

## JULIO GIL CASTRO

*Presidente de ANSEMAT y Director General de Julio Gil Águeda e Hijos*

# “Demoagro será un éxito si los agricultores asisten de forma masiva”



Desde hace aproximadamente dos años, Julio Gil Castro es presidente de la Asociación Nacional de Maquinaria Agropecuaria, Forestal y de Espacios Verdes (ANSEMAT), cargo que ostenta a la vez que gerencia su empresa de fabricación de maquinaria agrícola Julio Gil Águeda e Hijos y que ejerce como agricultor de una explotación familiar. Estas tres facetas le hacen tener una visión muy completa de todo lo que rodea al sector agrícola tanto a nivel nacional como internacional.

**¿Cómo podría resumir la trayectoria del sector en los aproximadamente dos años que lleva como presidente de ANSEMAT?**

Teniendo en cuenta el difícil entorno que estamos viviendo, el negocio de la maquinaria agrícola es un sector más estable dentro de la economía global del país. No obstante, dentro del sector hay variaciones muy importantes. Tenemos que diferenciar entre los distintos subsectores. Algunos están funcionando satisfactoriamente, como la maquinaria para trabajo de suelo, siembra, máquinas para tratamientos fitosanitarios... y otros no van tan bien como se podría esperar. Es el caso de los tractores, remolques, maquinaria de recolección...

**¿A qué cree que se debe el que las ventas de las máquinas para trabajo de suelo, siembra y abonado vayan anormalmente bien y, sin embargo, la venta de tractores haya caído tanto, con sólo 8 656 tractores matriculados en España y unos 5 000 en Portugal?**

El dinero que no se está invirtiendo en tractores está repercutiendo en la venta de maquinaria de aperos, ya que necesitan menor financiación. Quizá estos años atrás se ‘tractorizó’ el campo, elevando año tras año la potencia media, y ahora ha llegado el momento de equipar esos tractores con los aperos necesarios para rentabilizar las explotaciones.

**¿Y cómo explica esos casi 25 000 tractores usados que**

## se han dado de alta en el último año?

No es una cifra anormal. De fuera de España sólo vinieron 686 tractores, mientras que el año anterior fueron 850. Lo que sí se han registrado son muchas transferencias de usados dentro del mercado nacional, pero eso es algo histórico que se repite todos los años. La cifra de transferencias de tractores usados en España toda la vida ha sido enorme. De hecho, el parque de tractores aquí sigue siendo muy antiguo.

**El Ministerio de Agricultura y Medio Ambiente ha dotado de una cantidad importante de dinero a la renovación del parque de furgonetas. En el sector de la maquinaria agrícola, sin embargo, no se ha conseguido mover un Plan Renove normal. ¿Se podría, como ANSEMAT, hacer fuerza ante el Ministerio para lograrlo?**

Hemos hablado muchas veces con el Ministerio sobre este tema. Las partidas presupuestarias destinadas este año a la renovación del parque de maquinaria agrícola son nulas. No quedan más que algunos restos de otros años, transferidos a las Comunidades Autónomas. El Ministerio de Agricultura está haciendo grandes recortes en su presupuesto, y aunque no haya subvenciones en 2013 se sigue apoyando al sector conservando el resto de partidas asignadas.

**Dentro de los sectores industriales del país, la agricultura es de los que más aporta y sin embargo se habla poco de ella. ¿A qué cree usted que se debe ese olvido? ¿Es necesario dignificar los términos de agricultura y agricultor?**

Sí. La agricultura es uno de los sectores que está sacando y mejorando la balanza comer-



La primera edición de Demoagro se celebrará en Gumiel de Mercado (Burgos) del 6 al 8 de junio.

cial de España. El hecho de que las exportaciones en el sector agrícola hayan subido tanto en España está equilibrando la balanza de pagos en la exportación. Creo que la agricultura ha subido a un tercer lugar en el ranking de exportaciones. Se está trabajando muy bien y el agricultor se ha profesionalizado muchísimo, estudiando cada día la forma de mejorar la rentabilidad y mejorando la productividad. El agricultor en España está sacando productos muy buenos y tiene en cuenta los principios de la sostenibilidad y de la ecología. Además, algunas regiones, como Andalucía, están entre las primeras de Europa catalogadas como zonas de agricultura ecológica. En concreto, Andalucía es la región con más extensión de agricultura ecológica en Europa con cerca de 1.7 millones de hectáreas.

