



GRADO EN COMERCIO UVA

MANUEL SERRADOR MIGUEL

TRABAJO FIN DE GRADO

**“PLAN DE EMPRESA CASTELLANA DE RIEGOS
INTEGRALES S.A.”**



VALLADOLID, 21 ABRIL 2025

CURSO ACADÉMICO 2025

“PLAN DE EMPRESA CASTELLANA DE RIEGOS INTEGRALES S.A.”

- TRABAJO PRESENTADO POR: Manuel Serrador Miguel
- TUTOR: José Antonio Insúa

INDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	6
2. Análisis de Situación.....	8
Mercado, sector y segmentación	10
3. Análisis del Entorno (PESTEL).....	20
A) Político	22
B) Económico	24
C) Social.....	26
D) Tecnológico	29
E) Ecológico.....	31
F) Legal	33
4. Análisis DAFO	37
5. Plan de Marketing Digital.....	44
Objetivo General del Plan.....	47
Optimización Web y Posicionamiento SEO/SEM.....	47
Estrategia de Contenidos e Inbound Marketing	47
Redes Sociales y Marketing Relacional	48
Automatización, CRM y Fidelización	48

1. INTRODUCCIÓN

Introducción al Tema de Estudio

La realidad que actualmente vivimos presenta una transformación radical, la cual todo apunta a que se intensificará en los próximos años. Esta transformación se puede observar de manera notable en el sector agrícola español, el cual en apenas unas décadas ha dado un salto de carácter exponencial pasando de ser un sector conservador y tradicional a uno más tecnológico y competitivo.

A pesar de esta tendencia, la crisis global ante la que nos encontramos presenta un reto, junto con los desafíos internacionales que se presentan en las próximas décadas. El sector agrícola deberá adaptarse para poder satisfacer una demanda en continuo crecimiento y con unas preferencias que se encuentran en continuo cambio. No solo el enfrentarse al reto de un futuro incierto, si no el enfrentarse a un mercado globalizado donde la competitividad y la productividad es exigida, bajo un marco europeo que obliga a no descuidar la sostenibilidad y la lucha contra el cambio climático.

Por ello a todas aquellas empresas del sector que deseen mantener un crecimiento en estos años venideros no les queda otro camino que el anticiparse estratégicamente ante los retos, amenazas y oportunidades a los que se enfrentan para poder asegurar su supervivencias y sembrar así futuros éxitos en las contiendas venideras.

En una visión más general, si no se toman las decisiones y estrategias adecuadas, el futuro del sector podrá verse comprometido y en definitiva determinará la consecución de futuros objetivos empresariales y medioambientales repercutiendo de manera directa a sus ciudadanos.

En este trabajo centraremos el estudio en la empresa Castellana de Riegos Integrales S.A. con el objetivo de analizar el entorno interno y externo, en el descubrimiento de aquellos retos y oportunidades ante los que se encuentra. En base al análisis de situación, propondremos una estrategia de marketing que permitirá a la empresa posicionarse de manera más eficiente a la nueva era digital.

2. Análisis de Situación

Para el correcto desarrollo de la propuesta principal del plan de empresa, la readaptación de la misma al entorno digital, es necesario en primer lugar realizar un análisis del mercado y del entorno que nos aporte la información necesaria para la correcta optimización del plan estratégico. A su vez analizaremos los motivos principales que nos llevan a tomar tal iniciativa ante un entorno hostil y en continuo cambio que obliga a las empresas del S.XXI a una urgente actualización digital.

a. Análisis del Mercado

Castellana de Riegos Integrales S.A es una empresa constituida en Septiembre de 1996. Actualmente se encuentra ubicado en la autovía de Segovia km 12,5 en el polígono industrial El Brizo (Aldeamayor) de San Martín, Valladolid). Su misión principal es el proveer a los agricultores de todo tipo de instalaciones con las últimas tecnologías para su comodidad y mejor funcionamiento.

La propuesta de valor de la empresa es el facilitar a los agricultores, de diversos sistemas de riego con la última tecnología, con su correspondiente soporte y mantenimiento, el que mejor se adapte a sus necesidades. A su vez gracias a su taller propio, también ofrece un servicio de producción de piezas personalizadas.

Su ventaja competitiva está centrada en ser una empresa con experiencia gracias a sus más de 28 años en el mercado, su servicio pre y post-venta debido a la confianza de nuestros clientes por la cercanía hacia ellos y su cartera de productos, los cuales se caracterizan por provenir de parte de las mejores marcas del sector, como por ejemplo Urapivot, Irritec o Grunfous.

En un contexto marcado por la escasez de agua, la digitalización del campo y las políticas de sostenibilidad, el sector de empresas de riego está experimentando una transformación estructural.

En Castilla y León existen más de 560.000 hectáreas de regadío, muchas de ellas modernizadas en las últimas décadas, pero aún queda un porcentaje relevante susceptible de actualización. Se estima que más del 40% de los sistemas aún no están digitalizados o automatizados, lo cual representa una gran oportunidad de negocio para empresas del sector.

El mercado está en crecimiento, impulsado por Fondos europeos como la PAC y planes de modernización de regadíos. Sin olvidar, la tendencia hacia la eficiencia energética e hídrica.

La demanda está orientada principalmente hacia sistemas de riego eficientes y automatizados (riego por goteo, aspersión, pivots), soluciones digitales (estaciones meteorológicas, sensores de humedad), integración de energías renovables para reducir costes energéticos y servicios de mantenimiento. También se observa una tendencia creciente hacia soluciones personalizadas, modulares y escalables.

La oferta está compuesta por grandes marcas internacionales (Urapivot en el caso de los pivot o IRRITEC en el caso de la manguera de goteo) que distribuyen a través de empresas locales de instalación, mantenimiento y fabricación de piezas personalizadas, como Castellana de Riegos Integrales.

Es importante mencionar y tener en cuenta nuevos actores tecnológicos que aportan soluciones digitales (startups agrotech, empresas de software agrícola).

Tendencias del mercado

- Digitalización y agricultura de precisión: las explotaciones demandan tecnologías que les permitan tomar decisiones basadas en datos en tiempo real.
- Riego inteligente y automatización: cada vez más agricultores optan por soluciones que se puedan controlar desde el móvil o el ordenador.
- Energía solar aplicada al riego: auge de sistemas autónomos energéticamente sostenibles.
- Economía circular: interés en el uso de aguas residuales tratadas para riego.
- Alianzas estratégicas: colaboración entre fabricantes, distribuidores, centros de investigación y administraciones.

Estas tendencias están provocando una evolución del perfil del cliente, que ahora demanda no solo un producto, sino un servicio integral que incluya asesoramiento técnico, soporte digital y soluciones adaptadas a las condiciones específicas de su explotación. En este sentido, la formación y la actualización continua del personal técnico se convierten en un factor clave de competitividad, permitiendo a empresas como Castellana de Riegos responder con agilidad a los nuevos retos del sector.

Asimismo, la creciente sensibilidad hacia el medio ambiente y la necesidad de adaptarse al cambio climático están posicionando al sector del riego como una pieza fundamental en la gestión eficiente de los recursos hídricos. Se valora especialmente la implementación de tecnologías que reduzcan las pérdidas de agua, optimicen los ciclos de riego y minimicen el impacto energético de las instalaciones. Aquí, la integración de energías renovables como la solar no solo responde a un criterio de sostenibilidad, sino también a la búsqueda de rentabilidad a largo plazo.

La cooperación con centros de investigación agrícola, universidades y organismos públicos también se está consolidando como una estrategia clave para acceder a innovación, desarrollar proyectos piloto y participar en convocatorias de financiación pública. Esta colaboración refuerza la capacidad de las empresas del sector para ofrecer soluciones basadas en evidencia científica y ajustada a los requisitos normativos y medioambientales cada vez más exigentes.

Por otro lado, la competencia en el sector se intensifica con la aparición de nuevos actores, especialmente startups tecnológicas (agrotech) que introducen herramientas como plataformas de gestión agrícola, inteligencia artificial o big data. Estas empresas, aunque todavía con una menor cuota de mercado, están marcando el camino hacia una agricultura más conectada y eficiente. No obstante, las empresas con presencia local, experiencia y capacidad de servicio, como Castellana de Riegos, mantienen una posición privilegiada al poder combinar tecnología puntera con un trato cercano y personalizado.

En este escenario de transformación y oportunidades, Castellana de Riegos Integrales S.A. se encuentra en una posición estratégica para seguir creciendo, apostando por la innovación, la diversificación de servicios y la colaboración con otros agentes del ecosistema agroindustrial.

Pasaremos por tanto a realizar un análisis del sector en el que opera la empresa para posteriormente, poder realizar una investigación más segmentada al público objetivo al que se dirige.

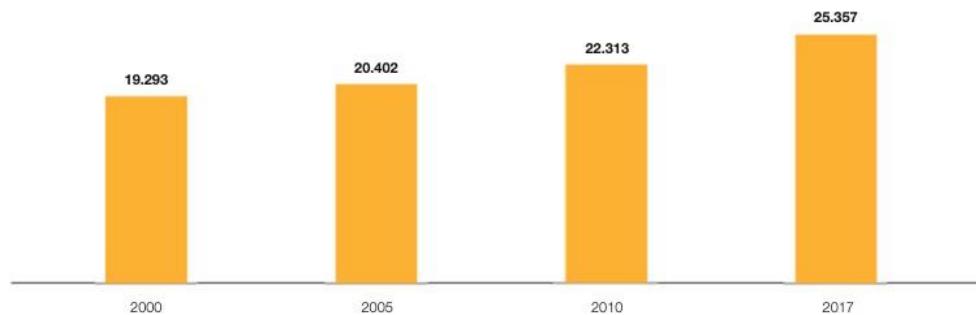
b. Análisis del sector

El sector ante el que nos encontramos es el primario, más específicamente centrado en la actividad agricultora. Uno de los principales sectores, puesto aporta un gran valor económico, social, territorial y medioambiental. La agricultura mantiene una fuerte dependencia e interconexión con el resto de sectores, posicionándose como una de los pilares de la economía española.

