

Un operario trabaja en las instalaciones de la firma M-Torres.

DE PAMPLONA A SEATTLE, CON ESCALAS

El grupo navarro M-Torres se afianza como proveedor para los fabricantes de aeronaves Boeing y Airbus y prepara su entrada en el sector de la automoción

MARILÉN ECHAPARE

El Grupo M-Torres, fundado en Navarra en el año 1975, que se dedica a diseñar, desarrollar y fabricar maquinaria para procesos industriales; tiene una obsesión: la innovación por encima de todo, la curiosidad por lo desconocido. Es un ejemplo de cómo una firma puede ser un reflejo fiel de la persona que la imaginó y puso sus cimientos. El murciano Manuel Torres intenta transmitir un entusiasmo que se contagia a toda la fábrica de la localidad de Torres de Elorz.

Su primer mercado fue el del papel. "Llegué con 23 años a Navarra, entonces era la primera crisis del petróleo, yo no quería irme de España, así que decidí venir a la parte más desarrollada de nuestro país en aquellos años, al norte", relata Torres. El hoy empresario comenzó su andadura en la firma Papelera Navarra y fue ahí donde vio su primera oportunidad de negocio. Creó una máquina que automatizaba el proceso de alimentación de papel para la fabricación, en este caso, de cartón ondulado.

El éxito de su primer invento fue tal que a los dos años la máquina ya estaba presente en los cinco continentes. Hoy, la firma emplea a más de 700 personas en todo el mundo, sus productos están presentes en más de 70 países y cuenta con unos 600 clientes. Solo en 2014 facturó 140 millones de euros y su previsión para este año es llegar a los 150 millones. La empresa destina, cada año, entre un 7% y un 10% de sus ingresos a innovación y desarrollo y ha patentado en sus 40 años de historia unas 150 invenciones.

"Nuestro mercado es el mundo, buscamos oportunidades de negocio allí donde la tecnología supone una barrera de entrada", explica Luis Izco, director general de la empresa. A lo largo de su historia, han revolucionado el mercado papelerero automatizando cada proceso que fuera posible. Han diseñado y fabricado máquinas para la conversión de bandas flexibles, sistemas de transporte de bobina y de control de tensión de banda, entre otras. "El sector del papel ya está muy maduro, por eso, con los años, buscamos otros mercados don-

de pudiéramos conseguir innovaciones más rupturistas", añade Izco. En energía eólica, por ejemplo, la firma lleva años en el diseño e instalación de procesos de fabricación automatizada de palas y otros componentes para esta industria.

La empresa se ha financiado a lo largo de su historia con fondos propios, con el dinero que obtienen de sus actividades de I+D. Sin embargo, M-Torres ha contado en varias ocasiones con el apoyo de diferentes Administraciones públicas, como el Gobierno de Navarra, el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) y algunos ministerios.

EXPANSIÓN CLAVE

Su afán innovador les llevó a introducirse en el mundo de la aeronáutica a finales de los años ochenta. Su trayectoria dentro de este mercado es tal que sus principales clientes son empresas como Boeing o Airbus. La empresa se ha especializado en diseñar y crear las máquinas con las que luego se construyen los aviones de las compañías más importantes. En sus ins-

talaciones se pueden ver estas máquinas aún en construcción, algunas a medias y otras ya terminadas. Tienen unas dimensiones enormes y todas están diseñadas en tonos grises claros y azules, colores que representan a M-Torres. La mayoría de sus empleados son titulados universitarios, en torno a un 60% de su plantilla, y, además, la media de edad no alcanza los 40 años. "Para M-Torres la formación es uno de los valores principales, su presidente ha sido capaz de transmitir y crear una cultura por la innovación, algo que nos diferencia de nuestros competidores", comenta Izco.

En la década de los años noventa, los aviones se construían con aluminio. Entonces, la empresa vio el gran potencial que tenía la fibra de carbono, un material que permite hacer los aviones más ligeros, menos pesados, de manera que pueden transportar mayor carga, con sus consecuentes beneficios. M-Torres participó entonces en el primer Plan Tecnológico Aeronáutico en España y creó la primera máquina para manejar y fabricar componentes del fusela-

LA FIRMA CUENTA CON DIVISIONES DE MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA DEL PAPEL Y LA EÓLICA

LA EMPRESA TIENE 700 EMPLEADOS Y UNA DECENA DE SEDES REPARTIDAS POR EL MUNDO

je de un avión en fibra de carbono. El problema de este material es el coste, ya que solo un kilo de fibra de carbono ronda los 60 euros, de manera que el reto de M-Torres en este sector pasa por conseguir una evolución de la materia prima para abaratar sus costes.

El grupo tiene 10 sedes repartidas por todo el mundo. Una de sus últimas acciones fue la adquisición en 2012 de Pacifica Engineering Inc, una empresa dedicada a suministrar ingeniería de diseño aeronáutico cerca de Seattle, en el Estado de Washington (EE UU), próximo adonde está radicada Boeing. La compra de esta compañía, rebautizada M-Torres América, tiene como objetivo la consolidación del grupo navarro en el mercado internacional y, sobre todo, en el norteamericano. La firma ya trabaja con la multinacional aeronáutica en la automatización del proceso de fabricación del ala del 787 Dreamliner.

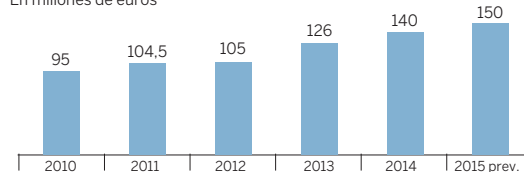
NUEVOS MERCADOS

"Siempre hemos sido capaces de encontrar un hueco en cualquier mercado; si la puerta para entrar es pequeña, nosotros la hacemos grande", asegura el presidente Manuel Torres. La empresa ya ha empezado a explorar un nuevo sector, el de la automoción. "Es un mercado delicado, difícil, y lo estamos conociendo. Aunque nuestra gente está preparada y es capaz, así que lo conquistaremos", explica el fundador.

Torres ha sido galardonado este año con el Premio Nacional de Innovación en la categoría Trayectoria Innovadora. El premio se lo concedió la Secretaría de Estado de I+D+i, por su "fuerte compromiso con la innovación y su capacidad de desarrollar actividades de transferencia tecnológica en sectores como el aeronáutico o energético".

Facturación de M-Torres

En millones de euros



VENTAS POR CONTINENTE



Fuente: elaboración propia.

EL PAÍS