

SEPTIEMBRE 2008 NÚMERO 8

Dinámica

Revista de Actualidad Económica editada por Cámara Navarra

Cámara
Navarra

■ **Líderes:** Manuel Torres
■ **Sector a examen:** Energías renovables
■ **Reportaje:** Fuentes de financiación





Bienvenida a Moderna

En fechas recientes ha comenzado su andadura el Plan Moderna, una iniciativa del Gobierno foral que pretende buscar un nuevo modelo de desarrollo económico para Navarra. En opinión de la Cámara, varios son los puntos destacables de este Plan. De un lado, es un plan necesario: Navarra ha experimentado en los últimos años un desarrollo como no había conocido antes durante un periodo tan largo de tiempo, pero los cambios experimentados en la economía y la globalización obligan a replantear qué modelo productivo necesitamos para mantener el progreso económico de nuestra comunidad, y poder gozar de buenos indicadores desde el punto de vista económico.

Es, además, destacable, que el Gobierno haya tomado la iniciativa con anticipación (esperemos que suficiente), de manera que Navarra no se quede atrás respecto a otras regiones del mundo.

Para la Cámara, ha sido sin duda también un acierto la elección de los dos ejes sobre los que construir el nuevo modelo (el conocimiento y las personas), y el hecho de que cuente con la colaboración de los agentes económicos y sociales, del principal partido de la oposición y de las Universidades, e incluso que se quiera dar cabida a la opinión de los ciudadanos. “Todos somos necesarios” es, precisamente, el lema elegido.

Las intenciones son buenas y los objetivos, ambiciosos, y todos parecemos estar de acuerdo. Sólo falta que se generen buenos resultados y que Moderna no se quede en un plan estratégico a nivel teórico, sino que se plasme en acciones concretas lo antes posible.

Líderes

Entrevista a Manuel Torres

4

Rincón del analista

El papel de las instituciones en la crisis: una sugerencia

10

Sector a examen

Energías renovables

14

Emprendedores

Promotores que crearon su empresa en la VUE entre julio y agosto

22

Cifras y datos

Principales indicadores económicos de Navarra

24

La empresa nos cuenta

Calzados El Naturalista

26

Aquellos maravillosos años

Hijos de Pablo Esparza

28

Reportaje

Fuentes de financiación empresarial

32

Noticias de Cámara Navarra

Principales noticias de la Cámara

38

Punto de Vista

Patxi Izco

40

Breves

Actualidad económica

42

Estrategias

¿Por qué se despilfarra talento?

43

Normativa

Calendario fiscal

49

Nuevas tecnologías

Novedades tecnológicas de interés

50

Edición y Coordinación: Sección de Comunicación de Cámara Navarra de Comercio e Industria · Maquetación: Camarena EPC

Fotografías: Antonio Olza, Villar López · Publicidad: Camarena EPC, 948 17 29 39

Imprenta: Litografía IPAR · Depósito Legal: NA-1077-1990 · Tirada: 5.000 ejemplares

*“Me hice empresario para
saborear la creatividad”*

Líderes



Manuel Torres, presidente del Grupo MTORRES

Como un joven de 70 años se describe a sí mismo Manuel Torres, fundador y motor del Grupo MTorres, una de las empresas más punteras e innovadoras del panorama nacional e internacional.

Navarro nacido en la huerta de Murcia, murciano enamorado de Navarra, es un trabajador incansable que hace de la creatividad la punta de lanza de su quehacer diario.

He leído recientemente unas declaraciones en las que usted afirmaba que se hizo empresario para favorecer la creatividad.

¿Lo ha conseguido?

Me hice empresario para saborear la creatividad. La creatividad es necesaria en todas las profesiones. Todas tienen un alto componente de ingenio y creatividad, por eso unos destacan más que otros. En mi caso, me gusta mi profesión y siempre trabajo y hago cosas por mi propia vocación y porque disfruto desarrollando mi creatividad.

