

“No nos atrevemos a muchas cosas porque son difíciles, pero son difíciles porque no nos atrevemos a hacerlas”

“Dos cosas contribuyen a avanzar. Ir más deprisa que los otros o ir por el buen camino”

La primera de las frases es de Séneca. Se le atribuye hace más de 2.000 años y la segunda, de René Descartes, hace más de 500.

2 frases con las que he querido empezar mis palabras y que gozan hoy de una relevancia y actualidad especiales.

Muy buenas noches. No les oculto la dificultad para mí de realizar este panegírico (dícese del discurso que se pronuncia en honor y alabanza de una persona).

La mayor dificultad para mí estriba en poder resumir en estas breves palabras con éxito y acierto la trayectoria empresarial de un Hijo Predilecto de la ciudad de la que tengo el enorme honor de ser alcalde, Vila-real. Uno de esos hombres hechos a sí mismos, especiales, carismáticos, innovadores, constructores y valientes. Uno de esos hombres que, siguiendo a Séneca, NADA VEN DIFICIL PORQUE SE ATREVEN CON TODO.

Más difícil todavía si sientes admiración, aceptas sus consejos como un padre muchas veces y te da lecciones de humildad y saber estar que no se estudian en libro, carrera o máster alguno.

Les ruego, y especialmente a D. Manuel y familia, me disculpen si no estoy a la altura.

D. Manuel Colonques Moreno nace en Vila-real el 10 de junio de 1942. Casado con Delfina Sanz, tiene dos hijos, Manuel y María, y 4 nietos: Manuel y Martina, Andrés y María.

Presidente del Grupo Porcelanosa, de la cooperativa citrícola Invicto Fruits de Vila-real y reconocido empresario del sector inmobiliario.

Junto a su hermano mellizo, Héctor, se criaron ligados a nuestra fuerte tradición agraria, ayudando a sus padres desde niños en la empresa agrícola familiar.

Su padre, D. Manuel Colonques Arnal, fallece cuando Manuel y Héctor tan sólo tenían 18 años.

María Gracia Moreno, su madre, y los dos hermanos asumen las riendas del almacén naranjero y transforman e internacionalizan la firma “Viuda de Colonques”.

La *siñó* Mari Gràcia, que compartía el nombre con nuestra patrona, la Virgen de Gracia, educó a los hermanos en los valores cristianos, tan importantes para configurar la personalidad y el carácter de quienes creemos. Valores cristianos sin los cuales no podría entenderse la trayectoria de D. Manuel.

Hay una frase magistral de Henry Ford que siempre tengo presente:

REUNIRSE ES UN COMIENZO; PERMANECER JUNTOS ES UN PROGRESO; TRABAJAR JUNTOS ES EL ÉXITO.

Aquellos niños crecieron y, en 1969, junto a nuestro querido Hijo Predilecto de Vila-real D. José Soriano Ramos y un grupo de empresarios, emprendieron una nueva aventura: INVICTO FRUITS S.L, cooperativa a la cual los hermanos Colonques cedieron el nombre. Este proyecto supuso un cambio trascendental en el cultivo y la comercialización de la naranja en nuestra comarca.

Hoy, después de más de 50 años, exporta 25.000 toneladas de cítricos a prácticamente todos los países europeos y da trabajo a más de 600 personas, con empleos directos e indirectos.

D. José Soriano era amigo, y vecino, y compartía con ellos la pasión de la actividad de nuestros antepasados, la agricultura, y una enorme pasión por su pueblo, Vila-real.

Estoy seguro de que la convivencia y la complicidad con D. José Soriano, que era como un padre para ellos, fueron decisivas para su desarrollo personal y profesional.

D. José les reforzó los valores de honradez, respeto, familia, esfuerzo, trabajo, amor generoso a la tierra que les vio nacer y crecer y el ideal de servicio público. Valores importantísimos para el éxito en la vida que hoy perduran en las nuevas generaciones de las familias Colonques y Soriano, ampliamente representadas hoy aquí. Un saludo y agradecimiento especial por su presencia hoy aquí a doña Asunción Manzanet, viuda de D. José.

