

MARTIN RICHENHAGEN

Presidente y CEO del Grupo Agco



“España es un mercado importante y especial para nosotros”

JULIÁN MENDIETA
MADRID

Habitualmente, usted visita países en Europa donde hay una implantación industrial de la compañía. ¿Quiere decir esto que puede existir la posibilidad de contar con una plataforma industrial en la Península Ibérica?

España ha sido un mercado bastante importante en general, y en especial para nosotros, y estoy convencido que después de momentos macroeconómicos más difíciles volverá a serlo. De hecho, ya se tienen señales de mejora en este segundo trimestre de 2013.

El pasado 30 de mayo, el CEO de Agco, Martin Richenhagen, visitó España para remarcar la importancia que desde Agco se da al mercado del sur de Europa. En su comparecencia ante la prensa técnica española, estuvo acompañado por el Vicepresidente Senior para Latinoamérica André Carioba, y los responsables de Agco Iberia, Iñaki Olozaga y Carlos Villasante, que junto a Ulrich Stockheim, representante de la empresa que se ocupa de la coordinación de prensa del Grupo. El máximo representante de Agco no descarta “aumentar la familia” pero evaluando en qué nichos de mercado y la inversión necesaria para ello, al igual que “podría” incrementar su presencia en España a “otros niveles”, si la coyuntura lo aconseja.

La visión global del CEO de Agco, le permite abarcar un conocimiento extenso del mercado mundial y vaticina que es optimista en la evolución en signo positivo del mercado de maquinaria agrícola, y eso lo hace en base a una presencia en más de 140 países y el conocimiento que esto implica.

Si usted observa la participación en el mercado que su compañía tiene en España, hay unos tremendos contrastes entre la zona centro-norte y la zona centro-sur. La causa se debe a que, dentro de la gama Massey Ferguson, no hay productos que entren en línea de competencia directa con los que tienen sus competidores más directos. ¿Qué piensan hacer para paliar esta carencia, que no solamente afecta a la Península Ibérica sino también a una parte del mercado de Italia, Grecia y, en general, países mediterráneos?

Para eso no tenemos únicamente nuestra marca Massey Ferguson, sino entre otras también a Fendt, Valtra y Fella para precisamente dar una mejor cobertura a a las diversas regiones y necesidades del agricultor en su país.

La actual situación de crisis global no afecta a todos los mercados por igual. En base a esto, ¿cuál es su valoración, en términos de cantidades y volúmenes, sobre el presente y futuro del mercado mundial de tractores, cosechadoras de cereales, de caña de azúcar, de algodón, empacadoras convencionales, roll-balers, big-balers y pulverizadores?

Por eso es bueno y necesario tener una presencia global como la que tenemos en nuestro caso, con fábricas en América del Norte, América del Sur, Asia y en varios países de Europa. En general, continúo optimista para los mercados mundiales, aunque en algunos momentos determinados países pueden estar sufriendo algo más, como ahora algunos países europeos, entre otros, la propia España. Sin duda también estamos bien situados, no solo en tractores, sino también en las demás máquinas, como



De izquierda a derecha: André Carioba, Martin Richenhagen, Iñaki Olozaga y Carlos Villasante.

cosechadoras, incluidas las de caña de azúcar, pulverizadores autopropulsados, plantadoras, etc.

¿Cree que hay nichos de mercado donde Agco debería estar y donde podría desarrollar su presencia en España, como puede ser el de la maquinaria de recolección para el olivar y la viña, que ya ve una importante incidencia en distintos países del mundo como Australia, Sudáfrica, Argentina, China, EEUU, México, Brasil, etc.?

Tenemos una gran familia de productos y sin duda ampliaremos la gama de máquinas, pero hay que evaluar con cuidado y muy bien antes el potencial de estos nichos de mercado para que también generen el retorno a las altas inversiones necesarias, incluida la capacidad de ingeniería que requieren estos segmentos para los productos mencionados.

El Grupo Agco mantiene una fuerte actividad empresarial en el desarrollo e investigación de nuevas tecnologías que permiten el incremento de la productividad agraria. Usted que conoce España, donde tenemos una alta tasa de desempleo agrario, ¿cómo se 'casa' la inversión tecnológica con la reducción de des-

empleo agrario, es decir, con el menor uso de mano de obra expectante para producir?

