



MARTIN RICHENHAGEN,
Presidente y Consejero Ejecutivo del Grupo AGCO

“No descartamos adquisiciones”

El máximo mandatario del Grupo AGCO ha concedido, en exclusiva, esta entrevista a **agrotécnica** en la que da un repaso a la situación actual de los mercados a nivel global y explica la situación de su compañía, con unos resultados récord en el último ejercicio y las perspectivas que maneja para el futuro.

JULIÁN MENDIETA

AGCO ha tenido un año récord. ¿Qué expectativas maneja para 2012?

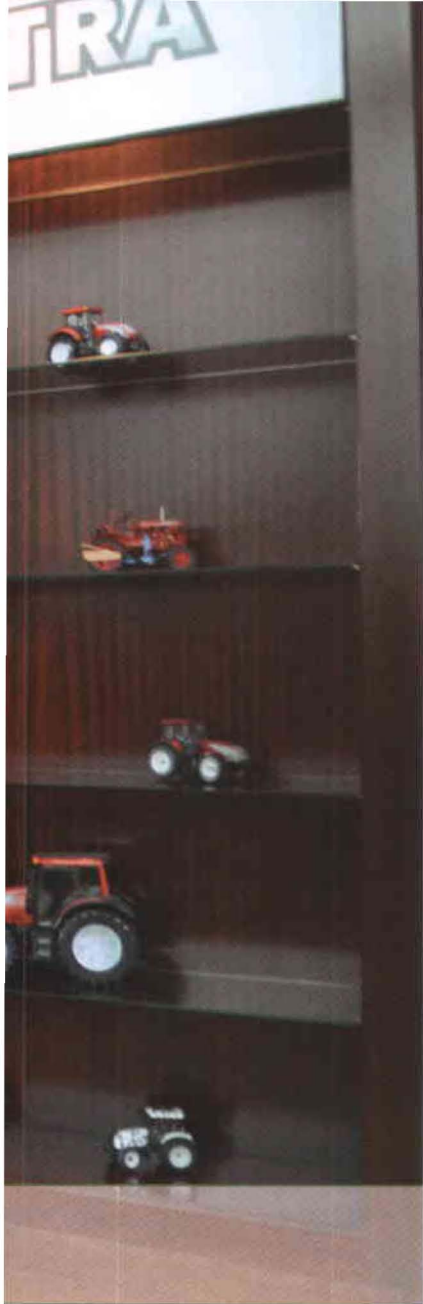
Este año queremos alcanzar los 10 000 millones US\$ en ventas, un volumen que sería un ré-

cord para nosotros, con una rentabilidad por acción de 5 US\$.

Este año, usted expresó públicamente sus deseos de adquirir CNH. Con estos resultados que presenta, ¿mantiene la misma idea a pesar de la desinversión que supondría?

Desde CNH ya aseguraron que no está a la venta, por lo tanto no tiene sentido especular.

Ustedes siguen manteniendo una política de expansión, con operaciones importantes como las de GSI, Laverda o Santal. Ahora ha



irrupción en la escena Kubota con la adquisición de Kverneland. ¿En qué posición?

La estrategia de AGCO en los últimos años se ha centrado en el crecimiento interno y esto no va a cambiar. Por supuesto que no descartamos la realización de adquisiciones totales, las cuales ayudan a aumentar el valor del accionista.

¿La irrupción de los fabricantes asiáticos en la 'Europa fuerte' puede cambiar las estrategias de adquisición o de acuerdos? ¿Podrían llegar a producirse alianzas 'anti-naturales' cuando se trata de la defensa de los mercados?

AGCO está invirtiendo cerca de 350 millones US\$ en Asia con el fin de estar en buena posición para competir con los actores locales y no descartamos alianzas estratégicas.

Después de cancelarse los acuerdos con Landini y Same Deutz-Fahr sobre tractores 'especiales', ¿que planes tienen para este segmento?

En 2013 y 2014 vamos a lanzar unos tractores pequeños de gran calidad y más competitivos.

En pocos años se han convertido en uno de los principales fabricantes de cosechadoras en Europa. ¿Qué estrategia tienen para ser uno de los líderes de este segmento: adquisiciones, desarrollo de productos en Breganze?

Haremos crecer nuestra posición en el mercado a través de la formación de distribuidores y desarrollo de productos.

¿Observa que las empresas cada vez se refieren a China con menos 'alegría' y con un cierto grado de escepticismo?

China es, y seguirá siendo, un mercado importante también en el futuro y AGCO quiere participar en esta región en crecimiento.

Parece que está cambiando la política de ayudas estatales en diferentes escenarios importantes. ¿Cómo prever esta situación?

Los ingresos agrícolas son muy fuertes en algunas zonas y los agricultores utilizan los años buenos para desapalancar sus negocios, lo que significa también que los subsidios se vuelven menos importantes en el futuro.

Rusia ha pasado de la esperanza a la cautela debido a

la inseguridad que muestra el país. ¿La joint venture puede ser una solución ante tal situación?

