

Frenazo a las ventas de coches en España

AUTOMOCIÓN Después de tres años de récords de ventas, las matriculaciones han comenzado a reducirse. Los fabricantes trabajan para evitar que el sector de la automoción entre en crisis

PATRICIA PÉREZ ZARAGOZA
MI CARTERA DE INVERSIÓN

La subida de los tipos de interés y su lógico impacto sobre las economías domésticas es uno de los

factores que justifican, según fuentes del sector, la desaceleración de las ventas que se ha producido este año en el sector de la automoción. Ahora, los españo-

les compran menos coches y, además, se gastan menos en el vehículo. Los últimos datos, de septiembre, muestran que el desembolso medio para comprar un

vehículo bajó, por primera vez en dos años, un 1,6%. Los fabricantes afirman que mantienen su apuesta por la tecnología, el bajo consumo y los precios ajustados.

> 2



JOSÉ CARLOS CORDOVILLA

Santiago Palacio, de Mudanzas Gamo y Mostos Greip a Tutti Pasta

El bilbaíno Santiago Palacio Goytia llegó a Pamplona con 17 años para estudiar perito agrícola. A partir de ahí, inició una vida profesional por muy diversos caminos, que concluyeron el pasado día 17 cuando dejó la presidencia de Tutti Pasta en manos de otro socio: Sixto

Jiménez. Ponía fin así a una dilatada trayectoria empresarial, que le ha llevado a fundar tres empresas en el último siglo en Navarra: en 1954, Transpaquetería Gamo, hoy en manos de su secretaria de entonces; Zumos de Navarra en 1977 (hoy, de Pepsico); y Tutti Pasta, en 1987.

> 4 Y 5

Llega Matelec

IFEMA El Salón Internacional de Material Eléctrico y Electrónico se abre con numerosas novedades

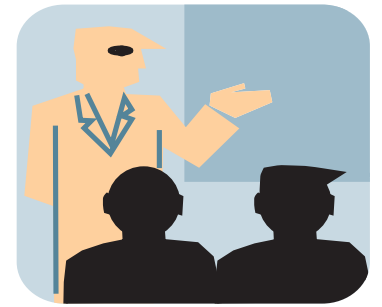
R.I.
MI CARTERA DE INVERSIÓN
Matelec, el Salón Internacional de Material Eléctrico y Electrónico, abre sus puertas en Feria de Madrid el próximo día 24 con numerosas novedades. La construcción y la rehabilitación siguen siendo los motores del mercado aunque la tendencia

exportadora de las empresas y los nuevos conceptos tecnológicos, como la Televisión Digital Terrestre (TDT) y el Hogar Digital abren oportunidades actuales y futuras para todo el colectivo. Cerca de 1.200 empresas, de las que 227 son extranjeras, participarán en esta feria hasta el próximo día 28.

> 6



Antena de televisión digital./JOSÉ CARLOS CORDOVILLA



Enseñar a enseñar o cómo formar a formadores

DOCENCIA Enseñar no sólo requiere ciencia sino también arte. Aula 2, en Pamplona, es uno de los centros que muestra a los alumnos que quieren impartir clases algunas técnicas para desenvolverse mejor en las aulas. El perfil de los alumnos que acuden es heterogéneo: abarca desde recién licenciados hasta profesionales de 55 años pasando por docentes que quieren actualizar sus conocimientos.

> 16



Oferta de puestos de trabajo

EMPLEO En las páginas dedicadas a las ofertas de empleo, los interesados pueden encontrar numerosas ofertas, de muy distintas características y con requerimientos muy variados para acceder a los trabajos que ofrecen diversas empresas, tanto para puestos a desarrollar en Pamplona, como en localidades de Navarra y en otras comunidades españolas (en concreto, Aragón, Asturias, Cantabria, Castilla y León, La Rioja y País Vasco).

> 7 A 15

La agricultura, motor de la economía de Navarra

AGRICULTURA El catedrático de Producción Animal de la UPNA Antonio Purroy ha dicho que «más vale que Navarra no ha abandonado su tradición agrícola, ya que la producción agraria es la materia prima de la industria agroalimentaria, que es el segundo subsector industrial en importancia después de la automoción».

> 5

Santiago Palacio, un empresario 'con prisa'

PERFIL Primero se embarcó en las mudanzas, con Gamo. Luego, vendió para fabricar mosto y zumo Greip en Tafalla. Su tercer 'hijo' fue Tutti Pasta, empresa de la que se 'jubiló' como presidente el pasado martes.

PILAR MORRÁS.
PAMPLONA.

