

**ALFREDO CALLEJÓN**  
Gerente de RKD Irrigación

## “Somos la empresa de sistemas automáticos de riego que más rápidamente suministra de Europa”

RKD Irrigación es uno de los fabricantes de máquinas para el riego más importantes de toda Europa. Su producción no se limita al mercado nacional español o al comunitario europeo, también exporta a mercados latinoamericanos, árabes e incluso se ha planteado llegar en un futuro próximo a Australia. En la actualidad, dirigen la compañía Alfredo Callejón y su socio José Gómez, ambos con una experiencia acumulada en el sector de 40 y 30 años, respectivamente.

**RKD se fundó en la década de los '80, tras la quiebra del grupo español Humet, que estaba formado por tres empresas: Humet hidráulica, Comercial Humet y Humet investigación. De los restos de estas empresas nacieron otras que se dedicaron a instalar riego, pero también surgieron algunos fabricantes. En concreto aparecieron Raesa en Palencia, que se dedicó a la fabricación de tubos de aluminio, HMT en Barcelona, que se inició en la construcción de bombas, y RKD en Valladolid, que empezó a fabricar pivot. ¿Qué legado heredó RKD Irrigación de Humet, la compañía de riego de la que procede?**

Humet fue la primera que comercializó e implantó el sistema de riego de cobertura total, la primera que fabricó por goteo y la primera que empezó a fabricar el sistema de pivot en España. Se puede decir con certeza que fue la mejor empresa que ha habido en Europa de riego por aspersión y que sus distribuidores fueron en España los más preparados técnicamente. Fue una pena que quebrara porque el que más perdió en aquel momento fue el agricultor. Fue la única empresa de riego que tenía laboratorios para analizar plantas, terrenos...



**¿Cómo han evolucionado los sistemas de riego desde entonces?**

En aquella época los pivot estaban concebidos para regar superficies grandes y las tuberías que distribuían el agua de la máquina eran del diámetro aconsejado para las mismas. Se ha evolucionado mucho desde entonces, y ahora se están creando máquinas cada vez más pequeñas (la media del pivot que se está comercializando en toda Europa es de 4 torres, lo que equivale a unas 12 hectáreas si se riegan los 360°. No obstante, muchos de ellos no abarcan más de 180°, lo que significa que la media baja a 7 u 8 hectáreas. Al ser superficies más pequeñas, hemos desarrollado pivots y sistemas frontales más pequeños y hemos reducido los diámetros de las tuberías, las estructuras y los precios.

### ¿Cómo se ha desarrollado el mercado en los últimos años para una empresa fabricante y exportadora como es RKD?

Tenemos mucha competencia en España, por lo tanto, tenemos que fabricar bien y ser competitivos. Lo estamos consiguiendo por los pasos que hemos ido dando en la robotización de la empresa y por los nuevos modelos que estamos sacando al mercado, acercándonos a las exigencias que nos está imponiendo la agricultura.

Sin embargo, percibimos cierta apatía en el mercado y algo de desconfianza porque los agricultores están pendientes de las negociaciones en Bruselas. Hay zonas en España donde la inversión en transformación de sistemas de riego es muy baja pero en otras no han parado. RKD probablemente superará la facturación de la campaña anterior debido a la buena evolución de las exportaciones.

### El pasado año la compañía exportó el 54.5% de su producción. ¿Cuáles son en la actualidad sus principales mercados fuera de España?

Los mercados cambian, pero tenemos uno asiduo en Latinoamérica. Además, es muy importante para nosotros el mercado árabe, y estamos trabajando mucho en un mercado nuevo, el de los países del Este. Dentro del mercado árabe incluimos desde oriente hasta Marruecos. En la actualidad, tenemos un problema importante con el dólar en Latinoamérica porque nuestra competencia más fuerte en el exterior está en América y ellos están ahora en unas condiciones más óptimas que nosotros para poder vender.

