



Luis Javier, Luis, Juan Carlos y Roberto, los pilares de Deltacino, con un equipo de colaboradores que han crecido con la empresa.

Hablar con Luis Delgado para mí implica dos vertientes muy distintas, la personal y la profesional, ambas dos se entremezclan en momentos y en muchas circunstancias, pero al final siempre predomina un común sentimiento, y es el afecto a todos los niveles que nos ha vinculado durante más de 40 años en un sector tan cambiante y a su vez tan endogámico como es el de la maquinaria agrícola.

Al charlar con Luis en una conversación de café, se entremezclan de una manera disociada momentos, nombres, amigos, recuerdos... olvidos, pero que en el fondo es una parte importante de la historia de lo que fue y lo que ha sido la maquinaria agrícola en España en los 40 años que ambos dos llevamos en nuestro equipaje.

Yo por mucho que quiera no puedo disociar a Luis de Paco, ni a Paco de Luis, como él tampoco puede disociar a Julián de Antonio ni a Antonio de Julián, porque en ciertos momentos de nuestras vidas hubo mucha mezcla de comunicación entre estos

cuatro nombres, de los cuales dos siguen hoy en activo profesional y uno de ellos, Paco, por desgracia, forma parte de recuerdos, de sentimientos y memorias, en cuanto a Antonio es y fue parte de un momento, de un transcurrir y de un desenlace.

Conocí a mi 'primer' Luis en el año 1969 y fue a través de Antonio Ahijado cuando conectamos con él en el arranque de una publicación que en aquel instante iniciaba su andadura y de la que fui parte de su creación y desarrollo con la ilusión de mis 20 años y en la que ambas partes fuimos iniciadores, porque Luis, en aquellos momentos responsable de Vicon en España, tuvo una decantación por aquello que se estaba iniciando al igual que él también estaba empezando andar en el difícil mundo de la maquinaria agrícola en España.

Vamos al tiempo, al año 69, cuando estaba como ministros Adolfo Díaz Ambrona... ¿Luis, cuántos Ministros hemos conocido? Yo creo que 15 ó 20, sin embargo aquí esta-

mos tú y yo, aunque tú y yo hemos hablado muchas veces, ¿por qué te ubicas en Palencia?



La verdad es que es un tema que tiene tanta historia que podría remontarme al instante en que Vicon busca para España un Director General y contacto con el Señor Van-Moll, que era el director general en Francia y que mediante una serie de contactos a través de un anuncio para buscar un responsable para España, me eligió para este puesto..., creo que mi formación me capacitaba y sobre todo porque tenía el perfil que ellos creían como idóneo para iniciar esta trayectoria. En aquella época Vicon en España estaba presente a través de José Trepat Galcerán, que está ubicado en Lérida; posteriormente creamos Comercial Vicon. Ni que decir tiene que no es que quisiéramos cambiar lo que ya estaba hecho en España, sino hacer algo distinto, nuevo, como lo que tu y Antonio empezásteis a tejer en España, marketing, publicidad, imagen... que voy a contarte a ti que tu ya no se pas...

Pero hay temas, Luis, que me he preguntado muchas veces y que me has comentado muchas veces, ¿por qué Palencia, por qué no otra parte?

Cuando yo hice el estudio de mercado que me pidieron para España, al final vimos que para todo aquel producto que tenían, se elegía una zona de indudable influencia remolachera, elección sencilla, Andalucía; Jerez, una zona que era muy clara, el norte de España, Guadalajara, Valladolid, Palencia, y hubo un punto que dije... ¿por qué no Guadalajara?, cerca de Madrid, pero al final tenía que elegir una parte positiva común, y era Palencia, ¿por qué Palencia? porque tenía una zona agrícola importante, su ubicación no era mala y al final, después de consultar, decidimos que Palencia era el punto idóneo para ello; las autoridades de Palencia facilitaron nuestra implantación aquí. Creo que hice una buena elección, me siento muy, muy palentino, tengo hijos y nietos palentinos.

Yo recuerdo cuando nos conocimos, en el año 70, que el panorama que había en el sector era bastante gris. Y entraste aquí como un ciclón. Revolucionando los temas de ventas, el tema de imagen, el tema de marketing, el tema del producto ¿Eso quizá no causó en un momento dado tema de envidias?

No, la verdad es que no, no es que fuera un mercado apático, sino continuista, ¡creo que había competencia! y siempre mantuve con ellos muy buena relación, al principio con recelos, para los que aún viven y los que ya no existen, de gran calidad personal y moral, no había envidias, sino competencia... ¿recelos? como siempre en todas las cosas. Fui elegido Vicepresidente de ANFAMA, luego Vicepresidente, como importador con Deltacino pasamos a ANITMA, y cuando se llevó a cabo la fusión de ANFAMA con ANITMA me nombraron Presidente de la Asociación ANSEMAT de la que hoy sigo siendo Presidente de Honor, quiero decirte que no he sentido envidia de nadie, ¿controversias?, como en todas partes, pero me he sentido querido, apreciado y respetado. Como sabes Julián, cuando uno tiene un cargo de cierto nivel, aunque sea del sector público, esas cosas siempre pasan, pero siempre he sentido cariño y respeto por to-


**SIEMPRE HE
SENTIDO CARIÑO Y
RESPECTO POR
TODAS AQUELLAS
PERSONAS QUE
ESTABAN EN
MI ENTORNO
EMPRESARIAL**




das aquellas personas que estaban en mi entorno empresarial.

Lograsteis hacer de Vicon una marca emblemática. Cuando venden la Sociedad a otros propietarios, por desacuerdos, decidís que aquella colaboración se termina.