**La distribución en el sector de la maquinaria agrícola ha sufrido una reconversión tremenda. Están en peligro muchos puestos de trabajo por la caída de ventas, sobre todo en el sector de los tractores y, sin embargo, la Administración no ofrece ningún tipo de apoyo. ¿No cree usted que el sector está demasiado callado? Que debería alzar la voz?**

ANSEMAT tiene buenas relaciones con el Ministerio de

Agricultura. Hace poco tuvimos varias reuniones para tocar estos temas. No se si lo mejor es levantar la voz o bajarla, pero el Ministerio de Agricultura es sólo uno de los ministerios con los que trabaja nuestro sector, por lo que debemos buscar un equilibrio entre todos de forma que no sólo se acuda al Ministerio de Agricultura en busca de subvenciones cuando los próximos años será clave la mejora de la competitividad y para ello ya estamos estudiando varios proyectos beneficiosos para todos. Nosotros pertenecemos a un sector industrial con muy poco peso en el Estado Español. La mayor parte de la maquinaria que se vende en España es importada. El sector nacional solamente se dedica a la fabricación de material de acompañamiento y de transporte. Se fabrica mucho material para ganadería, riego, invernadero, pero la facturación del material agrícola fabricado en España es muy pequeña, luego el peso que tenemos es ínfimo a nivel de poder pedir ayudas.

**Ha habido una caída en las matriculaciones de tractores tremenda, reduciéndose prácticamente a la mitad en los últimos cinco años. ¿Estamos abocados a un futuro muy duro?**

Las firmas de tractores prevén que va a cambiar la tendencia. Esperemos que así sea.

**Se están produciendo menos ventas y menos ingresos de IVA y, sin embargo, en consonancia, no hay un aumento en la venta de recambios y taller.**

Es cierto. Sobre todo ocurre en los talleres oficiales. Es muy difícil valorarlo. Una de las consecuencias naturales de toda recesión económica es la pérdida de datos fiables en ciertos campos económicos que provocan rupturas en las series temporales. No se puede decir que haya menos ingresos o ventas, simplemente que los datos recogidos durante esas fases pueden sufrir variaciones irregulares.

**¿Cree que dependemos demasiado de los Ministerios de Economía y Hacienda?**

Ambos ministerios tienen competencia en política monetaria y fiscal, por lo que ¿quién puede decir que no depende de ellos? Este país lleva varios años acumulando fallos estructurales y ahora tiene un reto importante. En los que concierne al sector agrario se debe seguir mejorando la productividad y la formación. Nos han dicho que están intentando recuperar la extensión agraria y formar a los agricultores. Son conscientes de todos los problemas que podemos tener los sectores y con nosotros han sido muy positivos. Las reuniones han sido muy beneficiosas, pero tenemos que tener en cuenta que hay que trabajar todos mano a mano e ir paso a paso para conseguir que se defiendan tanto la parte de los fabricantes, como de los importadores, de los distribuidores... Tiene que haber un periodo de estabilización económica, dejar las cosas claras y limpias y a partir de ese momento empezar a



El secretario general de ANSEMAT, Ignacio Ruiz, a la derecha de la imagen.

crecer otra vez. Nosotros como asociación estamos haciendo todo lo posible para establecer los pasos que beneficien al sector en los próximos años. Aun así soy optimista porque se prevé un año agrícola bastante positivo. Las lluvias están acompañando, los precios agrícolas están en un momento bueno a todos los niveles, se ha vendido toda la uva y ha subido su precio. También ha habido una caída de cosecha en Castilla-La Mancha de un 70% lo que puede ayudar a que las almazaras se queden limpias. La fruta también ha estado en general bien.

Debido a la crisis la cesta de la compra ocupa un porcentaje mucho más importante en lo que es la economía doméstica. Se le da más valor. Eso quizá haga que se vea al agricultor como un elemento económico positivo dentro de nuestra economía. En muchos países industrializados el agricultor ha sido una persona muy poco valorada en la economía general. No hay un concepto claro de lo que el agricultor representa para el país, de lo que produce, de cómo lo produce, de lo bien que lo hace, de cómo se preocupa de sacar cada día unos productos mejorados, mucho mejor presentados. Se está viendo el tema de la exportación. Sin embargo, en otros productos somos de-

ficitarios. En tema de cereales importamos el 50% de lo que consumimos, luego también hay que darle una importancia mayor al productor de cereales y al de cultivos herbáceos en general. Somos un país deficitario y necesitamos aumentar las producciones. Necesitamos colaboración por parte del Ministerio de Agricultura para que se empiecen a permitir técnicas de cultivo y semillas que aumenten la producción. Es un contrasentido que Europa no permita las semillas de algunos OMGs y sin embargo importemos carne alimentada con OMGs.

