

Manuel Torres / MTorres

“Airbus o Boeing valoran más nuestro conocimiento que nuestras máquinas”

MLA

En apenas 27 años MTorres, una pequeña empresa familiar de automatización de procesos para la industria papelera se ha hecho su hueco en los sectores aeronáutico y de energías renovables y hoy se codea con los mayores fabricantes mundiales de aviones civiles y militares y se dispone a montar y promover en Navarra los primeros parques eólicos al estilo alemán, pequeños y dispersos. “Apenas cinco o seis aerogeneradores multipolares de grandes dimensiones y mayor potencia que los actuales, que reducen el impacto ambiental y producen más energía” explica su fundador y propietario, Manuel Torres. Un negocio “con mayores posibilidades de rentabilidad que el papelero o el aeronáutico” que centra las expectativas de una empresa que prevé facturar 67 millones de euros este año frente a los 36 de 2001.

De momento, sus máquinas de soldadura láser, laminación de fibra de carbono o encintado automático han dado el salto al exterior —ya en 2001 MTorres vendió el 45% de su producción en la Unión Europea y el 16% en Estados Unidos— y entre sus clientes figuran Casa, Dasa, EADS, Boeing, Northrop, British Aerospace, Embraer y Airbus.

PREGUNTA.— ¿Cuáles son los retos que se plantea MTorres en el campo de la aviación? ¿En que proyectos participa actualmente?

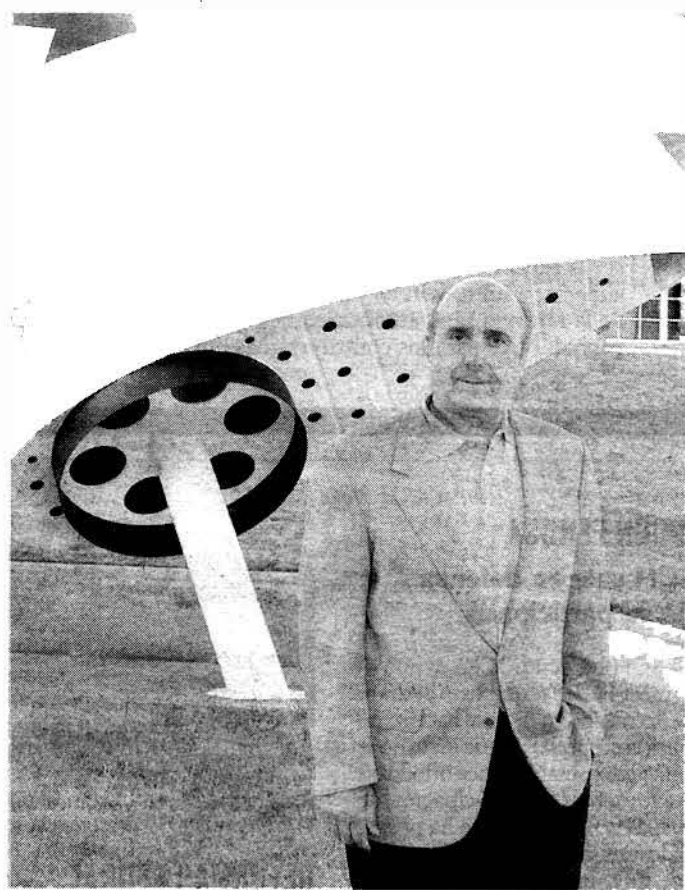
RESPUESTA.— El reto es siempre reducir el peso y el coste del avión e introducir para ello nuevos procesos productivos, nuevas tecnologías y nuevos materiales como la fibra de carbono, un componente más ligero, flexible y resistente que el aluminio tradicional y que ya no resulta tan caro. Respecto a los proyectos, en este momento participamos con diversas máquinas en el proceso de fabricación del Airbus 380, ya muy avanzado, fundamentalmente en la sección 19 (zona de cola), que es en un 90% de fibra de carbono. También hemos vendido varias máquinas para el proyecto del A400M, el nuevo avión europeo de transporte militar.

P.— ¿Y en Estados Unidos?

R.— Nos han llamado para formar parte del equipo de trabajo que está definiendo el nuevo proyecto de Boeing, el Sony Cruiser, que podría tener entre un 70 y un 80% de su peso en fibra de carbono. Es la primera vez que se ha invitado a los fabricantes de máquinas y herramientas para aportar ideas junto a diseñadores e ingenieros de fabricación. Empiezan a valorar más nuestra capacidad creativa, nuestro conocimiento que las máquinas en sí.

P.— ¿Se acabó la etapa de buscar clientes? ¿Llaman ellos?

R.— Ese es uno de nuestros logros: la fidelidad de los clientes. Como hemos desarrollado pro-



DNI

Empresario por vocación, Manuel Torres renunció a su puesto en Papelera Navarra para “poder crear” y, desde entonces, todo lo que gana lo reinvierte íntegro en investigación y desarrollo. Una filosofía que “sustenta el éxito de esta compañía”.

24 HORAS...

7.30h. Fruta, tostadas y, si se tercia, huevos con jamón para iniciar el día. **8.30h.** Ya en la empresa, programar la jornada, reuniones y seguimiento de los proyectos en marcha. **13.30h.** Almuerzo breve y frugal y toda la tarde para plantearse otros retos y crear. **20.30h.** La vuelta a casa, si es posible en bici, para seguir pensando.

yectos muy novedosos en los 90, el cliente nos pide ahora más creatividad para mejorar sus procesos productivos y, de momento, nunca les hemos fallado.

P.— ¿El futuro de MTorres se centra en la energía eólica?

R.— Las posibilidades de la energía eólica tienen un potencial de rentabilidad mayor que las del sector aeronáutico y ese es un campo que queremos desarrollar.

Pero, desde luego, sin renunciar a nuestros otros sectores de actividad.

P.— ¿Quiénes serán sus clientes en el mercado de los aerogeneradores?

R.— No queremos clientes en este segmento, vamos a probar nuestro producto en pequeños parques experimentales en Navarra y queremos gestionarlos directamente. Seguimos el modelo alemán, el más respetuoso con el medio ambiente, que solo permite hacer parques pequeños, con 5 ó 6 máquinas, y muy dispersos. Este sistema genera más porcentaje de energía eólica puesto que no hay concentración.

P.— ¿Cuál es el principal activo, la clave del éxito de MTorres?

R.— Indudablemente, el conocimiento. Todo lo que gana la empresa se invierte en I+D. Buscamos el equilibrio entre la inversión en desarrollar conocimiento y la necesidad de crecer para exportarlo. Esa es nuestra filosofía, que comparten nuestros 380 empleados repartidos entre Pamplona, Madrid, Murcia y EEUU, en gran parte ingenieros. Renunciamos a un crecimiento rápido en pro de la estabilidad y la seguridad.

P.— ¿Es difícil proteger ese conocimiento?

R.— El espionaje industrial es un tema que nos preocupa mucho sobre todo si la Justicia no lo combate adecuadamente. Es una de las cosas que planteo en el Ministerio de Ciencia y Tecnología, que desarrolla una política de apoyo muy favorable a las empresas que desarrollan conocimiento: Es preciso que la justicia progrese en paralelo a ese desarrollo para evitar un desfase que frena el desarrollo del conocimiento y crea inseguridad.