Tú has vivido realmente lo que fue el desarrollo de la marca en España, pero hubo una clave que fue importante y fue que al morir los hermanos Vissers, el propietario que tenía 11 hijos, ninguno de ellos quiso hacerse cargo de la empresa y como siempre pasa en estas cosas, cuando faltaba el espíritu, faltaba el impulso. Sabes que hubo un tiempo en mi vida profesional, que dejé en aquella empresa tantas y tantas cosas... como cuando en Vicon Francia, con problemas muy serios a nivel económico, me pidieron que me ocupara de ese mercado, me toco hacerme cargo de Vicon Francia con unas pérdidas tremendas y al cabo de unos años la dejamos saneada, limpia y con beneficios. Durante cerca de tres años estuve dirigiendo las dos empresas a la vez, fue sin duda una experiencia profesional muy positiva y atractiva para mí. Cuando posteriormente la propiedad de Vicon cambio de dueños, la poli-

tica emprendida no era de mi agrado, por lo que decidí intentar volar en solitario.



Pero Vicon en España en aquella época también tenía un mercado de exportación importante. ¿A qué mercado exportabais?

Manteníamos una exportación no solamente en Sudamérica, sino también a la filial de Vicon en Estados Unidos y a Japón. Fuimos la primera empresa española que envió mercancía desde España a Japón por tren,

en el Transiberiano - Palencia a la isla de Hokaido en Japón.

Son experiencias que marcan una filosofía, además fuisteis innovadores también en los stands que montábais en FIMA con cuadros azules y amarillos...

Lo cierto es que, he tenido la suerte de conocer a mucha gente como erais vosotros con ideas nuevas, con ganas de hacer cosas, con aire fresco, es decir, lo que podríamos llamar para esa época, gente moderna, estabais siempre donde teníais que estar, tanto dentro como fuera de España, disteis un arranque a una serie de cosas que son parte de la historia, en el fondo, en España, del desarrollo y el marketing de la maquinaria agrícola, presentaciones en Córdoba, Palencia, Valladolid, Gerona, Antequera, viajes a Holanda, Londres, París, llegábamos donde antes nadie llegaba y supisteis darle aquella información a nivel de revista lo que antes nadie hacía. Supisteis divulgar la maquinaria agrícola, las marcas y las tendencias de Europa a los agricultores y concesionarios españoles. Realizasteis una gran labor.

 **EN 1968, CUANDO EMPECÉ A TRABAJAR EN ESPAÑA, NO EXISTÍA LA PALABRA RED PORQUE NO HABÍA TANTAS MARCAS PARA VENDER** 

Pero, Luis, no se si te habrás dado cuenta de que ya han pasado 40 años...

Claro que soy consciente de ello Julián, ya han pasado 40 años más, ya son 42 y no sé si hay alguna persona en el sector mayor que yo que esté en activo, aunque yo ya me he retirado prácticamente.

Me acuerdo, cuando ya se crea ANFAMA, que ANFAMA yo fui cuando se creó, año 1970, que dependía del Sindicato Nacional del Metal, y fue una Feria del Campo, y estaba entonces Carlos Pérez de Bricio, que me dio la oportunidad de hacerle yo una entrevista, era un personaje que me impresionó, y se crea ANFAMA,

Personal de Deltacinc, con Juan Carlos Delgado a la cabeza, recibiendo una placa de felicitación durante la última FIMA. Junto a ellos, Julián Mendieta, Germán Martínez y José Antonio Vicente.



en la que estuvo un tal Mesequés como Secretario, antes de que llegara José de Benito, y tu ya estás en ANFAMA como afiliado...

Entré justo cuando Vicon España arranca como fabricante, porque Comercial Vicon importaba máquinas de Holanda y las distribuíamos, pero ya cuando arrancamos como fábrica aquí en Palencia, ya entramos en ANFAMA, y yo ingresé en ANFAMA con Carlos Rein Segura, que era un señor de una talla impresionante, y luego ya, posteriormente, ocupó el puesto Ángel Martín Cabiedes, y yo estuve en ANFAMA hasta que dejé Vicon. Posteriormente creamos Deltacinc, como una empresa importadora y por consiguiente pasamos a ANITMA, en la que figuraba como Presidente Salvador Serrat Urquiza, y ocupé el cargo de Vicepresidente. A la salida de Serrat fui elegido Presidente, en la presidencia estuve casi 15 años, al final después de un tiempo la unión de ANFAMA y ANITMA se creó ANSEMAT, que se pudo conseguir de forma fácil y sencilla porque Pepe Castellanos –persona excepcional– aunando criterios con José María Gometza, logramos la ansiada fusión de ambas Asociaciones y en la que estuve en el cargo de Presidente durante 7 años, hasta que presenté mi dimisión, hacían falta aires nuevos, y se eligió a ese magnífico Presidente que fue Manuel Roig y que llevó a cabo una labor meritoria y profesional hasta que Dios se lo llevó y que ahora ocupa Julio Fernández, que es una persona que, ni que decir tiene, ha dado a la Asociación un equilibrio en los momentos duros de mercado

Estamos hablando de un mercado de hace 40 años, ¿cómo era la distribución en aquella época si la comparas con la que hay hoy en día?, la logística de envíos, los concesionarios, la relación realmente con la red...



La trayectoria de Krone en estos años ha sido realmente espectacular.

Bueno!, no había concesionarios, en el año 68 cuando empecé a trabajar en España no existía la palabra red, había uno aquí otro allá, porque no había tantas marcas para vender, estaban Barreiros, Motransa, John Deere, importadores como era Same, Steyr, Fiat, Ford, Zetor... no, realmente, no, no había una red estructurada y lo que es referente a máquinas estaba Ortiz de Zárate, Ajuria tenía su propia red y los demás, empresas de un cierto nivel, montaron sus propias redes como Múgica Arellano y Cía, Vidaurreta, Gasteiz, Pares Hermanos... y si ya hablamos de fabricantes españoles buscaban sus redes a niveles que hoy podríamos calificarlas como irrisorias, pero fueron la

raíz de lo que es hoy en día. Pero paulatinamente el mercado arrancó, empezó a moverse, nosotros con nuestra política de Vicon empezamos a crear una red, FIMA ayudó a despertar todo aquello y se empezó a mover en otras áreas y llegando más gente, otros importadores, se empezaron a motivar redes, en los '70 empieza la gran expansión de John Deere, Comeca, que llegó a tener una de las mejores redes comerciales que tenía España, Talleres Cima, Zaga... y el sector empieza así a desarrollarse poco a poco.