¿Qué importancia tiene la innovación en el Grupo MTORRES?

Todo el que se va incorporando a la empresa va aportando su capacidad creativa en función de sus aptitudes.

Con el tiempo, la empresa escribe su propia cultura, su propia dinámica en lo que respecta a la innovación. En MTORRES estamos mentalizados para hacer las cosas de gran calidad. Es la filosofía de esta empresa. Por eso nos especializamos en los mercados más exigentes, tal vez más pequeños, pero más selectos.

Supongo que el premio a la Innovación Tecnológica que recibió el año pasado de manos del príncipe Felipe será el máximo reconocimiento que podía recibir por ese esfuerzo por innovar

Creo que es el máximo galardón que puede recibir un empresario. Obtenerlo supuso una gran alegría para mí. En varias ocasiones había sido miembro del jurado que seleccionaba a los premiados y el príncipe Felipe, con el que tengo buena relación (le construimos un barco), me animaba a presentarme. Y, al final, lo hice...

¿Cómo se consigue ser referencia internacional en el mundo del diseño, desarrollo y fabricación de sistemas de automatización de procesos industriales?

Se consigue muchas veces sin darte cuenta, sin querer. Empezamos con el papel, desarrollamos una máquina y a los tres años teníamos distribuida la máquina en los cinco continentes. Consiste en



ver la oportunidad de un producto que no existe pero que intuyes que el mercado mundial va a demandar. Se puede abastecer una demanda que existe pero también se puede crear una demanda... Los éxitos mayores se consiguen cuando resuelves un problema. Cuando empezamos con el tema aeronáutico, que también tiene sus dificultades, teníamos una gran confianza en que podíamos hacerlo, y con constancia y tenacidad, lo conseguimos.

■ **Trayectoria**

¿Hay un antes y un después al nacimiento de MTorres en su vida?

Sí. Hay un antes y un después que durará hasta el fin. Ya no voy a cambiar mi forma de vivir.

Siendo murciano, ¿qué le llevó a abrir su empresa en Navarra?

Vine a Navarra a los 23 años y una navarra, la abuela de mis nietos, me

influyó bastante. Además, Navarra me enganchó mucho. Siempre digo que mi acto más inteligente ha sido elegir Navarra para vivir.

Comenzó, en 1975, fabricando maquinaria para la industria del papel, después, en 1986, se inicia en el sector aeronáutico, en 1999, en el campo medioambiental y eólico, luego llega la desalinizadora marina, el sector naval... ¿Cuál será el siguiente proyecto? ¿En qué sector?

Hay un sector que a mí me gusta: el de la maquinaria para trabajar en los fondos marinos. El mar tiene un gran futuro. Las algas, por ejemplo, son una gran reserva para la alimentación, para la medicina e incluso para la energía. Tenemos algún anteproyecto en el que todavía no hemos comenzado a trabajar por falta de tiempo. Hasta ahora, hemos hecho la fase de ciencia ficción: soñar y reflejar las ideas, no hemos entrado todavía

●

“En MTORRES estamos mentalizados para hacer las cosas de gran calidad. Es la filosofía de esta empresa”

●



■ *Fecha y lugar de nacimiento*

6 de julio de 1938 en Aljucer (Murcia), a tres kilómetros de la capital.

■ *Estado civil ¿hijos?*

Casado, dos hijos y cuatro nietos

■ *¿Qué le trajo a Navarra desde su Murcia natal?*

A los 18 años vine al norte de España a correr una carrera de atletismo y me impresionó lo verde del paisaje. Mientras en aquella época mis compañeros emigraban a Alemania, yo tenía la ilusión de emigrar al norte de España, que estaba mucho más desarrollado que el sur. Con el tiempo, a los 23 años, conocí a un pamplonés que trabajaba de director de planta de una fábrica de envases de hojalata en Murcia. Él era un ingeniero joven, sin experiencia, y yo era mecánico, pero tenía más experiencia y le resolvía muchos problemas. Cuando se montó Papelera Navarra en Cordovilla fue contratado de director de planta y me trajo a Navarra con él de jefe de mantenimiento. Me encantó y me dediqué a aportar toda mi capacidad creativa y a hacer mejoras en Papelera Navarra. Durante cinco años de mi vida di lo mejor de mí a esa empresa.

