

El futuro pertenece a la innovación

RUBÉN ELIZARI
PAMPLONA

El empresario Manuel Torres no tiene tapujos en reconocer que cuando era un niño todos sus amigos le superaban en todo y él no destacaba en nada. Tampoco le importa contar que nunca consiguió aprender la lista de los reyes Godos o que viajaba sentado en las rodillas de su abuelo en una motocicleta. Pero estos no han sido motivos suficientes para que dirija un grupo de 500 empleados o formase parte del selecto grupo de personas que se subió a bordo por primera del Airbus 380, el avión más grande del mundo. Su secreto, tal y como él mismo afirma, consiste en tener pasión y en que «siempre ha trabajado para no trabajar». En la actualidad este empresario murciano afincado en Navarra dirige M. Torres Diseños Industriales, uno de los principales grupos de ingeniería aeronáutica del mundo y que cuenta con más de medio millar de empleados. Él, al igual que **Jorge Ripa**, gerente y fundador de las bodegas Quaderna Via, **Emilio Mendívil**, fundador y gerente de Solartia y **Diego Cenzano**, gerente y fundador de Biko2 son emprendedores.

Esta semana el foro de emprendedores *Entrena*, promovido por el Cein y el Servicio Navarro de Empleo (SNE) analizó qué características debe reunir la figura del emprendedor. Para responder a esta cuestión cada uno de estos emprendedores relató su historia.

MANUEL TORRES De la huerta al conocimiento

«Tenía 23 años cuando empecé a trabajar como jefe de mantenimiento de Papelera Navarra. Enseguida, propuse a mis superiores una mejora, pero me dijeron que los presupuestos estaban cerrados y que debería esperar hasta el siguiente ejercicio. Les demostré que era posible amortizar la inversión en seis meses. Pero ellos me respondían que los presupuestos estaban cerrados. Les ofrecí hacer la mejora con mis propios ahorros: si salía bien, ellos se quedaban con el derecho de explotación y yo con la propiedad intelectual. Si salía mal, sólo tendrían que pagarme los materiales. Y salió bien. Me di cuenta de que si seguía en esta empresa todas mis propuestas serían frenadas en el consejo de administración. Decidí dejar la empresa y ofrecer al mercado la mejora que había creado. Me defino como un empresario atípico. Soy empresario para favorecer la creatividad, el dinero no es mi meta, sólo un medio para favorecer la creatividad. Puedo llegar a trabajar concentrado 12 ó 14 horas en un problema. Y para desconectar emprendo otra actividad. El alma y el espíritu no se cansan cuando algo te apasiona», de esta manera relataba Manuel Torres sus inicios como empresario. Con 70 años, confiesa que jamás había pensado en llegar a contar con más de 500 empleados y que le gustaría jubilarse con 95 años: «Me resulta regenerador y apasionante trabajar en lo desconocido. Para el emprendedor no existe otro camino que no sea el

EMPRENDEDORES El foro de emprendedores 'Entrena', de Cein, analizó junto a cuatro empresarios de éxito la figura del emprendedor. Cada uno de empresarios relató su propia historia



De izquierda a derecha, Emilio Mendívil, de Solartia, Manuel Torres, de M. Torres Diseños industriales, Diego Cenzano, de Biko2 y Jorge Ripa, de Quaderna Via./EDUARDO BUXENS

de la pasión».

DIEGO CENZANO Universitario y empresario.

En 1995 Diego Cenzano aún estudiaba periodismo en la Facultad de Comunicación cuando decidió crear junto con otro amigo periodista y un pedagogo la empresa New Publishing, centrada en las incipientes tecnologías de Internet. La gestaron con un capital inicial de 300.000 pesetas y en la «incubadora» del Cein. «Identificamos que había un espacio y que podíamos ser de utilidad. Gracias a la burbuja tecnológica nos desarrollamos y nos expandimos. Aprendíamos los programas con manuales y dedicación. Entonces apenas se sabía qué era eso de las páginas web».