La primera vez que vino a Pamplona, en 1950, Santiago Palacio Goytia estrenaba 17 años y se sintió feliz. «Me dio la sensación de que venía al campo», dice. Recaló en una residencia de la calle Bergamín, mientras estudiaba perito agrícola en la escuela de Villava. Recuerda disputarse, detrás del Instituto del II Ensanche, un terreno para jugar al fútbol «con el pastor que lo invadía con las ovejas». Sexto de diez hermanos de una familia «acomodada» de Bilbao, con domicilio en la avenida Campo de Volantín «pegando a la ría», explica que el Bilbao de entonces «era bastante feo: había mucho humo y llovía horrores».

En su infancia, afirma, «éramos siempre catorce a la mesa»: sus padres, diez hermanos y dos primos carnales. Lo que nunca faltaba en ella, pese a sufrir los bombardeos de la guerra civil y el pan negro de la posguerra, eran el vino y el mosto. Venían de Laguardia, en la Rioja alavesa, donde su abuelo Cosme había fundado Bodegas Palacio, cuya oficina principal, sita en Bilbao, regentó su hijo Ángel Palacio, ingeniero agrónomo y padre de Santiago, durante 40 años. «Mi padre estudió enología en Montpellier y era toda una institución en La Rioja. Hace 60 años, tenía la viña en espaldera».

Santiago decidió estudiar perito agrícola, un poco por seguir los pasos paternos (sus hermanos mayores se decantaron por otras opciones como aparejador, químico o perito industrial) y sobre todo por prisa. «Vi claro que tenía que elegir una carrera corta porque así me independizaba pronto y dejaba de ser una carga», dice. Pamplona «tenía la ventaja de estar cerca de casa» y además «la carrera era liviana». No así, el examen de ingreso. Ese año, entraron 18.

Catastro en Burgos

Tres años después, acabada la carrera, supo que había demanda de peritos en la Diputación de Burgos y entró a trabajar para el catastro de riqueza rústica de la provincia. «Íbamos de finca en finca y poníamos la calificación: si era un erial o un regadío de primera. Según lo que pusiéramos, le cobraban la contribución». Dice que nació «con espíritu empresarial» porque, ya en este primer empleo, como autónomo, fichó a dos trabajadores. «Les daba un sueldo y una comisión, y yo trabajaba a destajo, así que si lo hacía en tres meses, mejor que en uno». Dedicaba 14 horas al día entre el campo y los ayuntamientos, dice.

Transpaquetería Gamo

Pero Santiago tenía prisa por volver: «me eché novia en Pamplona justo al acabar la carrera», dice. Y el año que pasó en Burgos fue un ir y venir, primero en su Lam-

bretta, y después el Renault 4/4 que compró con sus primeros ingresos. «Quería ganar dinero para casarme con ella», dice. Así que «con cuatro perras ahorradas y 100.000 pesetas que me avaló mi padre en la Caja Municipal de Pamplona, monté la primera empresa». 'Ella' era M^a Luisa Ochoa, con quien contrajo matrimonio a los 24 años y tuvo seis hijos. El próximo 1 de julio «si Dios quiere» celebrarán sus bodas de oro.

La primera empresa de Santiago no tenía nada que ver ni con el campo, ni el vino, ni los catástrofes. Era Transpaquetería Gamo, una empresa de mudanzas que «hacía la competencia», con tres motocarros, a los mozos de Autobuses y sus carretas para llevar paquetes y equipajes. Su primera sede social fue una pensión en un cuarto piso de la calle Tafalla, donde Santiago compartía patrona con otros dos compañeros.

«Puse el teléfono impreso en los motocarros. Al principio, no me llamaba nadie. Así que ponía alguna silla y un butacón de mi suegro y les decía que los pasearan por Pamplona para que se diese cuenta de que tenía éxito», relata. Con el tiempo, la empresa acabó teniendo una flota de nueve 'capitones' (camiones carrozados como autobuses para hacer mudanzas) y delegaciones en San Sebastián, Bilbao y Nájera. «Llegamos a ser la segunda o tercera de España». Pero Santiago, que ya contaba 34 años, tenía entonces otra prisa: hacer mosto en Tafalla.

Zumos de Navarra, su pasión

«Mi hermano José Manuel era aparejador en Madrid. Se percató del enorme mercado que tenía el mosto fuera de aquí. Pero, en Bodegas Palacio, mi padre se había jubilado y mi tío, que la dirigía, no se atrevía. Mi hermano se llevó un gran disgusto. Así que le dije: 'si tu problema es hacer mosto, yo te lo

TRAYECTORIA

Santiago Palacio Goytia. Nacido en Bilbao, el 16 de enero de 1933. Está casado desde hace 49 años con M^a Luisa Ochoa. Es padre de cinco hijas y un hijo, Daniel, actual gerente de Tutti Pasta.

SUS EMPRESAS

Transpaquetería Gamo. Fundada en 1954, Santiago la vendió hacia 1970 a Antonio Urmeneta. Hoy sigue activa, como empresa de Mudanzas, en manos de la que fuera la secretaria de Santiago entonces: Ana Mari Arizpileta. Tiene 12 nietos.

