

# “Quien tiene, vende”



**Su padre, Martín Ascacibar, funda en 1968 una pequeña empresa. ¿Qué nos podría decir de esos primeros años?**

Eran años muy difíciles, en los que la estabilidad laboral era una quimera. Afortunadamente, mi padre tenía amplios conocimientos de mecánica, dirigidos al vehículo industrial, profesión que en aquella época era la llave para abrir las puertas de muchas empresas de transportes y automoción. Esos conocimientos, así como el ansia de iniciar otro tipo de actividad, le llevaron a experimentar con la reparación de transmisiones.

*José Antonio Ascacibar, bilbaíno de pro, nació el mismo año que su padre Martín fundaba “Transmisiones Ascacibar”, en 1.968. Hoy es el director comercial para el extranjero de una compañía - propiedad en la actualidad de un holding europeo - que tiene en Zhirex su marca más destacada. Poseedores de un enorme ‘stock’, siempre a precio muy competitivo, su filosofía es “quien tiene, vende”.*



**Pioneros en la reparación de transmisiones, ¿de qué forma evolucionó hacia otras líneas de productos?**

En 1.968 las empresas de reparación de transmisiones eran algo anecdótico y los mecánicos de la época lo consideraban extraño. Al fin y al cabo, el precio de una transmisión nueva suponía el salario de dos o tres meses, y la posibilidad que alguien pudiera repararlas provocaba cierto optimismo entre los recambistas.

Una vez afianzada la línea de transmisiones, en 1.991, cuando ya estábamos en la empresa los dos hermanos, decidimos que era el momento de dar el salto e iniciar la distribución de recambios, principalmente porque ya contábamos con la infraestructura necesaria.

**Su vida y la de “Transmisiones Ascacibar” se podría decir que siguen caminos paralelos. ¿Qué cargos ha desempeñado en esta firma familiar?**

Efectivamente, en 1.988 empecé mis estudios de Ingeniería Industrial en la Escuela Universitaria de Bilbao, y un año después los de Ingeniería Técnica Informática en la Universidad Politécnica de Cataluña. En 1.991 estimo que la empresa familiar puede seguir creciendo con mi incorporación y decido hacerlo. Aprovechando mis conocimientos de informática, sustituyo todos los sistemas de contabilidad y control de la firma, informatizando todos los procesos y creando un intranet, que pronto daría un empujón a nuestra compañía. Durante ese año compatibilizo mis estudios con la labor en la empresa.



# ENTREVISTA. JOSÉ ANTONIO ASCACIBAR

Ya en 1.992, y en vista del crecimiento del negocio, a pesar de los buenos resultados en mis estudios, decido abandonarlos y dedicarme por entero a la empresa. Eso da un vuelco en mi vida, ya que a partir de ese momento, la compañía y mis inquietudes laborales crecen al mismo ritmo. Estoy íntimamente relacionado con la empresa: al fin y al cabo, nacimos el mismo año.

## ¿Cuál es su función actual?

Soy el director comercial para el extranjero. A día de hoy me ocupo de las relaciones comerciales de la empresa con el extranjero, fundamentalmente de la internacionalización de sus productos, organizando las ferias de Shangai y Frankfurt, y favoreciendo los contactos con posibles compradores y proveedores internacionales.

## ¿Y la de su hermano Fernando, el otro pilar de la empresa?

Es el director comercial para transmisiones y juntas homocinéticas, aprovechando su especialización forjada a lo largo de 31 años de dedicación exclusiva. A veces siento envidia sana de sus conocimientos del producto y me pregunto por qué en la actualidad es difícil encontrar un profesional tan capacitado para su labor.

## Hace apenas cinco años la mayor parte de la compañía es adquirida por un holding europeo. ¿Qué beneficios supuso esa acción estratégica?

La verdad es que fueron años muy complicados para las empresas pequeñas y familiares del gremio del recambio. La expansión de las grandes compañías iba acompañada de la pérdida de mer-

cado por parte de las pequeñas. Afortunadamente, nos salió la oportunidad de vender la mayor parte de la empresa a una firma fuerte, capaz de continuar con el negocio incluso en las circunstancias más adversas.

