



Pie

FIRMA

# MTorres trabaja en la fabricación de una nave espacial para Marte

Se trata de un proyecto para la Nasa, para el que mantiene conversaciones con el fabricante Northrop Grumman

Lo anunció Manuel Torres en unas jornadas sobre experiencias empresariales organizadas en Pamplona por Caja Madrid

MARIALUZ VICONDOA  
Pamplona

El nuevo proyecto en el que está trabajando la empresa navarra MTorres tiene como destino Marte. Se trata de un cohete y de su nave espacial que la Nasa quiere lanzar desde la Luna a Marte y que está incluido dentro del proyecto Ares. Para ello, el fabricante aeroespacial Northrop Grumman mantiene contactos con MTorres, de quien ha sido cliente, para que la empresa navarra pueda fabricar una nave espacial que pueda llegar al planeta Marte. "Es nuestro nuevo proyecto espacial para 2030, para el que toda nuestra experiencia es básica. Nuestro objetivo es hacer en un futuro próximo en Pamplona una nave espacial climatizada para la Nasa". Así lo explicó Manuel Torres, presidente de MTorres, ante cerca de un centenar de profesionales que acudieron ayer en Pamplona a las VII Jornadas de Financiación, Internacio-



**LOS CONFERENCIANTES SOBRE EXPERIENCIAS EMPRESARIALES:** José Luis Ciordia, vicepdte. de ventas de Hussmann Koxka; Ricardo Lláster, director general de Timac Agro España; Julián Goñi, pdte. de Julián Goñi e Hijos, SL; Miguel Iraburu, presidente de Azkoyen; Fátima Ruiz, vicepresidenta de la Asociación de Periodistas de Navarra y moderadora; Manuel Torres, presidente del grupo MTorres; Miguel Rico, presidente de Miguel Rico y Asociados Promoción; Jean Luc Morabito, consejero delegado de Guardián Tudela, y Enrique Ordieres, presidente de Laboratorios Cinfa.CALLEJA

nalización y Experiencias Empresariales, organizadas por Caja Madrid y el periódico financiero El Nuevo Lunes. Una sesión en la que distintos directivos de las empresas explicaron las recetas que están aplicando ellos mismos en estos momentos de crisis. Manuel Torres, que impactó a oyentes y ponentes con sus proyecto espacial, aseguró que "los grandes éxitos los tenemos en periodos de cambio y recesión y por eso somos muy optimistas de cara al futuro".

Manuel Torres, quien recordó

## Caja Madrid incrementa el 9,9% los préstamos a empresas navarras

Caja Madrid, organizador de las VII Jornadas sobre Financiación, Internacionalización y Experiencias Empresariales, celebradas ayer en Pamplona, incrementó el volumen de financiación a empresas de Navarra durante el año 2008 en el 9,9%, hasta alcanzar un importe total de 259,2 millones de euros. La entidad cuenta con un centro de empresas en Pamplona, con seis gestores especializados que prestan su servicios en tesorería, proyectos de inversión y financiación y en planes de expansión nacional e internacional. Caja Madrid ha suscrito diferentes convenios de colaboración con el Instituto de Crédito Oficial (ICO) para facilitar la financiación para empresas y autónomos.

ante la audiencia que su empresa surgió por su vocación personal hacia lo desconocido ("Nunca hemos nada que se haya hecho antes", dijo), explicó que esta crisis financiera va a suponer "un antes y un después" en energías renovables. "No serán sostenibles mientras no se baje su coste, porque, quién la va a pagar en un futuro, ¿el jubilado, el parado?", se preguntó. Por ello, este empresario reafirmó que la apuesta de las renovables está en el mar, donde confluyen diferentes fuentes de energía y que permitirán que sus costes se aproximen a los de la energía tradicional en un plazo de cuatro años. MTorres, empresa dedicada a la fabricación de maquinaria para sectores como papelerero, aeronáutico y renovables, también está trabajando en este campo.

Por su parte, Miguel Iraburu, presidente de Azkoyen, destacó que una de las estrategias seguridad por esta empresa peraltesa, fabricante de máquinas vending y medios de pago, ha sido la de las adquisiciones. "En épocas de crisis hay oportunidades. Y si podemos adquirir una compañía internacional que se pone a tiro, vamos adelante", explicó. Pero resaltó que para ello, antes es necesario haber definido la estrategia y los objetivos que persigue la empresa. "Buscamos negocios de futuro, que la compañía que se compra tenga una buena gestión, que tenga un tamaño determinado, en mercados en expansión, que puedan crecer internacionalmente y que estén en sectores poco cíclicos", añadió el directivo pamplonés. Esta última razón es la que motivó la compra de la alemana Primion, dedicada a sistemas de seguridad, que, a pesar de suponer una nueva línea de negocio para Azkoyen, "se trata de un sector anticíclico, de alto valor añadido, ubicado en un país campeón como es Alemania y con seis filiales en Europa".

### En vez de cambiar, renovar

"Si no hay dinero para que nuestros clientes cambien las máquinas, ayudémosles a renovarlas". Ésa fue la idea defendida por José Luis Ciordia, vicepresidente de ventas de Hussmann Koxka. Explicó que una de las estrategias que está siguiendo la empresa es impulsar un negocio que hasta ahora no tenía papel importante, el de las piezas de repuesto. "El volumen de negocio es menor, es cierto, pero el margen es mayor. Ayudamos a nuestros clientes a 'reabrir' sus tiendas, con operaciones de marketing", añadió.

Por su parte, Miguel Rico, presidente de Miguel Rico y Asociados Promoción, explicó que la experiencia de llevar más de 30 años en el sector inmobiliario la ha permitido anticiparse a las soluciones de la crisis. Y su diversificación fue encaminada hacia la búsqueda de despojos en agricultura para biomasa. "Para ello fuimos a Andalucía y persiguiendo ese objetivo topé con un tipo de cultivo de aceituna que provocaba una productividad seis veces mayor por hectárea", explicó. De ahí a pasar al negocio del aceite, un paso.

En la jornada, también intervinieron Julián Goñi, presidente de Julián Goñi e Hijos, SL; Ricardo Lláster, director general de Timac Agro; Jean Luc Morabito, consejero delegado de Guardián Tudela, y Enrique Ordieres, presidente de Laboratorios Cinfa.