

■ VICENTE MORCILLO

# Un empresario con bagaje y de buena formación humanista

¿Cómo definirían a Vicente Morcillo las personas que le rodean? Hemos preguntado en su entorno de trabajo y estas son las opiniones que hemos recogido sobre él: Buen hacedor, gigante del trabajo, discreto, laborioso, legítimo y auténtico. Calmado conversador. Hilvana las ideas ordenadamente. Su conversación le delata, es sin duda un empresario con bagaje y de buena formación humanista

¿Cuáles son las características fundamentales de un empresario, para seguir presente después de más de veinte años?  
Es evidente, ante todo, que se debe creer en la apuesta personal y vivirla. Se debe afianzar una organización, un estilo, unas maneras. Esa combinación de factores da grandes réditos.

¿Qué entiende por innovación?  
Diría que consiste en crear nuevos productos, servicios y procesos. En resumen, en introducir mejoras sustanciales en lo que ya existe.  
¿En una empresa que funciona bien... qué se debe tener en cuenta para seguir por el mismo camino?

Mantener la guardia y adaptarse al entorno cuando es preciso. Hay que volcarse en lo que mejor hacemos y en lo que tiene potencial.  
¿Cree que es ahora más difícil gestionar una empresa del sector del Fitness que cuando empezó?  
Hoy hay más rivalidad, más competencia, más inmediatez y mayor



conocimiento por parte del público, que tiene más posibilidades de elegir.

En este contexto, sólo cuentan con garantías de futuro las empresas que saben destacar, diferenciarse, aportar un enfoque o prestación añadida, nueva o innovadora.

El tamaño de mi empresa me permite agilidad, flexibilidad y capacidad de cambio.

¿Qué estrategias maneja para seguir manteniendo la presencia de Ortus-Fitness en los mercados, sin que el precio sea el factor determinante?

Está más que demostrado en estos años que el negocio que mejor se adapta a los nuevos tiempos, es el que sobrevive. He tenido muchas veces que reinventar y regenerar, profesionalizando mi trabajo, con inteligencia, con proyectos a largo plazo y con objetivos. Y.....disfrutando con lo que hacía, divirtiéndome y poniéndome retos. Dando mejor servicio y mejor orientación al cliente. Teniendo clientes más satisfechos se genera avance y capacidades de creatividad.

Entonces... ¿Cómo ve el futuro?

El futuro, es muy prometedor. El ocio, las relaciones sociales, la salud, el bienestar, la belleza, la estética, son conceptos plenamente implantados, de ahí que se trate de un sector con muchas posibilidades.

Los que nos dedicamos a este sector debemos estudiar estas aspiraciones, obteniendo los medios necesarios para lograr estas expectativas.

¿Cuál sería entonces su estrategia?

Ir sin duda a la vanguardia del asesoramiento y los servicios de toda



implicación deportiva. La buena gestión multiplica las oportunidades.

Hay que operar con gran flexibilidad potenciando proyectos globales que redunden en la creación de hábitos de salud y mejora de la calidad de vida,

Al margen de las modas y las tendencias ¿Qué criterios y principios ha mantenido durante toda su trayectoria?

He sido muy consciente de investigar formas y sobre todo materiales y procesos industriales. Hace ya diez años, adecuó un proyecto mediante el análisis del entorno y la determinación de su posición actual en él, logrando identificar los puntos débiles que existían, y logrando una excelente ingeniería biomecánica. De esta manera garantizamos un trabajo natural y ergonómicamente ajustado a sus usuarios.

Supongo que me está hablando del circuito Well-Fit, ¿es así?

Evidentemente, aunque en un principio era consciente de que me anticipaba. Este proyecto hecho realidad, está hoy en día asociado a la modernidad, con un prestigio reconocido y con máxima satisfacción.

Fue en su día una apuesta de futuro. Estoy muy satisfecho de ello.

El Ministerio de Industria y Energía (MINER) por medio de TECNOVA, nos brindó su feli-

citación por haber contribuido en el diseño industrial como factor de innovación y mejora de la competitividad de las empresas españolas.

¿Podría decir entonces afirmar que es su producto estrella?

