

## COMERCIO EXTERIOR

# MTorres pone el pie en Asia con el nuevo Boeing

La empresa navarra se ha adjudicado por ahora dos contratos del nuevo avión americano, que se fabricará en un 35% en Japón

MARIALUZ VICONDOA

El grupo navarro MTorres ha puesto sus ojos en Japón. La razón no es otra que la fabricación del nuevo avión comercial de Boeing, ya que el 35% de su construcción se hará en el país del lejano oriente. Y MTorres quiere fabricar la maquinaria para construirlo. «Por eso hay que ir a los fabricantes japoneses», explicó Juan Solano, director comercial del área de aeronáutica de MTorres, durante la sesión celebrada esta semana en la Cámara de Comercio de Navarra sobre el mercado de EE UU.

Este avión tiene que entregarse a las aerolíneas en el año 2008 y antes de fin de año se tienen que cerrar los contratos. Por ello, los proyectos y las inversiones se desarrollarían durante 2005. Por el momento, la empresa navarra ya se ha adjudicado dos contratos, uno con el mismo Boeing, en Kansas, EE UU, y otro con el proveedor japonés Shin Maywa. Cada contrato es de seis millones de euros. En los próximos meses, se deberán decidir las adjudicaciones del resto de contratos a los que también se ha presentado la empresa navarra.

El avión que se proyecta es un Boeing 777, que sustituirá a los dos modelos anteriores (757 y 767), de entre 200 y 250 pasajeros. «En su forma de hacerlo, Boeing ha dado un salto cualitativo», explica Solano. Porque, por primera vez en aviones de este tipo, será construido con materiales compuestos, en lugar de aluminio, que es el convencional. «Es un riesgo, que supone una incertidumbre tecnológica, y con el que Boeing intenta contrarrestar el poderío de Airbus», añadió.



Juan Solano participó en una sesión de la Cámara de Comercio dedicada al mercado de EE UU./Fotografía: EDUARDO BUXENS.

## Inicio de la recuperación del sector aeronáutico

«En este momento se vislumbra el inicio de una recuperación aeronáutica», señaló Juan Solano, responsable comercial de este área en MTorres, empresa dedicada también a la fabricación de maquinaria de industria del papel y eólica. «Ahora los aviones comerciales están desempolvando planes de inversión que metieron en el cajón con el 11-S».

El 11-S repercutió en las aerolíneas comerciales que son los clientes de los fabricantes de aviones, clientes, a su vez, de MTorres. Pero, a pesar de esta situación, la empresa na-

varra no lo ha sufrido tanto como el sector porque, según explicó Solano, después del 11-S, Airbus canceló todas las inversiones que tenía previstas excepto las del avión 380. Y gran parte de la contratación que tenía MTorres correspondía a ese proyecto que se cumplió a rajatabla. «Por eso no hemos notado esa crisis», añadió.

El proyecto del 380 se extendió durante los años 2001, 2002 y 2003. En este último año facturó 67 millones de euros. «El 380 tiene la 'culpa' en un 60% de que esa cifra se haya doblado desde 2001», dijo.

## «En EE UU, hay que desplazar al competidor»

M.V.

Iñigo González es director de promoción de productos industriales en la oficina comercial de España en Chicago. Esta semana participó en una jornada organizada por el ICEX (Instituto de Comercio Exterior) y celebrada en la Cámara de Comercio de Navarra, jornada que estuvo dedicada a analizar el mercado de EE UU. En el año 2003, la Comunidad foral exportó 170,3 millones de euros, mientras que importó 56,5 millones de euros.

—¿Qué reconocimiento tiene el producto navarro en EE UU?

—No puedo hablar de producto navarro en concreto. Pero sí se puede decir que el producto español tiene una imagen muy positiva. En algunos sectores industriales se nos compara a países europeos que muchas veces creemos que van por delante, como Alemania.

—¿Qué oportunidades cree que tiene la empresa navarra?

—Existe un gran campo en maquinaria para defensa. También tendrían buena acogida los componentes, como equipos hidráulicos, eléctricos. Y las energías renovables. Pero no hay que olvidar que en automoción, EE UU tiene una capacidad enorme. Es continua la instalación de plantas españolas en EE UU, con lo cual, Navarra tiene un gran futuro, ya que dispone de un importante sector de auxiliares de automoción.

—¿Y otros productos, como las conservas?

—La alimentación delicatessen es algo que va creciendo con el tiempo, cada vez se valora más el comer bien. Aquí, los productos navarros tienen un gran campo. Pero, a veces, no se trata de descubrir nuevos mercados, sino de desplazar a los competidores que ya están trabajando allí.

—¿Qué es lo que frena al inversor antes de atreverse con un país como EE UU?

—Es un país que se ve lejano. Los mercados europeos, además de más cercanos, ofrecen más facilidades. También frena su gran tamaño. Pero deberíamos sacudir esos miedos porque se puede trabajar en ese mercado de forma segmentada, elegir un área determinada o un sólo tipo de cliente. No es un mercado fácil, cuesta entrar, tiene normas diferentes y, además, reúne a todos nuestros competidores, pero, también es verdad que son 300 millones de habitantes, con una renta per cápita enorme. Sólo un huequito de ese mercado podrá aportar mucha estabilidad a las empresas.

—¿Qué recomendaciones puede dar a una empresa local que quiere abordar EE UU?

—En la medida de lo posible, diría que fuera a ver una feria, ver quién está, cómo está, qué producto está exponiendo, si acuden con su distribuidor, con su agente, con marca blanca, si están implantados comercialmente o productivamente. Y, allí mismo, empezaría a contactar con distribuidores. Sin olvidar los anuncios en revistas especializadas.

PORQUE LA INNOVACIÓN NO ES SIEMPRE UN CAMINO FÁCIL  
ILUMINAMOS EL FUTURO DE SU NUEVA EMPRESA



START UP CAPITAL NAVARRA ES UNA SOCIEDAD DE CAPITAL RIESGO QUE INVIERTE, ÚNICAMENTE, EN EMPRESAS INNOVADORAS EN SU FASE INICIAL; ADEMÁS DE PARTICIPAR APORTANDO CAPITAL, OFRECE A TRAVÉS DEL CEIN, ASESORAMIENTO EMPRESARIAL, PLANES DE EMPRESA, INSTALACIONES - OFICINAS, CONTACTOS Y SU CONSOLIDACIÓN COMO EMPRESA.

START UP CAPITAL NAVARRA PUEDE SER SU SOCIO. CUENTE CON NOSOTROS.

CONTACTAR CON CEIN, S.A., ENTIDAD ENCARGADA DE LA GESTIÓN DE START UP CAPITAL NAVARRA, EN EL TELÉFONO 848 42 60 00, EN WWW.CEIN.ES/STARTUP O EN LA DIRECCIÓN DE CORREO STARTUP@CEIN.ES