Durante estos últimos 20 ó 30 años, la mecanización del campo español ha sido espectacular, hoy podemos certificar que estamos en el mismo nivel

que Francia, Alemania o Italia. Aquí los agricultores y ganaderos españoles trabajan con los mismos modelos de tractores y de maquinaria que los demás agricultores europeos.

España está en el mismo nivel de mecanización que los demás países. Estamos a la vanguardia del sector.

En este país nuestro, España, somos a veces muy catastrofistas y a veces no tenemos por parte de los poderes responsables que tenían que ser responsables para crear asociaciones mucho más estables, pero, durante 42 años Luis, hemos tenido momentos mejores y peores como en cualquier momento en la vida, ¿tu cual crees que es el motivo para que ahora la gente esté tan catastrofista?

Yo creo que el español debería aprender a no depender tanto de la política, es decir, aquí lo que necesitamos es tener seguridad de futuro, ver que el barco está bien llevado, no al 100% porque nadie puede llevar el barco como a ti te guste, pero si



que interesa que lo lleve alguien que lo lleve bien, que veamos futuro. El problema de España es cuando tenemos gobernantes con los que no ves el futuro, eso crea inseguridad, y en cuanto crea inseguridad el empresario se retrae, y estamos en un sector muy conservador, el agricultor es una persona conservadora, de toda la vida en España, en Francia, en Alemania, tiene unos bienes que quiere mantener y es conservador, ¿y qué es lo que quiere?, quiere seguridad. Sola-

mente hay que mirar el ejemplo de Francia que tiene un Presidente que lucha por defender los derechos de los agricultores dentro de las normas de la PAC, y que sienten que alguien les defiende sus reales intereses como agricultores, ¿quién en España habla de la agricultura?, ni la oposición, ni nuestro Presidente, es decir, el campo en España es como que no existe, sin embargo es un sector primario importantísimo para mantener a la gente en los pueblos, en las aldeas, hace falta el campo, y el campo es fundamental, es prioritario como país, y sin embargo no oyes jamás ni a la oposición ni al Gobierno decir algo del campo, los agricultores lo están pasando muy mal, en Andalucía ha caído mucha agua, se han arruinado miles y miles de hectáreas de cereal, de fruta, ¿ha ido alguien a ayudarles?, ¿ha habido un plan para ayudarles?, y se gastan el dinero como aquí en Palencia en hacer una pista ciclista de 9 millones de euros en el Polígono, ¿qué interés tiene eso para el futuro?, ¿no sería mejor apoyar a los agricultores



que han tenido problemas? El campo es fundamental en un país como España

A mí personalmente, lo que me preocupa mucho para el futuro de nuestro país es que vivimos todos por encima de nuestros medios, todos: el Estado, el Gobierno, las Autonomías, las Provincias, los Municipios, algunas empresas y muchas familias... Gastar mucho más de lo que tienes es un serio problema de futuro y un peligro para el país.

Estoy de acuerdo contigo Luis que se están perdiendo, por desgracia, valores, conceptos y sobre todo ética de conducta a todos los niveles, pero se está perdiendo, cosas que son importantes para un nuestro sector como el nuestro, que le cuesta estar identificado, y que es nuestro Ministerio, el Ministerio de Agricultura, en un conjunto de individuos que son empresarios todos los que están en agricultura si no tienen un Ministerio que los represente ¿qué confianza pueden tener?

Ninguna, nada, en la última huelga de los productores de leche que fueron a Madrid no hay dos líneas de prensa, ni siquiera la Ministra les ha recibido para hablar con ellos, pero vamos a ver, es un sector importante en España, estamos importando leche desde Francia, ¿cómo es posible?, ¿por qué dejamos que se importe leche y otros productos agrícolas de Francia o de Marruecos, perjudicando gravemente a los agricultores y ganaderos es-


pañoles ¿Por qué nuestra Ministra no defiende a nuestros agricultores?

Yo lo que estoy viendo es que los mejores Ministros que hemos tenido de Agricultura han venido de la derecha, cosa que no entiendo habiendo tenido durante muchos años gobiernos de izquierdas

Ya, pero porque son más profesionales.

O porque ven a los agricultores como empresarios 'conservadores' y eso les da un incentivo para hacer más cosas; distintas a lo que les debería motivar con sentido común.

Yo creo que lo lógico, visto lo que es el sector y lo que representa tanto uno como otro, la Pesca y la Agricultura, unido al Ambiente, que no tiene nada que ver, yo no creo que un Ministerio tenga que tener las tres cosas a la vez. La Agricultura es un sector muy importante y motiva que se tenga un Ministro/a sólo de Agricultura, y que se dedicara a todo lo que conlleva la Agricultura como Dios manda,

 **DURANTE LOS ÚLTIMOS 20 Ó 30 AÑOS LA MECANIZACIÓN DEL CAMPO ESPAÑOL HA SIDO ESPECTACULAR**



Como Presidente del Comité Organizador de FIMA 2008, Luis Delgado culminó una parte fundamental en su dilatada trayectoria profesional contando con la colaboración de personas fundamentales en la cimentación del sector.

otro de Pesca, porque la Pesca es otro sector de los mejores, no olvidemos que somos la segunda flota pesquera del mundo detrás de Japón; creo que son dos sectores importantísimos para que un Ministro se preocupara de ellos de manera individual y se peleara en Bruselas por defender los intereses, tenemos los mejores pescadores, las mejores flotas de pesca, los franceses no comen pescado, solo pescan para vendérselo a España, ¿cómo permitimos eso?... Pues porque no tenemos responsables que se ocupen de ello, y volvemos a lo de antes, bien sea el Jefe de Gobierno, ya sea el Ministro, tenemos que tener a alguien que diga que está conociendo lo que realmente pasa en Andalucía, en las pesquerías de África y de otros núcleos, que vea los precios de la fruta por el suelo, del cereal por el suelo, que vea que tiene que sembrar de nuevo y darle las ayudas precisas, y lo único que han hecho ha sido ir a ver unas playas y a los 20 días de la catástrofe en vez de ir a ver los campos, llamar a las asociaciones como Asaja, Coag... afines para hacer un informe fideligno de lo sucedido y ver la forma de ayudar, porque la agricultura es fundamental, y existe hacia ella una dejadez extrema.