A pesar de haber reducido su crecimiento en términos relativos, debido al rápido crecimiento paralelo del sector industrial y de servicios, en términos absolutos continúa creciendo.

Figura 3. Evolución de la producción agrícola (producción vegetal, millones de euros)

Fuente: Subdirección General de Análisis, Coordinación y Estadística. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA).



Nota: Incluye hortalizas, frutas, cereales, plantas forrajeras, plantas industriales, patatas y otros cultivos. No se incluye la producción de aceite, vino y mosto ya que se considera parte de la industria agroalimentaria. Cifra provisional referente al año 2017.

³ Tasa de Crecimiento Anual Compuesta (TCAC o CAGR por sus siglas en inglés).

⁴ Tasa de Crecimiento Anual Compuesta (TCAC o CAGR por sus siglas en inglés).

Fuente informe sector agrícola. España presenta la mayor proporción del PIB agrario de la UE.

Tabla 1. Contribución directa del VAB agrario al PIB total de la economía (2017)

País	% VAB agrario / PIB del país
España	2,7%
Alemania	1,9%
Italia	1,9%
Países Bajos	1,9%
Francia	1,5%
Reino Unido	0,6%
UE 28	1,4%

Fuente: Agregados de las Cuentas Nacionales por ramas de actividad, Eurostat.

España a su vez es el segundo país de la UE con mayor proporción de Superficie Agraria Útil (13% SAU). En conclusión, el sector agrícola en España se presenta como uno de los sectores estratégicos claves de la economía española, como consecuencia de su actividad esencial en el marco socioeconómico y por la relación directa que mantiene sobre el resto de sectores con los que mantiene vínculo y conforma una de las principales industrias del país, la industria agroalimentaria (con una contribución del 10.6% PIB y 14,2% empleo). Por lo que sin duda la empresa opera actualmente en un país con gran potencial de crecimiento en esta área.

Sector en Castilla y León

El sector de las empresas de riego en Castilla y León constituye un eje estratégico dentro del entramado agroalimentario regional, con un papel creciente en la transformación tecnológica del campo.

Se caracteriza por ofrecer soluciones técnicas para la gestión eficiente del agua, dirigidas principalmente a explotaciones agrícolas, cooperativas, comunidades de regantes y agroindustrias.

Castilla y León cuenta con más de 5 millones de hectáreas de superficie agrícola útil y cerca de 560.000 hectáreas regables, lo que representa una gran demanda potencial para tecnologías de riego avanzadas. En este contexto, empresas como Castellana de Riegos

Integrales S.A. operan en un entorno competitivo donde convergen fabricantes internacionales, distribuidores locales y empresas tecnológicas.

El sector ha evolucionado rápidamente desde 2020, impulsado por la necesidad de adaptar los cultivos a condiciones climáticas más extremas, la escasez de recursos hídricos, el encarecimiento de la energía y las políticas públicas orientadas a la sostenibilidad.

La modernización del regadío, la incorporación de sensores, sistemas automatizados, energía solar y herramientas de agricultura de precisión han marcado una nueva etapa, donde el servicio técnico especializado, la personalización de soluciones y la capacidad de adaptación tecnológica se convierten en ventajas competitivas clave. Al mismo tiempo, el entorno normativo, los fondos europeos (PAC, PERTE, Next Generation), la digitalización del medio rural y la presión por la sostenibilidad medioambiental están definiendo un escenario en el que las empresas del sector deben anticiparse de forma estratégica a los cambios, no solo en términos tecnológicos, sino también comerciales, comunicativos y organizativos.

En definitiva, el sector de riego se encuentra en una fase de crecimiento y transformación, con enormes oportunidades para aquellas empresas capaces de aportar innovación, fiabilidad, cercanía al cliente y compromiso con el entorno.

En este contexto dinámico y en constante evolución, es fundamental destacar la creciente profesionalización del sector agrícola en Castilla y León. Las explotaciones están incorporando cada vez más perfiles técnicos y gestores formados en ingeniería agronómica, medio ambiente y nuevas tecnologías, lo cual eleva el nivel de exigencia hacia los proveedores de soluciones de riego. Ya no se trata únicamente de instalar un sistema funcional, sino de ofrecer soluciones integradas que optimicen recursos, aumenten la productividad y se alineen con las nuevas normativas ambientales y de trazabilidad.

Asimismo, la concentración de la actividad agrícola en ciertas zonas y cultivos estratégicos (viñedos, cultivos extensivos, hortícolas o de alto valor como el pistacho o el almendro) está favoreciendo la especialización de muchas empresas de riego, que desarrollan productos y servicios adaptados a estas demandas específicas. Esta especialización genera nuevas oportunidades de diferenciación para empresas como Castellana de Riegos, que pueden posicionarse como referentes en segmentos concretos del mercado.

Otro factor clave es la transformación digital del medio rural, impulsada tanto por iniciativas públicas como por la creciente disponibilidad de herramientas tecnológicas accesibles. La sensorización, la monitorización remota o el uso de plataformas en la nube están permitiendo a los agricultores tomar decisiones basadas en datos en tiempo real. En este sentido, la colaboración con empresas de software agrícola o startups agrotech se presenta como una vía estratégica para ampliar el catálogo de servicios y dar respuesta a estas nuevas necesidades.

Desde una perspectiva económica, los planes de financiación pública, especialmente los derivados de los fondos europeos de recuperación (como el Plan Estratégico de la PAC 2023-2027 o los fondos Next Generation EU), están actuando como palanca para modernizar infraestructuras, renovar maquinaria e incorporar tecnologías sostenibles. Estos fondos, si bien suponen una oportunidad, también implican una serie de requisitos técnicos y administrativos que solo las empresas bien estructuradas y con capacidad de gestión pueden cumplir con eficacia.

Por tanto, la competitividad del sector de empresas de riego en Castilla y León no dependerá exclusivamente de la calidad del producto ofrecido, sino de una combinación de factores: conocimiento técnico, innovación constante, cercanía con el cliente, agilidad administrativa, cumplimiento normativo y compromiso medioambiental. Castellana de Riegos Integrales S.A., con su experiencia, infraestructura y enfoque

personalizado, está bien posicionada para consolidarse como un actor relevante en este nuevo escenario de transformación agrícola regional.

C. Segmentación del mercado: target

Asimismo, la concentración de la actividad agrícola en ciertas zonas y cultivos estratégicos (viñedos, cultivos extensivos, hortícolas o de alto valor como el pistacho o el almendro) está favoreciendo la especialización de muchas empresas de riego, que desarrollan productos y servicios adaptados a estas demandas específicas. Esta especialización genera nuevas oportunidades de diferenciación para empresas como Castellana de Riegos, que pueden posicionarse como referentes en segmentos concretos del mercado.

Otro factor clave es la transformación digital del medio rural, impulsada tanto por iniciativas públicas como por la creciente disponibilidad de herramientas tecnológicas accesibles. La sensorización, la monitorización remota o el uso de plataformas en la nube están permitiendo a los agricultores tomar decisiones basadas en datos en tiempo real. En este sentido, la colaboración con empresas de software agrícola o startups agrotech se presenta como una vía estratégica para ampliar el catálogo de servicios y dar respuesta a estas nuevas necesidades.

Desde una perspectiva económica, los planes de financiación pública, especialmente los derivados de los fondos europeos de recuperación (como el Plan Estratégico de la PAC 2023-2027 o los fondos Next Generation EU), están actuando como palanca para modernizar infraestructuras, renovar maquinaria e incorporar tecnologías sostenibles. Estos fondos, si bien suponen una oportunidad, también implican una serie de requisitos técnicos y administrativos que solo las empresas bien estructuradas y con capacidad de gestión pueden cumplir con eficacia.

Por tanto, la competitividad del sector de empresas de riego en Castilla y León no dependerá exclusivamente de la calidad del producto ofrecido, sino de una combinación de factores: conocimiento técnico, innovación constante, cercanía con el cliente, agilidad administrativa, cumplimiento normativo y compromiso medioambiental. Castellana de Riegos Integrales S.A., con su experiencia, infraestructura y enfoque personalizado, está bien posicionada para consolidarse como un actor relevante en este nuevo escenario de transformación agrícola regional.



Según datos del informe del sector agrícola español el 91% de las explotaciones son de carácter familiar, lo que asegura que un 32% se mantendrán gracias a la sucesión familiar.

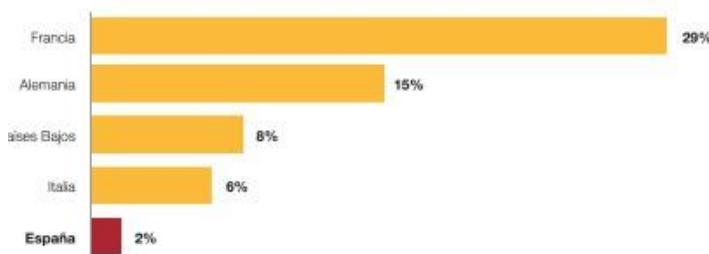
Aun así, los problemas económicos y de relevo son un hecho que informa del potencial cierre de muchas de las explotaciones. En la encuesta realizada por el informe agrícola un 22% de los encuestados afirman que el abandono o cierre es una de las decisiones más probables tras su retiro.

Por otro lado, los niveles de formación de agricultores y jornaleros son relativamente bajos con respecto a los niveles de la media nacional. Uno de los motivos principales es que la mayoría de las explotaciones al ser de carácter familiar, mantienen las tradiciones de generaciones más antiguas, no viendo como requisito necesario la formación de carácter oficial. A pesar de todo esto la tendencia observada en los últimos años

presenta un carácter creciente, desde el año 2005 se ha incrementado un 16% las explotaciones dirigidas por propietarios con formaciones universitarias.

Figura 21. Porcentaje de las explotaciones en las cuales los propietarios de las mismas tienen formación agrícola completa (2013)

Fuente: Estructura de las explotaciones, Eurostat.

