

EMPRESSES



Rosa Morillo, tercera per l'esquerra, posant a la seu del grup Morillo amb la resta de la família. L'ECONÒMIC

Generadors a punt els 365 dies de l'any

Grup Morillo està especialitzat en el lloguer de grups electrògens, però ara vol créixer amb les seves divisions de manteniment i lloguer de maquinària, així com amb la climatització

BERTA ROIG
BARCELONA

Com en els serveis d'emergència, al grup Morillo els telèfons poden sonar en qualsevol moment i dia de l'any, perquè, com bé sabem a Catalunya, les apagades ni avisen ni respecten les vacances. Des que es va fundar el 1956, aquest grup familiar s'ha fet més que habitual quan hi ha qualsevol problema en el subministrament elèctric i per això disposa de 700 grups electrògens que es poden distribuir a qualsevol punt de la Península a través de les vuit delegacions amb què compta.

Les companyies elèctriques són els seus principals clients, però no els únics. Entitats bancàries o hospitals també recorren a ells i, més enllà de les situacions d'emergència, el grup treballa per al sector del cinema i dels espectacles.

Un altre dels clients destacats és la indústria, i en part per la mala planificació d'alguns polígons industrials, on s'instal·len les empreses abans que hi arribi l'electricitat. "En aquests casos ens contracten per subministrar

GRUP MORILLO

FACTURACIÓ 2009

13,2 M€

TREBALLADORS

100

FUNDACIÓ

1956

● Grup Morillo es va fundar el 1956 i encara avui manté el seu caràcter familiar, després d'haver superat amb èxit el seu primer relleu generacional. Amb seu a Rubí (Vallès Occidental) i 35 bases operatives a tot el territori espanyol, el grup ha sabut créixer gràcies a la diversificació. Així, a la base origen del negoci —el lloguer de grups electrògens— hi ha afegit el manteniment d'aquests generadors i de motors de dièsel i gas, així com el lloguer de petita maquinària per a obres. En total, té disponibles 1.800 unitats, de les quals 700 són grups electrògens.

energia mentre les obres no s'acaben", explica Rosa Morillo, membre de la segona generació familiar. Per molt que costi de creure, aquest període de transició sol durar una mitjana de tres mesos i en algun cas extrem ha arribat a l'any i mig.

NOVES OBERTURES. Ja fa més d'una dècada, el grup va optar per la diversificació obrint noves línies de negoci a partir de l'experiència acumulada. Així va néixer primer Idealquiler, una divisió de lloguer de maquinària petita per a professionals, i més tard Motorbyte, especialitzada en el manteniment de grups electrògens i motors dièsel i gas. Ha estat sobretot a través d'aquestes dues divisions —que juntes representen el 30% del benefici— que el grup ha anat creixent en els darrers anys fins a sumar 35 bases operatives entre delegacions i botigues. La propera obertura serà abans que finalitzi l'any, amb una nova botiga d'Idealquiler a Barcelona. En concret, l'establiment s'obrirà dins el nou centre que els magatzems Bahaus estan fent a la Zona Franca i que està previst que

s'obrin al mes de desembre. "Amb aquest tipus de col·laboració ens podem apropar més al gran públic i ampliar el nostre ventall de clients", explica Morillo. De fet, Idealquiler ja té botiga pròpia dins els Bahaus de Màlaga i Tarragona, i també té un acord amb La Plataforma de la Construcció, amb què ja ha obert 19 establiments, que se sumen a les cinc botigues pròpies que té a Girona, Lleida, Madrid, Tarragona i València. El grup també té pers-

pectives d'expansió amb Motorbyte com a distribuïdor oficial del fabricant nord-americà de maquinària i generadors Cummins. L'objectiu principal és abordar les àrees de Balears i Aragó.

A banda d'aquestes inauguracions, el grup ha seguit diversificant la seva activitat per guanyar nous nínxols de mercat. L'última incursió ha estat en els serveis de climatització. "Fa un any que vam començar amb aquesta nova activitat, que complementa el que ja fem i amb què tenim moltes perspectives de creixement, perquè ara ja no es concep organitzar qualsevol acte sense climatització", destaca Morillo. Un altre perfil de clients, explica, és l'hoteler, sobretot en establiments molt estacionals que es plantegen adaptar màquines climatitzadores els mesos d'estiu en comptes de fer una instal·lació per a tot l'any.

Així doncs, les perspectives de facturació per a aquest 2010 són

El grup prepara la internacionalització amb la mirada posada al Marroc

optimistes i se situen per sobre dels 15 milions d'euros (el 2009 va ser de 13,2 milions). El secret, destaca Morillo, és la diversificació i que, "a diferència d'altres empreses del sector, nosaltres no ens hem concentrat en la construcció". De fet, aquest representa només el 15% del total i això ha ajudat a passar la crisi amb més solvència. A més a més, Morillo no amaga que la gran apagada de Girona del mes de març "ha estat un important baló d'oxigen per a nosaltres". El grup va arribar a desplegar-hi fins a 250 grups electrògens.

Finalment, la firma prepara la seva internacionalització amb el desembarcament al Marroc, on podrien instal·lar-se de la mà d'alguns dels seus clients del sector del cinema. Morillo ja ha fet actuacions puntuals a l'estranger, a països com el Brasil, Mali o Bangladesh.

Aprofitar la crisi per comprar

Grup Morillo es mira la crisi amb respecte, però sense por. Els ajuda el fet d'haver viscut el procés de relleu generacional ja fa vint anys i comptar amb una estructura financera sanejada. "No hem notat gaire les restriccions de les entitats financeres, perquè han seguit confiant en nosaltres", explica Rosa Morillo.

Des d'aquesta fortalesa, el grup familiar es mira el

context de crisi amb clau d'oportunitat per protagonitzar alguna compra al sector. "Estem estudiant alguna oferta que ens ha arribat d'empreses complementàries en activitat o que estiguin presents a zones on nosaltres no hi som". En aquest sentit, l'àrea més interessant és el nord, on el grup té una presència menor, i, més concretament, Navarra i Galícia.