



# Iñigo Azurmendi Mendiola,

## DIRECTOR GENERAL DE MORISPAIN

Equipo de Tactio que ha participado en la intervención de Morispain:

**Juan Jesús Maldonado, Miguel Ángel Sanz, David Mejías, Óscar Aguado y Miriam Rodríguez**

*A PUNTO DE CELEBRAR SU TRIGÉSIMO ANIVERSARIO, MORISPAIN, EMPRESA ESPECIALIZADA EN LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE COMPONENTES PARA ASCENSORES Y ELEVACIÓN, DA EL SALTO AL SECTOR DE LA ACCESIBILIDAD CON SUS PROPIOS DISEÑOS Y SOLUCIONES. ASOCIADA CON EL GRUPO ITALIANO MORIS, HA DECIDIDO REINVENTARSE, TRANSFORMANDO SU PRODUCTO HIDRÁULICO PARA ASCENSORES Y MONTACARGAS Y ABRIENDO NUEVOS NICHOS DE MERCADO. PARA VERIFICAR QUE EL PROYECTO NO ERA UN SUEÑO, SEGÚN EXPLICA IÑIGO AZURMENDI, DECIDIERON BUSCAR EL APOYO DE TACTIO.*

### > ¿Cuál es la carta de presentación de Morispain?

Morispain empezó su trayectoria hace treinta años y estamos ubicados en una planta industrial del Polígono de Vitoria-Gasteiz, con 1.800 m<sup>2</sup> que hemos tenido que ampliar con otros 2.000 m<sup>2</sup> para nuevos proyectos. Hemos realizado un Plan Estratégico con Tactio para saber dónde estamos y adónde queremos ir. Nuestra intención es unificar, en un plazo de tres años, los dos centros de trabajo en un nuevo proyecto industrial, que confío que será el definitivo. En 2019, aumentaremos nuestra facturación un 17% respecto al año pasado, con una plantilla de 16 empleados.

### ¿Qué nuevos planteamientos de futuro se hace la empresa?

Hemos aprovechado el conocimiento que tenemos los directivos en el campo de los ascensores y montacargas para empezar a crear productos y subproductos de elevación que, sin llegar a ser ascensores, transportan personas. En estos momentos, estamos inmersos en un proyecto muy importante para la mejora de la accesibilidad de usuarios con movilidad reducida. Es un campo atractivo, que nos aporta una línea de crecimiento sostenible.

### ¿En qué fase de desarrollo están estos nuevos productos?

Este mes de julio hemos lanzado una línea de negocio importante, una plataforma elevadora para el transporte

de vehículos, con diseño propio; y el año próximo nacerán dos productos más. Otro campo de trabajo prioritario es el elevador residencial eléctrico, puesto que queremos reducir los plazos de entrega a los clientes, sobre todo a nivel de exportación. El tradicional ascensor hidráulico se fabrica como un zapato a medida, pero nuestro nuevo elevador permite la estandarización y, por lo tanto, podremos ofrecer tiempos más cortos.

### ¿Cuál es su tipología de cliente?

Nosotros no competiremos nunca por el cliente final; vamos a mantener el punto de vista fabril, pero nos abrimos no solo a más clientes a nivel nacional sino también a muchas más oportunidades de exportación directa, teniendo en cuenta que España es el mayor productor de ascensor completo de Europa. El 40% de nuestro producto se dirige al mercado nacional, mientras que el 60% restante se distribuye en diferentes países de los cinco continentes.

Morispain estará presente, en octubre, en la bienal alemana Interlift, que se celebra en Augsburg. Será la segunda vez que asistamos, dado que ya participamos en 2017 y tuvimos un éxito inesperado. Lógicamente, somos una pyme y existe el problema de morir de éxito; por ello, buscamos un nicho de mercado muy concreto, diferenciándonos de la competencia por nuestra calidad.



**Morispain se centra este 2019 en el lanzamiento de un elevador para el transporte de vehículos y en el afianzamiento del modelo residencial eléctrico**



“NECESITÁBAMOS TENER UNA VISIÓN DE 360 GRADOS, VERIFICAR QUE EL PROYECTO QUE TENÍAMOS EN MENTE NO ERA UN SUEÑO Y, POR ELLO, DECIDIMOS APOYARNOS EN TACTIO”



#### **¿En qué momento decidieron trabajar con Tactio?**

##### **¿Por qué motivo?**

La dirección de la empresa está en manos de la segunda generación de propietarios, de la que formo parte. Morispain salía de momentos críticos, en plena crisis, con una pérdida de identidad de la empresa. Nos tuvimos que reinventar, transformando nuestro producto hidráulico y acudiendo a otros sectores, como el elevador residencial. Cuando vimos la posibilidad de crecer y de ampliar el negocio surgieron las dudas. Necesitábamos tener una visión de 360 grados, verificar que el proyecto que teníamos en mente no era un sueño y, por ello, decidimos apoyarnos en Tactio. Lo importante es saber reconocer las carencias profesionales y aprovechar los potenciales.

##### **¿Ha habido un antes y un después?**

Sí. De la intervención de Tactio han surgido cinco proyectos que ya estamos aplicando. En primer lugar, nos centramos en la identidad de la empresa, el estatus jerárquico y las funciones de los puestos de trabajo. Es decir, quién hace qué. Tactio nos facilitó una herramienta para conocer el punto de equilibrio de la empresa. Por ejemplo, una vez al mes celebramos reuniones de Consejo que antes no se realizaban. Además, después de la intervención, los consultores de Tactio siguen realizándonos visitas periódicas, en las que refrescamos ideas de proyectos que hemos comenzado.

Estamos preparados para alcanzar nuestros objetivos, gracias a un gran equipo humano que, a través de un organigrama plano y una comunicación directa, hace que los logros lleguen con mayor facilidad.

##### **¿Qué le aconsejaría al emprendedor?**

Mi consejo para todos los directivos es que busquen la identidad de su empresa. No podemos ser conformistas. Hay que ser constante en lo que se desea conseguir, tener clara la estrategia y visualizar dónde se quiere estar dentro de tres o cinco años.

##### **Ahora que acabamos de salir de procesos electorales, ¿qué pediría a los nuevos gobiernos que se formen?**

Yo pertenezco a la mesa de SEA Empresas Alavesas y siempre pedimos a los políticos que confíen más en las empresas, porque éstas son las motoras de la riqueza nacional. Todas las ayudas que puedan llegar en materia de fiscalidad y subvenciones son bienvenidas. Si reforzamos las pymes aseguraremos un futuro mejor para las generaciones que vendrán. ■

**VER EL VÍDEO CON EL REPORTAJE ÍNTEGRO:**

<https://youtu.be/2bDn9A1s8U8>

