

# UNA TRADICIÓN

## CONSTRUCCIONES

Comenzaron con un rudimentario arado de fundición para los primeros tractores que llegaron a nuestro país en la década de los 50 y en la actualidad fabrican una completa gama de maquinaria para el campo, donde destacan las abonadoras y herbicidas.



**E**n un pequeño taller donde se hacía maquinaria para las caballerías y utensilios para la siega, comenzó a escribirse la histo-

ria de Construcciones Agrícolas Aguirre, una empresa que hoy da trabajo a 35 personas. Corría el año 1952, y empezaban a llegar a España

los primeros tractores, y entonces decidieron montar un taller más amplio en la localidad de Muñoz Verde, donde se hicieron los primeros ara-



# QUE CONTINÚA

## AGRÍCOLAS AGUIRRE

José A. Prados  
Subdirector



“ Nuestra red es de segunda generación, fiel reflejo de la relación con la marca y sus productos ”

dos de mulas transformados para tractores Barugán. Más tarde llegaron los arados de fundición, que en los años 70 tenían mucha fama entre los agricultores, y decidieron dedicarse de lleno a ellos.

El resultado debió ser bueno, porque tuvo una excelente acogida, y el segundo año se fabricaron doce unidades, que en principio no estaban galvanizadas, pero que más tarde se mandaron a galvanizar.

Una vez que los tractores comen-

zaron a llegar a nuestro país y se convirtieron en algo habitual, empezaron a llegar también abonadoras alargadas con ruedas, donde experimentaron con alguna de ellas, hasta que sacaron el primer modelo de centrífuga con capacidad para 150

### EXPERTOS EN HERBICIDAS

Aguirre trabaja en la actualidad en distintos ámbitos de lo que es maquinaria para el campo, y uno de los más destacados es el de los herbicidas. El primer prototipo se hizo hacia el año 1955, y consistía en un depósito de aceite de chapa, unas varillas y una bomba de intrames, sin ningún tipo de filtros. "Preparamos un tripantal para un tractor Massey de 22 CV, que fue el primero que hacíamos, y comenzamos a funcionar con tan sólo un manómetro y dos grifos. Ya no había que cargar con la mochila por el campo", comenta Ángel Aguirre.



kg. Con algunas modificaciones, en tan sólo tres años pasaron de fabricar 100 unidades anuales a 2 000 en el año 1965. A lo largo de su trayecto-

lia, Irlanda, Inglaterra, Sudáfrica y Uruguay, donde tiene una buena cuota de mercado. Se trata de una máquina destinada a un sector mu-

cho más exigente, donde el agricultor se da cuenta de lo que cuesta el abono y busca sistemas más precisos para distribuirlo. En este sentido, Aguirre ofrece la posibilidad de trabajar con menos de un 10% de error, en cualquier altura, que puede ser variable en 24, 21, 18, 15 y 12 m, con muy poco esfuerzo.

La evolución de las máquinas de abonado en estos años ha sido espectacular. *"Hemos pasado de clientes que no exigían nada, tan sólo que echara el abono, a unos niveles muy altos de fiabilidad y perfección en los sistemas empleados; el agricultor ahora quiere máquinas perfectamente terminadas, con buenos mate-*



ria, Aguirre ha puesto en el mercado cerca de 50 000 abonadoras, a un ritmo de casi 3 000 al año.

## ■ SISTEMA PENDULAR

El desarrollo y comercialización de las abonadoras centrífugas supuso un paso muy importante para Aguirre, que se consolidó al desarrollar un sistema pendular, con el que han conseguido una gran aceptación en países como Francia, Austria, Ita-



“ La  
interrelación  
con nuestros  
proveedores  
permite una  
respuesta  
rápida ”

**“ Hemos desarrollado una gama de productos de primera línea con un nivel de competitividad que nos hace líderes ”**

utilizado: una bomba con 100 litros de capacidad tenía un distribuidor para 40 litros, y lo único que hacía era acumular presión”, recuerda Ángel Aguirre. En ese momento se plantearon la necesidad de hacer unas inversiones y afrontar íntegramente el diseño de todo el sistema de distribución, de forma que no se perdiera un mercado que habían trabajado y en el que tenían numerosos clientes a los que atender.

Desde aquellas primitivas máquinas de cuba a los modernos equipos que comercializan en la actualidad se han vendido alrededor de 30 000 unidades. Son cifras muy respetables, que nos dan una idea de la importancia que tiene Aguirre en este mercado, donde tienen que competir con importantes multinacionales, a las que tienen el debido respeto, pero reconocen que *“estamos a la altura de los mejores fabricantes mundiales, tanto en materiales como en sistemas de funcionamiento y calidades, porque tratamos de ofertar en nuestros productos la tecnología más puntera, de forma que los resultados sean los más óptimos”*.

Otro terreno en el que también han hecho incursiones es el de má-

quinas de siembra, en las que trabajan desde hace cinco años, y donde han desarrollado una tecnología propia con unos resultados excelentes.



riales y que se adapten a las necesidades de su trabajo diario”, explica Ángel Aguirre.

Los mayores quebraderos de cabeza en el desarrollo de nuevos productos llegaron con los herbicidas. *“Los primeros modelos incorporaban distribuidores italianos que no daban la calidad requerida por los materiales empleados y el caudal*

Los tres primeros años se dedicaron al trabajo del mercado local, y desde hace dos años ya cubren todo el territorio nacional, con muchas novedades en sus productos, como son los brazos y el ventilador, que han disparado las ventas.

## CIRCULAR CON EL APERO

Cuando empezaron a desarrollar sus máquinas de siembra se plantearon el principal problema, que eran los tres metros de ancho que establece el código para circular por las carreteras, algo que limitaba el trabajo en la mayoría de los casos; por ese motivo pensaron en un modelo plegable de tres metros, para anchuras de 4, 4.5, 5, 6 y hasta 7 metros. No hacen muchas máquinas de este tipo, tan sólo unas 300 al año, y no han decidido introducir sistemas de turbinas neumáticas porque van más a lo que es cereal, y el sistema monogranos no les resulta atractivo, al igual que sucede con los arados, que no quieren trabajarlos. ♠