Creo que es imprescindible dar las herramientas al agricultor para que pueda producir y no sesgar el futuro que tiene, que es muy importante, porque las producciones agrarias deben seguir satisfaciendo las necesidades en el futuro de una manera sostenible.

**Usted también es agricultor desde hace tiempo, tiene su finca...**

Bueno, es mi padre el agricultor. La finca es de la familia.

**¿Están pudiendo apreciar un retorno de gente joven al campo? ¿Al fallar la industria y la construcción ha aumentado el interés por el sector agrícola?**

Eso lo percibo más como fabricante de maquinaria que como agricultor. He notado que en las ferias, el interés por la maquinaria agrícola es mucho más importante que antes. Los concesionarios nos dicen que están vendiendo máquinas a agricultores a punto de jubilarse pero que tienen hijos que se incorporan ahora a la agricultura. En muchísimos casos condicionan la compra a la permanencia del hijo en el sector. El retorno de los jóvenes no está siendo masivo, pero sí creo que hay una incorporación de gente joven al campo. Lo que no se es si es por vocación o por obligación.

#### **¿La situación de crisis de los últimos años ha restado asociados a ANSEMAT?**

Al contrario, han aumentado. Muchas de las empresas que no veían las ventajas de

estar en una asociación que trabaja por el beneficio común han cambiado su opinión. ANSEMAT ha aumentado su actividad y su representación ante las Administraciones Públicas. Hemos conseguido que fuera de la Asociación se hable de nosotros, de nuestro trabajo y de los acuerdos a los llegamos. Eso ha llevado a que muchas empresas considerasen interesante participar en la Asociación. Hace aproximadamente cuatro años, nuestra Junta Directiva acordó que si había alguna empresa que se daba de baja por motivos económicos, la Asociación apoyaría a la empresa con un periodo de carencia de cuota. A nosotros lo que nos interesa es que las empresas sigan participando y perciban nuestra ayuda. No solamente no se ha dado el caso de tener que ayudar a ninguna empresa de forma económica, sino que

hemos recibido más solicitudes para ser socios.

Tenemos en cartera la solicitud de empresas muy importantes que van a entrar en ANSEMAT. El nivel de servicios que estamos dando a nivel técnico es impresionante. Cada día hay más consultas por parte de los fabricantes porque también es más complicado cumplir con las normativas de fabricación de maquinaria. Tenemos una relación muy fuerte con Industria, Tráfico y Fomento. Cada día tenemos que cumplir más normativas, por eso el fabricante ve cada vez más necesario estar apoyado por una asociación. El problema de uno es el problema de todos y es mucho más fácil plantearlo ante un Ministerio o un organismo público de forma conjunta. Incluso tenemos cada vez más fabricantes que, aun sin ser asociados, llaman a ANSEMAT para hacer consultas y nosotros les ofrecemos nuestros servicios.

Además hemos conseguido que las empresas nos demanden los servicios que les interesan. Ellos nos dicen lo que quieren de la Asociación y nosotros respondemos a sus peticiones. Pueden estar tranquilos, porque les respaldamos incluso cuando llega una situación económica adversa. Creo que están satisfechos con nuestro trabajo. También quiero destacar la comunicación tan fuerte que hay entre todas las empresas que están asociadas. Es el foro más importante que hay a nivel nacional para la discusión de cualquier tipo de problema relativo a nuestro sector. Cada día hay más gente que quiere venir a hablar de sus proyectos a favor del sector y a comunicarse con nosotros.

**A pesar de esto aún siguen existiendo cantidad de Asociaciones, más de una docena, de asociaciones de**

**“Hemos conseguido que se hable de nosotros, de nuestro trabajo y de los acuerdos a los que llegamos”**



**fabricantes locales. ¿Eso no es realmente una sangría estúpida cuando tenemos una asociación nacional que da más servicio, hay casos también en los que son de varias asociaciones.**

Sí; aunque no debemos olvidar que los temas que se tratan en cada asociación son diferentes ya que el alcance es distinto. Para los asuntos comunes siempre existe una comunicación abierta entre todos.