Nos sucede lo mismo con el aceite de oliva que se exporta y se envasa en Italia y se vende como aceite italiano y es aceite español, solo porque no tenemos unos canales de exportación fomentados desde el propio Estado, siendo como somos los productores 'número 1' en aceite de oliva.

Cuando tu trayectoria profesional cuando acaba en Vi-

con dices "vamos a montar una empresa, una importadora", y no empezáis con productos de menudeo, os metéis con marcas que en España eran apenas conocidas aunque fueran Premium, ¿cómo fue hacer esa apuesta?

Ya conocíamos estas marcas de Krone y Amazone con las que había tenido que competir en mi época de director general en Vicon Francia, sabía que existían y que estaban en Europa, en el caso de Amazone tuve la oportunidad de verlas trabajar en Francia cuando estuve, como te decía anteriormente, tres



años como director general de Vicon France, y era mi competidor 'número 1', me di cuenta de que era una gran máquina, que no era fácil combatir porque tenía una calidad tremenda y una distribución perfecta, era muy difícil tener en frente a un competidor de ese nivel de calidad y profesionalidad, Krone estaba comenzando a hacer máquinas interesantes, vi que Alemania era el país que estaba haciendo mejores máquinas del sector a nivel de calidad y tecnología, y por ello cuando decidimos montar Deltacincinco, primero me basé en dos cosas: una, que teníamos que tener máquinas para trabajar todo el año, cuando

montamos Deltacincinco fuimos a contactar con Amazone y Krone y a otras pequeñas marcas que nos faltaban en el medio para cubrir los distintos ciclos de campañas.

Ya en los '80 intuimos que el sector de los espacios verdes iba a ser un sector importante en el futuro y cogí la marca que se llamaba Gutbrod y la expusimos en la primera feria que hicimos ya como Deltacincinco en Zaragoza, y empezamos ya a movernos en este mercado; posteriormente incorporamos a Bauer, con riegos y batidoras de purín... Fueron comienzos muy difíciles pero esperanzadores.

¿No te motivó a ti más, Luis, ese reto?, y en fondo pensabas estoy en cierto y no voy a cambiar ni un ápice.

Sí, bueno, yo pensaba que estaba en lo cierto, si no no lo hubiera hecho, estaba convencido de que me iba a costar mucho meternos en ese segmento de mercado pero también debo decirte que nosotros tuvimos a las dos marcas que apostaron por la baza española, al poco tiempo vimos que podíamos vender y vendíamos más de lo que habían vendido hasta ahora, hicimos publicidad, demostraciones por toda España y presentaciones. Algunos nos decían que esas máquinas no se iban a vender. Me acuerdo cuando trajimos la primera empacadora de pacas redondas, muchos agricultores nos dijeron que eso no era para España, que no se iba a vender nunca, y sin embargo llegamos a vender más de 150 al año, nos pasó lo mismo con los autocargadores y fue más de lo mismo, creo que hicimos un buen trabajo, pero también tuvimos el apoyo de Krone y de Amazone en todos los sentidos,

¿Tu podías, realmente Luis, prever que esas dos marcas iban a tener el tremendo desarrollo que han tenido?, porque yo con el desarrollo de Krone me he quedado asombrado con el tipo de producto que hace hoy en día comparándole con el que hacía cuando les conocí.

En esos años de 1980, Krone fabricaba únicamente máquinas para laboreo del suelo y distribuidores de estiércol (Kadet), de los cuales nosotros vendimos muchos en Galicia y Asturias, todavía siguen trabajando después de 30 años.

Posteriormente, cambió radical su fabricación, pasando del laboreo a la mecanización del forraje, han tenido una gran visión de futuro.

Hoy, tanto Krone como Amazone fabrican unas máquinas de muy alta tecnología para agricultores y contratistas muy profesionales.

La verdad es que tienes una buena relación con ellos...

Yo me siento Amazone y Krone, y no permito ningún mal co-



mentario de las marcas a las que represento con orgullo y satisfacción, las siento como mías, y ellos lo saben. La relación que yo he tenido con los hermanos Dreyer, con los dos hermanos tanto con Klaus como con Enrich ha sido magnífica. La misma que he tenido con Bernard Krone.

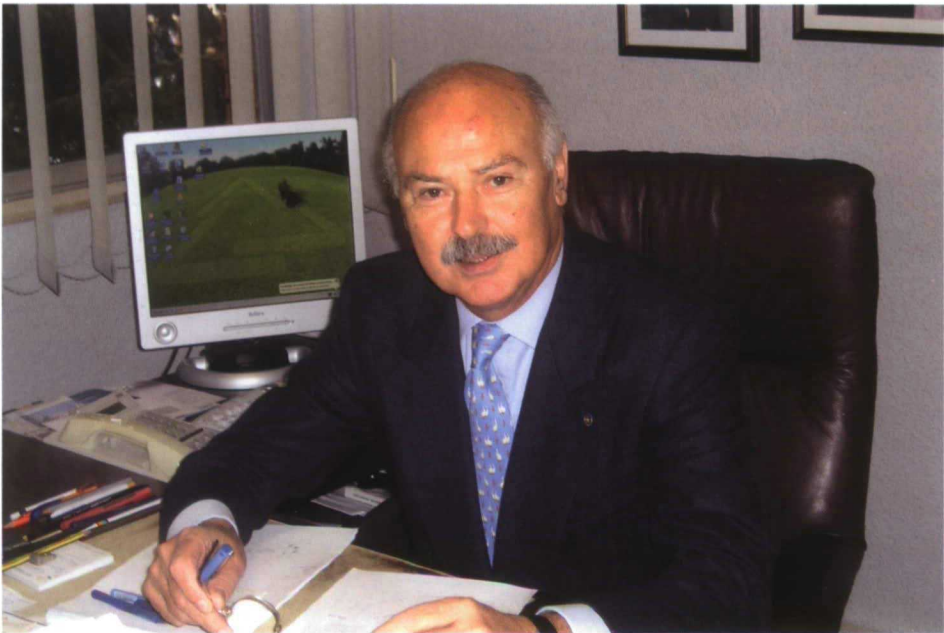
Ahora hay una nueva generación joven muy preparada para el futuro. En Amazone los primos