## ¿Ustedes siguen siendo accionistas? ¿Tienen plena libertad de actuación?

Nos reservamos un pequeño porcentaje, fundamentalmente porque queríamos tener, aunque fuese una parte exigua, una participación en la empresa que nos vio crecer.

En nuestras funciones tenemos libertad total, pues el negocio de la venta lo seguimos llevando nosotros, en cierto modo. Otra cosa es el aspecto financiero, que queda en manos de la empresa.

## ¿Cómo funciona "Transmisiones Ascacibar" hoy, que exportan sus gamas a 17 países?

El funcionamiento es sorprendente: la compañía posee oficinas propias en Toulouse (Francia), Braga (Portugal) y Anhui (China). Desde esas delegaciones, junto a la nuestra en Bilbao, se puede servir a cualquier parte

del mundo en un periodo de tiempo relativamente corto.

En un principio me llamó la atención la distribución de las oficinas, ya que tres de ellas están en una distancia corta y situadas en el mismo continente. Después de ver el funcionamiento, descubrí que las ubicaciones están directamente relacionadas con el idioma. Desde luego, y en vista de los resultados, he de decir que la estrategia ha sido perfecta.



[www.zhirex.com](http://www.zhirex.com)

**Nuevo catalogo 2010  
Pida su pendrive**

**REPUESTOS ZHIREX, RECAMBIOS DE AUTOMOVIL DE ÚLTIMA GENERACIÓN  
CON LA TECNOLOGÍA MAS AVANZADA, ALMACENES EN TODAS LAS PROVINCIAS.**

**MADRID-BARCELONA-VALENCIA-SEVILLA-ALICANTE-MALAGA-MURCIA-CADIZ-BILBAO-LA CORUÑA-ASTURIAS-GRAN CANARIA-VIGO-  
ZARAGOZA-GRANADA-CORDOBA-BADAJOS-JAEN-CASTELLÓN-VALLADOLID-LEON-HUELVA-CIUDAD REAL-LERIDA-ALBACETE-  
SALAMANCA-ORENSE-LOGROÑO-PALENCIA**

**ITALIA-PORTUGAL-INGLATERRA-FRANCIA-ESPAÑA-RUMANIA-RUSIA-MARRUECOS-ARGELIA-REP. DOMINICANA-CHILE-ECUADOR**



# ENTREVISTA. JOSÉ ANTONIO ASCACIBAR

## José Antonio Ascacibar

**Estudios:** dos diplomaturas inacabadas

**Idiomas:** inglés a nivel de negocios

**Equipo:** Athletic Club de Bilbao

**Aficiones:** la salsa cubana

**Un trauma del cole:** ninguno

**De joven quería ser...:** he querido ser muchas cosas, como mecánico, ingeniero o informático

**Coche:** cualquiera de la marca Honda

**Taller de confianza:** cualquiera de mis clientes, son buena gente

**Admira:** al autónomo que lleva una empresa pequeña y cuando hace cálculos resulta que saca seis euros la hora, pero que sigue al pie del cañón

