

## **JOSE RAMON IRISARRI YELA, UN REFERENTE EN TODOS LOS SENTIDOS**

Excmo. Señor Vicepresidente de la Academia, señoras y señores académicos, familiares y amigos de José Ramón Irisarri, señoras y señores:

Buenas tardes a todos.

Quiero en primer lugar agradecer a los organizadores de este acto en recuerdo de José Ramón Irisarri la oportunidad que me brindan de hacer esta breve semblanza de su figura que recoge mis sentimientos personales tras más de veinte años de vida profesional a su lado. Subrayo el término “a su lado” porque, aun considerándome un leal subordinado suyo, su trato cordial y siempre exquisito con todos los que trabajamos con él hacía que nos sintiéramos colaboradores suyos más que subordinados.

No pretendo en esta intervención descubrir a ustedes las cualidades técnicas, intelectuales y humanas de José Ramón Irisarri. Eran tan patentes que en los veinte años que perteneció a la Academia seguro que tuvieron oportunidad de apreciarlas. Sólo puedo quizá aportarles algunas pinceladas de las vivencias compartidas con él en aquella época.

José Ramón Irisarri nació el 28 de agosto de 1928. Por lo tanto su actividad profesional hay que enmarcarla en la segunda mitad del pasado siglo. En aquel entonces, nuestro país trataba de salir de la situación de pobreza en que le habían sumido tres años de guerra civil y décadas de retraso tecnológico respecto a otras naciones europeas. La Segunda Guerra había tenido también efectos devastadores en toda Europa y el plan para su reconstrucción llevado a cabo por EE.UU (el llamado Plan Marshall) pasó por aquí de largo, como bien reflejaba la película “Bienvenido Mr. Marshall”. En esas circunstancias sólo cabía en nuestro país una política arancelaria que limitaba las importaciones y así trataba de proteger una industria nacional incipiente.

El primer trabajo de José Ramón Irisarri como ingeniero fue en MACMOR S.A (acrónimo de Maclaurin & Morrison), una empresa dedicada a la importación de bienes de equipo para minería y obra civil, relacionada principalmente con el Reino Unido, de donde procedían sus propietarios.

Una mera actividad comercial, aunque fuera rentable desde el punto de vista económico, no era lo que en aquellos tiempos requería la sociedad española. José Ramón Irisarri fue un hombre de empresa con una gran sensibilidad social. Ello me hace pensar que fue esa la razón por la que en agosto de 1957 fundó HOLMAN IBERICA con participación mayoritaria de capital español a través del Banco de Vizcaya y la empresa Sociedad Ibérica de Comercio Exterior y con un menor porcentaje de la empresa británica HOLMAN BROSS Ltd, a la sazón líder internacional en la fabricación de equipos de perforación y aire comprimido. El objeto social de la nueva empresa era la fabricación y comercialización en España de aquellos equipos de la gama HOLMAN que pudieran tener mercado en nuestro país. La fábrica se construye en un polígono industrial situado a 18 kms de Madrid en la carretera de Andalucía y, según mis noticias en su inicio proporcionó empleo a 15 o 20 trabajadores dedicados inicialmente a la fabricación bajo licencia de piezas de repuesto para los equipos Holman vendidos en España. A medida que HOLMAN IBERICA iba adquiriendo experiencia en el tratamiento de los aceros y otras técnicas empleadas en la fabricación de bienes de equipo, la fábrica fue ampliando su actividad con nuevos productos tales como martillos, compresores, barrenas, perforadoras de diferentes tamaños y distintos usos para el mercado nacional y para exportación, así como también más adelante equipos no bélicos para Defensa. De esta forma, en la década de los 70 la empresa llegó a contar con una plantilla que superaba los 250 empleados, de los cuales más de la mitad pertenecían a la fábrica. Por ella y sus trabajadores, a quienes en palabras suyas consideraba su segunda familia, José Ramón Irisarri mostró siempre una especial predilección.

La incorporación en 1968 de HOLMAN BROSS Ltd al Grupo COMPAIR, constituido por varios fabricantes británicos de equipos de aire comprimido, había permitido a la renombrada COMPAIR IBERICA ampliar su gama de productos a otros sectores de la industria al tiempo que el Grupo COMPAIR adquiriría la mayor parte del accionariado. No obstante José Ramón Irisarri nunca perdió oportunidad de incorporar a la empresa productos no pertenecientes al Grupo que permitieran ampliar su campo de actividad y mejorar su rentabilidad.

En ese sentido se firmaron acuerdos de colaboración con las americanas JOY MANUFACTURING y DRESSER INDUSTRIES, que proporcionaron a COMPAIR IBERICA una mayor cobertura dentro de su actividad tradicional y nuevas oportunidades en otros sectores incipientes en nuestro país como el de la exploración de hidrocarburos.

Para entonces José Ramón Irisarri tenía ya ganado el reconocimiento de su valía por parte del grupo británico hasta el punto de haber sido nombrado miembro del Consejo de Administración de Compair Holman Ltd. No obstante tuvo que vencer no pocas reticencias por parte del Reino Unido a la incorporación de estos nuevos productos, que allí se entendía podía ir en detrimento de la comercialización en España de los suyos propios con los que eventualmente pudieran entrar en competencia.