**Usted pertenece también a otra asociación, AGRAGEX, que exporta. ¿No es un anacronismo que en estos tiempos, donde todo el mundo tiene una visión de ahorrar, no exista una fusión en cuanto a metas y objetivos entre ANSEMAT y AGRAGEX? ¿Se podría hacer una asociación grande en la que Agragex se encargase de la exportación pero dentro de ANSEMAT?**

El hecho de que hubiera una asociación mucho más fuerte quizá sería positivo, pero la relación que existe actualmente

con AGRAGEX es fantástica, de colaboración absoluta, se puede decir que colaboramos prácticamente como si fuésemos una sola Asociación. El número de asociados que hay en ambas asociaciones es muy grande. Quitando a los importadores que están en ANSEMAT y no están en AGRAGEX, el resto, es un alto porcentaje que están en ambas asociaciones. Sin embargo no creo que se estén duplicando cuotas porque ambas asociaciones son distintas y se encargan de servicios distintos.

Como no se ha planteado el caso no estoy en la disposición de evaluar las ventajas o los inconvenientes de unificarse. Lo que sí aseguro es que la relación que hay es muy fluida. De hecho, para la próxima demostración que se está preparando en ANSEMAT se va a invitar a AGRAGEX formalmente para que participe en la inauguración y en los actos.

**Hay sectores que pertenecen al sector agrícola pero**

**que no están representados en ANSEMAT. ¿Por qué no abren la posibilidad de integrarse en la Asociación a estos sectores?**

Está abierto. Se necesita que haya una aprobación y que no haya nadie que se oponga a la nueva incursión de un asociado. Cualquier fabricante puede ser vetado pero nunca ha pasado. Lo esencial es que empiecen a trabajar con nosotros y en caso de encontrar puntos comunes que estudien las ventajas de asociarse.

**ANSEMAT es impulsora de certámenes dinámicos. Empezó con Demoverde y ahora arranca con Demoagro. ¿Qué motivó esta iniciativa de la Asociación? ¿Qué pretenden conseguir con esto?**

La idea de Demoagro nació en una Comisión de Desarrollo y de Ferias. El interés por hacer una demostración de maquinaria en campo data de hace unos cuatro años. Por un lado, el Ministerio de Agricultura cada vez nos pide más participación en las demostraciones que hacen todos los años. Nosotros pensamos que la forma en que se están ejecutando estas demostraciones no es la más conveniente y que se deben hacer de otra manera. El Ministerio nos dijo que las hiciésemos nosotros pero teníamos que pasar por la parte burocrática. Para poderlas celebrar y aprovecharnos del presupuesto del Ministerio tenemos que entrar a participar en un concurso como hacen otras empresas que desarrollan este tipo de actividades. De ahí partió la primera idea hace unos 4 años. Posteriormente, en las juntas directivas, surgió la inquietud de relanzar el sector creando algo que atrajese la atención del cliente final. Se planteó la posibilidad de invertir los esfuerzos y parte del capital en

**“Demoagro está prácticamente llena, con un terreno de más de 100 hectáreas”**



Demoagro se desarrollará en una parcela de más de 100 hectáreas.

relanzar una demostración en campo.

La Asociación se puso a trabajar, encontró una finca y los medios para organizarla feria. En la recién celebrada Comisión de Desarrollo y Feria se concretaron ya los últimos términos para llevarla a cabo y creo que va a tener un éxito arrollador. De hecho, el terreno está prácticamente ocupado con una superficie de más de 100 hectáreas.

### ¿Qué falta ahora por hacer?

El lanzamiento a los medios de comunicación y al público final, el agricultor, que es quien queremos que asista. La demostración no será un éxito si no tiene una afluencia de público importante. No queremos caer en el error de eventos similares que se han hecho y en las que hemos colaborado... Demoagro será un éxito si los agricultores asisten de forma masiva.

### ¿Están contando para conseguir eso con las asociaciones agrarias y con el apoyo del Ministerio?

Se está contando con todo el sector. Podemos dar una larga lista de organismos con los que hemos estado trabajando. Tenemos más de 430 contactos con instituciones y organizaciones. El proyecto de Demoagro es un paso adelante para mostrar la colaboración y la estrecha cooperación entre las empresas que forman parte de ANSEMAT.