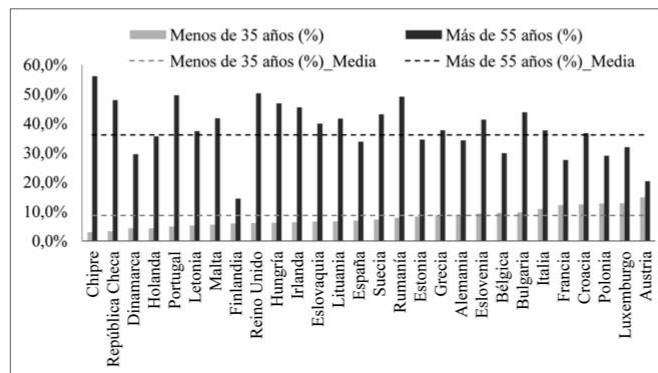


Nota: Se denomina formación agrícola completa a todo ciclo de formación que se prolongue durante el equivalente de dos años como mínimo de formación a tiempo completo después del final de la escolaridad obligatoria y que haya finalizado en un centro de enseñanza agrícola, universidad u otro instituto de enseñanza superior en agricultura, horticultura, viticultura, silvicultura, piscicultura, veterinaria, tecnología agrícola y disciplinas afines.

Cito textualmente:

Los jornaleros debido en muchos casos al fracaso escolar que han arrastrado en la escuela, no se valora por parte de la familia y que les han transmitido la educación y formación académica, convirtiéndose en un grupo de trabajadores vulnerables, que si disminuye el trabajo jornalero, tienen escasa posibilidades de trabajar en otros sectores debido a la baja cualificación profesional y que tampoco tienen perspectivas de formarse para cambiar de trabajo.

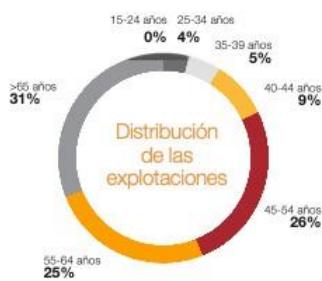
Año	Agricultores jóvenes (< 35 años) (%)		Agricultores mayores (> 55 años) (%)	
	España	Andalucía	España	Andalucía
2005	10,2	7,4	31,6	49,6
2007	9,5	6,6	31,9	49,3
2010	9,9	7,0	30,4	48,5
2013	7,2	4,5	32,2	50,4
2016	6,9	5,0	33,7	48,7



Respecto al prisma demográfico, podemos observar que el 74% de los trabajadores agrícolas son hombres y que existe una tendencia elevada en el rango de edad de los propietarios agrícolas 3 de cada 10 tienen más de 65 años. (Datos informe) El informe anual observa que respecto al ratio de agricultores jóvenes menores de 40 años frente a los mayores de 65 en la Unión Europea, España (0,27) se sitúa por debajo de la media de la UE (0,32).

Figura 19. Distribución de las explotaciones por franjas de edad de los propietarios (2016)

Fuente: Estructura de las explotaciones, Eurostat.



3. Análisis del Entorno (PESTEL)

Para lograr efectuar un plan de negocios exitoso se torna indispensable el realizar un diagnóstico del entorno macroeconómico en el que se sitúa la empresa. Como consecuencia de los continuos y drásticos cambios que están sucediendo en los últimos años, las empresas deben de adaptarse a la situación hostil e inestable en la que nos encontramos.

Puesto hoy en día es indudable que los managers que no contemplen las amenazas externas y sepan aprovecharse de ellas estarán determinados a una toma de decisiones en la que el futuro de la empresa estará en juego.

Esta realidad demográfica plantea importantes desafíos para el sector agrícola, pero también abre oportunidades específicas para empresas como Castellana de Riegos. La escasez de relevo generacional y el envejecimiento de los propietarios suponen una amenaza para la continuidad de muchas explotaciones, pero, al mismo tiempo, convierten en imprescindible la incorporación de tecnologías que faciliten el trabajo diario, reduzcan la dependencia de mano de obra y aumenten la rentabilidad a medio y largo plazo.

Por tanto, la propuesta de valor de Castellana de Riegos —basada en la automatización, el ahorro hídrico y energético, y el servicio técnico cercano— se alinea directamente con las necesidades de este tipo de cliente: explotaciones familiares que buscan mantenerse competitivas frente a un entorno cambiante, pero que requieren apoyo técnico y soluciones sencillas, fiables y adaptadas.

Dentro del target también empieza a consolidarse un nuevo perfil de cliente: el agricultor joven o neo-rural, muchas veces con formación técnica o universitaria, motivado por proyectos sostenibles o innovadores, y con una fuerte orientación hacia la digitalización. Este grupo, aunque todavía minoritario, tiene un alto potencial de crecimiento y puede actuar como motor

de modernización dentro del sector. A este perfil le atraen especialmente las soluciones basadas en datos, el riego inteligente, el uso de energías renovables y las herramientas digitales de control y gestión, lo que representa una línea de negocio clave para Castellana de Riegos en el futuro inmediato.

Asimismo, no se debe ignorar a otro segmento del mercado en crecimiento: las cooperativas agrarias y comunidades de regantes. Estas entidades agrupan a múltiples pequeños agricultores y gestionan infraestructuras comunes de riego, lo que les otorga capacidad inversora y necesidad de soluciones escalables, robustas y eficientes. La capacidad de Castellana de Riegos para ofrecer asesoramiento técnico personalizado y servicios de mantenimiento continuo representa una clara ventaja competitiva en este segmento.

En cuanto a la distribución geográfica del target, se observa una mayor concentración de explotaciones agrarias de gran tamaño y más tecnificadas en zonas como Castilla y León, Castilla-La Mancha, Andalucía y Aragón, donde el regadío y los cultivos extensivos predominan. Estas regiones presentan una demanda sostenida de modernización de riegos, especialmente ante fenómenos climáticos extremos como sequías prolongadas o escasez hídrica estructural.

En definitiva, el público objetivo de Castellana de Riegos está formado por una base mayoritaria de pequeñas y medianas explotaciones familiares, muchas de ellas con limitaciones formativas y económicas, pero también por nuevos perfiles emprendedores y entidades colectivas con mayor capacidad de inversión y orientación tecnológica. La segmentación estratégica y la personalización del servicio serán claves para mantener la competitividad y el crecimiento en este entorno heterogéneo.

Para efectuar esta ardua y apasionante labor utilizaremos el análisis PESTEL, cuyo objetivo principal es la identificación y análisis de las variables macroeconómicas ante las que se encuentra una empresa en un momento determinado.

A) Político

El entorno político constituye un factor determinante en la operativa y estrategia de empresas como Castellana de Riegos Integrales S.A., especialmente por su alta vinculación con el sector primario y las políticas públicas agrarias. En el caso de Castilla y León, región con un fuerte peso del sector agroalimentario, la intervención de las administraciones públicas es constante, tanto a nivel autonómico como nacional y europeo. A continuación, se detallan los principales elementos políticos que afectan directa o indirectamente al desarrollo de la actividad de la empresa:

1. Política Agraria Común (PAC) y ayudas públicas

La PAC representa uno de los pilares fundamentales de la política agrícola europea, y por tanto, un factor clave en la sostenibilidad económica de muchas explotaciones que constituyen el principal target de Castellana de Riegos. La nueva PAC 2023-2027 refuerza los compromisos medioambientales, incentivando la inversión en tecnologías de riego eficiente y digitalización, lo cual favorece la demanda de productos y servicios ofrecidos por la empresa.

Asimismo, la gestión de estas ayudas se realiza parcialmente a través de las comunidades autónomas, y Castilla y León ha establecido diversas líneas complementarias de apoyo a la modernización del regadío, inversión en energías renovables aplicadas al sector agrícola y transformación digital del medio rural, todas las oportunidades claras para empresas como Castellana de Riegos.

2. Estrategias autonómicas y planes de desarrollo rural

La Junta de Castilla y León mantiene un compromiso explícito con el desarrollo de su entorno rural, mediante planes estratégicos como el Plan de Modernización de Explotaciones Agrarias o el Plan de Infraestructuras Agrarias, orientadas a optimizar el uso del agua, aumentar la productividad y favorecer la sostenibilidad. Estos marcos normativos impulsan la demanda de infraestructuras de riego tecnificadas y automatizadas, que encajan

directamente con el catálogo de servicios y productos de Castellana de Riegos.

Además, la autonomía en la gestión regional de estas políticas permite cierta agilidad en la implementación de medidas, aunque también implica un entorno regulatorio en constante evolución que requiere seguimiento por parte de la empresa para adaptar su estrategia comercial y técnica.

3. Estabilidad política y regulación sectorial

España, y particularmente Castilla y León, presentan en la actualidad un entorno relativamente estable desde el punto de vista institucional, lo que permite planificar a medio y largo plazo. No obstante, el sector agrícola está sometido a una fuerte presión legislativa y normativa en materia medioambiental, de uso eficiente del agua y transición energética, que si bien suponen oportunidades de negocio, también implican nuevos requisitos técnicos que las empresas deben conocer y cumplir.

Asimismo, las tensiones entre políticas agrarias europeas y las reivindicaciones del sector (como se ha visto en las recientes protestas agrícolas a nivel nacional y europeo) generan un clima de incertidumbre que puede afectar al ritmo de inversión en modernización por parte de algunos agricultores, lo cual exige una estrategia comercial flexible y sensible al contexto sociopolítico.

4. Políticas de transición ecológica y sostenibilidad

El enfoque político actual, fuertemente alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), el Pacto Verde Europeo y los compromisos nacionales de reducción de emisiones, está acelerando la transformación del sector agrícola hacia modelos más sostenibles. Esto se traduce en una creciente regulación sobre el uso del agua, eficiencia energética y protección del suelo, elementos que están empujando a las explotaciones a invertir en sistemas de riego más eficientes, energías limpias y soluciones de gestión inteligente, ámbitos donde Castellana de Riegos tiene mucho que aportar.