Zumos de Navarra. Se fundó en 1977 por cinco socios. Fabricaba mosto y zumos bajo la marca Greip. Llegó a ser líder en España y fue adquirida por Kas en 1990. Hoy, sigue activa y pertenece a Pepsico.

Tutti Pasta. Santiago trajo la idea de una feria alimentaria en Italia. Fundó la empresa en 1987 con otros socios, amigos y familiares, aunque no participó en la gestión. Ha sido presidente del consejo de administración hasta la pasada semana.

Natural de Bilbao, llegó a Pamplona con 17 años para estudiar perito agrícola y se quedó aquí

Dirigió 28 años una empresa de zumos en Tafalla, que compró Kas y hoy pertenece a Pepsico



Santiago Palacio, en la línea de platos de Tutti Pasta/CORDOVILLA

hago». Así nació Zumos de Navarra en 1967 en un terreno que les regaló el Ayuntamiento de Tafalla. Eran cinco socios: Santiago, el que más capital puso al vender la empresa de mudanzas; su suegra, viuda de Ochoa-Lacar; su hermano José Manuel Palacio; el cuñado de éste, Félix Ibarrondo, y su amigo el Duque de San Miguel y Conde de Floridablanca, al que hicieron presidente del consejo. «Nos reunimos en Pamplona, nos dimos la mano y constituimos la sociedad con 5 millones de pesetas».

Zumos Navarra fue su gran pasión. En ella, Palacio presume de haber montado en su día «la línea de embotellado más rápida de Europa»; de la calidad de sus zumos y mostos; de haber sido los primeros en desarrollar el zumo 100% de frutas y los zumos tropicales. «Empezamos a exportar enseguida: Estados Unidos, Suecia, Noruega, Dinamarca, Canadá...» El de los viajes para abrir mercado era él. «Al mismo tiempo que ge-

rente, era director de exportación porque era el único que entendía algo de inglés», explica.

La aventura argentina

Su gran socio exterior fue una bodega argentina, Peñafiel, «la segunda del mundo». Según Palacio, le invitaron a viajar a Buenos Aires gracias a un reportaje suscritor por Julio Martínez Torres en 1967 en Diario de Navarra, que rebotó la agencia Efe y cayó en manos del dueño de la bodega, Quinto Pulenta, hijo de inmigrantes italianos. El diario hablaba de un invento de Palacio para hacer miel de frutas, un proyecto que fracasó «porque no nos dimos cuenta de que nuestra distribución era de bebida».

Los argentinos, más listos, ni lo intentaron. Pero su viaje no fue en balde. Palacio les vendió «por 20.000 dólares» la tecnología para hacer zumo y aprovechar así sus excedentes de mosto de uva. Y durante 10 años, Zumos de Navarra cobró royalties y asesoró a la bodega argentina, para la que Palacio llegó incluso a protagonizar un anuncio. Ambas compañías montaron una empresa conjunta de zumos en Puerto Rico, que fracasó. La competencia, estadounidense, «no nos dejó ni poner el pie» y «nos retiramos honrosamente».

Santiago dirigió Zumos de Navarra hasta que se jubiló en 1995, un año después de que la compraran los americanos de la Pepsi Cola, que se hicieron con todas las plantas de Kas en España. La compañía del BBV entró en el accionariado de la de Tafalla cuatro años antes. Accedieron «sólo porque era Kas». La empresa estaba bien financieramente y en ventas «pero Kas tenía la mejor distribución de España». Con 62 años, Palacio abandonó la gestión activa, pero ya tenía otro proyecto en marcha, Tutti Pasta, fundada en 1987, cuyo consejo presidió hasta el martes.



Fábrica de Zumos de Navarra (hoy Pepsico) en Tafalla en 1988 cuando era propiedad de Palacio /JAMBA



Tutti Pasta, el último eslabón de una exitosa carrera

El martes 17 de octubre Santiago Palacio dejó la presidencia de Tutti Pasta en manos de otro socio: Sixto Jiménez. Ponía fin así a una dilatada trayectoria empresarial, que le ha llevado a fundar tres empresas en el último siglo en Navarra. Aprueba con nota. Las tres siguen activas.

De verbo fácil y conversación amena, se define como «buen empresario, aunque pequeño» y sobre todo lo que antes se llamaba «un buen patrón». Dice que toda empresa ha de pasar su «sarampión»: cuatro primeros años «durísimos» en que todo son problemas y apenas se gana dinero. Y las únicas armas que existen son «la constancia y la perseverancia».

De su experiencia, asegura que lo importante es invertir en una buena tecnología. «Yo tuve como norma siempre automatizar procesos al máximo, precisamente para retribuir bien a la gente». En Zumos de Navarra, «empezamos con 800 botellas/hora, y la última línea que monté eran 70.000. En estas cifras, la incidencia de la mano de obra es ridícula», argumenta.