En ANSEMAT están desde la empresa líder del mercado, hasta el fabricante más pequeño de maquinaria. Esa cooperación que existe en las comisiones y en las juntas directivas, está dando una buena imagen en el exterior. El que empresas con medios suficientes para hacer sus demostraciones de productos decidan ir a Demoa-

## “La relación que existe actualmente con AGRAGEX es fantástica, de colaboración absoluta”



gro para ayudar a los pequeños fabricantes que no pueden para que ellos también hagan sus demostraciones es muy importante. Las pequeñas empresas se beneficiarán del movimiento de público que traen las grandes. Para nosotros esa colaboración ya es un éxito al haber contado con esas empresas desde el primer momento. Van a sacrificar el trabajo interno que hacen en sus demostraciones de productos para el bien común de la Asociación.

### Esto va a obligar a la Asociación a invertir en comunicación publicitaria, en radio o en TV locales. ¿Cuentan con una idea de comunicación clara?

Sí. La tenemos muy clara. La primera fase fue de comercialización a empresas y ya está cumplida. Diferenciamos entre varias fases de comunicación. La primera, atraer a los fabricantes y expositores para que la oferta sea buena en el campo; la segunda llegar al público en general; y la tercera hacer una

evaluación real de lo que se saque de Demoagro, la comunicación postdemoagro que indique lo que haya significado y lo que puede llegar a significar si funciona.

### ¿Cuántas personas calculan que irán a la feria?

Se ha hablado de entre 12 000 y 20 000 personas en conjunto, durante los tres días.

Según estiman los grandes fabricantes de maquinaria, sería un éxito importante que acudieran más de 5 000 personas diarias al evento. Lógicamente queremos atraer a un público profesional.

Hay dos conceptos de público y dos objetivos. Por un lado, el objetivo de mostrar y demostrar nuestros productos al agricultor profesional. Y por otro, dar al urbanita la posibilidad de ver trabajar las máquinas que se producen ahora. Queremos además mejorar la imagen que se tiene del agricultor. A lo mejor, si ven el alto grado de cualificación que se necesita para manejar la maquinaria actual

conseguimos que el agricultor y el sector agrícola estén más considerados.

**En otros lugares de Europa y en Hispanoamérica hay ferias de este tipo, donde se ofrece un mix de producto estático y de producto dinámico. ¿Este tipo de ferias pueden perjudicar a las ferias clásicas, como FIMA?**

No. Todo lo contrario. De hecho, FIMA va a tener su carpeta en Demoagro. No tienen nada que ver una feria estática y una dinámica. FIMA es la feria más importante de referencia del sector a nivel nacional y una de las más importantes de Europa. Creo que lo seguirá siendo y tiene todo nuestro apoyo. Demoagro tiene un concepto diferente. Es la unión de las demostraciones de producto que suelen hacer las empresas de manera individual. Lo bonito que se puede sacar de conclusión con Demoagro es la unión de los fabricantes para aprovecharse los unos de los otros y atraer al público más profesional que hay en España.

**¿Es obligatorio que sean miembros de ANSEMAT?**

No. Está abierta a todos. La ventaja que tienen los socios de ANSEMAT es que tienen derecho a ser los primeros en la inscripción, antes que el resto de empresas pero en precios es igual. La demostración no está hecha con ánimo de lucro. La Asociación lo único que pretende es cubrir gastos, fomentar la palabra agricultor y agricultura y aprovechar las sinergias de los fabricantes para relanzar el sector.

**Estamos iniciando el año. Ya habrá algunas previsiones. ¿Cómo prevé que puede evolucionar el año ANSEMAT teniendo en cuenta que hay una pluviometría digna y se esperan buenas cosechas?**

**“Queremos contagiar nuestro entusiasmo y lanzar un mensaje positivo al sector”**



**¿De qué manera se traducirán estos aspectos positivos en las ventas?**

Si consideramos sólo el sector agrícola diríamos que el año será positivo en ventas. El problema es que el agricultor también se contagia del ambiente general. Ve que su situación es buena y estable, pero para decidir si invertir o no invertir se deja influenciar por factores externos. Tienen aversión al riesgo, y en estos tiempos que corren es normal. Además, el agricultor que también ha invertido en un piso, también tiene familia que puede haberse quedado en paro. La incorporación de jóvenes agricultores al campo es debido a que en otros sectores no están demandando mano de obra ni empleo. La situación para el agricultor es mejor que para otros sectores pero no es mejor que en otros tiempos. No están viviendo una burbuja como ya ocurrió en otros sectores. Por eso creemos que este año no será ni mejor ni peor que el pasado. Lo único que prevemos es un repunte en la venta de trac-

tores, si la situación agrícola es buena y la financiación empieza a fluir, porque el gran problema de la venta de grandes equipos es la financiación.