Creemos en el mercado ruso y en la creación de empresas mixtas con los socios leales adecuados y comprometidos.

Hace un año, los mercados sudamericanos 'salvaron' las cuentas. Ahora se han visto obligados a invertir en la Argentina en un momento que el país atraviesa una difícil situación por la sequía. ¿Qué espera de esta región del planeta?

Las condiciones climáticas siempre cambian el mundo y son difíciles de predecir. Sudamérica siempre será una región muy importante con los agricultores altamente profesionales. Como líder del mercado que somos, esperamos un desarrollo positivo de América Latina.

La adquisición de Santal les da la oportunidad de competir en los mercados de la caña de azúcar. ¿Con este producto espera lograr un aumento neto de la facturación en el mercado brasileño?

Sí, esto es parte de nuestra estrategia de crecimiento.

A corto plazo, India se está convirtiendo en una opción interesante. ¿Qué pueden ha-



cer los fabricantes chinos para acceder a este mercado?

Massey Ferguson es el 'número dos' en la India a través de un licenciatario. Los fabricantes chinos tendrán tiempos difíciles para entrar en este mercado debido a que carecen de servicios de calidad y tecnología.

Gracias a usted, tuve la maravillosa oportunidad de asistir a la cumbre sobre África que se celebró en Berlín. ¿Es este continente un reto para el futuro, teniendo en cuenta la fragmentación de los países y sus problemas financieros, bélicos, etc.?

La población de África se enfrenta a un crecimiento extraordinario y este continente necesita seguridad alimentaria. AGCO ayudará para mejorar la mecanización de las explotaciones a través de las escuelas de capacitación y vamos a invertir en la fabricación con el fin de estar cerca de los mercados y crear puestos de trabajo.

Monroe dijo una vez: "América para los americanos". ¿Será África para los africanos?

África va a ser un mercado para las empresas con correcto enfoque ético y que estén realmente interesadas en el apoyo a las democracias estables.

El agua es necesaria para el futuro y su simbiosis con la agricultura es total. ¿Por qué no invierte AGCO en este importante recurso?

Esta es una muy buena pregunta. ¡La siguiente, por favor!

Todos los padres deben amar a sus hijos por igual. Pero, ¿Fendt es su 'ojo derecho'? ¿Tienen planes de desarrollo con esta marca?

No sólo eso. Me gusta que a mis hijos les gusten también mis caballos. Y Fendt es, sin duda, el mejor caballo en la cuadra de AGCO. En 2012 se abrirá la nueva fábrica en la que hemos invertido más de 175 millones de euros. ¡Fendt siempre está creciendo!

¿Qué se observa en su 'bola de cristal' para este año? ¿Se inicia la recuperación de la economía?

Sí, pero esto es una tarea larga y difícil. En la coyuntura actual es importante destacar que la Agricultura lo está haciendo mucho mejor que otros sectores industriales. ■



Martin Richenhagen junto al equipo alemán que participó en los Juegos Equestres Mundiales 2010, y que contó con el patrocinio de Fendt.

El hombre que ama a los caballos

Conocí a Martin Richenhagen en la época que estaba en Claas. Fue en un viaje a Sevilla con August Moormann, y en esos días que estuvimos juntos, percibí a una persona con una marcada formación humanista, abierto y comunicativo, con un excelente francés, y quizá fue este uno de los factores que hizo que 'conectásemos' de inmediato, relación que se ha ido acrecentando con los años. Es una persona de gran base religiosa y teológica, como lo demuestra su formación académica que pasa por las Universidades de Bonn y La Sorbona. Ha ejercido de entrenador de caballos -su gran pasión- hasta el punto de llegar a ser capitán de la Selección Olímpica Equestre de Alemania. Su dominio de idiomas -habla 5- le hizo dirigirse a la exportación y empezó a trabajar en Thumann, donde estuvo 10 años, para pasar posteriormente a Schindler, donde después de tres años pasó a Claas. En ese tiempo, AGCO (su actual empresa) y Claas iniciaron conversaciones para ver una posible fusión, cosa que nunca ocurrió, pero tuvo la oportunidad de conocer a Robert J. Ratliff, que posteriormente al fallecimiento de varios directivos de AGCO en un fatal accidente de aviación, le ofertó entrar en la empresa y de esta manera, en 2004, pasó a ser Director Ejecutivo, para pasar al año 2005 como Presidente. A Richenhagen le mueve más que el ganar dinero, aprender nuevas cosas, a cambiar, fue su pasión a los caballos, lo que le llevó a una vida de empresa, aunque nunca pensara en dirigir una del tamaño de AGCO. Cree en los retos y mira a África como el continente del futuro, un futuro que él mismo ayuda a formar y que conozco a través de una anécdota con un joven de Somalia que hoy es parte de su equipo. Así es Martin Richenhagen, que estoy seguro que si pensara en reencarnarse pediría ser un centauro.

JULIÁN MENDIETA