En 1973, D. Manuel, Héctor y D. José Soriano fundan la empresa Porcelanosa. Empezaron con 98 trabajadores y 25.000 metros cuadrados de nave junto a la N-340 de Vila-real. Actualmente, el Grupo, con más de un millón y medio de metros cuadrados de superficie industrial, da empleo a alrededor de 5.000 trabajadores directos y se compone de 8 empresas industriales que producen tanto pavimentos y revestimientos cerámicos como recubrimientos de piedra o madera natural, mobiliario de cocina, equipamientos de baño y avanzados sistemas constructivos que son distribuidos por todo el mundo a través de una red comercial de más de 400 tiendas.

Hoy, nuestra industria, mejor exponente de la marca España, vive momentos de dificultades e incertidumbre, especialmente por la escalada de los costes

energéticos. Espero pongamos las medidas necesarias para superar la situación. Mucho está en juego.

Como vemos, ellos consiguieron trabajar juntos, y como decía Henry Ford, lograron el éxito precisamente por eso, porque hicieron equipo.

Supieron explotar al máximo las habilidades de cada uno de los 3, respetándose el espacio y con una absoluta lealtad y confianza mutua.

Hoy estamos aquí, con el patrocinio de Telefónica y de la mano del Periódico Mediterráneo de Castellón y el grupo Prensa Ibérica, en un reconocimiento público, un homenaje a la trayectoria empresarial del presidente de Porcelanosa y de Invicto Fruits, D. Manuel Colonques Moreno.

Dos años consecutivos en los que este premio a la trayectoria empresarial recae en ciudadanos de Vila-real. En 2020, fue merecedora una mujer única, nuestra Hija Predilecta, Dolores Cortés, de la que tan orgullosos nos sentimos también en nuestra ciudad.

Quiero agradecer también la iniciativa de estos premios, pues se hace más necesario que nunca potenciar los actos de RECONOCIMIENTO SOCIAL.

Estimulan el talento, el esfuerzo, el trabajo y deberían servir, y en eso debemos trabajar todos juntos, para impulsar valores buenos e imitables por el resto de la sociedad. En especial, poner en valor a quienes crean riqueza y la comparten con los demás para generar progreso y construir un mundo mejor. Eso es educar. Son preocupantes cada vez más los modelos y referentes a los que tienden a imitar nuestros jóvenes.

Por eso son importantes este tipo de actos. Y por eso quiero también agradecer de manera especial a Javier Moll, presidente del Grupo Prensa Ibérica, la concesión de este premio. Sé de la amistad personal que une a Javier y a la vicepresidenta de Prensa Ibérica, su esposa Arantza, con D. Manuel y espero ser capaz de describir los méritos, humanos y profesionales, que os han llevado a reconocerle con este galardón.

¿Y quién es D. Manuel Colonques? ¿Cómo se explica el éxito de tan importante trayectoria empresarial?

Cuando se enteró de que había estado propuesto para este premio, me llamó y me repetía constantemente, “yo qué pinto allí”, “yo no he hecho nada más que trabajar”, “nosotros hemos tenido suerte”, “yo no merezco este premio” ...

D. Manuel es humilde, con una gran calidad humana. Lo acreditan las palabras anteriores que les citaba. D. Manuel es una persona con unas convicciones religiosas profundas. Disfruta conociendo gente, escuchando, admirando a los

que saben más que él. Se preocupa por la gente y las necesidades de quienes le rodean, ayudando sin publicidad alguna.

D. Manuel es próximo. Es un extraordinario relaciones públicas.

Le encanta la gente, ejerce un cierto paternalismo permanente que te hace sentir seguro.

Una de esas personas que, desde el primer día que la conoces, te da la sensación de que la conoces toda la vida.

Compartiendo una agradable cena el otro día con un buen amigo de D. Manuel, el viudo de la Duquesa de Alba, D. Alfonso Díez, me comentaba que D. Manuel era muy parecido a Doña Cayetana. Parecía que tenía un cristal muy fino que la protegía. (Saben todos ustedes, por su trabajo, que cuando uno dirige y se relaciona con tantísima gente, debe establecer algún tipo de protocolo al respecto, para ser eficaces). Pero ella, me decía, como D. Manuel, tenía una habilidad para apartar ese cristal en el momento oportuno que sólo pocas personas son capaces de gestionar.

