

# FABRICANTE



Fue en 1954 cuando en un pequeño taller de Daganzo, próximo a Madrid, comienza la historia de este fabricante de maquinaria agrícola, que desde sus orígenes al día de hoy ha dedicado todo su esfuerzo al desarrollo de nuevos productos para el campo, intentando facilitar las duras tareas agrícolas y aumentar los rendimientos de la tierra y de esta manera ayudar al bienestar de los agricultores y a la producción de alimentos, que en aquellos momentos eran tan escasos.

Su dilatada trayectoria en el sector agrícola español permite a esta empresa madrileña, ubicada en Daganzo, tener unas 30 000 máquinas 'vivas' en el mercado. En total, puede haber producido alrededor de 45 000 unidades durante su medio siglo de historia, y en los últimos tiempos ha llegado a fabricar una media de 1 600 al año.

Consolidar su presencia en el mercado nacional, incrementar la actividad en el extranjero y el logro de la calidad total son los objetivos prioritarios de la política empresarial de JULIO GIL ÁGUEDA E HIJOS.

*"Reforzar nuestra red comercial, con más puntos de venta y potenciar a nuestros distribuidores, con una mejor asistencia técnica y comercial, es*

*nuestro principal objetivo, ya que los grandes grupos de reciente formación, intentan acapar las redes de dis-*



# ÁGUEDA E HIJOS

---

# DE CALIDAD

tribución más potentes”, afirma Julio Gil (hijo), director de la empresa, respecto a la situación en la que se encuentran los fabricantes españoles del sector. “Hay algunos que no reaccionan adecuadamente al planteamiento del mercado”, añade.

La estrategia seguida para contrarrestar la competitividad de la grandes firmas es crear máquinas de gran calidad y mejor adaptadas a las necesidades del cliente. “Vamos a hacer máquinas que se adapten a las necesidades puntuales de cada zona”, señala Julio Gil.

En los 6 000 m<sup>2</sup> —que próximamente se ampliarán hasta 7 000— que ocupan sus instalaciones en Daganzo, se fabrican dos líneas de producto muy diferenciadas para atender a los dos mercados que quiere abastecer con su producción. Por un lado, una gama apropiada para los países en vías de desarrollo y, por otro, máquinas más sofisticadas y de mayor técnica preparadas para competir en el mercado europeo.



La producción depende de una previsión de ventas efectuada en función de los datos estadísticos acumulados. “Fabricamos por programación”, explica Julio Gil, “es una previsión muy arriesgada porque no sabemos cómo va a evolucionar la cosecha, pero gracias a la subvenciones cada día acertamos más. El proceso comienza con la fabricación de todos los componentes y después el montaje lo realizamos en función del lote óptimo de fabricación”. Es decir, sólo optimizan la producción con pedidos mínimos de 30 máquinas de un único modelo.

JULIO GIL ÁGUEDA E HIJOS cuenta con los medios más modernos para la fabricación de piezas y partes de sus máquinas, ya que en sus instalaciones se fabrica un gran porcentaje de las mismas. “Esta estrategia de fabricación nos facilita una mayor fle-



xibilidad en el montaje, una continua mejora de los procesos productivos y, sobre todo, un mejor control de la calidad”

## ASENTAMIENTO EN ESPAÑA Y APERTURA A NUEVOS MERCADOS

Últimamente, Julio Gil ha potenciado sus ventas en la zona norte de España. “En el año 1981 sólo destinábamos un 10% de nuestra producción



Los últimos avances informáticos al servicio de la tecnología agrícola permiten a este fabricante madrileño mantenerse en primera línea de mercado.

“ **Objetivo:**  
**crear máquinas**  
**de gran calidad**  
**y mejor**  
**adaptadas a las**  
**necesidades del**  
**cliente** ”



al Norte. Ahora enviamos el 50%. Es debido a que hemos adaptado los modelos a lo que el agricultor del Norte quiere y hemos logrado una respuesta fenomenal”.

Como miembro de Agragex, Julio Gil Águeda e Hijos participa en numerosas misiones comerciales, que le han permitido expandirse a otros países. “Fuera de España, nuestro mercado más importante es el de África del Norte, con Túnez, Argelia y Marruecos, en donde estamos presentes desde la década de los 80. En Europa nos hemos introducido más tarde, sobre todo en Italia y Portugal. También queremos entrar en los mercados del Este”, comentó.

Una serie de acuerdos con empresas extranjeras les permiten mantener colaboración mutua en la fabricación

de algunos componentes. “Complementamos nuestra producción con la de ellos y así logramos una gama más amplia”.