Christian y Justus Dreyer, en Krone con Bernard Junior y en Delta cinco Juan Carlos y Luis Javier Delgado. La continuidad está asegurada para el futuro.

La pregunta es, ¿qué te pide un fabricante?, tener un importador serio, que vele por sus productos, que atienda la marca y que la prestigie, que en las ferias donde este presente mantenga la imagen de los productos en primer orden, al igual que nosotros exigimos que nuestros concesionarios tengan las máquinas limpias y bien presentadas. Tu mismo has colaborado a llevar a cabo esa política de imagen haciéndole entrevistas a Bernard Krone, que por cierto le gustó muchísimo y a Christian Dreyer, todo esto es importante para que la imagen de la marca y quien la representa esté en primer nivel

En estos 42 años, que estamos comentando, hemos visto cosas que no se justifican con lo que se ha hecho, y es, por ejemplo, el caso de Comeca, y por lo que Antonio Sevilla luchó por marcas que después le dejaron tirado, ¿tu te has

 **ME SIENTO
AMAZONE Y KRONE Y
NO PERMITO NINGÚN
MAL COMENTARIO DE
LAS MARCAS A LAS QUE
REPRESENTO CON
ORGULLO Y
SATISFACCIÓN** 



planteado que algún día, después de lo que habéis peleado vosotros con las marcas Amazone y Krone, te puedan decir, "señor Delgado, hemos decidido crear una filial"?

No creo que llegue a ocurrir en un futuro. Las filiales se crean en un país como único y último recurso si no tienes importador de tus productos.

Para Amazone y Krone, no es el caso ya que llevamos 30 años representándoles creo que sería y adecuadamente.

Sabemos que están ambas empresas muy satisfechas de la labor que hemos realizado durante estos largos años y así mismo con ilusión conjunta en el futuro.

No los creo que sean empresarios que pudieran jugar con esa actitud porque se ve el estilo, son empresas familiares, y eso implica un planteamiento empresarial distinto, pero ¿podrían estar interesados en comprar Deltacingo?

¿Pero con qué interés?, cuando hemos demostrado durante todos estos años la rentabilidad que ha supuesto para todos, no lo creo.

Pero de pronto ya os empezáis a iniciar mas fuertemente en los espacios verdes y es cuando empezáis vuestra andadura con John Deere.

Bueno, hace unos años decidimos crear un nuevo departamento de espacios verdes y golf. Nuestra opción fue con John Deere, tanto en golf como en espacios verdes.

En estos momentos, el sector está sufriendo la crisis más agudamente, pero no será eterno, dentro de unos años, seguro que volverán a construirse más campos de golf y más espacios verdes.

Representamos una magnífica marca, como es John Deere, y con esta marca líder mundial, siempre es más fácil.



Con Loyola de Palacio, una Ministra valiente, en un momento difícil en las negociaciones con el Comisario Fischler, momentos tensos para el posicionamiento de la agricultura española.



**SABEMOS QUE
KRONE Y AMAZONE
ESTÁN MUY
SATISFECHAS DE LA
LABOR QUE HEMOS
REALIZADO DURANTE
ESTOS LARGOS AÑOS**



Estamos encantados de las magnificas relaciones que mantenemos con todo el personal de John Deere y muy especialmente con D. Germán Martínez y D. José María Campo.

Pero no es un problema por la gestión vuestra, o porque el producto no sea idóneo o porque la competencia os machaque, es un problema que tiene la crisis y, obviamente, la inmobiliaria que afecta mucho al tema del golf, y luego está otro tema Luis, y desde el pequeño púlpito que ten-

go para predicar que es TODO GOLF, estoy abogando cada vez más porque hace falta en el sector del golf una patronal que no existe.

Yo creo que la gente que forma este sector es tan heterogénea que podría ser complicado, ¿qué es necesario?, desde luego, de hecho si se llevase algo de esto a cabo sería muy bien venido y seríamos parte de ella.

Yo te pediría Luis que no te relajes tanto, porque hace falta la experiencia que tu has tenido en asociaciones para dar unos matices y toques a esto que se está generando.

En España el golf está en la empresa privada y municipal, y yo creo que en futuro el municipal irá a más, ¿por qué?, porque como antiguamente otros deportes como el esquí o el tenis eran de élite y ahora no, el golf es un deporte más que hay que ofrecérselo a la gente, ¿qué hacen falta terrenos?, si, pero es más rentable que un cultivo de remolacha. Por ello, esa mentalidad, con el tiempo, la iremos cambiando entre todos, y el golf, en un país con el clima que tenemos en España y el desarrollo pues crecerá. La crisis ahora mismo, tu antes me decías,

si sería un milagro el que siguiéramos, yo creo que, vamos a pasar un par de años complicados pero solo van a ser un par de años, que durante estos dos años o tres tendremos que ser prudentes y tener cuidado y reducir una serie de temas y adecuar una serie de cosas, seguir trabajando y sobre todo, estar preparados para cuando la crisis actual haya pasado; aunque creo que nunca será como antes.