Con la crisis de las empresas «punto com», debida a que estas firmas estaban sobrevaloradas y no llegaban a cumplir con las expectativas que habían levantado, Biko2 decidió tomar una nueva estrategia: priorizar la rentabilidad frente al crecimiento. «Por fin en 2004 salimos de la crisis en la que se encontraba inmerso el sector. Y ahora, en 2006, nos hemos fusionado con SPI y creamos un nuevo proyecto: Biko2», cuenta Cenzano.

JORGE RIPA Emprender en la enología

Jorge Ripa, ingeniero agrícola,

«Para el emprendedor no existe otro camino que no sea el de la pasión», afirmó Manuel Torres

fundador y gerente de la bodega Quaderna Via dice que su hermano y él tienen la desgracia de que les gusta hacer vino: «No somos agricultores, nuestros padres no tienen tierras. Pero teníamos claro que queríamos tener viñas y en un futuro cercano producir vino. Arrendamos unas tierras durante 35 años y en el año 1998 empezamos a elaborar vino en la bodega de un amigo. Después, empezamos a comercializarlas. La historia funcionaba», relata Jorge Ripa. Más tarde, en 2002, y pese a la crisis que imperaba en el sector vitivinícola, los hermanos Ripa comenzaron a construir su propia bodega. Para diferenciarse de otras bodegas decidieron obtener la certificación de explotación ecológica: «Consiste en cultivar las viñas como hace medio siglo pero con los recursos y las tecnologías actuales», explicaba el ingeniero agrícola.

Otra de las acciones que emprendieron para conseguir la via-

«Cultivar las viñas como hace medio siglo, pero con los recursos actuales», la clave de Jorge Ripa

bilidad económica en sus inicios, además de intentar destacar de sus competidores, fueron acciones que en el sector aún son poco usuales: «Trabajamos cuando otros no trabajan: Navidades, Semana Santa, puentes... Para visitar nuestras bodegas, por ejemplo, no es necesario concertar una cita previa. Hemos creado un aula para explicar qué es el vino ecológico e incluso se pueden ver nuestros viñedos desde el aire en un globo aerostático».

Para este navarro el emprendimiento y la innovación se encuentran ligadas al entusiasmo: «Para mí emprender ha supuesto un proyecto vital».

EMILIO MENDÍVIL Solartia, un nuevo sector

Emilio Mendívil siempre quiso ser empresario. Su oportunidad llegó al mismo tiempo que surgieron los problemas: «Un buen día se me acercó un compañero y me dijo que el área de la empresa donde yo trabajaba la iban a ce-

rrar. De repente, me encontraba en la calle, pagando un alquiler de 600 euros y con una hija recién nacida. Empecé a trabajar como ingeniero consultor pero me faltaba algo. Quería tener algo que fuese palpable. Nos juntamos tres amigos. Queríamos emprender un proyecto pero no sabíamos cuál. Empezamos a reunirnos después de que concluía nuestra jornada laboral de ocho horas».

Continuó diciendo que «nos hizo falta mucho tabaco, pizzas y cervezas para definir el mercado en el que queríamos trabajar. Nos decantamos por la energía solar. Pero no teníamos ni idea. Así que empezamos a investigar. Analizamos a nuestro competidor y nos dimos cuenta de sus fallos. Los mejoramos y salimos al mercado. Hoy en día tenemos inversiones por valor de más de 100 millones de euros. Y sólo somos tres amigos».

Para cerrar su intervención Emilio Mendívil leyó varios párrafos del libro *Pasión por innovar*, de Franc Ponti y Xavier Ferràs: «Innovar es explorar con éxito nuevas ideas. La innovación surge fruto del trabajo planificado y la organización tiene que invertir recursos». Tal y como el propio Mendívil reconoció la innovación supone un 1% de inspiración y un 99% de transpiración».