

MI abuelo tenía un molino en Murcia". Así empieza a contar su historia Manuel Torres. "Y yo me iba al molino, en lugar de ir a la escuela, a ver cómo funcionaban las turbinas y cómo la energía del agua se convertía en mecánica para mover unas piedras que molían el trigo..." Quién le iba a decir, cuando con diez años marchaba por el camino de ese molino, el rumbo que tomaría su vida. Quién le iba a decir que terminaría precisamente haciendo molinos (eso sí, de viento) generadores de electricidad.

Manuel Torres Martínez nació en un pequeño pueblo a tres km. de la ciudad de Murcia, en Aljucer, en 1938. Era el pequeño de siete hermanos y su padre, que tenía una empresa de neumáticos del automóvil, murió cuando tenía dos años. El negocio se vendió y la familia empezó a vivir de la huerta que tenía. «Era pequeña pero con cinco robadas una familia podía sobrevivir». Su infancia la asocia a esa huerta en la que él también trabajaba y a una vida entre mujeres porque los dos hermanos que tenía eran los mayores y para cuando él tuvo uso de razón ya no estaban en su casa. Se crió entre sus hermanas y su madre.

Para esta persona que se define autodidacta «en todo» (y recalca lo de «en todo»), fue fundamental esa infancia en la que corría por la huerta, se bañaba en las acequias, se es-

Aquí, Manuel Torres, añade algo más: «en unos tiempos más difíciles que los de ahora». Pero reflexiona y matiza. «Bueno..., ahora también la juventud lo tiene difícil para hacerse empresario, pero entonces teníamos menos y arriesgábamos más. Ahora la juventud tiene tantas oportunidades que no acepta los riesgos de la aventura empresarial».

Él la aceptó. Vendió el desarrollo productivo a Papelera pero se quedó con la propiedad intelectual. Sería su primera patente. Así que podía venderlo a otras empresas. Volvió a Murcia a otra papelera donde comenzó a trabajar a la vez que instalaba el nuevo desarrollo. Pero tenía dos cosas ya metidas dentro de sí mismo, su afán por seguir inventando y Navarra. Dice que fue obra de la providencia el nacer un seis de julio. «Echaba de menos esta tierra más que mi mujer (nos habíamos casado antes de ir a Murcia)».

Ya establecido por su cuenta, volvió a hacer una propuesta a Papelera Navarra. Se trataba de hacer un empalmador de bobinas en sus instalaciones. A cambio, si salía bien, se lo regalaba, en agradecimiento a las facilidades prestadas. Una vez más, salió bien.

La máquina ha estado funcionando hasta hace unos meses, que ha sido sustituida por otra, así que se la han devuelto después de 26 años. «La dejé "prestada" durante este tiempo, sin cobrar alquiler», bromea. Ahora busca el lugar adecuado para hacer un monumento a este primer prototipo que, en su día, regaló

El molino de su abuelo

capaba al monte... Una etapa en la que, a cuenta de las broncas de sus hermanas y madre, empezó a interesarse por un motor de gas pobre que usaba su abuelo... en el molino, a 200 metros de su huerta. Pasaba horas allí, lo reparaba y eso le iba despertando su curiosidad por la mecánica. «Vivía en un ambiente de libertad, sin influencia de nadie, eso te hace ser independiente, rebelde.»

Al buscar el origen de su capacidad creativa, se remonta a su infancia. «Veía un reloj y lo destripaba o desmontaba una bici. Es una forma de ser, desde niño tenía interés por la creatividad, huyes de lo convencional, hasta en los estudios, y te concentras en lo que crees que está más relacionado con la creatividad. Lo importante en la vida es ser creativo. Los principales dones que recibes al nacer son la libertad y la creatividad.»

Encaminó rápido sus intereses porque sabía para qué servía y para qué no. Por eso, aunque siempre le había interesado la electricidad decidió estudiar mecánica en una escuela de formación profesional en Murcia, de los 15 a los 19 años. «Los electrónicos son gente de mucha fe, porque creen en lo que no ven, en la existencia del átomo. Mi mente sólo es

capaz de entender la forma física, lo que se ve. Yo no tenía capacidad de aceptar aquello que no tenía capacidad de entender».

Inventor de máquinas

De su época de reparar el molino, los relojes, las bicis... pasó a la de inventar; ya lo hacía en sus épocas de estudiante. Siendo aprendiz, desarrollaba máquinas para el sector de radiadores del automóvil. Y, al terminar sus estudios, pasó a una empresa de esta actividad en Murcia. Era de su tío, se llamaba "Radiadores Torres". Porque todavía no sabía que quería ser empresario y mientras llegaba el momento "utilizaba" las empresas para poder desarrollar sus productos. «Yo no tenía vocación de empresario, sólo soñaba con trabajar en empresas que me permitieran desarrollar mi creatividad.»

Después, pasó a trabajar en una fábrica de envases de hojalata, "Derivados de hojalata de Murcia" se llamaba. Se incorporó a la sección de mantenimiento. Allí había un ingeniero pamplonés, José Luis Guerendiain, que se fue a trabajar como jefe de producción a Papelera Navarra. Entonces, le llamó a Manuel Torres para que se incorporara como

jefe de mantenimiento. Era 1961 y él tenía 23 años. Fue el comienzo de su relación con la comunidad donde, más adelante, se asentaría, personal y profesionalmente. Y el inicio de una fructífera relación con

Papelera Navarra, una empresa que le apoyó en todo momento, según explica. Porque fue ahí, precisamente, donde se dio cuenta de que tenía que hacerse empresario para desarrollar su capacidad creativa.