### ¿Cómo han afectado los conflictos bélicos a RKD en los países en los que tiene mercado?

Tuvimos un problema en el mercado de Irak. Nos subieron mucho los costes del transporte y los seguros, además de una serie de gastos locales que en épocas de guerra hay que afrontar. Los comboys de los contenedores que mandábamos tenían que ir custodiados por el ejército americano y eso tenía un coste. Felizmente, terminamos de enviar 800 tramos a Irak el año pasado. Ahora ese mercado está bastante parado por el problema bélico.

No ponemos límites para comercializar en los distintos lugares. Nuestra empresa no es muy grande y no podemos estar en muchos sitios a la vez pero tenemos en mente tocar también el mercado de Australia. A ver si podemos el próximo año.

### ¿Tiene suficiente capacidad de producción la fábrica para surtir a tantos mercados?

Sí, la fábrica está preparada para producir más, podría hasta duplicar la producción actual.



### El 95% de los productos que comercializa RKD Irrigación son de fabricación propia. ¿Crea productos especiales para cada mercado?

Dentro de nuestra gama tenemos muchos modelos de máquinas. Nuestra fabricación se ha ido adaptando a las exigencias del mercado español y esos productos han sido transportables a otros países. También hemos hecho máquinas más o menos especiales para los otros mercados. Hemos fabricado máquinas más pequeñas y más complejas. No obstante, el país más exigente para nosotros es España y la zona en la que más modelos de nuestras máquinas se están instalando es la de Castilla y León. Es la que más variedad de modelos tiene.

### ¿RKD Irrigación dispone de un departamento de I+D que se encargue de analizar el tipo de máquina que sería bueno fabricar para cada zona?

No trabajamos de esa forma. El pívot es una máquina que se compone de tramos y todos esos tramos, normalmente, se pueden aplicar a todos los sistemas (al pivote fijo, al pivote trasladable, al autotrasladable, al remolcable, a los sistemas lineales de avance frontal, sistemas lineales de avance frontal con giro, a los hipódromos, a los frontales de canal...) Esto quiere decir que lo único que cambia de la máquina que vendemos en una zona a la que vendemos en otra, suele ser 'la cabeza'. Unos pívot son fijos y otros móviles. Los móviles pueden regar en círculos o en rectángulos...



RKD Irrigación cuenta con unas instalaciones de 12 000 m<sup>2</sup> y con una plantilla de 22 personas.



Más del 75% de la fábrica está automatizada. Dos robots se encargan de hacer soldaduras uniformes.

En donde sí estamos realizando estudios de I+D es en la fábrica. Más del 75% de nuestra empresa está robotizada. Somos los únicos, dentro de la competencia, que tenemos la ISO 9001. Además, estamos suministrando muy bien. Somos la empresa de sistemas automáticos de riego que más rápidamente suministra de Europa y, posiblemente, del mundo, gracias a que tenemos un gran stock.

#### ¿Cuántos distribuidores tiene RKD Irrigación en España y cómo introduce sus productos en el resto de los países?

En España tenemos distribuidores en todas las regiones donde existe regadío. En el mercado exterior también vendemos a través de distribuidores. Cuando nos interesa un país vamos a visitarlo y negociamos directamente con el distribuidor que queremos que nos represente. A este distribuidor le ayudamos inicialmente en el proyecto con la confección de presupuestos, planos... Cuando surge la primera operación, ó mandan ellos a un técnico a España para que aprenda el montaje de las máquinas, ó vamos nosotros allí para instalar ese primer equipo. Siempre que empezamos con un nuevo distribuidor en el exterior intentamos formarle con cursos, al igual que cuando cogemos a un distribuidor nuevo en España, aunque lo cierto es que la mayoría de nuestros distribuidores lleva tantos años con nosotros que están muy formados.



Dispone de unas grandes instalaciones para almacenar el stock.

#### ¿Cómo se organiza la logística de las máquinas?

Para transportar máquinas al mercado Europeo y a Marruecos utilizamos camiones. Para exportar a otros mercados utilizamos contenedores de 40 pies *open top*, abiertos por arriba, y se encargan de transportarlos diversas compañías navieras.