**No invitaría a comer:** al que he comido dos veces con él y he pagado siempre yo

**Un recuerdo:** varios, podría escribir un libro

**Una pena:** no haber acabado mis estudios

**Un placer:** no hacer nada

**Una fobia:** el exceso de trabajo

**Un anhelo:** vacaciones de 30 días

**Una satisfacción:** haber cooperado para que la empresa siga funcionando

**Un convencimiento:** saldremos de ésta, pero costará mucho

**Un secreto:** me echo "Just for men"

**Una ciudad:** Bilbao, por supuesto

**Un país:** Costa Rica

**Último libro que ha leído:** ni me acuerdo, leo cuatro periódicos al día, pero odio los libros

**Una película:** "Los intocables de Eliot Ness", de Brian de Palma

## en 40 preguntas

**Comida preferida:** tortilla de patatas con pimientos

**Mejor amigo en el sector:** mi hermano Fernando

**¿Es creyente?** Sí

**¿Y practicante?** No

**¿Supersticioso?** Síiiii

**¿Qué le hace reír?** Casi todo, me río constantemente

**¿A qué le tiene miedo?** A las entrevistas

**¿En que personaje le gustaría reencarnarse?** En mí mismo, varias veces a ser posible

**¿Cualquier tiempo pasado fue mejor?** Eso dicen, pero yo creo más en el futuro

**¿Qué es lo primero que ve en una mujer?** No me metas en líos, que tengo muchas clientas

**¿A quién llevaría a una isla desierta?**

A Im Ji Hye, mirad su foto en internet y lo entenderéis

**¿A quién abandonaría en una isla desierta?**

A ése en el que todos pensamos, pero es impropio decirlo

**Lo mejor de su carácter:** mi sentido del humor

**Lo peor:** no paro de hablar, constantemente, creo que soy muy pesado

**¿Se siente valorado en su profesión?** Sí, demasiado valorado incluso

**¿Y fuera de ella?** También

**Los fines de semana...** Tengo una gran familia y me aprovecho de ello

**Por último, cuélguese una medalla.** Me siento orgulloso de la evolución de la empresa y de la relación con nuestros clientes

### ¿Cuáles son las líneas actuales de productos?

Distribuimos recambios en general, fundamentalmente transmisión, dirección, suspensión y frenos.

**¿Distribuir una marca tan consolidada como Zhirex aporta un nuevo plus a su negocio? Dénos su punto de vista.**

Zhirex es bastante conocida en Shanghai y Frankfurt, donde lleva exponiéndose varias ediciones. Es una marca que se vende en el Magreb, toda Europa, Chile, Ecuador, Cuba,... Eso nos permite introducirnos en mercados en los que, de otro modo, sería prácticamente imposible distribuir nuestros productos.

Actualmente estamos negociando nuestra introducción en Israel, mercado en el que la entrada es complicadísima debido a la

alta calidad exigida para permitir la importación de productos. Sin la marca Zhirex, ni tan siquiera hubiésemos iniciado la negociación.

### ¿Qué capacidad tiene su almacén? ¿Dónde está ubicado?

En lo nuestro, las transmisiones y juntas homocinéticas, podemos presumir de tener el mayor almacén de España y Portugal y uno de los de mayor capacidad de Europa, con 350.000 juntas homocinéticas en 'stock' permanente. Disponemos de varios almacenes, con una capacidad de almacenamiento de 8.000 m<sup>2</sup>, todos situados en Bilbao.

**Asimismo, ¿cuentan con un gran 'stock' o siguen la tendencia actual, es decir, según demanda?**

Me gusta que me hagan esa pregunta, pues es nuestro mayor



# ENTREVISTA. JOSÉ ANTONIO ASCACIBAR

activo. Siempre tenemos un gran 'stock' disponible, ya que nuestra filosofía es "quien tiene, vende".

## ¿De qué forma les está afectando la actual crisis global?

Nuestra empresa, por su política de precios contenidos, está sorteando la crisis sin sufrir demasiado. No puedo decir que no la ha notado, pero afirmar que no la ha sufrido demasiado es, a día de hoy, un triunfo. Por fortuna, una de las especialidades de nuestra compañía es la compra de 'stocks' completos, de los cuales el propietario se quiere deshacer por diversos motivos (cese de actividad, entrada en un grupo de compras, necesidad de liquidez,...). Con la actual crisis, la oferta de 'stocks' completos se ha disparado: en el último año hemos comprado el 'stock' de seis grandes empresas del sector que, o han dejado de funcionar o funcionan bajo mínimo.

## ¿Puede desvelarnos el nombre de estas compañías?

Comprenderá que, por motivos de privacidad, no puedo revelar sus nombres.

## ¿Contar con productos de una calidad-precio razonable ha sido clave en ese sentido?

Ha sido fundamental, vital en el crecimiento de nuestro negocio. No pocas empresas que veían inviable su negocio se han acercado a nosotros en un intento de reducir costes y aumentar beneficios. En muchos casos lo han conseguido, solventando la inviabilidad de sus compañías.