Durante la campaña del 99, este fabricante madrileño ha notado una cierta tendencia a la baja en comparación con los resultados obtenidos el año pasado. “En los primeros meses las ventas han descendido un 8%, pero creo que seremos capaces de cambiar esta tendencia en los últimos meses”. Gil achaca el problema a la sequía y a la incertidumbre de las nego-

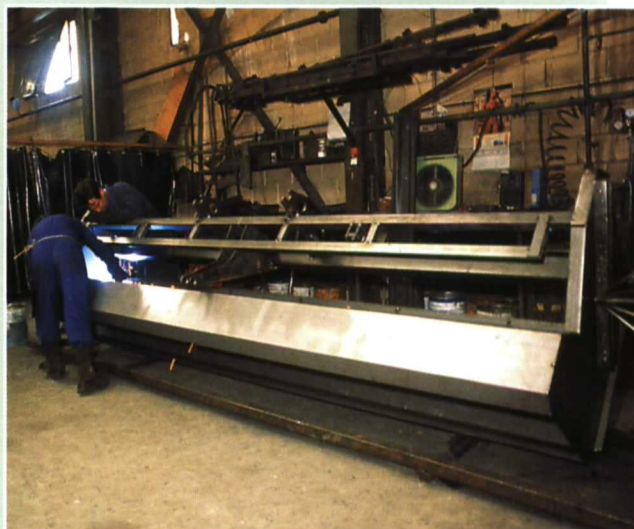


Julio Gil –en la imagen superior– supervisa el correcto funcionamiento de la fábrica. Su hijo Julio –a la izquierda– se encarga de la gerencia y dirección.

## TIPO DE PRODUCCIÓN



Julio Gil Águeda e Hijos puede considerarse una de las empresas españolas pioneras en la fabricación de máquinas de siembra de gran anchura. *“Hacer máquinas más grandes se debió a que nuestra penetración en el mercado se basaba en la zona sur, donde las fincas son bastante más grandes y existe una demanda mucho mayor que en*



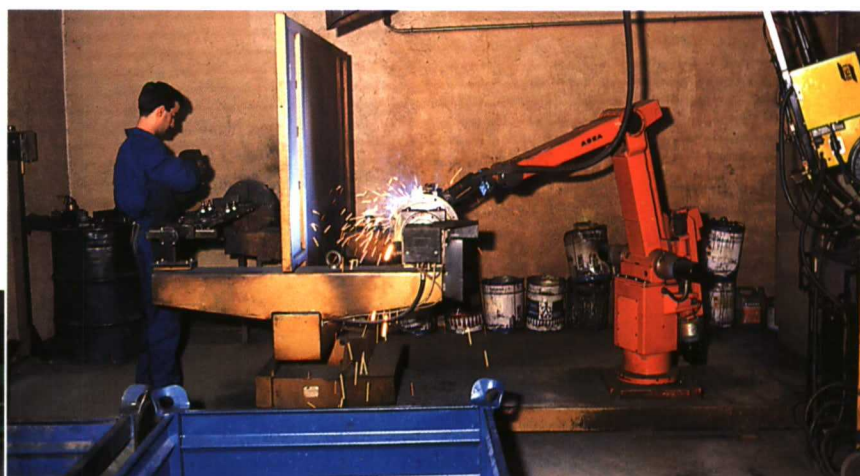
*la zona norte, donde la agricultura es más pequeña”,* explica el director de la empresa. Actualmente, aunque el mercado mantiene la tendencia de demandar máquinas de gran tamaño, éstas han evolucionado y se fabrican plegables para facilitar su transporte por carretera.

Influenciados por el cambio que ha existido en el laboreo tradicional, pasaron de fabricar arados de vertedera a todo tipo de máquinas para laboreo vertical. La inestabilidad mostrada por el mercado de la patata les llevó a abandonar la fabricación de plantadoras, una de sus primeras máquinas.

Su producción principal se basa en la actualidad en sembradoras de cereal en línea, que abarcan alrededor de un 60%. Un 10% se dirige a máquinas de precisión; y sobre un 30%, maquinaria de laboreo vertical.

ciaciones de la PAC, pero ahora que se ha desarrollado la cosecha con mejores resultados a los esperados, opina que habrá una reacción positiva en el agricultor.

Julio Gil Águeda e Hijos destina un 10% de sus ventas a invertir y me-



jorar la fabricación. En su opinión, los fabricantes nacionales han reaccionado a tiempo ante la entrada de máquinas procedentes de la Unión Europea. *“Hemos sabido hacer un producto lo suficientemente cualificado para que el agricultor no tenga que plantearse comprar una máquina en el extranjero”.* ♠