esto nos obliga a probar nuestros prototipos a 300 ó 400 kilómetros de distancia, con el hándicap que supone en eficiencia, costo y tiempo. En cambio, para otros todo son facilidades desde el Gobierno de Navarra.

Recientemente, en la jornada de Viálogos que organiza Caja Navarra, se refirió usted a que no hay igualdad de oportunidades.

En efecto, porque precisamente nuestro competidor es el propio Gobierno de Navarra. Y si nuestra competencia tiene también capacidad para legislar, lógicamente va a tratar de que las leyes le favorezcan y vayan en contra de su competencia, que somos nosotros.

¿Cómo afecta a la compañía la ampliación de la UE?

En principio, es una oportunidad porque al ser una compañía especializada en alta tecnología, los países en desarrollo no pueden competir con nosotros. Por otro lado, no suponen un mercado potencial porque, de momento, no tienen capacidad de comprar nuestra tecnología. No obstante, sí que vamos a abrir próximamente una oficina comercial y de asistencia técnica en Oldenburg (Alemania), similar a la que tenemos en California.

¿Y qué supone China?

En cierto modo, China no es un desconocido para nosotros, ya que estamos vendiendo bastante a través de Tetra Pak. Y en el área aeronáutica tenemos negociaciones avanzadas para suministrar máquinas para la fabricación en fibra de carbono. Respecto a abrir allí alguna planta industrial, por el momento no entra dentro de nuestros planes, ya que China tiene un marco legal complicado en cuanto a patentes y registros de propiedad.

¿Y cómo les está afectando el encarecimiento del acero?

Eso sí nos está afectando y una parte del encarecimiento lo cubrimos nosotros y el resto se lo estamos trasladando al cliente. La subida de la materia prima te obliga a una mayor optimización en los procesos. Por ejemplo, la parte superior de un aerogenerador cuenta con una pieza de acero que pesa 100 toneladas y si el precio sube un 5% ó un 10%, el coste se dispara.

¿Y la actual situación de un euro fuerte frente al dólar?

Sí, nos está perjudicando bastante en Estados Unidos. Sin embargo, también contamos a nuestro favor con que trabajamos con muchos mercados casi en exclusiva, sin competencia, y eso nos permite no renunciar nunca a nuestros márgenes comerciales. Preferimos no vender a no tener margen.



Manuel Torres siempre busca nuevos retos. FOTO: PATXI CASCANTE

## Las ventas de MTorres crecen un 37% en 2003

LA FACTURACIÓN DEL GRUPO ALCANZÓ LOS 65,7 MILLONES DE EUROS, EL 49% FUERA DE ESPAÑA, LA UE O EEUU

TORRES DE ELORZ. El ejercicio 2003 fue uno de los mejores de la historia del conglomerado de empresas que forman parte del Grupo MTorres, no en vano la facturación global alcanzó los 65,7 millones de euros (casi 11.000 millones de pesetas). "Estamos en el mejor momento de nuestra trayectoria", señala Manuel Torres, fundador y propietario de un 98% de la compañía.

En efecto, las ventas de MTorres se incrementaron en un 37% desde los 48 millones de euros que supusieron la facturación en 2002. Asimismo, el Ebitda (beneficios antes de intereses, impuestos y amortizaciones) alcanzó los 11,2 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 20% respecto al ejercicio precedente, y el cash-flow de la compañía aumentó también en 2 millones de euros para alcanzar los 10,8. Y, fiel a su estilo, el empresario revierte en la compañía prácticamente todo el beneficio anual, lo que permite al grupo mantenerse en cabeza en cuanto a investigación y desarrollo (I+D).

Respecto al destino de las ventas de MTorres, cabe señalar que en 2003 el mercado español acaparó el

32% de su facturación, en tanto que el resto de la Unión Europea (UE) apenas supuso un 6% y Estados Unidos se quedó en el 13%. La mayor parte de la facturación del grupo ha venido en el resto del mundo, concretamente con un 49% del ingreso global.

DOBLA EL EMPLEO DESDE 1998 El constante crecimiento de MTorres se aprecia también en el factor empleo, que ha aumentado en un 91% en los últimos seis años. Así, en 1998 la compañía contaba con 208 trabajadores, mientras que el año pasado cerró con 397. Además, 2004 va a suponer la incorporación de otros 40 en la planta de ensamblaje de aerogeneradores que está construyendo en Ólvega (Soria), en la que ha invertido 6 millones.

No obstante, la mayor concentración de empleo se da en las instalaciones de Torres de Elorz, auténtico laboratorio de I+D donde trabajan 250 personas. Además, en la planta navarra se trabaja en proyectos de la industria aeroespacial, del papel y de la energía eólica. En cuanto al centro de Fuente Álamo (Murcia), en el que se emplean 138 trabajadores, la actividad se distribuye entre las áreas aeroespacial y naval, así como proyectos de ingeniería. Por último, tiene una planta de automatización en Getafe y una oficina comercial en California, a la que se sumará este año otra en Oldenburg (Alemania). >P.R.

### EL PROTAGONISTA

CARNÉ DE IDENTIDAD

- **Edad.** 65 años, cumplirá 66 el próximo 6 de julio.
- **Lugar de nacimiento.** Murcia.
- **Familia.** Casado con Amparo Lusarreta Induráin, es padre de dos hijos: Yolanda y Eduardo. Éste dirige la división eólica del Grupo MTorres.
- **Carrera profesional.** Tras realizar estudios técnicos en el IES Miguel de Cervantes de Murcia, inició su vida profesional como jefe de mantenimiento en empresas del Grupo Svenska Celulosa. En 1975 decidió fundar su propia compañía con el nombre MTorres Diseños Industriales SA. Comenzó con la fabricación de maquinaria para la industria del Papel, pero ahora ya es todo un referente en negocios tan especializados como la aeronáutica, la energía eólica o el sector naval.
- **Aficiones.** Se desvive por su familia y le encanta la naturaleza y el ciclismo. Dicen que cuando no le fluían las ideas, subía en bici hasta la Higa de Monreal para despejarse.

### SUS FRASES

"Mi ambición no es amasar una fortuna, sino divertirme con los retos y ganar dinero"

"Si surge, podemos fabricar una nave o un cohete espacial; estamos preparados"

"Nunca renunciamos al margen comercial; preferimos no vender a no tener margen"