#### ¿Los proveedores de RKD Irrigación también son nacionales?

Excepto los motores, reductores y los emisores de distribución de agua, lo demás es nacional. Bueno, las ruedas unas veces son nacionales y otras no. Tenemos que tener varios proveedores porque en ocasiones uno solo no puede suministrarlos con la urgencia que precisamos.

#### ¿Qué aspectos considera que hacen líder a una empresa en el sector del riego?

A nosotros nos preocupa mucho el servicio postventa. Tú puedes tener la mejor máquina del mundo pero, si se para, lo que hace falta es un servicio técnico rápido. Nosotros vendemos la máquina, pero para que la máquina riegue necesita una tubería que lleve el agua y para eso es necesario un grupo diésel o eléctrico que impulse el agua y mande el caudal y la presión necesaria. También pueden surgir averías ajenas a la máquina. En esos casos, se requiere un mecánico que solucione el problema rápidamente y ese es el servicio que dan nuestros distribuidores. Por eso intentamos en cada zona trabajar con los mejores.

España es el país número uno en riego de Europa, tanto en producción como en calidad, experiencia y exportación... Hemos tenido que aprender mucho, y en todos los sistemas tenemos mucha experiencia.

#### En otros sectores, las diversas tecnologías han tenido un desarrollo importante. ¿Cómo ha afectado esta evolución al riego en los temas de la hidráulica y la electrónica?

No tanto como en otros sectores pero sí que le han afectado los cambios. Los equipos automáticos de riego ahora se pueden programar para dosificar el caudal que se quiera y en el sector de la tierra que se desee. En eso ha avanzado mucho. También ha avanzado en que la construcción de las máquinas es más competitiva que hace 20 años. El primer pivot que yo instalé fue en el año 76 y esa máquina hoy, como está concebida, ya no se fabrica. La distribución del agua también ha evolucionado mucho.

Estamos instalando desde hace 3 años unos emisores de riego que funcionan a un kilo de presión. Hoy, para regar con una máquina de RKD necesitas los mismos CV que para regar con gota a gota. Y en algunos casos, incluso algún CV menos.

Antes estábamos trabajando en 2.8 bar., lo que significa que nos hemos ahorrado 1.8 bares, más de un 60% de consumo de energía en el emisor.

La evolución también se ha dejado notar en los sistemas. El pivot se empezó a instalar en Estados Unidos en el año 52. Primero fueron pivotes fijos hidráulicos, después se pasaron a eléctricos. En Europa fue el sistema que dio el cambio de los sistemas de riego automáticos. Los pivot fijos se hicieron trasladables o autotrasladables... En Europa también han avanzado mucho los sistemas de máquinas pequeñas para hacer figuras más complejas como regar 'en L' ó 'en U'.

### ¿Cuáles van a ser las tendencias del futuro?

En Europa, sobre todo en España, se tenderá a automatizar. El agricultor no quiere mano de obra. Por eso se están suministrando equipos pequeños. De hecho sacamos hace dos años al mercado una máquina que sólo riega tres hectáreas y se están vendiendo...

### En la última SIMA de París se pudo apreciar un decaimiento en el sector del riego. ¿A qué se debe?

La SIMA de París, a mi juicio, perdió aceptación en el sector del riego cuando la cambiaron de ubicación (de la puerta de Versalles al Charles De Gaulle). Además, ha coincidido con que la EIMA de Bolonia ha subido progresivamente. La EIMA se celebró sólo unos meses antes... creo que el visitante y posiblemente el comprador extranjero, acude más a Bolonia que París. No veo ningún porvenir internacional a la Sima de París. Desde hace unos años es menos interesante para el sector del riego.

### ¿Qué política de ferias sigue RKD?

Actualmente vamos a la feria nacional de SAMATEC en Madrid, y a las internacionales de SMAGUA en Zaragoza y EIMA en Bolonia (Italia). Esas son las fijas. También, asistimos a las ferias de los países en los que decidimos entrar (Argentina, Chile, Colombia, Marruecos, Argelia, Túnez, Irak, Serbia). Ahora son nuestros distribuidores los que están exponiendo en esas ferias.