■ *Sigue muy vinculado a su tierra, ¿verdad?*

Sí, aunque allí me dicen que no soy murciano y aquí, que tengo otro acento. Siempre he ido cuatro o cinco veces al año, antes de tener una factoría allí. Y ahora, voy por lo menos una vez al mes.

■ *¿Siempre le han gustado mucho las máquinas? ¿Desde niño?*

Sí. A unos niños se les da bien el balón y están todo el día dándole patadas, a otros la

bicicleta y siempre pedaleando. A mí, cuando era niño, no me gustaba memorizar y repetir las cosas, y me dedicaba a pensar para no tener que trabajar en el campo, para huir del esfuerzo.

■ *¿Era muy complicado crear una empresa hace 30 años? ¿Cómo lo recuerda?*

Fue complicado porque en aquella época el norte de Navarra estaba en una situación casi prerrevolucionaria, con huelgas por todos los sitios... Poca gente quería ser empresario, ya que estaban mal vistos en la sociedad, se les perseguía e incluso se les mataba. En esas circunstancias, o tienes mucha vocación o no te haces empresario. Pero, mi vocación por la innovación era superior al posible miedo que te pudiera dar una situación complicada. Mi fuerza interna era más fuerte que nada y todavía sigue siéndolo.

■ *¿Es de la opinión de que todo es mejorable?*

Todo, todo.

■ *¿Dónde reside el secreto de su éxito como empresario?*

En el trabajo y la ilusión. La ilusión y la esperanza son el motor de la vida. Si algo te ilusiona y tienes la esperanza de lograrlo eso te da energía para trabajar y conseguirlo. El motor del éxito son la ilusión y la esperanza.

■ *¿Ha conseguido todo lo que quería en la vida?*

No, ni lo conseguiré nunca, es imposible. Pero tampoco me obsesiona. Se trata de cumplir con la obligación que la sociedad y nuestras creencias nos imponen y ser fiel a ello.



a ejecutarlas. Pero esa primera fase se nos ha dado bien.

¿Qué ha llevado a MTorres a trabajar en áreas tan dispares?

Casi todo es parecido. Sin quererlo, estamos aplicando muchas tecnologías de la industria papelera al sector aeronáutico. Y eso nos diferencia. Partiendo de bobinas hacemos maquinaria para construir un ala o el fuselaje de un avión. Hemos aplicado conocimiento del sector papelero al aeronáutico y eso nos ha permitido hacer una cierta revolución y nos ha hecho líderes mundiales. Ahora mismo, estamos fabricando dos máquinas que son novedad mundial: una para el nuevo avión de Boeing en fibra de carbono, el 787, y otra para el Airbus A-350.