Yo soy más pesimista que tu Luis, porque la razón humana lleva a equivocarse siempre en lo mismo, porque en un principio se sopesarán los errores, pero luego vuelve a llegar la época del 'champán' y ¡que corra el champán!

Luis, son ya 42 años, y en este tiempo hemos conocido a personas increíbles de un gran nivel, amigos, nos ha tocado reír con muchos y llorar también en su desaparición con muchos, ¿de quienes tienes tu buenos recuerdos de aquella época?

**EN EL FUTURO
HABRÁ MENOS
MARCAS, MENOS
CONCESIONARIOS Y
MENOS AGRICULTORES
Y HABRÁ MÁS GENTE
PROFESIONAL QUE
TRABAJE PARA
TERCEROS**

Voy a intentar empezar por los recuerdo más lejanos, las personas más lejanas de las cuales tengo un recuerdo magnífico, uno de ellos, de esos años 68-69 era D. Manuel Campos, director de FIMA, que era todo un señor y en todos los sentidos, tanto

profesional como de educación exquisita. He tenido el privilegio de estar en FIMA y pertenecer al Comité Organizador desde el año 69 hasta el 2009, es decir, que he estado 40 años siendo miembro del Comité Organizador, de esos años, recuerdo con mucho afecto a Jose Luis Natalías, yo lo quería mucho era un tío muy especial, éramos de la competencia pero nos queríamos mucho, José Ramón Aranzábal, era una persona fuera de serie. En esos años conocí también a Luis Prieto de Zaga, persona entrañable de la competencia, Luego estaba Antonio Sevilla, por supuesto, para mí Antonio era punto y aparte. Yo, el día que falleció Antonio estaba fuera de España de viaje, y mis hijos no me lo dijeron porque sabían que me iba a afectar mucho. Yo con Antonio he convivido en muchas ferias, era un caballero castellano, una persona genial, profesional, y eso que me hacía toda la competencia que podía. Antonio era una personalidad en el sector y muy querido.



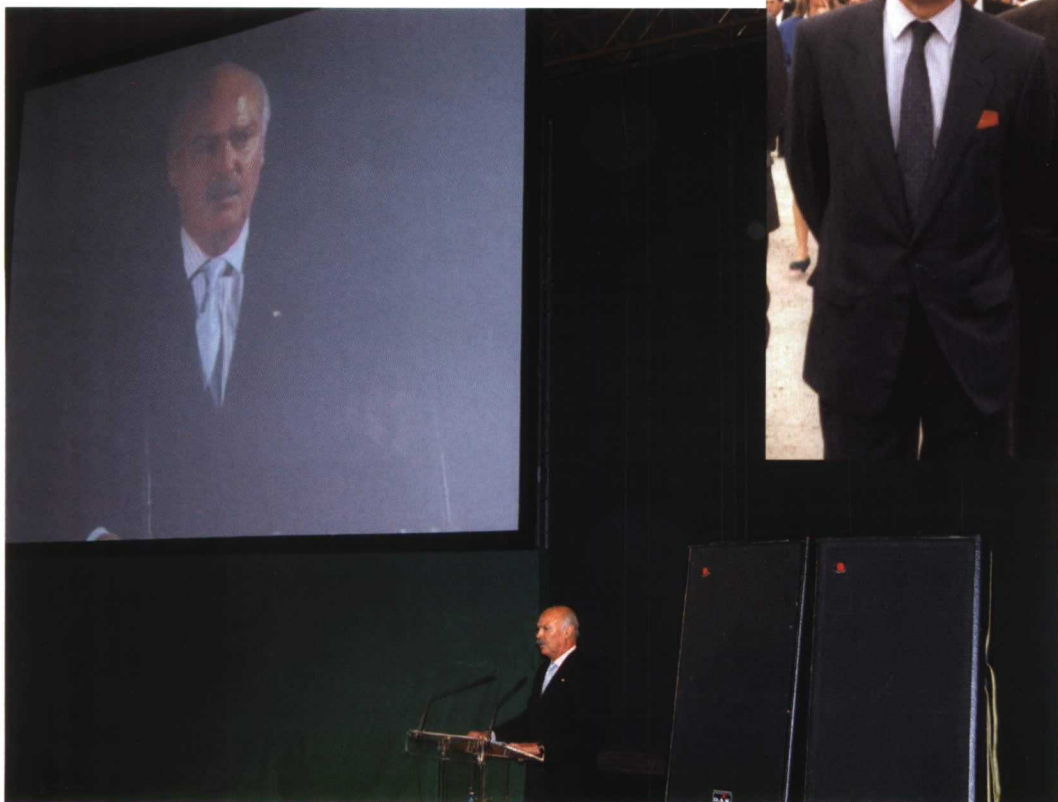
"La comprensión entre John Deere y nosotros está basada en un paralelismo de conceptos y criterios profesionales que han redundado de manera muy positiva para ambas empresas a lo largo de los años".

Aunque era una época de competencia yo creo que era una época de *gentelmen*s, cosa que ahora vendría bien que hubiese otra sintonía como aquella, porque como bien decía Manolo Roig "se ha pasado en España de tener Directores Generales con plenos poderes a tener Directores de Ventas dependientes de sus centrales".

Si, quizá sea así, son, Julián, muchos nombres aunque haga un resumen alguno se quedará en el tintero, estaba Pepe Castellanos -amigo personal y extraordinaria persona-, Ricardo Medem, Marcial Saiz, Juan Pardo, José Enrique Puente, amigo mío desde que estaba aquí en Valladolid, y luego los de Fiat de aquella época, ¡qué gente más buena!, Carlos Ibáñez, Rafael Ansorena, Juan Lodaes y Antonio Sevilla, Rafael Verdeguer, José Mari Gometza, Au-

gust Moormann de Claas, Roberto Beesmans (hoy gran colaborador de nuestra empresa), Angel Gascón de Pasquali. Realmente hubo una época tras la fusión de ambas asociaciones (ANFAMA + ANITMA = ANSEMAT) en la que su Junta Directiva estaba compuesta por personas de un nivel profesional muy alto. También hemos hablado de, Jesús de la Fuente, Perico Pombo, No quiero olvidar a Mariano Pérez Minguijón del Ministerio; después se unieron Germán Martínez, Manolo Roig y José Antonio Vicente de FI-MA y tantos otros...