### ¿Está el usuario final mentalizado, a través de los medios que ustedes ponen a su alcance, de la importancia de aprovechar al máximo cada gota de agua?

Se están empezando a mentalizar pero todavía no. Tú vas por la carretera en España y ves todavía muchas barbaridades. Hemos organizado demostraciones de nuestras máquinas en algunos países, como Argentina y Chile... por conveniencia del distribuidor, así como en algunos países donde el sistema no es muy conocido, para apoyar al distribuidor.



### ¿En el futuro se va a mirar mucho cómo aprovechar los recursos hídricos a la hora de fabricar o eso ya está superado?

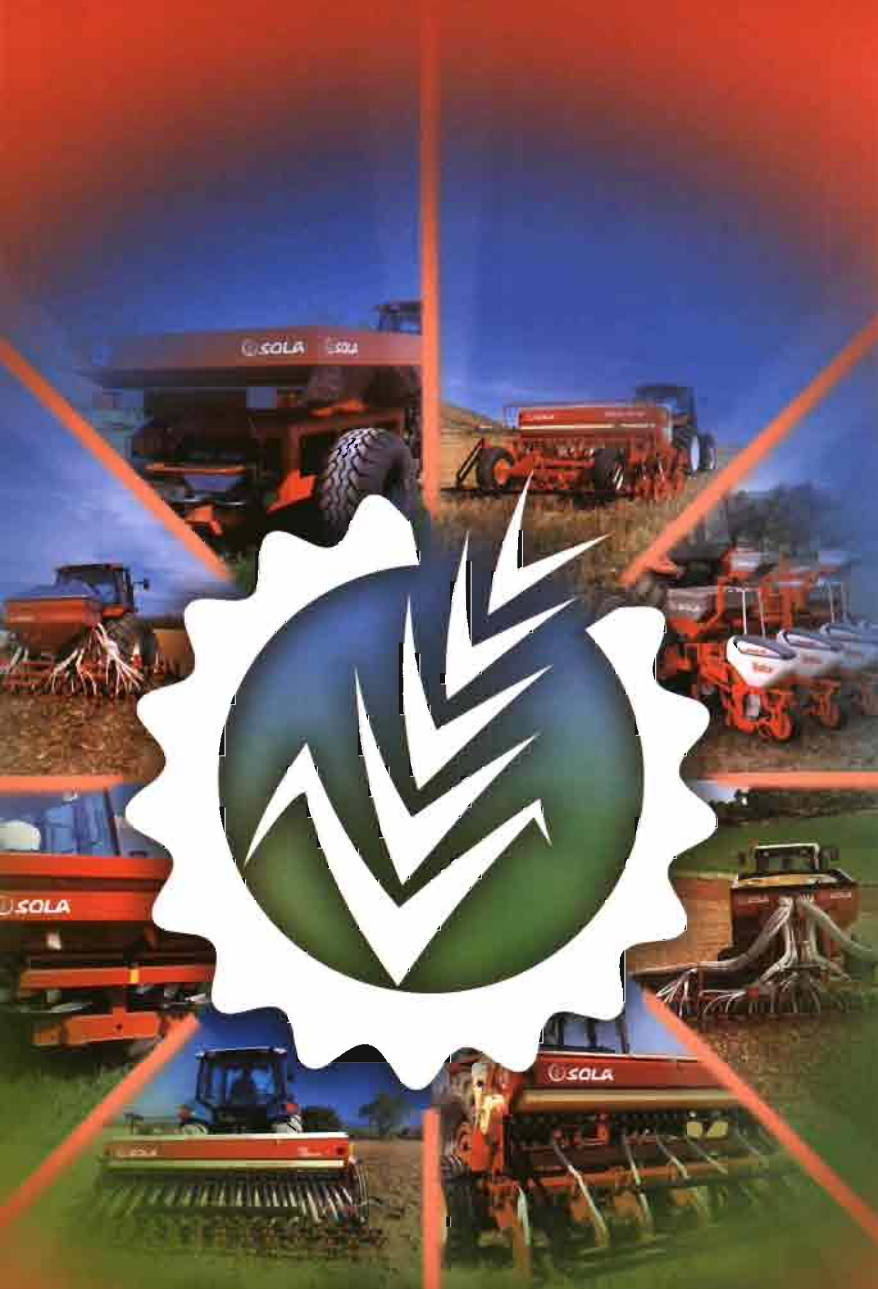
Está superado con los nuevos emisores que antes mencionábamos. Estamos en unos parámetros muy bajos en presiones y funcionamiento (un kilo) pero aún podemos llegar a 0.7 kg. En distribución de agua estamos entre el 85 y el 90% de efectividad, lo que significa que de 100 litros de agua, la tierra está aprovechando 85 ó 90 litros. Por eso, cuando veo en el campo riegos que sólo aprovechan el 50% del agua, no lo entiendo... Mucha gente aún no se ha mentalizado de que hay que ahorrar un poquito de agua. Con los nuevos regadíos y los contadores que se van a instalar, ese tema lo tendremos muy presente.