Otro gran ingrediente es mirar la distribución. «Montar una fábrica, teniendo un dinero, es sencillísimo», afirma. «Pero hacer una marca, tener una distribución, hacerla conocida y que tenga prestigio, eso lleva años. Kas vino por eso». La teoría de Palacio es que el mosto Greip de Tafalla «le hacía 'pupa' al bitter kas», que se anunciaba como «el mejor aperitivo sin alcohol». «Hacíamos anuncios de Greip en televisión. Nos costaba un millón de pesetas los 30 segundos. Pero entonces sólo había TV1 y TV2 y el impacto era de 15 millones de espectadores».

La innovación es otra clave. «El zumo se hacía con concentrado de frutas, agua y azúcar. Fuimos los primeros en hacer zumo 100% de frutas, al sustituir el azúcar por mosto de uva concentrado», relata. Y, en el sector agroalimentario, otro ineludible es usar «ingredientes de primera calidad».

«Esa misma filosofía», dice, es la que emplean en Tutti Pasta, empresa de Esquíroz, líder en España en platos ultracongelados de pasta fresca con salsa, que vende con las marcas Tutti Pasta, Ricci Pasta y Picolísimo. La idea le vino a Santiago en una feria alimentaria. «Fuimos los primeros en abrir *fast food* en Pamplona», cuenta. Pero pronto se desprendieron de los restaurantes, «daban un trabajo ímprobo», y ampliaron el obrador de elaboración de la pasta, porque empezaron a vender sus platos en hostelería. Hoy, ya están en las grandes cadenas de distribución.

Los platos se hacen siempre en el día y de forma artesanal. La pasta es siempre fresca, hecha con semola de trigo duro «mucho mejor que la harina» y huevo pasteurizado. Y para las salsas y rellenos, usan «las mejores materias primas», en este caso, productos de proveedores navarros como Virto, Kaiku, IAN, etc. No hay aditivos, ni conservantes. El mejor, la congelación inmediata.

La empresa, de 46 empleados, cuenta con dos líneas de fabricación capaces de hacer 5.000 platos a la hora. Una de ellas, totalmente automatizada: «sólo tres empleados mirando», presume Santiago. Este año prevé facturar 5 millones de euros y vender más de cinco millones de platos. Su sueño, acabar vendiendo pasta a los italianos.

DDN

PAMPLONA

El catedrático de Producción Animal de la Universidad Pública de Navarra Antonio Purroy ha asegurado que «la agricultura es el motor de la economía de Navarra» y ha instado a concienciar de ello a la opinión pública.

Durante su participación en el ciclo de conferencias encuadrado dentro de la oferta educativa diseñada por la Fundación Arte Viva para la exposición «Navarra: un futuro entre todos», Purroy advirtió de que «más vale que Navarra no ha abandonado su tradición agrícola, ya que la

«La agricultura es el motor de la economía navarra», dice Antonio Purroy (UPNA)

producción agraria es la materia prima de la industria agroalimentaria, que es el segundo subsector industrial en importancia después de la automoción».

Antonio Purroy añadió que «afortunadamente, el campo navarro no ha dejado de modernizarse en estas últimas décadas y

se ha convertido en el motor de la economía de la Comunidad Foral», de forma que consideró necesario «concienciar a la opinión pública de que la agricultura es un sector estratégico y básico, ya que para que un territorio se considere autónomo tiene que producir lo que consume».

> can garantizado IPC PLUS



Aprovecha lo que suben los precios!

Caja Navarra se alía con dos índices importantes para que obtengas una **mayor rentabilidad** porque el capital está 100% garantizado. Y es que el 50% de este nuevo producto está **referenciado al IBEX 35** y el 50% restante al **IPC del Estado**. De esta manera, **si suben los precios tú ganas**, ya que aumentan los beneficios que se obtienen con esta inversión.

> **Período de comercialización:** del 25 de septiembre al 30 de noviembre de 2006 o hasta agotar disponible.

> **100% garantizado.**

> **Y cuenta con un seguro de vida.**

Importe mínimo: 18.000*

Plazo: 3 años y 6 meses

Instrumentado en una póliza de seguro individual de vida contratada con la Compañía Aseguradora Seguros Navarra, S.A. Por la cual al fallecimiento del asegurado, el beneficiario percibirá, además del importe de la inversión efectuada, un capital adicional de 1.000* cuando el asegurado tenga una edad inferior o igual a 60 años, y de 600* cuando sea mayor de dicha edad.

Más información: 948 222 333 | 902 468 000 | www.can.es

Sólo en Caja Navarra tú decides
a qué proyectos sociales quieres destinar
los beneficios que genera tu dinero.

can

donde tú decides