Es un visionario. Ser visionario no es tener una bola de cristal ni dotes sobrenaturales adivinatorias.

Es tener la intuición y la capacidad de interpretar la realidad que le rodea y el escenario en que se mueve para procesar la información y tomar decisiones de futuro, sin las cuales las consecuencias jamás serían las mismas.

Hace unos días, D. Manuel me presentó y tomamos un café en Vila-real, con el exdirector general del Grupo Sacmi, D. Giulio Ciognani.

El directivo de la industria más grande de Italia, con más de 4.000 trabajadores, me explicaba apasionadamente lo mucho que aprendió de D. Manuel Colonques, la importancia para el éxito que tuvieron algunas decisiones de anticipación a las necesidades del mercado, la enorme calidad que se había logrado identificar en todo el mundo con la marca Porcelanosa, a base de perfección, diseño, valor añadido, aprecio por el detalle, limpieza...

Me contó que Sacmi, la tecnológica italiana, estaba instalada en Madrid y le convenció, con esa habilidad e insistencia que tiene, para que se trasladasen a Castellón, con lo cual se mejoraba el servicio que se prestaba a las industrias. Manuel medió, intercedió en la adquisición de los terrenos de Sacmi, y hoy la empresa sigue ahí, con una plantilla de 140 trabajadores.

Ejemplos como este son el mejor exponente de que el futuro no existe, se crea. Todo lo que nos rodea fueron antes ideas y sueños de alguien. Y todavía más importante, tal como solía decir Steve Jobs:

LA GENTE NO SABE LO QUE QUIERE, HASTA QUE SE LO ENSEÑAS

DECIA HENRY FORD QUE, SI HUBIERA PREGUNTADO QUÉ QUERIA LA GENTE, LE HUBIERAN PEDIDO CABALLOS MÁS VELOCES.

Y quitó los caballos del carruaje, metió el motor y ahí está la industria del automóvil.

Es inconformista, valiente, insistente, no se rinde ante las dificultades.

Mi profesor de liderazgo del Iese de la Universidad de Navarra, Santiago Álvarez de Mon, nos explicaba constantemente que en las lecciones de liderazgo no se inventaba nada, que se obtenían del análisis y el estudio de las habilidades de quienes, con su trayectoria y experiencia, habían logrado importantes éxitos empresariales, sociales o políticos.

Muchos de vosotros tenéis esas habilidades. Los más jóvenes hemos tenido la ayuda de quienes se han encargado de estudiar las características de los líderes. Líderes que, como D. Manuel, no hablan idiomas pero se comunican con todo el mundo; no tienen carreras ni másteres pero aprenden y sistematizan cada experiencia.

Capacidad de marcar objetivos / humildad y tolerancia / aprendizaje / responsabilidad y honestidad / carisma / compromiso / habilidades sociales / capacidad comunicativa. Suelen ser las características que estudiamos en los líderes.

D. Manuel tiene cada una de estas características.

Pero durante estos años he llegado a la conclusión que hay una característica que comparten las personas como D. Manuel. He elaborado mi propia teoría, que clasifica a las personas en:

- 1- LAS QUE SE PREGUNTAN EL QUE DE LAS COSAS
- 2- LAS QUE SE PERGUTAN EL QUE Y EL POR QUE
- 3- LAS QUE SE PREGUNTAN EL QUE, EL PORQUE, Y EL POR QUE NO.

Siguiendo el ejemplo del fundador del imperio Ford.

Hay personas que ven unas ruedas, unos asientos y unos caballos tirando y se preguntan: ¿Qué es eso? Pues un carruaje.

Hay otras más curiosas que se preguntan qué es y porqué es como es. Es decir, cómo funciona. Pues los caballos estiran, las ruedas hacen mover,,,, Estos también son interesantes para los equipos.

Y luego están los líderes, los que cambian las cosas, los *happeners*, que se preguntan qué es eso -un carruaje-, cómo funciona -pues así- Y POR QUÉ NO PUEDE IR CON 4 RUEDAS PARA IR MAS ESTABLE, POR QUÉ NO LE

PONGO TECHO PARA PROTEGERNOS CUANDO LLUEVA, POR QUÉ NO QUITAMOS LOS CABALLOS Y LO IMPULSAMOS DE OTRA FORMA.