5. Relaciones institucionales y colaboración público-privada

El entorno político actual favorece la colaboración entre el sector privado y las administraciones públicas, especialmente en proyectos de innovación, digitalización y desarrollo rural. Castellana de Riegos, como empresa consolidada en el territorio, puede beneficiarse de esta tendencia participando en consorcios, convocatorias públicas o proyectos piloto financiados con fondos europeos (como los programas PERTE Agroalimentario o Next Generation EU), que no solo aportan financiación, sino también visibilidad y prestigio en el mercado.

B) Económico

El entorno económico actual influye de manera directa en la actividad de Castellana de Riegos, condicionando tanto la capacidad de inversión de sus clientes como los costes operativos y estratégicos de la propia empresa. En un sector tan sensible a los ciclos económicos, la evolución de factores como los precios, el acceso a financiación, el empleo o los costes energéticos son determinantes. A continuación, se detallan los principales elementos del contexto económico con impacto relevante para la empresa:

1. Evolución del sector agroalimentario

El sector agroalimentario se mantiene como uno de los principales motores económicos de Castilla y León, representando en torno al 10% del PIB regional y generando aproximadamente el 15% del empleo. Esta fortaleza estructural garantiza una demanda constante de bienes y servicios relacionados con la producción agrícola, incluyendo sistemas de riego y tecnologías asociadas. Aunque el crecimiento del sector no es uniforme en todas las provincias, la tendencia general es de consolidación, especialmente en zonas con explotaciones tecnificadas y orientadas a la exportación.

2. Inversión agraria y capacidad financiera del cliente

Uno de los principales condicionantes del modelo de negocio de Castellana de Riegos es la capacidad de inversión de sus clientes —pequeñas y medianas explotaciones, cooperativas o comunidades de regantes—, muchas de las cuales dependen de la estabilidad de los precios agrícolas, las subvenciones de la PAC y el acceso a crédito. En este sentido, los programas de ayudas públicas (como los fondos Next Generation o líneas ICO-Agro) están funcionando como catalizadores de la modernización, pero requieren acompañamiento técnico y administrativo por parte de las empresas proveedoras, lo que puede suponer una ventaja para Castellana de Riegos si desarrolla servicios de asesoría integral.

3. Inflación, costes de materiales y energía

La inflación registrada en los últimos años ha tenido un impacto directo en el coste de materias primas, componentes tecnológicos, transporte y, especialmente, energía. Esto afecta doblemente a Castellana de Riegos: por un lado, encarece su estructura de costes; por otro, reduce temporalmente la capacidad de inversión de parte de sus clientes. No obstante, la alta dependencia energética del riego tradicional refuerza el interés por soluciones más eficientes o que integren fuentes renovables, como los sistemas fotovoltaicos, en los que la empresa puede ofrecer valor añadido.

4. Financiación y tipos de interés

El endurecimiento de las condiciones de financiación, derivado de la política monetaria del Banco Central Europeo frente a la inflación, también puede frenar temporalmente proyectos de inversión en modernización de regadíos. No obstante, Castilla y León cuenta con líneas de cofinanciación público-privada y avales a través de entidades como el Instituto para la Competitividad Empresarial (ICE) o el apoyo de entidades financieras colaboradoras del sector agroindustrial, que mitigan este riesgo. Las empresas con experiencia, estructura consolidada y capacidad de ejecución, como Castellana de Riegos, se encuentran en una mejor posición para acceder a estos canales de financiación o facilitar el acceso a sus clientes.

5. Mercado laboral agrícola

El encarecimiento de la mano de obra en el sector primario, junto con la escasez de personal cualificado, está impulsando la automatización de procesos, incluidos los sistemas de riego. Esta tendencia genera una oportunidad directa para Castellana de Riegos, cuyas soluciones permiten reducir la dependencia de mano de obra intensiva en tareas de riego y gestión del agua. Además, el servicio técnico especializado que ofrece la empresa se convierte en un valor añadido en un entorno donde cada vez se valora más la externalización de ciertas funciones técnicas.

6. Exportaciones y demanda exterior

Aunque Castellana de Riegos opera principalmente en el mercado nacional, el buen comportamiento de las exportaciones agroalimentarias (con crecimientos sostenidos en sectores como el vino, la industria cerealista o los productos hortofrutícolas) dinamiza el sector agrario y genera rentabilidad en las explotaciones, permitiendo reinvertir en mejoras tecnológicas. De forma indirecta, esto repercute positivamente en la actividad de empresas proveedoras de infraestructuras como la que nos ocupa.

C) Social

El entorno social en el que opera Castellana de Riegos está directamente influenciado por factores demográficos, cambios generacionales, niveles de formación, estilo de vida rural y actitudes frente a la innovación. Todos estos elementos condicionan tanto la demanda de soluciones de riego como la relación empresa-cliente, la estrategia comercial y la forma de adaptar las soluciones tecnológicas a la realidad del campo castellanoleonés. A continuación, se analizan los aspectos más relevantes desde esta perspectiva:

1. Envejecimiento del sector agrícola y relevo generacional

Uno de los retos sociales más evidentes es el marcado envejecimiento de la población agrícola. En Castilla y León, más del 30% de los titulares de explotaciones agrarias tienen más de 65 años, mientras que el porcentaje de agricultores menores de 40 años es inferior al 10%. Esta brecha generacional representa una amenaza estructural para la continuidad de muchas explotaciones, pero al mismo tiempo, genera una oportunidad para empresas que apuesten por facilitar la transición tecnológica, como Castellana de Riegos.

La incorporación de jóvenes agricultores —cuando se produce— suele ir acompañada de una mayor predisposición al uso de tecnología, digitalización y sostenibilidad, tres pilares sobre los que la empresa puede fortalecer su propuesta de valor. Los servicios de asesoramiento, mantenimiento y personalización de equipos que ofrece Castellana de Riegos son especialmente relevantes en este contexto, ayudando a salvar barreras técnicas o de adopción tecnológica.

2. Formación y nivel educativo del cliente agrícola

La baja cualificación técnica sigue siendo un condicionante importante. La mayoría de explotaciones en la región son de carácter familiar, muchas veces dirigidas por agricultores con experiencia práctica pero sin formación reglada. Esto dificulta, en algunos casos, la comprensión o adopción de soluciones digitales avanzadas.

Sin embargo, los últimos datos muestran una evolución positiva: desde 2005 ha aumentado un 16% el número de explotaciones gestionadas por personas con formación universitaria o técnica. Este cambio progresivo exige a empresas como Castellana de Riegos una doble estrategia comunicativa: por un lado, ofrecer formación y asesoramiento accesible para perfiles tradicionales; por otro, desarrollar catálogos y servicios orientados a usuarios con mayor cultura digital y orientación a la eficiencia.

3. Despoblación rural y concentración de explotaciones

La despoblación del medio rural, fenómeno especialmente acusado en provincias como Soria, Zamora o Ávila, está provocando la concentración de tierras en manos de menos explotaciones, pero de mayor tamaño. Este cambio está alterando la estructura de la demanda, orientándola hacia soluciones más profesionalizadas, escalables y automatizadas. Castellana de Riegos, al disponer de capacidades para ofrecer instalaciones a medida y sistemas de gestión remota, se encuentra en una posición estratégica para dar respuesta a esta evolución del cliente tipo.

Al mismo tiempo, la empresa puede posicionarse como actor comprometido con el desarrollo rural, no solo mediante su actividad comercial, sino también generando empleo cualificado en zonas periféricas, participando en proyectos de modernización rural o estableciendo sinergias con cooperativas locales.

4. Cultura de sostenibilidad y percepción del agua

La conciencia medioambiental y el valor social del agua como recurso escaso están calando progresivamente en el mundo rural, especialmente tras episodios de sequía y restricciones. Existe una creciente aceptación de la necesidad de usar sistemas de riego más eficientes, no solo por cuestiones económicas, sino también por responsabilidad ambiental. Castellana de Riegos puede capitalizar esta tendencia fortaleciendo su imagen como empresa aliada del agricultor y del medioambiente, integrando la sostenibilidad como eje transversal de su discurso y servicios.

5. Cambio en hábitos de trabajo y digitalización del campo

La transformación digital está llegando al sector agrícola no solo en términos tecnológicos, sino también en cuanto a nuevas formas de trabajo: uso de apps, plataformas de gestión de cultivos, estaciones meteorológicas conectadas, etc. Esta tendencia está creando un nuevo perfil de agricultor digital, más exigente, autónomo y con capacidad de análisis. Castellana de Riegos tiene la oportunidad de ampliar su gama de productos y servicios

vinculados a la digitalización, y también de actuar como puente entre la tecnología y la práctica agrícola diaria.

D) Tecnológico

La dimensión tecnológica es, sin duda, una de las palancas de cambio más determinantes en el sector agrícola actual. La irrupción de nuevas tecnologías ha transformado por completo la forma de producir, gestionar y optimizar los recursos agrícolas, y el subsector del riego se sitúa en el epicentro de esta evolución. Para Castellana de Riegos, el entorno tecnológico no solo representa una fuente de oportunidades comerciales, sino también un factor crítico de diferenciación estratégica.

1. Agricultura de precisión y digitalización

Los avances en sensorización, inteligencia artificial, big data y geolocalización están permitiendo una gestión agronómica más eficiente, personalizada y rentable. En este marco, los sistemas de riego han pasado de ser soluciones mecánicas a convertirse en infraestructuras inteligentes, capaces de interactuar con datos meteorológicos, niveles de humedad en suelo y necesidades específicas de cada cultivo.

Castellana de Riegos tiene la oportunidad de posicionarse como integrador tecnológico, conectando soluciones tradicionales con nuevas plataformas digitales y ofreciendo productos que permiten a los agricultores monitorizar, automatizar y controlar el riego en tiempo real, desde cualquier dispositivo. Además, la empresa puede diferenciarse por su capacidad de adaptar estas tecnologías al nivel formativo y operativo de cada cliente.

