


**JULIÁN
MENDIETA**

julianmendieta@bh-editores.com

LA RESPUESTA ESTÁ EN EL VIENTO

He meditado mucho el dar una respuesta global a preguntas individuales, pero después de pensarlo mucho, no he visto mejor manera que responder así a los más de 50 correos, más 6 ó 7 llamadas telefónicas, la última de ellas hoy, día 25 de agosto, cuando ya tenía el Editorial de este número enviado a imprenta, pero la ansiedad de las preguntas y las circunstancias que las engloban, no me permiten demorarlas más.

Yo no sé las circunstancias por qué una de las marcas de Fiat Industrial está bajando su presencia en los primeros seis meses del año, ni por qué, al contrario, la otra no tiene ese efecto de caída siendo marcas del mismo grupo. No sé el porqué dentro de AGCO, Massey Ferguson no acaba de tener la gama media y especializada que su red demanda y apuesta por otros productos 'omnipresentes', con distintas especificaciones de sus 'hermanos de ADN', ni por qué Fendt mantiene sus buenas expectativas en un nicho de mercado duro y muy exigente; me gustaría tener la respuesta justa a la compra de Grégoire por parte de Same Deutz-Fahr Group –aunque la sospecho–, cuando su máximo responsable no hace mucho tiempo abjuraba de las máquinas de recolección; mi bola de cristal no llega a tener estas respuestas. Por qué Claas no se centra en su magnífica gama de equipos de recolección y dispersa I+D en tractores, cuando su liderazgo en equipos de recolección es indiscutible... miro y remiro buscando respuestas, veo cómo John Deere afina sus estrategias que le permiten después de llevar a cabo una importante reestructuración de red que para muchos era un desatino, seguir siendo el líder de la 'champions league', adecuando su oferta a las demandas de los mercados sin cambiar un ápice su estrategia, pero mirando hacia adelante... Me gustaría saber qué se encierra en la estrategia de ARGO, cuando si su fuerte era y es la gama de Landini especializada y su fuerte valor como producto de nivel medio, se mete a potenciar McCormick en nichos 'duros de pelar' y si es cierto que Kubota está soportando de manera muy dura la 'intrusión' en su espacio natural de producto en base a que los estándares de la composición de éstos, se muestra menos 'exigente' en el nivel de sofisticación en la configuración del

producto; por qué AGCO no llega a un acuerdo con ARGO para volver a su colaboración de antaño y cómo si se cierra Dronninbörg se compra al 100% Breganze... preguntas en el viento.

Me preguntan por qué muchos fabricantes españoles parecen 'missing' después de las ferias, que solo se les ve al final del arco iris... y así seguiría hasta la intemerata en estas preguntas sin respuesta... de momento.

Todas estas preguntas son las que me hacen un día sí y otro también, como si yo tuviera las respuestas, podría y puedo intuir muchas de ellas, saber algunas, pero aquí, lo que creo, es que faltan cauces de diálogo de las redes con sus representadas en un diálogo real de 'tú a tú', de claridad en las preguntas y respuestas medrosas; todos somos conscientes de lo difícil de la situación, del 'dontacredismo' de un sector que se muestra catatónico y es incapaz de dar en su conjunto –salvo excepciones– respuestas a sus múltiples preguntas.

Un diálogo de 'sordos' que nos acerca cada vez más al abismo de la incomprensión, un mercado que parece que gusta de los 'low cost', en todo y por todo, donde no se valora la investigación y el desarrollo y menos aún la perseverancia y el trabajo bien hecho como lo que ha supuesto **Agribusiness**, nuestra nueva publicación.

Estamos llegando a unas cotas de infravaloración que solo se valora el '¿cuanto me cuesta?', sin preguntarse el valor real de lo que pagamos por barato que sea, porque no apreciamos lo auténtico, solo las malas copias 'made in China', aunque tengan similitud..., realmente un colectivo que se guía por estos senderos debería preguntarse si realmente tiene futuro o no le haría falta una catarsis en su conjunto... de veras que lo pienso.

Sé que para muchos de Uds., estas líneas no serán de su agrado... ¡lo siento!, pero ya va siendo hora que nos despertemos de esta somnolencia de 3 años que afilemos las guadañas porque tenemos mucha mies que cosechar... y las preguntas a aquellos que realmente tienen las respuestas, porque las mías y de momento están solo en el viento y es a él a quien se las he dictado para que las lleve a quien quiere oírlos. ■