

Castilla León



Ángel Fragua Herrero Director general y fundador de Riegos del Duero

“El éxito de Riegos del Duero es que hemos sabido innovar con ingenio”

R. Daniel VALLADOLID.

Ángel Fragua se adelantó hace casi 40 años a lo que hoy conocemos como un emprendedor. Este ingeniero montó en 1975 la compañía Riegos del Duero, que hoy es líder en nuestro país en instalación de pivots y que triunfa en el exterior.

¿Qué llevó a un ingeniero a montar una empresa como Riegos del Duero?

Cuando finalicé Ingeniería, comencé a trabajar en una empresa del grupo Manesman. Me encantó la organización de la compañía, basada en la relevancia y consideración hacia el equipo técnico. Con el apoyo de esta empresa decidí dar un paso más y crear la compañía para ofrecer obras *llave en mano*. Hoy somos líderes en la instalación de *pivots* en España y estamos en continua expansión, llegando a los mercados de Europa del Este, Portugal y Sudamérica. Somos capaces de ofrecer al cliente un servicio integral que incluye un estudio previo de la parcela, diseño del proyecto de regadío más adecuado, la tramitación de la financiación a medida e incluso de las subvenciones, así como la instalación y un esmerado servicio post-venta.

Pese a la crisis, la compañía ha crecido. ¿Cuáles han sido las claves?

La inversión en I+D y la internacionalización eran las claves de nuestro Plan Estratégico 2008-2013, que surge con la incorporación de nuevos y jóvenes técnicos en la empresa, entre ellos, mi hijo Andrés. Consistía en aumentar la facturación internacionalizando la empresa; invertir en I+D para desarrollar nuevos productos y potenciar nuestra delegación de León reforzando el equipo y ampliando negocio con nuevas instalaciones, como las que hemos inaugurado el 14 de marzo. Durante la crisis, hemos bajado márgenes para reducir el coste para el agricultor, pero sobre todo, hemos optimizado los recursos y servicios que ofrecemos. En los 3 últimos años hemos aumentado la cifra de negocio de 10 a 15,7 millones de euros, hemos continuado creando empleo con un incremento del 20 por ciento hasta sumar 73 puestos de trabajo cualificados fijos. Superamos la crisis de los ochenta, más dura aún que ésta, para el sector agrícola, y salimos reforzados porque hemos mantenido una doble fortaleza diferenciadora, base de nuestro éxito: contar con un equipo de técnicos capaces de innovar



ELECONOMISTA

Crecimiento:
“En los últimos tres años hemos pasado de 10 a 15,7 millones de euros en facturación”

Mercado exterior:
“Queremos crecer un 10 por ciento al año fuera y planeamos abrir una delegación”

y realizar proyectos de riego con *ingenio* y disponer de un equipo de ejecución de obras coordinado, eficiente y práctico.

¿Qué inversión ha supuesto las nuevas instalaciones de León?

Riegos del Duero se instaló en Santa María del Páramo hace ya 19 años, cuando empezaban a ponerse en marcha los primeros proyectos de transformación en regadío con agua de Riaño, y comenzaban las primeras modernizaciones de riego de la zona. Con las nuevas instalaciones, consolidamos nuestra presencia desde la cercanía con el agricultor. Las nuevas instalaciones han supuesto una inversión de 2 millones de euros y darán servicio a los mercados nacional e internacional. Al margen de las infraestructuras, la principal inversión es el equipo de profesionales, personas muy cualificadas, capaces de escuchar a nuestros clien-

tes e implicarse en la búsqueda de soluciones para sus necesidades. Son verdaderos emprendedores dentro de la empresa.

¿Qué previsiones de aumento de facturación tienen con esta delegación?

Somos optimistas y aunque tenemos una cuota alta del mercado de la zona, pretendemos aumentarlo con una atención personalizada. Trataremos de continuar con el crecimiento actual, fundamentando cada paso dado y evolucionando con las nuevas tendencias de la agricultura. Nuestro modelo de negocio es acertado por ser diferenciador al poseer una estructura ágil y sólida, por tanto, nuestro objetivo a corto plazo es consolidar este enfoque y fortalecerlo para seguir asegurando nuestra competitividad.

Ahora exportan un 20 por ciento.

¿Cuánto quieren crecer en los próximos años?

El 20 por ciento de la facturación corresponde a obras fuera de España, destacando la instalación de 3.200 Has. de riego en países del Este en la campaña 2012-2013. Queremos ser cautos y minimizar riesgos, pero siempre tenemos encima de la mesa nuevos proyectos y vías de crecimiento. Nuestra previsión es crecer en torno a un 10 por ciento anual y en nuestros planes está abrir una delegación fuera de nuestro país.

¿Las subidas de las tarifas eléctricas son un obstáculo para el crecimiento del regadío y la actividad de su compañía?

Para el agricultor las subidas en las tarifas son un obstáculo más en su día a día, por eso uno de nuestros principales objetivos ha sido el desarrollo de tecnología que posibilitara un importante ahorro de energía, trabajando en sistemas de riego nocturno y en fines de semana, con el fin de optimizar las tarifas más económicas, tanto en término de potencia como de energía consumida. Tenemos productos como el *Hidrogenerador*, un sistema patentado por nosotros capaz de generar energía a pie de pivot a coste cero.

¿El regadío en España está suficientemente modernizado?

Estamos a un nivel aceptable pero nunca se está suficientemente modernizado. La tecnología avanza a un ritmo sorprendente y siempre hay nuevas fórmulas para mejorar la calidad de vida del agricultor, permitiendo por ejemplo, ver *in situ* y en tiempo real el funcionamiento de un *pivot* y pudiendo dar las órdenes oportunas desde el teléfono móvil. Hay productos realmente útiles como el localizador GPS y el sistema *Wifi*, que permiten dar órdenes de arranque y paro a *pivots* y coberturas a través de cualquier teléfono móvil, *tablet* u ordenador y disponer de un histórico de riego para controlar el consumo de agua. El *pivot* alerta tiene doble función, una de alarma contra robo de cables, que vigila los 365 días del año cuando la energía eléctrica está cortada. No consume energía, está dormido, y despierta avisando con un SMS cuando hay un corte del cable. También comercializamos el sistema llamado *Antirrober*, un sistema de protección mecánica de cable del *pivot* que resulta inviolable para los intentos de robo tan frecuentes hoy en día.