

Fernando Leonardo

consejero de Celesa



◀ Frente a su casa en Elgoibar.

Eibarrés de 60 años, hijo de humildes castellanos que se asentaron en el País Vasco en plena posguerra, Fernando Leonardo es una de las caras más conocidas del sector de la ferretería y el bricolaje. También uno de sus personajes más seductores, en el más amplio sentido de la palabra. Su paso por Herramientas Castillo y la creación de Celesa han marcado el devenir de la herramienta de corte en nuestro país. Entrañable y cercano, excelso contador de chistes por el contundente repertorio y la forma hierática de narrarlos, Fernando ha acumulado incontables amigos en el sector a lo largo de casi medio siglo de trayectoria. A su lado siempre María Jesús Azkue –Mariaje– con la que se casó a los 23 años; ella ha sido su principal bastión cuando el viaje duraba más de la mitad del año y cuando un cáncer de riñón en los últimos meses amenazaba con privarnos de la compañía de Fernando.

Se me antoja tortuoso encontrar a la persona que hay detrás del candidato al V premio Txema Elorza que me ha tocado abordar. Me encuentro siempre con un perfil demasiado apegado a la rutina comercial diaria. Parece haber nacido a los 14 años cuando comienza a trabajar en Larzep de la mano de Leoncio Ló-

pez Larrea. ¿Qué hay antes? Habla de su padre, soldador que, entre bromas, achacaba su mal carácter a pasar todo el día “echando chispas”. De su madre, que trabajaba en el restaurante Chalcha de Eibar a mitad de los 50, cuando la nueva cocina vasca estaba por alumbrar. De un comentario de su hermana Elena, 10 años menor que él, que ase-

“No me gustan las imposiciones; mi padre se empeñó para comprarme un acordeón y yo ni abrí el fuelle”

gura que Fernando “no es que partiera de cero sino desde dos metros de profundidad”; también de alguna carrera ciclista en juveniles. No hay más. La infancia no parece tener peso en la vida del primogénito de los Leonardo. Ya en el presente con sus hijos Gorka e Iker, vinculados a esta industria a través de la empresa IPT Tools, atentos a su salud y pendientes de sus debilidades, Fernando Leonardo ha decidido recuperar el tiempo que otrora le robó a su familia y vivir intensamente.

500 pesetas, el primer sueldo

En 1965, la alegría de recoger el primer sueldo sobre de su vida laboral le obliga a correr dos kilómetros para entregar el di-

nero a su madre. “Entonces el dinero corría a espuestas; había mucho trabajo y se hacían horas extras. Lo normal era entregar el sueldo oficial en casa y quedarse con la sisa, la parte de las horas extraordinarias que nos permitía hacernos buenos regalos”. Desde entonces alterna el duro trabajo en Larzep como auxiliar administrativo con estudios nocturnos de maestría industrial y marketing. Con 18 años recién cumplidos su primer jefe, Camilo Barreal Blanco, se va a trabajar a la extinta Cuchillerías del Norte y se queda como administrativo único en una empresa de 50 trabajadores. Esto le permite conocer bien todos los departamentos de la empresa: personal, compras, contabilidad y,

“En el País Vasco, a comienzos de los 70, se fabricaba, pero no se viajaba; faltaba vena comercial y ahí vi mi oportunidad”

Con Joseba Citores y Jorge Ceberio en Celesa. ▶





◀ Con Jorge Ceberio, su socio y amigo, en las instalaciones de Celesa en Abadiano.



Con Iker, su hijo menor, en el txoko familiar de Elgoibar. ▶

acaba descubriendo su verdadera vocación comercial. "Era la forma de ganar dinero más rápida. Entonces se decía que el vasco era fabricante y el catalán comerciante. Yo opté por lo segundo. De hecho me voy a la mili voluntario con la intención de estar disponible para la empresa cuando ésta necesitara un Jefe de Ventas. Ese ha sido uno de mis rasgos característicos a lo largo de mi vida laborar, adelantarme a las necesidades de la empresa, y creo que me ha ido bien". Así fue.