Máquinas con cada vez mayor contenido tecnológico y así contribuyendo para mejores y mayores productividades ayudan a que se necesiten menos personas para el manejo de estas máquinas. Pero también, al mismo tiempo, apoyamos mucho y contribuimos con centros de formación y capacitación para la preparación de profesionales, principalmente también jóvenes, para que se queden o regresen más a las áreas rurales que pueden contribuir mucho para el progreso del país y consecuentemente no migren a los grandes centros urbanos.

En España, salvo una mínima presencia industrial, sólo tenemos un pequeño fabricante de tractores especializados. ¿Se establecería Agco en España como una parte más de su engranaje productivo? ¿Qué sería necesario para que su respuesta pudiese ser afirmativa? Ustedes invierten y fabrican en países que podríamos denominar 'fríos' o de diferente cultura a los del sur de Europa, con la excepción de los países cálidos de América Latina. ¿No se ha propuesto usar algún país del sur de Europa para llevar a cabo una



“Una estructura fabril adicional a la que tenemos hoy en Europa hay que analizarla con mucha profundidad y cautela para que se convierta en una operación rentable”

serie de productos adecuados a las culturas agrícolas de esos países?

Siempre estamos y continuaremos atentos a posibilidades para continuar expandiendo nuestra presencia. Pero, evidentemente, una estructura fabril adicional a la que tenemos hoy en Europa hay que analizarla con mucha profundidad y cautela para que también se convierta en una operación rentable y traiga un retorno a la inversión y, obviamente, genere un volumen de ventas adicional a lo que tenemos.

Agco ha sabido ver con antelación la situación difícil que se iba a producir en diferentes mercados por problemas de almacenaje y ha incorporado una empresa que fabrica sistemas de almacenaje ‘in situ’. ¿Cómo están siendo los resultados de esta importante inversión del grupo?

La adquisición del Grupo GSI ha sido un paso muy importante para AGCO. Es una compañía líder de mercado con una fuerte presencia en EEUU y aún con grandes posibilidades de crecimiento en el resto del mundo, incluida Europa y por tanto España. En general, el negocio está evolucionando bien, dentro de las expectativas cuando realizamos la adquisición hace un año y medio.

La actual crisis está afectando mucho a los resultados de los grandes grupos corporativos. Sin embargo, ustedes mantienen unos rendimientos productivos importantes. ¿A qué se debe esto?

A lo que ya le dije antes. El no depender de un solo país o una sola región mundial, sino el hecho de tener una buena presencia en más de 140 países alrededor del mundo y con una gama de productos bastante amplia para dar cobertura a las necesidades del agricultor en cualquier parte del planeta.

El planteamiento del África Summit que está llevando a cabo tiene, desde mi punto de vista, dos acciones claramente definidas: por un lado sociales y por otro empresariales. África va a ser, de más en más, un punto de crecimiento a nivel de agricultura social sostenible. La presidenta de Brasil, Dilma Rousseff, ha condonado la deuda a África pero, a su vez, oferta la compra de bienes de producción brasileños. No podemos olvidar que su grupo en Brasil ostenta un 55% de dicho mercado. ¿Cómo se puede beneficiar Agco, a nivel industrial, de este favorecimiento a la maquinaria agrícola fabricada en el país?

El continente africano en lo que se refiere a la agricultu-

ra tiene el mayor potencial de crecimiento en áreas cultivables –estamos hablando de algo en torno a los 600 millones de hectáreas-. Nosotros en AGCO estamos convencidos que necesitamos una mayor presencia en este mercado en expansión con productos provenientes de varios lugares del mundo, incluido Brasil y adicionalmente ya fue tomada la decisión de fabricar tractores junto con una empresa del gobierno argelino en una joint venture para suministrar tractores de nuestra marca Massey Ferguson para el agricultor de aquel país.

Por último, si usted pudiese tener una bola de cristal para poder prever, de manera más o menos cierta, cómo será el nuevo ciclo económico-financiero que se está ahora gestando, ¿cómo cree que sería?

Me concentro en nuestro mundo agrícola y de maquinaria, y ahí preveo un fuerte crecimiento para el futuro. En aproximadamente tres décadas seremos 2 mil millones de personas más que hoy, y esas personas adicionales a los ya por encima de los 7 mil millones de hoy hay que alimentarlas y cada vez mejor. Para esto van a ser necesarias máquinas agrícolas eficientes que nosotros ofrecemos para nuestros clientes actuales y futuros. ■