Después de trabajar cinco años, propuso a Papelera Navarra hacer un desarrollo para mejorar un proceso de producción que requería una inversión de 300.000 pesetas de las de hace 35 años. Se trataba de un sistema de troquelado rotativo para impresoras. «Había que esperar hasta los próximos presupuestos y que el consejo lo aprobara». Su impaciencia le llevó a hacer una propuesta curiosa a la empresa. «Yo hacía el desarrollo por mi cuenta y riesgo. Si salía bien, me lo pagaban. En caso contrario, las pérdidas para mí.»

Mi hice empresario

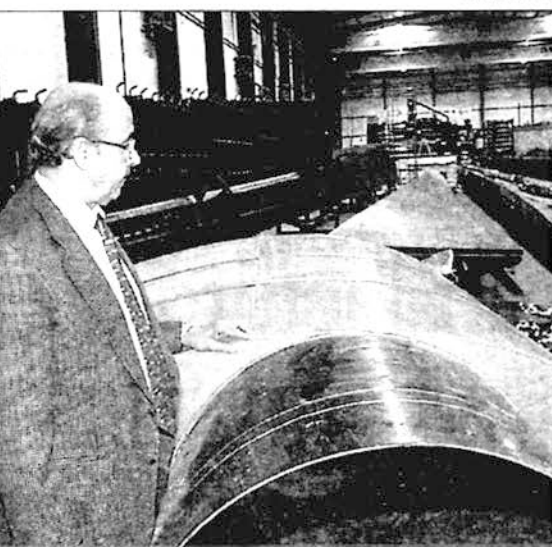
Hizo esta propuesta a la empresa, y a su mujer, entonces novia, Amparo Lusarreta, tuvo que presentarle otra: invertir los ahorros que tenía para la entrada del piso. La apuesta salió bien. «Lo hacía en horas fuera de trabajo, yo ponía los materiales y medios pero lo desarrollaba en Papelera. Así fue como, sin darme cuenta, me hice empresario.»

a Papelera Navarra y que ahora ha vuelto a su origen.

El anticipo de un cliente

Siguió inventando en su casa, aumentando los productos y las ventas. Recuerda con cariño un viaje a Madrid, cuando acudió a ver un cliente del sector del cartón que tenía un problema. Él tenía la solución, se trataba de un portabobinas que podía fabricar. «Era mi primera operación como empresario pero yo no tenía solvencia económica. El cliente no sabía si fiarse. Yo le decía que él era quien tenía que asumir el riesgo del desarrollo porque yo era insolvente. Le expuse mi argumento: "Usted tiene un problema y yo tengo la solución; usted tiene capacidad para asumir el riesgo, pero yo no". Le convencí. Mi primera acción empresarial la hice con el anticipo del cliente. Hice tres máquinas financiadas por él. Funcionaron bien y me encargaron siete más.» Este cliente es Lantero (propietario hoy de Gráficas Estella) y sigue siendo cliente. «Es también un gran amigo. Los buenos clientes, si son buenos, son grandes amigos.»

Llegó un momento en que decidió constituir la empresa M.Torres en 1975, dedicada, en un comienzo, a maquinaria para el sector papelerero. En 1986 entra en el sector aeronáutico.



Manuel Torres en el interior de su empresa.

Hoy compete con los grandes del sector para tener entre sus clientes a Boeing, Daimler-Benz Aerospace, CASA, EADS, Northrop, Alenia o British Aerospace. Esto le produce, según explica, no grandes alegrías, sino una «satisfacción serena, tranquila producida por el trabajo de 30 años». «Son hitos en la vida que se van cumpliendo y me produce la satisfacción del deber cumplido.»

Otro hito de su historia lo marca el año 1999. Entonces, entra en el sector eólico con

la fabricación de aerogeneradores de 1.500 kilovatios y palas de fibra de carbono. Además tiene una planta en Murcia (desde hace cuatro años) y otra de software en Madrid (desde hace tres años). El año pasado abrió oficina comercial en California. Su iniciativa empresarial se ha convertido hoy en una empresa de 353 trabajadores (220 en Torres de Elorz; 120 en Murcia; diez en Madrid y tres en EEUU) que factura unos 6.000 millones de pesetas.

El desarrollo y el crecimiento de la actividad ha obligado a Manuel Torres a renunciar a una de sus grandes aficiones, la práctica del ciclismo, en el velódromo de la empresa. Esta instalación tiene casi los mismos años que la empresa pero ahora está llena de máquinas. «Es un privilegio que he perdido. La

empresa es lo primero». Si están libres y sin ocupar por las máquinas la pista de tenis y el frontón que utilizan los trabajadores a la salida del trabajo y los fines de semana. Así que las exigencias de la empresa le han llevado a limitar la práctica de la bici a los fines de semana. Todos los seis de julio, cuando está en Navarra, coge la bici, sube a un monte y calcula el tiempo para llegar a la cima a las doce de la mañana. Es su forma particular de celebrar el chupinazo.

JAVIER SESMA