Años después de haber iniciado la andadura de HOLMAN IBERICA, en 1964 había fundado CAVOSA (Compañía Auxiliar de Voladuras S.A) en asociación con Unión Española de Explosivos que, aparte de promover la utilización de los equipos de perforación que ya se fabricaban aquí, supuso un importante salto cualitativo en la técnica de voladuras utilizada hasta entonces en España. Técnicas como las voladuras submarinas para dragados de fondos marinos rocosos o las llamadas voladuras controladas para la demolición de edificios con explosivos fueron introducidos en nuestro país por CAVOSA a principios de los años 70. CAVOSA como empresa de servicios llegó a ser líder en su sector y posteriormente amplió también su campo de actividad a la minería con explotaciones de carbón, sulfato sódico, magnesita, estaño y algunos minerales industriales, que llevó a cabo a través de sus empresas filiales PMC (Promotora de Minas de Carbón) y OPM (Operadora Minera).

A mediados de los 70, el aire comprimido, que hasta entonces había sido ampliamente utilizado como medio de transmisión de energía fiable y disponible en cualquier lugar y circunstancia, así como para la activación de algunos sistemas de automatismos, se encuentra con dos importantes competidores en estos campos: la hidráulica y la electrónica. El empleo de aceite en lugar de aire comprimido en los sistemas de transmisión hidráulica permitía mejorar sensiblemente la eficiencia al eliminar las pérdidas de energía inherentes a los sistemas neumáticos.

La electrónica por su parte proporcionaba sistemas de automatismo y control mucho más sensibles que los operados con aire comprimido. Inicialmente surgieron algunas dudas respecto a la fiabilidad de estos sistemas en ambientes húmedos y pulvígenos que se dan en sectores como el de la minería. Pero la evidencia de que con ellos se duplicaban los rendimientos y la incorporación a los equipos de componentes como la cabina del operador aislados del exterior que, además de mejorar las condiciones de trabajo protegían de agentes externos los componentes más sensibles, inclinó irreversiblemente la balanza en favor de estas nuevas tecnologías. La falta de reacción del Grupo Compair ante este desafío, quizá confiado al mercado semicautivo que le proporcionaban los países de la Commonwealth, puso a todas las empresas del Grupo en una difícil situación.

Compair Ibérica, junto con Compair Australia y Compair Sudáfrica lideraron entonces un movimiento de aproximación a TAMROCK (actualmente SANDVIK), la empresa finlandesa que estaba a la cabeza del desarrollo de equipos de perforación hidráulicos. Resultado de esta estrategia fue el acuerdo de 1975 para comercializar conjuntamente en todo el mundo los equipos de ambas marcas (los neumáticos de COMPAIR y los hidráulicos de TAMROCK).

El acuerdo era de una lógica irrefutable, ya que TAMROCK disponía de un producto con futuro que no tenían los británicos y éstos contaban con una red de comercialización internacional de la que carecían los finlandeses. José Ramón Irisarri como Consejero de Compair-Holman Ltd. fue pieza clave para facilitar que llegase a buen término esa negociación, que inicialmente tropezaba de nuevo con bastante reticencia de la parte británica.

Sin embargo, esta colaboración, que funcionó satisfactoriamente para ambas partes durante diez años, no pudo evitar el declive definitivo del Grupo Compair, que en 1985 es adquirido por el Grupo SIEBE, un conglomerado de empresas de diferentes nacionalidades y diversos tipos de actividad, cuya única política empresarial, impuesta por el criterio personal e inamovible de su CEO, era maximizar el beneficio contable, sin reparar en métodos.

No son necesarios más detalles para comprender que este planteamiento era el polo opuesto de los valores y principios que durante tantos años habían presidido la vida profesional de José Ramón Irisarri, que siempre se resistió a cualquier tentación de maximizar el beneficio a costa de eliminar puestos de trabajo. Por esta razón y una vez que estuvo convencido de que era imposible cambiar la nueva mentalidad que gobernaba el grupo, próxima su edad de jubilación se fue retirando discreta y progresivamente, como siempre acostumbraba a hacer las cosas. Sin duda debió ser para él un tiempo de tribulación y penumbra. Pero me vienen a la mente los versos de **Claudio Rodríguez**:

*Bienvenida la noche para quien va seguro  
y con los ojos claros mira sereno el campo,  
y con la vida limpia mira con paz el cielo,  
su ciudad y su casa, su familia y su obra...*

*Porque la noche siempre, como el fuego, revela,  
refina, pule el tiempo...*

El reconocimiento de su valía por parte de quienes en algún momento tuvieron contacto profesional con él siguió siendo patente. Aparte de las mencionadas COMPAIR, CAVOSA y sus filiales, otras empresas en las que no había desarrollado tan directamente su actividad profesional como EXMINESA (filial de la canadiense COMINCO) o WARTSILA DIESEL le habían llamado para formar parte de sus consejos de administración. Y asistía a los mismos siempre con la documentación bien estudiada, ejerciendo como consejero en el sentido literal de la palabra, es decir como quien tiene la responsabilidad de asesorar y sugerir lo más conveniente para la empresa.

De todo lo anteriormente relatado se desprenden muchos de los rasgos que conformaban la relevante personalidad de José Ramón Irisarri. Señalaré finalmente algunos más, que se podrían ilustrar con múltiples anécdotas a las que muchas veces hago referencia cuando vienen al caso.

Era bilingüe español/ inglés. Con un inglés académico que llamaba la atención de los británicos y americanos que nos visitaban.

El trato entrañable hacia sus colaboradores era compatible con el respeto que inspiraba su autoridad moral e intelectual por todos reconocida.

Prudente y lúcido en sus apreciaciones.

Leal con la empresa y los trabajadores hasta el último momento.

En definitiva y si me permiten la licencia fue **“uno de los últimos de los que ya quedan pocos”**

MUCHA GRACIAS