Son conocidos, entre otras cosas, como la empresa

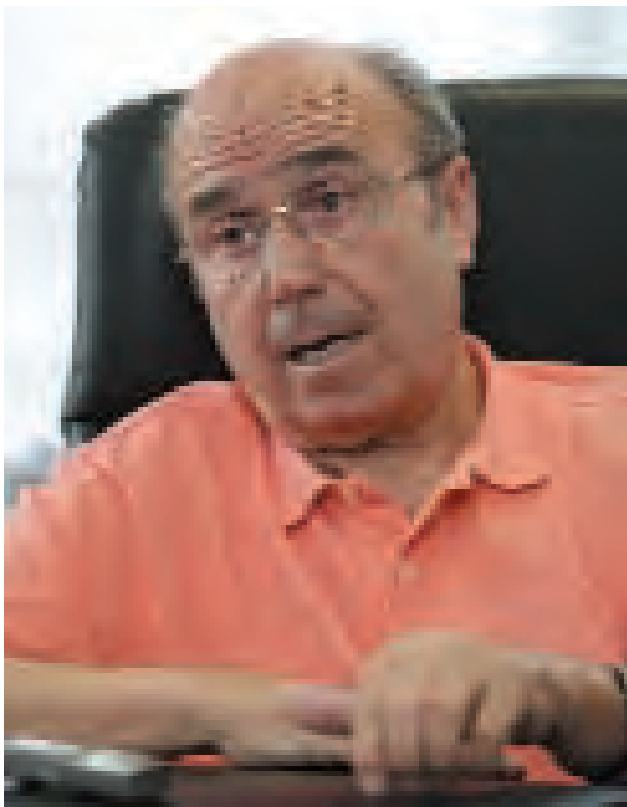
española que más ha contribuido a la fabricación del Airbus. ¿El sector aeronáutico es el más importante para su empresa?

Todos tienen igual importancia, pero, en este momento, el que tiene más trabajadores y mayor facturación es el aeronáutico. No obstante, dentro de poco, facturaremos más en la división eólica.

¿Qué proyectos destacaría de los que están abordando en este momento? ¿Hay alguno que sea más reseñable?

Los más avanzados son los de materiales compuestos. Estamos desarrollando una máquina que tiene como gran novedad que la cuchilla rotativa puede cortar a 90 grados pero también girar el ángulo, lo que aumenta la productividad y disminuye los desperdicios. Tiene aplicación para la industria aeronáutica y sobre todo para la

●
 “Siempre digo que mi acto más inteligente ha sido elegir Navarra para vivir”
 ●



fabricación de palas de aerogeneradores. En esta área, todos los fabricantes tienen grandes problemas de calidad; por el tamaño, los procesos son manuales, no son repetitivos, y el mercado está demandando la automatización en la fabricación de palas. En los procesos que se hacen a mano, como no hay fiabilidad, los coeficientes de seguridad que se exigen son mayores; en los automáticos, los coeficientes de seguridad exigidos son menores. Y el producto sale más barato.

Abaratar los costes es el objetivo...

Eso es. Hay que conseguir producir el kilovatio cada vez más barato.

MTORRES da trabajo a más de 500 personas. ¿Qué cualidades tiene que tener un trabajador para poder incorporarse a su empresa?

Que sea una persona normal, nosotros la haremos excepcional [bromea]. Con el tiempo viene la especialización y la diferenciación. Pero esas cualidades las adquiere en la empresa.

Cuentan con 650 clientes en los cinco continentes. ¿Cómo se consigue eso?

En la división que más clientes tenemos es en la de papel, porque hay muchas empresas que se dedican a ello. Nuestra entrada en el papel fue muy rápida porque lo hicimos en un momento de crisis económica y también de crisis de ideas, en el caso de la empresa más importante del sector, que llevaba 50 años exportando maquinaria por todo el mundo. Peleamos porque comercializaran nuestro producto con nuestra marca, y lo conseguimos, por lo que cuando esa empresa desapareció, lo teníamos distribuido en los cinco continentes. ■

25 años sirviendo a la industria y comercio



Bolsa de negocios



512 Mb 1 Gb 2 Gb 4 Gb 6 Gb 8 Gb

Memorias USB



Lanyards

Visite nuestra exposición

Más de 6000 referencias

Solicite nuestro catálogo 2008 sin compromiso



CREACIONES PROMOCIONALES
JUAN GONZÁLEZ S.A.

El mejor apoyo para promocionar su empresa

DONDE SIEMPRE
Iturrana, 7 y 9 bajo
31007 PAMPLONA

ALMACÉN
Río Alzania, 21
31007 PAMPLONA

Tel. 948 19 88 88 (3 líneas) · 670 42 28 40 · Fax: 948 17 26 13
e-mail: Info@creacionespromocionales.com
www.creacionespromocionales.com