2. Energías renovables aplicadas al riego

La evolución tecnológica también ha permitido el desarrollo de sistemas de riego alimentados por energía solar, lo cual supone una doble ventaja: reducción de costes energéticos y mejora del impacto ambiental. En un contexto de subida de precios de la electricidad y de incentivos a la

autosuficiencia energética, estos sistemas están ganando una gran aceptación.

Castellana de Riegos, al incorporar soluciones de bombeo solar o híbrido, puede no solo ampliar su catálogo, sino también responder a una demanda creciente de explotaciones que buscan reducir su huella de carbono y ser más resilientes frente a las crisis energéticas.

3. Automatización y control remoto

La automatización de procesos se ha convertido en un estándar competitivo. Los agricultores buscan minimizar las tareas repetitivas, mejorar la precisión del riego y evitar desplazamientos innecesarios. Sistemas como válvulas automáticas, controladores digitales y plataformas IoT (Internet of Things) permiten configurar y ajustar el riego de forma remota, con alertas y reportes en tiempo real.

Este tipo de soluciones tecnológicas, altamente escalables, representan una excelente oportunidad para Castellana de Riegos de fidelizar clientes mediante sistemas modulares, que puedan ser ampliados o mejorados a medida que crecen las necesidades de la explotación.

4. Talleres de innovación y fabricación a medida

Un valor añadido diferenciador de Castellana de Riegos es su capacidad para fabricar piezas personalizadas en su propio taller, lo que le permite responder rápidamente a necesidades específicas, reducir tiempos de espera y adaptar soluciones técnicas a entornos complejos o con limitaciones físicas.

Esta combinación de tecnología de vanguardia y capacidad artesanal posiciona a la empresa como un socio técnico de alto valor para sus clientes, especialmente en un sector donde no siempre existe una “solución estándar”.

5. Integración con startups agrotech y plataformas digitales

El ecosistema agrotech en España está en expansión, con un crecimiento constante de startups dedicadas a software agrícola, plataformas de datos o automatización del campo. La colaboración o integración con estas nuevas iniciativas tecnológicas puede ser una vía estratégica de innovación abierta para Castellana de Riegos. Participar en consorcios, acuerdos de distribución o proyectos piloto con estas startups puede permitir a la empresa anticiparse a las tendencias y complementar su propuesta con servicios digitales de alto valor añadido.

E) Ecológico

El ámbito ecológico constituye uno de los principales ejes estratégicos en la transformación del sector agrícola, influido tanto por la creciente presión social e institucional hacia la sostenibilidad, como por las evidencias científicas del cambio climático. Las empresas del sector del riego, como Castellana de Riegos Integrales S.A., desempeñan un papel crucial al situarse en el epicentro de la gestión eficiente del recurso más valioso del campo: el agua.

1. Cambio climático y estrés hídrico

El cambio climático está provocando fenómenos cada vez más extremos: sequías prolongadas, aumento de temperaturas medias, reducción del régimen de precipitaciones y mayor evapotranspiración. Castilla y León, con una elevada dependencia de la climatología para el éxito de sus cultivos, se enfrenta a un escenario de estrés hídrico estructural que exige adaptar urgentemente las infraestructuras de riego.

Castellana de Riegos, como empresa especializada en sistemas de riego tecnológicamente avanzados, se sitúa en una posición estratégica para proporcionar soluciones que contribuyan a la resiliencia del sector agrícola frente a estos desafíos. La instalación de sistemas de alta eficiencia (como el

riego por goteo subterráneo, sensores de humedad o válvulas automatizadas) no solo mejora el rendimiento hídrico, sino que también reduce el impacto ambiental de las explotaciones.

2. Regulación ambiental y presión normativa

La legislación ambiental europea, nacional y autonómica está incrementando progresivamente su nivel de exigencia. Normativas como la Directiva Marco del Agua, los planes hidrológicos de cuenca o los marcos estratégicos vinculados al Pacto Verde Europeo y la Estrategia “De la Granja a la Mesa” promueven el uso racional del agua, la protección de acuíferos y la eficiencia energética.

Estas regulaciones suponen una oportunidad para Castellana de Riegos en tanto que muchas explotaciones agrarias se ven obligadas a modernizar sus sistemas de riego para cumplir con los nuevos estándares. La empresa puede posicionarse como aliada técnica para garantizar el cumplimiento legal, facilitando además la tramitación de ayudas o subvenciones vinculadas a proyectos sostenibles.

3. Conciencia ambiental del agricultor

La cultura del uso responsable del agua está arraigando progresivamente en los agricultores, no solo por imperativo legal o económico, sino también por una creciente conciencia medioambiental. En este nuevo contexto, se valoran las soluciones que permitan reducir consumos, evitar pérdidas por evaporación o filtraciones, y controlar el uso hídrico de forma precisa.

Castellana de Riegos puede reforzar su propuesta de valor incorporando criterios de sostenibilidad ambiental en todos sus niveles: desde el diseño de sistemas a medida hasta el soporte técnico, la elección de materiales reciclables o el reciclaje de componentes antiguos. Además, puede comunicar de forma clara cómo sus productos contribuyen a la sostenibilidad, generando una ventaja reputacional frente a la competencia.

4. Energías limpias y descarbonización

La integración de energías renovables en el riego (especialmente solar fotovoltaica) no solo responde a una necesidad económica, sino también ecológica. La sustitución de fuentes de energía convencionales por alternativas limpias se alinea con los objetivos de descarbonización fijados para el sector primario. Además, la reducción del consumo de gasóleo agrícola es otro de los vectores de cambio promovidos por las políticas comunitarias.

Castellana de Riegos puede capitalizar esta tendencia ofreciendo soluciones de bombeo solar, controladores híbridos o sistemas autónomos, ampliando su gama de productos y adaptándola a una demanda cada vez más orientada a la autosuficiencia energética y la baja huella de carbono.

5. Economía circular y reutilización del agua

Otra dimensión emergente del enfoque ecológico es la aplicación de principios de economía circular al uso del agua: desde la captación y almacenamiento hasta su depuración y reutilización. Cada vez se promueve más el uso de aguas residuales tratadas, tanto urbanas como industriales, para su aprovechamiento en cultivos no alimentarios o usos complementarios.

Aunque aún incipiente, esta tendencia representa una línea de innovación futura para empresas como Castellana de Riegos, que podrían colaborar con entidades públicas o privadas en el diseño de sistemas adaptados a estas nuevas fuentes de agua no convencional.

F) Legal

El ámbito ecológico constituye uno de los principales ejes estratégicos en la transformación del sector agrícola, influido tanto por la creciente presión social e institucional hacia la sostenibilidad, como por las evidencias

científicas del cambio climático. Las empresas del sector del riego, como Castellana de Riegos Integrales S.A., desempeñan un papel crucial al situarse en el epicentro de la gestión eficiente del recurso más valioso del campo: el agua.

1. Cambio climático y estrés hídrico

El cambio climático está provocando fenómenos cada vez más extremos: sequías prolongadas, aumento de temperaturas medias, reducción del régimen de precipitaciones y mayor evapotranspiración. Castilla y León, con una elevada dependencia de la climatología para el éxito de sus cultivos, se enfrenta a un escenario de estrés hídrico estructural que exige adaptar urgentemente las infraestructuras de riego.

Castellana de Riegos, como empresa especializada en sistemas de riego tecnológicamente avanzados, se sitúa en una posición estratégica para proporcionar soluciones que contribuyan a la resiliencia del sector agrícola frente a estos desafíos. La instalación de sistemas de alta eficiencia (como el riego por goteo subterráneo, sensores de humedad o válvulas automatizadas) no solo mejora el rendimiento hídrico, sino que también reduce el impacto ambiental de las explotaciones.

2. Regulación ambiental y presión normativa

La legislación ambiental europea, nacional y autonómica está incrementando progresivamente su nivel de exigencia. Normativas como la Directiva Marco del Agua, los planes hidrológicos de cuenca o los marcos estratégicos vinculados al Pacto Verde Europeo y la Estrategia “De la Granja a la Mesa” promueven el uso racional del agua, la protección de acuíferos y la eficiencia energética.

Estas regulaciones suponen una oportunidad para Castellana de Riegos en tanto que muchas explotaciones agrarias se ven obligadas a modernizar sus sistemas de riego para cumplir con los nuevos estándares. La empresa puede posicionarse como aliada técnica para garantizar el cumplimiento legal, facilitando además la tramitación de ayudas o

subvenciones vinculadas a proyectos sostenibles.

3. Conciencia ambiental del agricultor

La cultura del uso responsable del agua está arraigando progresivamente en los agricultores, no solo por imperativo legal o económico, sino también por una creciente conciencia medioambiental. En este nuevo contexto, se valoran las soluciones que permitan reducir consumos, evitar pérdidas por evaporación o filtraciones, y controlar el uso hídrico de forma precisa.

Castellana de Riegos puede reforzar su propuesta de valor incorporando criterios de sostenibilidad ambiental en todos sus niveles: desde el diseño de sistemas a medida hasta el soporte técnico, la elección de materiales reciclables o el reciclaje de componentes antiguos. Además, puede comunicar de forma clara cómo sus productos contribuyen a la sostenibilidad, generando una ventaja reputacional frente a la competencia.

4. Energías limpias y descarbonización

La integración de energías renovables en el riego (especialmente solar fotovoltaica) no solo responde a una necesidad económica, sino también ecológica. La sustitución de fuentes de energía convencionales por alternativas limpias se alinea con los objetivos de descarbonización fijados para el sector primario. Además, la reducción del consumo de gasóleo agrícola es otro de los vectores de cambio promovidos por las políticas comunitarias.

Castellana de Riegos puede capitalizar esta tendencia ofreciendo soluciones de bombeo solar, controladores híbridos o sistemas autónomos, ampliando su gama de productos y adaptándola a una demanda cada vez más orientada a la autosuficiencia energética y la baja huella de carbono.

5. Economía circular y reutilización del agua

Otra dimensión emergente del enfoque ecológico es la aplicación de principios de economía circular al uso del agua: desde la captación y

almacenamiento hasta su depuración y reutilización. Cada vez se promueve más el uso de aguas residuales tratadas, tanto urbanas como industriales, para su aprovechamiento en cultivos no alimentarios o usos complementarios.