Aún así, hay zonas en España que están aprovechando muy bien los recursos hídricos, sobre todo el Levante español y el sur, y algunos agricultores de otras zonas.

### ¿Hay alguna máquina que destaque como novedad este año?

La más novedosa es una máquina del 4 1/2" que acabamos de sacar al mercado. Antes estaba-

En esta zona se preparan las distintas expediciones de productos.



# SOLA

**líder en  
sembradoras  
y abonadoras**

**MAQUINARIA AGRÍCOLA SOLÁ, S.L.**

Ctra. de Igualada, s/n. Apartado 11

08280 CALAF (Barcelona) Spain

Tel. (0034) 93 868 00 60 - Fax (0034) 93 868 00 55

e-mail: [sola@solagrupo.com](mailto:sola@solagrupo.com)

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

mos empleando tuberías para conducción de agua demasiado grandes. Ahora, con las nuevas máquinas se pueden regar perfectamente hasta una superficie de 20 hectáreas. Por lógica se deberían de instalar más del 60% de estas máquinas y el precio es considerablemente inferior a la máquina siguiente en diámetro. Fabricamos cuatro diámetros: 4 1/2" (112 mm), 5 1/2" y 16" (141 mm), 6 5/8" (168 mm), y 8 5/8" (219 mm). De este último diámetro, tenemos muy pocas máquinas en España porque están pensadas para superficies bastante grandes. La máquina más grande instalada por nosotros es un pivote trasladable en Argentina que riega 4 círculos de 132 hectáreas cada uno, y la más pequeña es una máquina lateral que no llega a 1 hectárea.

**"TENEMOS MUCHA  
COMPETENCIA EN ESPAÑA,  
POR LO TANTO DEBEMOS  
FABRICAR BIEN Y SER  
COMPETITIVOS"**

**¿El cliente suele saber lo que necesita para su explotación?**

Sí. El agricultor español es muy profesional. Una vez tiene la máquina, enseguida hace las comprobaciones necesarias para saber si ha regado bien o no. Pronto aprende a manejarla y a aplicar el agua necesaria.

El pivote cada vez se instala más porque prácticamente no necesita mano de obra, es el sistema que menos consumo de energía precisa, además de poder aportar el agua necesaria para preparar la tierra sin trabajo, y hacer una buena sementera.

**¿Qué ofrece RKD que no ofrezca la competencia?**

Experiencia. Sabemos que las máquinas se deterioran fundamentalmente por el tubo de conducción del agua. Este tubo, dependiendo de su grosor, dura más o menos. Nuestras máquinas son de las que más grosor tienen.

Hay zonas en España que están cambiando las tuberías de las máquinas con sólo 11 años de funcionamiento, mientras que las máquinas que nosotros montamos en los años 80 están aún funcionando perfectamente. ■

**agrotécnica**