Es uno de ellos, pero en cada proyecto nuevo pongo todas mis ilusiones. La línea Mítica, comporta un valor diferencial muy interesante y atractivo, en lo que se refiere a máquinas isotónicas, con unas características muy destacables para el entrenamiento de la fuerza y movilidad natural.

Con ella se ha culminado varios años de experiencia y resultados contrastados en el campo de la resistencia muscular.

Parece que apuesta fuerte por esta línea.

Sí, porque parte de la premisa de que los movimientos humanos son poli-articulares, dinámicos, equilibrados, simétricos, convergentes y rotativos. Esta línea recoge estos principales movimientos globales de nuestro cuerpo y los identifica con las tareas diarias y los reproduce de manera fiel y natural.

¿Quiere decir que permiten libertad de movimientos?

Claramente. Son máquinas convergentes que reproducen el gesto natural imitando ángulos de



trabajo y recorridos naturales de nuestros brazos, y son rotativas, ya que protegen las articulaciones de la muñeca, codo y cintura, escapulo humeral, durante todo el recorrido del movimiento, Por tanto, la pronación y supinación del antebrazo, la flexión y extensión del brazo suceden con total fluidez sin comprometer innecesariamente dichas articulaciones.

**Tengo entendido que considera importante el posicionamiento a nivel de organismos ¿es así?**

Así es. Estamos asociados a varios de ellos. Principalmente a IBV (Instituto de Biomecánica de Valencia), colaboramos con la Universidad Politécnica, AINME (Instituto Empresarial Metalmeccánico) FEMEVAL (Federación Empresarial Metalúrgica Valenciana) y otros diversos centros de formación empresarial.

**¿Podría definir el perfil de su cliente?**

Podría decirse que es un individuo o entidad que elige la calidad

y la variedad de los servicios ofertados. Que desea encontrar además, productos atractivos, asociados a la innovación.

No obstante, hay que ser conscientes de que los deseos y las necesidades de los consumidores varían con el transcurso del tiempo, y puesto que los productos, como las personas, tienen su ciclo vital, deben desarrollarse continuamente otros nuevos que sustituyan a los que vayan decayendo. Este proceso se consigue invirtiendo constantemente en I + D,

Algo que para nuestra empresa constituye un valor en alza.

**¿En qué segmentos de mercado trabajan?**

Nuestro producto es adecuado para diferentes segmentos de mercado tales como, gimnasios privados, hoteles, instalaciones públicas, instituciones penitenciarias, ejército, promociones de viviendas, etc.

**Defínanos cual es su misión, su visión y sus valores empresariales**

Crear y mantener a nuestros clientes, a través de la honestidad, la calidad y la evolución. Mantener el crecimiento sostenido que Ortus-Fitness, ha venido desarrollando desde su creación. Fomentar el desarrollo de productos y conceptos innovadores. Alcanzar un alto grado de compromiso ético e implantar la calidad total como sistema integral de gestión y organización.

Hacemos una pausa y nos tomamos tranquilamente un delicioso café, en esas tierras valencianas donde el clima se deja querer, distendidos, tranquilos. Saluda a los empleados y jefes de departamento, y se percibe que posee una fórmula mágica, una habilidad especial para que sus instrucciones suenen como sugerencias. Implica, estimula, propone y no se da cuenta, o sí, de que lo que está haciendo es retar en busca de una solución. Y, desde luego, hacer que cada empleado ponga, a lo largo del día, lo mejor que es capaz de ofrecer.

En un paseo por Ortus-Fitness, salta a la vista donde se llevan a cabo sus productos, se ve la fabricación, se visita la exposición. Ortus-Fitness, es sin duda un ejemplo de empresa en la que se ha sabido luchar bien, incorporar los avances de la tecnología, y cuando ha sido necesario, se han creado sus propias innovaciones, productivas y comerciales.

Vicente, expresa su máximo agradecimiento incesante a todos sus clientes y se despide de nosotros con un brillo especial es sus ojos diciéndonos: ¡Cuanto esfuerzo, cuanto amor a las cosas bien hechas, cuantas razones para vivir y seguir luchando! Gracias... 📧