Aunque aún incipiente, esta tendencia representa una línea de innovación futura para empresas como Castellana de Riegos, que podrían colaborar con entidades públicas o privadas en el diseño de sistemas adaptados a estas nuevas fuentes de agua no convencional.

4. Análisis DAFO

El análisis DAFO es un modelo de análisis que permite identificar en la organización tanto los factores internos (debilidades, fortalezas) como externos (Oportunidades y Amenazas) para ayudar a la toma de decisiones y facilitar el plan estratégico

- Fortalezas

Amplia cartera de clientes y relaciones consolidadas

Castellana de Riegos ha logrado construir una sólida base de clientes a lo largo de más de dos décadas de actividad. Su cartera se compone principalmente de pymes agrarias, cooperativas, comunidades de regantes y explotaciones familiares, que recurren de manera recurrente a sus servicios de instalación, mantenimiento y suministro de sistemas de riego. Esta fidelización no solo es indicativa de confianza, sino que permite a la empresa mantener una demanda estable incluso en escenarios de incertidumbre económica. Además, el contacto directo y la atención personalizada refuerzan una relación comercial basada en la proximidad y el conocimiento profundo del cliente.

Experiencia consolidada y trayectoria de más de 28 años

Desde su fundación en 1996, Castellana de Riegos ha acumulado una notable experiencia técnica y comercial en el sector del riego agrícola. Este recorrido le ha permitido adaptarse a los cambios del entorno agrario, así como incorporar innovaciones tecnológicas y normativas a sus procesos. Su permanencia en el mercado durante casi tres décadas constituye una prueba de resiliencia empresarial y aporta una ventaja competitiva en términos de reputación, conocimiento del territorio y capacidad para anticipar las necesidades del cliente.

Distribución y colaboración con marcas líderes del sector

Uno de los activos más estratégicos de la empresa es su papel como distribuidor e instalador oficial de marcas internacionales reconocidas como Urapivot, Irritec o Grundfos, lo que garantiza al cliente el acceso a soluciones tecnológicas de primer nivel. Esta colaboración también posiciona a la empresa como un socio técnico de confianza tanto para las marcas como para sus clientes finales, asegurando un estándar elevado de calidad, fiabilidad y soporte técnico.

Potencial de crecimiento del sector del riego

La ubicación de Castellana de Riegos en Castilla y León representa una fortaleza en sí misma, al operar en una de las comunidades autónomas con mayor superficie agrícola útil (más de 5 millones de hectáreas), de las cuales unas 560.000 son regables. La región aún presenta un margen amplio de modernización y digitalización de regadíos, lo que implica una oportunidad de expansión constante para empresas como Castellana de Riegos. Además, el respaldo institucional a través de los fondos europeos (PAC, Next Generation, PERTE Agro) refuerza la financiación de inversiones en tecnologías eficientes, automatización y energías renovables aplicadas al riego.

- Debilidades

Baja visibilidad y posicionamiento digital limitado

Uno de los principales puntos débiles de Castellana de Riegos Integrales S.A. es su escasa presencia digital. En un contexto donde la digitalización y el marketing online son determinantes para captar nuevos clientes, la empresa aún no ha explotado plenamente canales como redes sociales, posicionamiento SEO, campañas de publicidad digital o e-commerce especializado. Esta carencia limita su alcance a nuevas generaciones de agricultores digitalmente activos, reduce su competitividad

frente a empresas más visibles en el entorno online y puede afectar negativamente a su imagen de marca en un mercado que evoluciona rápidamente hacia la digitalización.

Además, la falta de contenidos actualizados, casos de éxito, testimonios o una web optimizada impide aprovechar el potencial del inbound marketing para generar confianza, autoridad y oportunidades comerciales. Esta debilidad es especialmente relevante en un momento donde la búsqueda de soluciones agrícolas se realiza cada vez más a través de internet.

Aumento generalizado de los costes de producción

En los últimos años, la empresa se ha visto afectada por el incremento sostenido de los costes de materias primas, energía, transporte y mano de obra, lo que impacta directamente en la estructura de costes y en los márgenes de beneficio. Esta situación se ha agravado por la inflación, las disrupciones logísticas globales y las nuevas exigencias regulatorias, lo que obliga a revisar constantemente los precios de venta y a buscar alternativas de eficiencia interna.

Para una empresa del tamaño de Castellana de Riegos, que ofrece productos y servicios con un alto componente técnico y personalizado, estos incrementos pueden afectar tanto la rentabilidad como la capacidad de competir en precio frente a distribuidores de mayor escala o plataformas de venta online. Además, este entorno encarece también la inversión en innovación o digitalización, elementos clave para sostener la ventaja competitiva a medio plazo.

■ Amenazas

Altas barreras de entrada para nuevas pymes agrónomas

El entorno agrario, especialmente el vinculado a la innovación tecnológica en riego, presenta una serie de barreras que dificultan la entrada

de nuevas explotaciones o la renovación generacional en las existentes. Entre ellas se encuentran los altos costes iniciales de inversión, los largos plazos de amortización, la complejidad normativa y la necesidad de conocimientos técnicos avanzados. Estas barreras limitan la base de clientes potenciales para empresas como Castellana de Riegos, ya que muchas pequeñas explotaciones no están en condiciones de acometer modernizaciones si no cuentan con ayudas públicas sustanciales.

Potencial cierre de numerosas explotaciones agrícolas

El envejecimiento del sector, la falta de relevo generacional y la baja rentabilidad de algunas explotaciones ponen en riesgo la continuidad de un número significativo de unidades productivas. Informes recientes apuntan a que hasta un 22% de los titulares actuales contemplan el cierre o abandono tras su jubilación. Esta tendencia reduce el tamaño del mercado objetivo a medio plazo y puede afectar directamente a la demanda de productos y servicios de riego especializado.

Bajo nivel de formación técnica en el sector

Una parte significativa del sector agrícola español —y especialmente en explotaciones familiares— presenta aún un bajo índice de formación en tecnologías digitales, gestión de datos o eficiencia hídrica. Esta realidad puede suponer una barrera para la adopción de soluciones avanzadas de riego, ralentizando la transición tecnológica que empresas como Castellana de Riegos promueven. Además, limita el aprovechamiento pleno de las soluciones que ya se instalan, lo que puede generar insatisfacción o falta de continuidad en el servicio contratado.

Aumento de la competencia y aparición de nuevos actores

El sector del riego agrícola está experimentando una progresiva entrada de nuevos competidores, tanto en el ámbito nacional como internacional. Estos incluyen grandes grupos con economías de escala, plataformas de venta online, y startups agrotech que ofrecen soluciones digitales disruptivas. Esta diversificación del mercado exige a empresas

tradicionales como Castellana de Riegos un esfuerzo adicional en diferenciación, fidelización y adaptación tecnológica, en un contexto donde la competencia en precio y servicio es cada vez más agresiva.

Incertidumbre y miedo generalizado en el entorno rural

El contexto económico y político global, sumado a fenómenos climáticos extremos y a la falta de seguridad en la viabilidad a largo plazo de muchas explotaciones, está generando un clima de incertidumbre entre los agricultores. Este sentimiento se traduce muchas veces en la paralización de inversiones, postergación de decisiones estratégicas y un enfoque conservador que frena la implementación de mejoras tecnológicas. Para empresas proveedoras de servicios como Castellana de Riegos, este factor supone un reto constante para movilizar al cliente potencial y cerrar operaciones.

- Oportunidades

Impulso del mercado gracias a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030

La Agenda 2030 y los ODS impulsados por la ONU representan un marco estratégico que favorece directamente a sectores como el del riego agrícola, al fomentar prácticas sostenibles, eficiencia en el uso de recursos hídricos, reducción de emisiones y adaptación al cambio climático. Castellana de Riegos tiene la oportunidad de alinear sus soluciones con estos objetivos globales, convirtiéndose en un actor clave para facilitar la transición ecológica del sector primario. Este enfoque sostenible no solo mejora la reputación empresarial, sino que permite acceder a financiación específica, licitaciones públicas y colaboraciones con administraciones, cada vez más comprometidas con políticas verdes.