El “por qué no” es la innovación, la creación, el progreso, el avance.

Por qué no intentamos convencer a Isabel Preysler para que sea nuestra imagen.

Por qué no intentamos que las personas famosas incorporen valor añadido a un pavimento para impulsar su venta.

Por qué no colaboramos con la Casa Real británica para intentar convencer a sus ciudadanos de que la cerámica también es una buena opción, en vez del parqué, y abrimos un inmenso mercado.

Por qué no imitamos la madera con la cerámica.

Por qué no abrimos una tienda en la Quinta Avenida de Nueva York.

Por qué no traemos al Príncipe Carlos de Inglaterra a visitar nuestras instalaciones, generando una publicidad y posicionamiento mundial.

Por qué no ampliamos nuestras naves, dejando suficiente espacio para lo que pueda venir....

Por qué no intentamos que esta máquina....

Por qué no adquirimos suelo de sobra para no tener problemas de crecimiento (ande o no ande, caballo grande).

Y con estos y muchos más “por qué no”, el avance ha sido imparable.

D. Manuel es una persona familiar, que no tiene más hobby que su trabajo desde hace años.

En su juventud, hizo pinitos jugando en tercera división con nuestro querido Villarreal C.F. Otro de estos grandes líderes de los que ojalá hubiera más, de los “por qué no”, nuestro Hijo Adoptivo, presidente de Pamesa y del Villarreal C. F., D. Fernando Roig, hará entrega a D. Manuel de la insignia de Oro del club amarillo. Algo que me consta a D. Manuel le hace una enorme ilusión.

También tuvo una época en la que competía con esa tradición tan nuestra como es la colombicultura, volando las palomas, afición que su hijo Manuel ha heredado. En casa, tiene toda una sala repleta de trofeos. Cerca de éstos, el espectacular traje con el que María, su ojito derecho, se casó con Andrés, en nuestra magnífica iglesia Arciprestal bajo la protección de la Virgen del Rosario.

En el comedor, fotos con personalidades de todo el mundo: Tony Blair, Isabel Preysler, la Duquesa de Alba, su familia, los hijos predilectos de Vila-real ante el sepulcro de nuestro patrón, San Pascual, y una que me ha llamado siempre poderosamente la atención: la de Richard Gere, que no posa junto a Manuel al uso, sino que le abraza a modo de achuchón cariñoso de quien genera confianza en las distancias cortas, imagen que define como ninguna su personalidad.

Sigue al pie del cañón con sus responsabilidades cada día, con su agenda social de comidas, cenas, visitas al campo, al almacén... y me cuenta con cierta vergüenza que va al quiosco de Pedro, en la calle Ermita, a por cromos de Pokémon y la Patrulla Canina para sus nietos, por los que siente pasión.

Ha compartido con su esposa, Delfina, siempre discreta y dedicada plenamente a la familia, una vida intensa, consciente que, sin la ayuda, renuncias y comprensión de los suyos, nada habría sido posible.

Con su nieto Manuel, un niño educado y encantador que quiere ser futbolista, viajamos a Polonia, junto a María, y a Irlanda y acompañamos a nuestro club, testigos orgullosos de una hazaña histórica que jamás olvidaremos.

Enhorabuena, D. Manuel, enhorabuena por todo lo que ha hecho y sigue haciendo por la sociedad. Este es un premio a lo que ha hecho, pero sobre todo a cómo es: uno de esos ejemplos cercanos en los que la sociedad se debería mirar para imitar y que deberían ser estudiados en las escuelas.

Acabo como empecé, con las frases de Séneca y Descartes. No lo olviden:

“No nos atrevemos a muchas cosas porque son difíciles, pero son difíciles porque no nos atrevemos a hacerlas”.

“Dos cosas contribuyen a avanzar: ir más deprisa que los otros o ir por el buen camino”.

Como dice un proverbio griego, “una sociedad crece cuando los mayores plantan árboles en cuya sombra saben que no se van a sentar”.

Es usted un claro ejemplo de ello, D. Manuel.

Jamás dejen de preguntarse por qué no.

Muchas gracias.