## ¿Qué proyectos u objetivos a corto-medio plazo de "Transmisiones Ascacibar" podría desvelarnos?

Actualmente la empresa está desarrollando en Turquía y China una línea de producción de transmisiones para vehículos, en la que se fabricarán gamas que, a día de hoy, únicamente están disponibles como recambio original. Le puedo adelantar que dentro de muy poco presentaremos, en exclusiva para el mercado ibérico, la transmisión del Kangoo 4x4, y le aseguro que será un éxito de ventas absoluto.

"ESTOY ÍNTIMAMENTE RELACIONADO CON LA EMPRESA: AL FIN Y AL CABO, NACIMOS EL MISMO AÑO"

## A modo personal, ¿usted tiene intereses en alguna otra empresa?

A día de hoy me dedico exclusivamente a nuestra empresa, aunque me han ofrecido cooperar con otras. Pero he rechazado las ofertas, ya que creo que "Transmisiones Ascacibar" es parte de mí. De todos modos, me reconforta que mi labor sea reconocida.

## En Automechanika nos transmitió buenas sensaciones de negocio. ¿Fueron concretadas al final del certamen alemán?

Ya hemos confirmado y enviado un pedido a Italia, al tiempo que negociamos varios pedidos más para países de los cinco continentes. Ahora falta ver si se concretan dichos pedidos, negocios que la mayoría de las veces se alargan cinco o seis meses hasta que llegan a buen puerto. Sin embargo, un porcentaje de los posibles negocios al final se quedan en nada.

Mi impresión personal, basándome en el volumen de visitas y

consultas, es que nuestro paso por Automechanika ha sido uno de los mejores de los últimos tiempos, sobre todo por el apoyo recibido desde la delegación nacional de Automechanika Frankfurt y, en especial, de la señora Paula Echaniz, una gran profesional.

## ¿Tienen previsto acudir a Motortec Automechanika Ibérica, una feria que puede provocar muchas sorpresas?

En principio estamos totalmente decididos a exponer en Madrid, como forma de aumentar nuestra presencia en el mercado ibérico y como complemento al resto de ferias en las que presentamos nuestros productos. ■

—Texto: Fernando Torrecilla



GRUPO



Fundado en el año 1956

## RECAMBIOS PARA VEHÍCULO INDUSTRIAL Y TURISMO

FRENOS-EMBRAGUE-SUSPENSIÓN-DIRECCIÓN.  
VENTA Y REPARACIÓN DE COMPONENTES.  
SERVICIOS Y VENTA, EQUIPOS DIAGNOSIS

• NECTO FERODO • KNORR • BOSCH • WABCO • HALDEX • COJALI  
• SACHS BOGE • VALEO • LUCAS TRW • BENDIX • BANNER

## PUNTOS DE VENTA Y REPARACIÓN DE COMPONENTES

08020 BARCELONA  
C/ Ca N'Oliva, 70  
La Verneda  
Telf. 93 278 89 36  
Fax. 93 278 89 42  
bcn@engar.es

08013 BARCELONA  
C/ Consell de Cent, 477  
Telf. 93 232 10 56  
Fax. 93 247 08 27  
barcelona@engar.es

25003 LLEIDA  
C/ Francesc Argilés, s/n  
Pol. Mecanova  
Telf. 973 28 20 05  
Fax. 973 27 47 10  
lleida@engar.es

17005 GIRONA  
C/ Joan Torró i Cabratosa, 22 D  
Pol. Industrial Mas Xirgu  
Telf. 972 40 09 08  
Fax. 972 40 07 94  
girona@engar.es

12005 CASTELLÓ  
Manzana 1 Nave 6  
P.I. Fadrell  
Telf. 964 21 66 44  
Fax. 964 21 67 76  
castellon@engar.es

07009 PALMA  
C/ Gremi Boters, 4  
Polígono Son Castelló  
Telf. 971 43 38 04  
Fax. 971 20 72 66  
palma@engar.es

OFICINAS CENTRALES C/ Valencia, 166 ppal. 3ª 08011 BARCELONA Telf. 93 453 81 48 Fax. 93 451 10 38 • grup@engar.es • www.engar.es