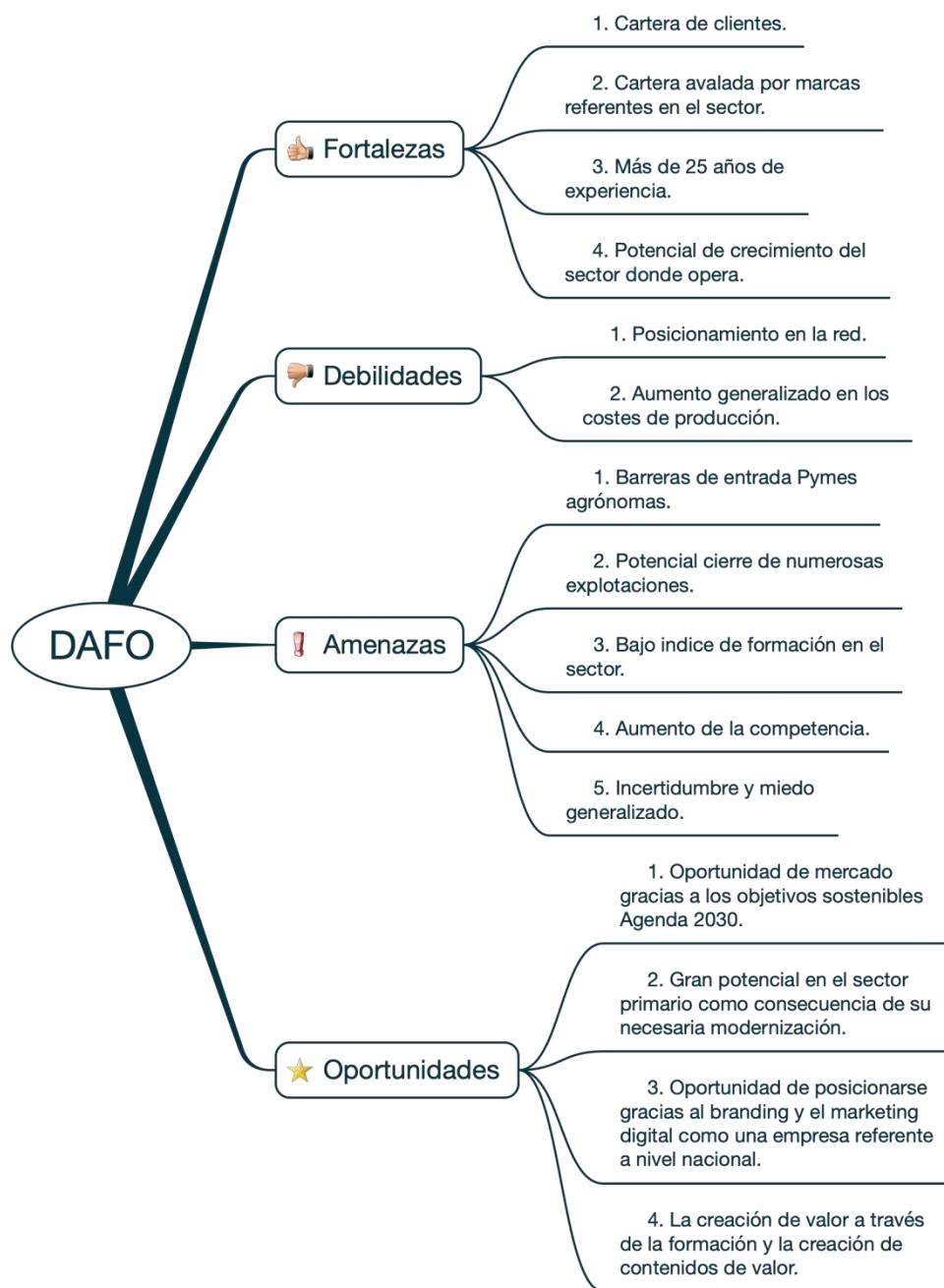
Gran potencial de crecimiento del sector primario por su necesidad de modernización

El sector agrario español, y en particular el de Castilla y León, aún presenta un elevado porcentaje de explotaciones sin modernizar, especialmente en lo que respecta a digitalización, eficiencia hídrica y automatización. Este escenario se traduce en una gran oportunidad de mercado para empresas como Castellana de Riegos, que pueden liderar esa transformación aportando soluciones tecnológicas, consultoría técnica y servicio integral. El respaldo institucional a través de programas como la PAC, los PERTE agroalimentarios o los fondos Next Generation, fortalece aún más este proceso de renovación estructural del campo.

La escasa competencia digital en el sector del riego representa una oportunidad clara para posicionarse como una marca referente en el ámbito nacional. Castellana de Riegos, mediante una estrategia de branding sólido y marketing digital inteligente, puede destacar como empresa innovadora, confiable y especializada. La creación de una identidad visual fuerte, la mejora del sitio web, la generación de contenido audiovisual profesional, el uso de redes sociales y la inversión en posicionamiento SEO/SEM son herramientas clave para ganar visibilidad, captar nuevos clientes y consolidar su reputación en todo el territorio nacional.

Generación de valor a través del contenido educativo y técnico

Otra oportunidad estratégica reside en la creación y difusión de contenido de valor orientado a informar, formar y acompañar al agricultor en su proceso de modernización. Guías prácticas, vídeos explicativos, artículos técnicos o seminarios online no solo posicionan a Castellana de Riegos como experto del sector, sino que generan una relación de confianza con el cliente, facilitan el proceso de decisión de compra y diferencian a la empresa frente a competidores que solo ofrecen producto. Esta estrategia de marketing de contenidos es particularmente efectiva en mercados técnicos, donde el asesoramiento y la formación son elementos valorados por el cliente.



5. Plan de Marketing Digital

El mundo tecnológico se evoluciona tan rápido, que cada cambio acelera el siguiente. En un entorno hostil rodeado por la incertidumbre y el continuo cambio, es fundamental el adaptarse eficientemente al entorno que rodea a la organización y actualizar los paradigmas que la componen en caso de que sea necesario.

Focalizando en el tema a tratar, el marketing ha presentado un gran cambio pasando de estar centrado única y exclusivamente en el producto, hasta pasar por un prisma donde el cliente se observa desde un punto de vista más integral y humano, situándose en el punto de mira. En la actualidad, los clientes presentan el mismo carácter cambiante reflejo de la sociedad y el punto evolutivo en el que nos encontramos, por ellos el marketing deberá de adaptarse a la naturaleza de cambio presente, personalizando su servicio en función de la evolución del cliente.

Los clientes tienden a guiarse por las preferencias individuales y la conformidad social, a la hora de tomar decisiones. El posicionamiento y el branding se tornan herramientas indispensables a la hora de identificar la marca como líder dentro del sector que opera. Por ello dirigiremos nuestra estrategia de marketing digital principalmente en la búsqueda de diseñar una hoja de ruta que permita a la empresa Castellana de Riegos Industriales S.A alcanzar tal objetivo. Las redes sociales como canal de comunicación y puente de cercanía con el agricultor, ganadero o cliente objetivo.

Es evidente, para el que quiera abrir los ojos, que la inserción que generan las redes sociales en la agricultura y ganadería motiva y anima a las personas del campo a interactuar acerca de diferentes temas productivos, comerciales además de socializar.

Las redes sociales del campo tienen dos labores agrícolas: consumir información como conocimiento y promocionar productos y servicios. Abren un mundo digital que no tiene fronteras en la búsqueda de información y técnicas.

La utilización de las redes sociales del agro son un elemento fundamental para el agricultor. Brindan la oportunidad de estar al corriente y mantenerse informado, en tiempo real, de lo que está pasando alrededor del campo.

En el contexto actual de transformación digital y modernización del sector agrícola, la implementación de un plan de marketing digital se presenta como una herramienta clave para aumentar la visibilidad, posicionar la marca y captar nuevos clientes. Castellana de Riegos Integrales S.A., como empresa especializada en soluciones tecnológicas de riego, tiene ante sí la oportunidad de aprovechar el entorno digital para consolidarse como referente regional. Para ello, es necesario desarrollar una estrategia digital multicanal que combine contenidos especializados, posicionamiento en buscadores (SEO/SEM), automatización del marketing y gestión activa de comunidades online. El primer paso debe centrarse en la renovación o creación de una página web corporativa optimizada, intuitiva y orientada a la conversión, con catálogos digitales, simuladores de presupuesto y contenidos técnicos actualizados.

El posicionamiento en buscadores (SEO) será esencial para atraer tráfico cualificado, mediante la optimización del sitio web con palabras clave como "riego agrícola Castilla y León", "riego por goteo profesional" o "automatización de riego agrícola". Complementariamente, se recomienda una campaña de publicidad digital (SEM) en Google Ads para captar leads en momentos de alta demanda estacional, como las campañas de primavera o la renovación de subvenciones. La inversión en estos canales debe estar apoyada por analítica web constante (Google Analytics, Search Console) para evaluar el rendimiento de cada acción y realizar mejoras continuas. Esta estrategia permitirá captar tanto clientes particulares como

comunidades de regantes, cooperativas o empresas agroindustriales que busquen soluciones innovadoras y soporte técnico especializado.

La generación de contenidos será otro pilar del plan digital. A través de un blog corporativo y contenidos en redes sociales, Castellana de Riegos puede posicionarse como líder de opinión y referente técnico en el sector. Publicaciones periódicas sobre eficiencia hídrica, innovación en riego, casos de éxito o mantenimiento de sistemas reforzarán la credibilidad de la marca y favorecerán el inbound marketing. La estrategia de contenidos debe estar integrada con un calendario editorial y enfocada en aportar valor al cliente potencial, convirtiendo la información en un canal de atracción natural. Además, es recomendable incluir formatos visuales como vídeos demostrativos, animaciones técnicas o infografías, ideales para transmitir de forma clara las ventajas competitivas de los productos y servicios.

Las redes sociales deben utilizarse como plataformas para conectar con el cliente, generar comunidad y fidelizar. LinkedIn será clave para relaciones B2B con ingenieros agrónomos, técnicos y entidades públicas. Instagram y Facebook pueden emplearse para mostrar proyectos, maquinaria, instalaciones y contenido del día a día, humanizando la marca y generando cercanía. Se puede plantear incluso el uso de WhatsApp Business como canal directo de atención al cliente y gestión de presupuestos. Asimismo, la empresa puede utilizar herramientas de automatización de marketing como Mailchimp o HubSpot para enviar newsletters segmentadas, guías descargables o promociones a clientes según su perfil de compra o interés técnico.

Finalmente, una correcta estrategia de reputación digital y fidelización debe acompañar el plan. La gestión de opiniones en Google My Business, portales especializados o foros agrícolas reforzará la confianza en la marca. Además, implementar un sistema de CRM permitirá centralizar la información de clientes, facilitar el seguimiento postventa y realizar campañas de remarketing o venta cruzada. En definitiva, este plan de marketing digital debe ser flexible, medible y coherente con la identidad

técnica y profesional de Castellana de Riegos Integrales S.A., para asegurar un crecimiento sostenido, una mejor conexión con el cliente moderno y una ventaja competitiva sólida en el mercado del riego en Castilla y León.

Objetivo General del Plan

El objetivo principal del presente plan de marketing digital es mejorar la presencia online de Castellana de Riegos Integrales S.A., incrementar su visibilidad ante el público objetivo y generar oportunidades comerciales a través de canales digitales. En un entorno cada vez más competitivo y digitalizado, este plan busca posicionar a la empresa como referente en soluciones tecnológicas de riego en Castilla y León, mediante una estrategia integral que combine posicionamiento web, generación de contenidos, publicidad digital, redes sociales y fidelización del cliente.