Queremos contagiar nuestro entusiasmo a los agricultores. Nosotros siempre intentamos resolvernos los problemas y avanzar. Al Ministerio vamos con propuestas positivas para los próximos meses y años, más que con problemas. Lo que hay que lanzar es un mensaje positivo porque, efectivamente, la agricultura es básica. Hay que incidir en el mensaje de que hay que aumentar las producciones. La alimentación y los productos agrícolas tienen que ir a más para satisfacer la demanda mundial. Se tiene que mandar ese mensaje positivo y no centrarse en lo negativo, en si se va a reducir la PAC... Creemos que lo que hemos conseguido de Bruselas, dadas las circunstancias, está muy bien. El hecho de que en las últimas reuniones en Bruselas no se haya bajado el presupuesto como se decía los meses previos ya es un éxito.

## “Sería imposible subsistir sin la exportación”

**Usted representa la tercera generación de fabricantes de maquinaria agrícola de su familia. Julio Gil Ágeda e Hijos exporta gran parte de su fabricación. ¿Si no pudiese exportar tendría viabilidad una empresa como la suya?**

Creo que la mayoría de las empresas tendrían que haberse redimensionado más. Tal y como está funcionando el mercado sería imposible subsistir sin la exportación. Cuanto mayor es el volumen de exportación, mayor es la importancia del fabricante a todos los niveles. La exportación nos permite cubrir épocas de menos trabajo, ya que fabricamos productos de campaña. En la agricultura hay muy pocos productos que se vendan regularmente todos los meses. Fabricar y exportar implica tener una continuidad en la producción y tener un I+D mucho más avanzado. Además nos demanda una tecnología mayor, con exigencias diferentes a las que tenemos en el mercado nacional. Ha sido un avance muy importante para los fabricantes nacionales poder exportar y se ha conseguido gracias a un arduo trabajo. A todos los fabricantes les gustaría exportar pero no todos pueden. Sólo exportamos las empresas que llevamos mucho tiempo en el mercado y que tenemos una trayectoria más o menos recta. Gracias al mercado de la exportación tenemos un ritmo de fabricación muy bueno y mantenemos unos niveles de calidad superiores a los que se están dando a nivel nacional, con unos precios atractivos para los clientes.

**Desde hace años venden muchas máquinas, por**



**ejemplo, en la zona del norte de África. ¿Los equipos que exportan son diferentes respecto a los que venden en España?**

En el norte de África somos una empresa líder y enviamos productos de muchos tipos. Se venden máquinas muy parecidas a las que fabricamos aquí y otras máquinas que son con una tecnología más sencilla.

**¿Ha pensado alguna vez deslocalizar la producción, llevar parte de lo que fabrica en España a Marruecos, por ejemplo?**

No, porque no nos compensa. No tenemos una producción tan elevada como para deslocalizar la fabricación. Estamos adaptados a hacer máquinas de muchas prestaciones y de muchos tipos. Las máquinas que mandamos a Europa tienen un nivel un poco mayor de sofisticación que las que se requieren en España y los requerimientos de su agricultor son mucho más sofisticados que los de los trabajadores del país en vía de desarrollo. La maquinaria dirigida a países en vías de desarrollo es más sencilla y fácil de utilizar,

con libros de instrucciones muy claros porque el manipulador no está tan preparado como el europeo y con exigencias técnicas menores. Por ejemplo, los que se exportan a países de nuevo desarrollo no tienen que cumplir la directiva de emisión de gases.

**En el pasado fabricaron una sembradora de tres cuerpos articulada que fue una primicia. ¿Por qué dejaron de hacer aquella máquina?**

Aquellas máquinas articuladas eran para fincas grandes y no se podían transportar por carretera. Para moverlas, los agricultores tenían que tener equipos especiales. Ahora hacemos sembradoras hidráulicas desde 2.50 m hasta 8 m plegables, para que puedan ser transportadas por carretera cómodamente en tractores suspendidos y máquinas arrastradas. El grado de avance tecnológico ha sido muy importante en los últimos años en las máquinas de sembrar pero aquella sembradora de la que habla demuestra que Gil siempre ha sido pionera en la fabricación de maquinaria. ■