ME GUSTARIA
**TENER UN RECUERDO
 ESPECIAL PARA TODAS
 LAS PERSONAS DE FIMA
 QUE HAN SABIDO
 GUARDAR EL ESPÍRITU
 DE LA FERIA**



A mí me ha tocado escribir de alguna de estas personas su obituario, y no te imaginas, Luis, lo que me duele, yo sé que en el fondo es algo que debo de hacer, pero a veces es un poco como de exhibición de intimidad ante muchas personas que cuando leen eso no están viendo lo que hay detrás de todo eso, y eso me duele, Luis.

Sí, pero también hay mucha gente que no lo ha vivido, porque tú, contarle a un señor que ahora es gerente de una empresa o director general de una em-

grupo de personas que me apoyaba absolutamente como Presidente y eran personas de mucha talla, yo he aprendido mucho con todos ellos. Siempre me sentí apoyado por el sector ante nuestras reivindicaciones a FIMA.

Cuando yo propuse, como Presidente de ANSEMAT, pedir al Ministerio de Agricultura que nos dieran el Plan Renove para los tractores, me dijeron que sería difícil, pero lo intentamos. Como Presidente de ANSEMAT tuve un equipo de trabajo magnífico con José Enrique Puente el

En este tema hay una cosa que de verdad me disgustó, y lo vas a entender, y es que no fuese Miguel Arias quien firmase dicho acuerdo, ya que se demoró por motivos, obviamente de oportunidad política, cuando en realidad fue él con su equipo como conjuntamente vosotros con ANSEMAT los que llevasteis todo el tema del Plan Renove; y sin embargo la firmó la Ministra Elena Espinosa que no sabía de 'la misa la media' porque todo lo llevó a cabo Miguel Arias y su equipo.

Sí, la verdad nosotros siempre tuvimos unas magníficas relaciones con el ministro Arias Cañete.

Luis, de todas las personas que estamos hablando son los cimientos de lo que es el sector hoy en día.

Claro, yo voy hoy a ANSEMAT a alguna reunión y, me encuentro con ejecutivos de 30-35 años, son gente de valía, pero no puedo hablar de ellos porque no los conozco, pero sí tengo la absoluta seguridad de que son personas dedicadas al sector, porque si están al frente de estas empresas es que son profesionales válidos y muy preparados sin la menor duda, pero de la que no puedo opinar, del único que puedo opinar de esta nueva generación es de José Antonio Vicente, Director de la Feria de Zaragoza, porque aquí sí puedo comparar, y creo que para mí Manuel Campo y José Antonio Vicente son de las personas más importantes que han pasado por la Feria de Zaragoza sin olvidar a otros que han sido fundamentales en su trayectoria como Juanjo Vallado, Parache, Begoña Pueyo... Gente de toda la vida, y cómo no de Javier Campos, que cada vez que lo veo me trae a la memoria la imagen de su padre. Me gustaría tener un recuerdo especial para todas las personas de FIMA que han sabido guardar



Un joven José María Aznar, Presidente de la Comunidad de Castilla y León, junto con José Luis Azcona, Presidente de la Feria, y Juan Ignacio López Yuste, Secretario General de Anitma, acompañan a Luis Delgado en el acto de inauguración de la Feria de Muestras de Castilla y León.

presa de nuestro sector que ha llegado hace 4 días y ve el sector como es hoy, si tu le hablas de esas cosas pues es muy difícil que lo entienda, él no puede entender las peleas que tuvimos con la Feria de Zaragoza para conseguir lo que hemos conseguido, que nos daban 500.000 pesetas a final de Feria. Para conseguir lo que hemos conseguido, íbamos un

tema del Renove lo estudiamos, lo trabajábamos, y cuando ya estuvo procesado lo presentamos al Ministerio a presentarlo, tardamos años, luego lo conseguimos siendo ya Presidente Manolo Roig, pero te quiero decir que eran personas con las que tú podías trabajar porque todos ellos eran auténticos profesionales. Fue una época muy enriquecedora para mí.



Luis Delgado, en la imagen departiendo con la Ministra Espinosa durante la FIMA 2006, de la que fue Presidente del Comité Organizador.

ese espíritu, he tenido la suerte y el privilegio de presidir el Comité Organizador de FIMA 2006, fui tratado de una manera genial, me volqué con FIMA y FIMA conmigo, me lo pasé bien porque eran personas magníficas y muy profesional en todos los sentidos. Como bien sabes Julián, yo siempre he sido muy de FIMA.

La FIMA es una parte de nuestra historia personal también.

Es una parte de nuestra vida, he conocido a 16 Ministros (el primero Tomás Allende), he tenido la suerte de estar con 16 Ministros, me hecho la foto con ellos, no tiene mayor importancia pero es parte de la historia.

Como colofón Luis a toda una vida, aunque aún tenemos mucha guerra que dar, ¿cómo crees tu que con lo que ya has vivido en el pasado y en el presente, como ves que nuestro sector, con tu experiencia vivida no solamente en España, sino, en el conjunto de todo, puede desarrollarse en los próximos años?