Optimización Web y Posicionamiento SEO/SEM

El primer eje del plan consiste en desarrollar o actualizar la página web corporativa, asegurando su funcionalidad, rapidez, accesibilidad móvil (responsive design) y enfoque a la conversión. La web debe incluir: catálogo de productos y servicios, formularios de contacto dinámicos, simuladores de riego o presupuesto, y un blog especializado. Posteriormente, se trabajará en el posicionamiento orgánico (SEO) mediante la integración de palabras clave relevantes: “riego eficiente Castilla y León”, “riego por goteo inteligente”, “instalaciones agrícolas sostenibles”, entre otras. De forma paralela, se propone la inversión en campañas SEM (Google Ads) para captar leads cualificados en épocas clave de campaña agrícola, redirigiendo tráfico de alta intención de compra hacia landing pages específicas.

Estrategia de Contenidos e Inbound Marketing

La creación de contenido especializado se convertirá en el pilar del posicionamiento como marca experta. A través de un blog corporativo, se publicarán artículos técnicos, guías prácticas, estudios de caso y

comparativas de productos. Este contenido no solo atraerá tráfico orgánico, sino que educará al cliente y aumentará su confianza. Además, se desarrollarán recursos descargables (ebooks, catálogos, vídeos formativos) que actúen como gancho para la captación de datos (leads). Esta estrategia se alinearán con técnicas de inbound marketing, donde el valor del contenido actúa como motor de atracción y conversión sin necesidad de una venta directa inicial.

Redes Sociales y Marketing Relacional

Las redes sociales permitirán conectar con distintos públicos estratégicos. LinkedIn será el canal clave para relaciones B2B y colaboración con ingenieros, cooperativas y entidades públicas. En paralelo, Instagram y Facebook permitirán mostrar el día a día de la empresa, los proyectos ejecutados, casos de éxito y consejos prácticos, generando engagement y confianza. Se contempla también el uso de WhatsApp Business como canal de atención ágil, así como campañas de publicidad segmentadas en redes para reforzar campañas específicas. Todas las acciones estarán apoyadas por un calendario editorial, coherente con la línea visual y técnica de la marca.

Automatización, CRM y Fidelización

Para una gestión eficiente de la base de datos y la relación con el cliente, se propone implantar un sistema CRM (como Zoho CRM o HubSpot) que permita segmentar, automatizar correos, hacer seguimiento postventa y generar campañas de remarketing. A través de herramientas como Mailchimp se enviarán newsletters informativas con novedades, promociones, alertas de subvenciones o consejos de mantenimiento. La fidelización también se trabajará mediante la gestión activa de reseñas en Google y directorios especializados, así como encuestas de satisfacción y programas de recomendación o descuentos exclusivos para clientes recurrentes.

Inversión Inicial Estimada

La siguiente tabla desglosa la inversión inicial aproximada en euros, considerando precios medios de mercado en España (actualizados a 2025):

<u>Área</u>	<u>Descripción</u>	<u>Inversión estimada (€)</u>
Diseño/Desarrollo Web	Web responsive optimizada + simulador de presupuesto + blog técnico	3.500€
Posicionamiento SEO	Auditoría SEO + implementación + redacción de 10 contenidos optimizados	1.200 €
Campañas SEM (Google Ads)	Campañas estacionales (3 campañas/año, 3 meses/campaña)	3.000 €
Generación de Contenidos	Redacción mensual de blog (12 artículos/año) + vídeos/infografías	2.400 €
Gestión de Redes Sociales	Calendario editorial + publicaciones semanales + campañas pagadas	2.500 €
CRM y Automatización	Implantación de CRM (Zoho/HubSpot) + Mailchimp + capacitación	1.500 €
Analítica Web y Reporting	Configuración GA4 + informes trimestrales + Search Console	600 €
Fidelización y reputación online	Gestión de reseñas, encuestas, atención postventa digital	800 €

<u>Área</u>	<u>Descripción</u>	<u>Inversión estimada (€)</u>
Otros (dominio, hosting, SSL, plugins premium)	Servicios web anuales	500 €
Contingencias (10%)	Margen para ajustes o imprevistos	1.000 €
TOTAL ESTIMADO		17.000 € aprox.

Costes Recurrentes Anuales (Mantenimiento)

- Gestión continua SEO/SEM y redes sociales: 4.000 €
 - Renovación contenidos / blog / campañas: 2.000 €
 - Licencias CRM / Mailchimp / Plugins: 500 €
 - TOTAL anual recurrente: 6.500 € aprox.
-

Ingresos Esperados / Retorno

- Incremento de leads cualificados esperado: 30–40% en el primer año.
- Tasa media de conversión digital en el sector agro-industrial: 8–12%.
- Ticket medio estimado por cliente (proyecto de riego): 3.000–8.000 €.

Escenario moderado (30 leads adicionales anuales, 25% de conversión, ticket medio 5.000 €):

- Clientes nuevos generados: 7–8/año.
 - Ingresos incrementales: 35.000–40.000 €/año.
-

Análisis de Rentabilidad

- Inversión inicial: 17.000 €
 - Ingresos adicionales año 1: ~37.000 €
 - Margen neto estimado (tras costes variables): 20–25%
 - Payback: <12 meses
 - Tasa de retorno esperada (ROI): ~115% en el primer año
-

El plan de marketing digital propuesto es económica y estratégicamente viable, con una inversión inicial moderada, una estructura de costes sostenibles y un retorno claro gracias a la captación de nuevos clientes y la mejora de la reputación digital. Su implementación fortalecerá la posición competitiva de Castellana de Riegos Integrales S.A. en un mercado tradicionalmente analógico, aprovechando al máximo la digitalización y profesionalización del sector agrícola en Castilla y León.

BIBLIOGRAFIA

- AERYD – Asociación Española de Riegos y Drenajes. (2023). *Modernización de regadíos y gestión eficiente del agua en España*. <https://www.aeryd.es>
- Banco Mundial. (2023). *Irrigation and water efficiency in climate-smart agriculture*. <https://www.worldbank.org>
- Boletín Oficial del Estado. (2023). *Normativa vigente sobre uso del agua, regadíos, medio ambiente y ayudas PAC*. <https://www.boe.es>
- Cajamar Caja Rural. (2022). *Ánalisis del sector agroalimentario español*. <https://www.publicacionescajamar.es>
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital marketing* (7^a ed.). Pearson Education.
- Comisión Europea. (2021). *Estrategia de la granja a la mesa: Por un sistema alimentario justo, saludable y respetuoso con el medio ambiente*. <https://ec.europa.eu>
- FAO – Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2022). *El estado de la agricultura y la alimentación en el mundo 2022*. <https://www.fao.org>
- Fundación MAPFRE. (2022). *La digitalización en el sector primario: Oportunidades y riesgos para las pymes agrarias*. <https://www.fundacionmapfre.org>
- Fundación Triptolemos. (2022). *Transformación tecnológica del campo y sostenibilidad: Retos y oportunidades del sistema agroalimentario*. <https://www.triptolemos.org>
- ICEX España Exportación e Inversiones. (2023). *Estudio de mercado de maquinaria agrícola y riego en España*. <https://www.icex.es>
- Instituto Nacional de Estadística. (2023). *Encuesta sobre la estructura de las explotaciones agrícolas*. <https://www.ine.es>
- Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2021). *Dirección estratégica: Teoría y aplicación* (10^a ed.). Pearson Educación.
- Junta de Castilla y León. (2023). *Plan Estratégico de Modernización del Regadío de Castilla y León*. Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural. <https://agricultura.jcyl.es>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2020). *Dirección de marketing* (15^a ed.). Pearson Educación.
- Lambin, J. J., & Schuiling, I. (2016). *Marketing estratégico* (6^a ed.). McGraw-Hill Education.

Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. (2023). *Informe anual de indicadores: Agricultura, ganadería y alimentación en España*. Gobierno de España.
<https://www.mapa.gob.es>

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Generación de modelos de negocio*. Deusto.

Porter, M. E. (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que moldean la estrategia*. *Harvard Business Review*.

Red Española de Desarrollo Rural (REDR). (2023). *Transformación digital en el medio rural: Guía práctica para pymes y cooperativas agrarias*. <https://www.redr.es>

Unión Europea. (2023). *PAC 2023-2027: Política Agrícola Común reformada y orientada a la sostenibilidad*. <https://ec.europa.eu>

Alarcón, J. J., & Díaz, J. R. (2018). *Tecnologías de riego y eficiencia en el uso del agua en agricultura*. Ediciones Mundi-Prensa.

Asociación Española de Agricultura de Conservación (AEAC.SV). (2021). *Manual de buenas prácticas agrarias para la sostenibilidad*.
<https://www.agriculturadeconservacion.org>

Bravo, P. (2020). *Digitalización y agricultura de precisión en España: Oportunidades y retos para el regadío*. *Revista de Estudios Agrarios*, 88(3), 25–39.

Delgado, F., & Sánchez, L. (2021). *El futuro de la agricultura en Castilla y León: Sostenibilidad, innovación y relevo generacional*. Fundación Alternativas.

Escribano, M. (2022). *Agrotecnología y transformación del campo español*. Editorial Agrícola Española.

Gómez-Limón, J. A., & Berbel, J. (2019). *Sistemas de riego eficientes y política agraria: Evaluación económica y medioambiental*. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, (252), 67–91.

INEA – Escuela Universitaria de Ingeniería Agrícola. (2021). *Aplicación de energías renovables en riego agrícola: Estudio de casos en Castilla y León*. <https://www.inea.org>

López, J. A., & Román, R. (2020). *Marketing digital en el sector agroalimentario español*. *Distribución y Consumo*, 130, 58–64.

Martínez, A. (2023). *La modernización del regadío como motor de desarrollo rural*. *Boletín de Información Agraria*, (12), 41–56.

Muñoz, L. (2022). *Tendencias en el uso de sensores e IoT en explotaciones agrícolas de regadío*. *AgroTecnología Hoy*, 27(5), 14–22.

Observatorio del Medio Rural. (2022). *Informe sobre el acceso a tecnologías de precisión en el medio rural español*. <https://www.observatoriourural.es>