

José María *Martínez*

Gerente de Comercial Oroz

Comercial Oroz nació en 1987 con el espíritu de 'Servicio al cliente' y ese deseo es el que anima e impulsa a la empresa tudelana a seguir en su actividad con la máxima ilusión y confianza en el futuro, superando las dificultades presentes. Interempresas ha hablado con su fundador y gerente, José María Martínez, nombre de referencia en el sector del recambio para la industria del automóvil y agrícola en España. Con él hemos analizado este primer cuarto de siglo de la empresa y la posición de liderazgo de Oroz con el embrague agrícola.

David Pozo



25 AÑOS
a su servicio

“En el sector agrícola nos especializamos en el embrague y eso nos ha permitido dar un servicio ajustado y apropiado a las necesidades de cada taller”

¿Cómo valora usted y cómo cree que valoran sus clientes los primeros 25 años de Comercial Oroz en el sector de recambios?

Yo empecé barriendo, con 13 años, en la industria del automóvil y llevo ya más de 50 años en el negocio, 25 de ellos como empresario, y lo más importante, con muchas ganas de seguir. A base de trabajo hemos conseguido que cosas que antes se nos hacían una montaña, ahora sean mucho más simples de sobrellevar y gestionar.

En este cuarto de siglo, después de haber acumulado mucha experiencia trabajando por cuenta ajena durante casi 30 más en la propia industria del automóvil y del recambio, hemos aportado más servicio a los talleres y más conocimiento. En el sector agrícola nos especializamos en el embrague y eso nos ha permitido dar un servicio ajustado y apropiado a las necesidades de cada taller, ofreciendo un valor añadido a la simple transacción de la compra-venta del recambio.

¿Uno de los momentos más gratificantes fue quizás en 2008 cuando recibió el reconocimiento de sus propios compañeros, con el galardón a la Trayectoria Empresarial, otorgado por la Asociación de Empresarios de La Ribera?

La verdad es que no me lo esperaba. A fin de cuentas en esta vida que te hagan un reconocimiento en vida es lo que vale, lo que te reconozcan después ya no lo ves. La satisfacción fue muy grande, tanto por parte de mi familia como por parte de todos los que trabajan conmigo. Ese premio fue para todos, porque gracias a ellos el proyecto de Comercial Oroz ha podido salir adelante.

¿En qué ha cambiado el sector del recambio desde que comenzaron allá por mediados de los años 80 hasta hoy?

Pues en prácticamente todo. Cuando empezamos, en España había una inflación brutal y cada mes o dos meses tenías una tarifa diferen-

te. Había muchas subidas de precios y también mucho material en stock, porque contábamos con cuatro vehículos, los cuatro eran iguales y se podían almacenar piezas porque sabías que tarde o temprano las acabarías vendiendo. Hoy en cambio las marcas se han diversificado muchísimo y eso no permite que se pueda contar con grandes stocks, sino que muchos de los componentes se adquieren bajo demanda.

¿Qué proyectos tiene en cartera Comercial Oroz de cara a 2012?

De cara al nuevo año esperamos quedarnos como estamos. No es la primera crisis que hemos pasado, de las otras se salió y de esta también lo haremos. Con paciencia y el empuje de la gente joven que viene detrás todo cambia.

“Crisis no significa que el sector del recambio salga ganando. Que no se sustituya maquinaria vieja por nueva, no significa que el cliente vaya a renovarla”

¿Con qué primeras marcas cuenta en cartera Comercial Oroz?

En el sector agrícola contamos con embragues LUK, marca de referencia mundial, y de la cual somos suministradores para toda España y Portugal. Se trata de la marca de embrague instalada en un 90% de primeros equipos de las marcas de tractores más importantes, desde John Deere a Same Deutz-Fahr.

¿Y qué ha significado para Comercial Oroz esa especialización en el embrague agrícola?

Cuando en FIMA decimos que somos líderes en embrague agrícola es que los somos, y no porque lo digamos nosotros, sino porque lo dicen los distribuidores. Especializarnos en el embrague agrícola ha



Estante de embragues agrícolas en las instalaciones de Comercial Oroz.

sido muy importante, y además el hecho de estar presentes por todo el territorio nos permite compensar los resultados de unas zonas con otras. La diversificación territorial y de producto, sobre todo en la industria del automóvil, resulta fundamental.

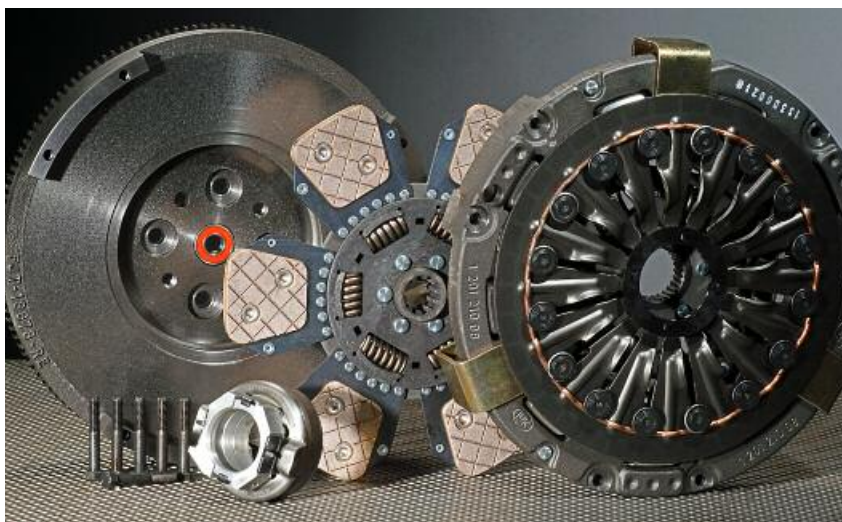
¿Qué necesita el sector del recambio para salir adelante en unos momentos tan delicados?

Mucha gente cree que cuando no se venden coches o tractores porque hay crisis se repara más, y por lo tanto los talleres y las empresas de recambio salimos ganando. Pues nada más lejos de la realidad. Resulta que la cadena se rompe porque no hay dinero, y si no hay liquidez el cliente tampoco cambia las piezas, y

el que lo hace, a veces no las acaba pagando. El taller aguanta con su liquidez familiar esa morosidad creciente, pero llega un momento en que tampoco puede más. En definitiva, crisis no significa que el sector del recambio salga ganando: que no se sustituya maquinaria vieja por nueva, no significa que el cliente vaya a renovarla.

¿Qué le pediría a la nueva administración central?

Más transparencia y confianza, y menos politiquero y corrupción. Lo que necesitamos actualmente son puestos de trabajo, y para crearlos las pymes necesitan tener acceso a crédito para poder emprender, porque sin nuevos proyectos no se genera riqueza. ■



Comercial Oroz está especializada en el embrague agrícola.