Yo creo que va a ser un sector, muy, muy profesional, tan-

to a nivel agrícola como a nivel de concesionarios y de marcas, cada vez va a haber menos marcas, menos concesionarios y menos agricultores y va a haber más gente profesional, es decir, que trabajen para terceros, eso va a crecer de una forma importante, ya está creciendo actualmente en Europa, en España también, pero eso va a ir a más, yo creo que va a haber menos agricultores aunque con eso no quiero decir que vaya a haber menos tierras cultivables, menos concesionarios y menos marcas, ya se han juntado varias marcas de tractores hoy hay 3-4. Desde el día que yo leí y vi que se había fusionado McDonald Douglas y Boeing, a partir de ese momento si esos dos gigantes se juntan para hacer una sola compañía aérea en una sola fábrica, todo puede ocurrir, partiendo de esa idea, y en España, Europa y en el mundo yo creo que van a haber cada día menos tractores, menos marcas, menos concesionarios, más profesionales, y en el sector nuestro más concretamente en España, muchas más empresas de servicios. Los fabricantes tendrán que fabricar máquinas pa-



ra empresas de servicios. Eso lo estamos viendo, en Deltacínco, vendíamos hace 30 años abonadoras de 400 litros, luego de 600, luego de 1.000, hoy no vendemos prácticamente ninguna de 600 litros, las que más vendemos son de 2.000, 2.500 y 3.000 litros, ¿por qué?, porque los que compran máquinas de 3.000 litros son profesionales y el de 400 litros ya no la compra porque se lo hace una cooperativa con una abonadora de 5.000 kilos, pulverizadores de 400 litros ya no se venden, se venden de 5.000 ó 4.000, ¿por qué?, porque lo compran empresas que hacen servicios a los pequeños agricultores, un agricultor con 100 hectáreas de cereal no se puede comprar ni un tractor, ni una cosechadora ni una abonadora, no le es rentable en absoluto, se lo encargará a una empresa de servicios, y ese es el futuro.

Si me lo permites Julián, quiero decir algo para acabar, primero agradecerte la entrevista a ti que somos amigos de toda la vida, y agradecerte el apoyo que siempre nos has brindado, siempre nos has ayudado y eso es importante y quiero que quede constancia. Y si me lo permites, puesto que ya es una especie de despedida, un hasta luego, hablar del equipo humano que tenemos en Deltacínco, naturalmente, tengo que hablar del personal que he tenido desde el principio y que alguno sigue aún con nosotros como Fernando, como mi secretaria Mariví, como Joaquín, Carlitos, José Luis, Ignacio, Mariano y naturalmente Roberto Beesmans, nuestro director comercial agrícola y otros que llevan muchos años con nosotros, los que se han ido incorporando posteriormente, gente magnífica, creo que tenemos un equipo maravilloso de gente, todas personas serias y muy profesionales. Es muy agradable trabajar con todos ellos.

No quiero olvidarme de mi querido hermano Paco, fiel colaborador de los primeros años, profesionalmente una persona excepcional, fue un creador nato y un trabajador incansable. Siempre estará en la memoria e historia de Deltacinco; sería ingrato si no tuviese en mi corazón un sitio especial para la Red, auténtica columna vertebral de nuestra empresa, un sostén fundamental e imprescindible en nuestro pasado, presente y futuro; me gustaría tener la capacidad de darles a todos a la vez un fuerte abrazo de cariño y agradecimiento, porque lo que somos, en una gran parte se lo debemos a ellos.

Ahora quiero hablarte de mis hijos, que llevan trabajando en la empresa desde hace muchos años; Juan Carlos casi desde el principio, Luis Javier desde 1989. Hemos tenido también a mi hija María Jesús que ha trabajado con nosotros varios años, ahora ya no está con nosotros pero colaboró muchísimo con la empresa. También tengo otra hija, Noelia, que es abogada y consejera.

Hoy al frente de la empresa están Luis Javier, como director comercial y Consejero, realizan


**ESTOY MUY
ORGULLOSO DE MIS
HIJOS Y PUEDO
JUBILARME
TRANQUILAMENTE, LA
EMPRESA ESTÁ EN
BUENAS 'CABEZAS',
TIENEN UN FUTURO POR
DELANTE**


do una magnífica labor en todos los sentidos.

Como Presidente del Consejo y Consejero Delegado está mi hijo mayor Juan Carlos. Está dirigiendo la empresa perfectamente, con prudencia, seriedad y profesionalidad.

Como puedes comprobar Julián, estoy muy orgulloso de mis hijos y puedo jubilarme tranquilamente, la empresa está en buenas 'cabezas', tienen un futuro por delante.

Gracias por permitirme contarte estos recuerdos y decirte para concluir que sólo tengo agradecimiento a todas las personas que durante estos 42 años he tenido el privilegio de conocer.

Yo te agradezco mucho Luis esta charla, que es una charla de amigos, tu y yo tenemos que hablar aún de muchas cosas porque no puedes resumir 40 años de una vida en 2 horas de conversación porque se quedan muchas cosas. A mi hay una frase que nos gusta mucho a ambos dos, de una película mítica para mi, que es Casablanca, que a mi me gustaba mucho la canción de fondo 'The times it's goodbye' que escuchábamos en el Corona de Aragón y es que después de todo 'siempre nos quedará París', y eso es muy importante Luis, que siempre nos quede París.

La verdad es que no es fácil concretizar "una vida" en tan sólo unas líneas, hemos tenido miles de momentos fáciles, duros, y extraduros donde la forja de la vida nos hace darnos el temple adecuado para afrontar las cosas que hemos vivido y si Dios quiere viviremos muchas cosas, ambos tenemos una trayectoria basada en el trabajo y la respuesta a la palabra dada.

Muchas personas de las que hemos hablado ya no están entre nosotros de manera física pero tu y yo nos arropamos con esa aura de los momentos compartidos y vividos y eso nadie nos lo podrá quitar... ni siquiera la muerte porque siempre será sustancial con nosotros.

Sí, siempre nos quedará FI-MA Zaragoza, y los recuerdo que a través de ella vivirán siempre con nosotros. ■



José Antonio Vicente, Mark von Pentz y Germán Martínez son también parte de la historia tejida a lo largo de los años por Luis Delgado, y en este caso con una empresa y una institución con las que se siente especialmente vinculado como es Feria de Zaragoza y John Deere.

JULIÁN MENDIETA

ABRIL 2010