Con 22 años comienza a viajar por el mercado nacional y a visitar a los empresarios ferreteros. "Entonces te recibían con los brazos abiertos. Apenas tenían visitas de proveedores y existía una verdadera necesidad de productos. Viajaba con un R-5 que me compró mi padre y el espejo en el que mirarme era Super Ego, que tenía una potente organización comercial y a mi amigo Iñaki Garmendia al frente. Él salió también de la Escuela de Armería de Eibar, como muchos otros grandes empresarios de aquí."

Herramientas Castillo

En 1977 la vida de Fernando da un vuelco; Ignacio Pagadigorriá, gerente y máximo accionista de Herramientas

Castillo, pierde a uno de sus hombres de confianza y para sustituirle pide consejo a su amigo y distribuidor de Madrid, Enrique Aguilar. Las buenas referencias no impiden la negativa a moverse de empresa en dos ocasiones de Fernando Leonardo, "yo estaba muy a gusto en Larzep". A la tercera, con una oferta económica sustanciosa de por medio, sucumbe a la tentación de Ignacio. "Tengo 26 años y paso de una empresa de 50 trabajadores a otra de 220. Trabajar junto a Ignacio es una de las cosas que marcan mi vida; fue mi maestro, un gran empresario, alguien culto que me ayudó a pulirme desde la óptica comercial". Desde el primer minuto pasa a trabajar con José María Salazar y poco después con Jorge Ceberio. Entre los tres fundarían años después, Celesa. "Cogimos a la marca Castillo como un cadáver y en 10 años la convertimos en líder del mercado"

Para entonces el mercado se ha endurecido; ahora es la demanda la que marca las prioridades; hay una competencia feroz, empiezan a surgir importadores que venden por debajo del precio de coste para ganar cuota de mercado... Todo el mundo viaja y la oferta llega a todos los rincones.

“ Mi primer viaje comercial fue nefasto: todo un día de visitas por Guipúzcoa y ni un solo pedido ”

Arranca un ciclo de alrededor de 14 años, que es el tiempo que ha permanecido Fernando en cada una de las tres empresas en que ha desarrollado su carrera. De aquella época recuerda con especial cariño las primeras misiones comerciales a Chile. "El mercado sudamericano es muy agradecido con los españoles. Hay que tener en cuenta que muchos de los empresarios ferreteros en Chile, gente como O'Higgins y La Estrella, eran asturianos y, en igualdad de condiciones, preferían comprarnos a nosotros. Eran los tiempos del toque de queda, con Pinochet en el poder. En Venezuela, sin embargo, los ferreteros tenían orígenes gallegos".

El tiempo en Herramientas Castillo, sin embargo, toca a su fin con la muerte prematura de Ignacio Pagadigorriá, en 1988. El relevo en la gerencia de la compañía trastoca los métodos de trabajo de una marca muy asentada y la incapacidad para manejarse en el nuevo entorno económico del recién llegado nuevo gerente "de cuyo nombre prefiero no acordarme", desembocan en la salida de Fernando Leonardo de la empresa y en el nacimiento de Celesa.

CEberio, LEonardo y SALazar, CELESA

Las dos primeras letras de los apellidos de Jorge Ceberio, Fernando Leonardo y José María Salazar conforman el nombre de la nueva empresa. "Aunque parezca una marca de leche es herramienta de corte en estado puro. Es un proyecto irrepitible; nos cuesta sangre, sudor y lágrimas además de que ponemos en riesgo nuestro patrimonio personal. Cualquiera de nosotros sería un lujo en su campo para cualquier empresa. Jorge es el mejor conocedor de la oferta de este producto a nivel mundial y a José Mari en sus provincias no le ha metido mano nadie a nivel comercial. La unión de los tres era un éxito asegurado"

Conocen bien el producto y el sector y comienzan a vender las referencias de mayor rotación. "Con sota, caballo y rey. Iniciamos la empresa en plena crisis y fuimos consolidando las ventas cuando se alejaba la recesión. Sólo el sacrificio nos llevó al éxito. Muchas jornadas maratónicas de 14 horas diarias y más. Partiendo de cero, en 12 años conseguimos volver a ser líderes indiscutibles del mercado"

Cuando se le pregunta por cuál es el secreto para que una empresa funda-

mentalmente comercial con venza al mercado, Fernando responde con rotundidad. "Nuestra concepción industrial; no hubiéramos salido a la calle sin un producto de calidad. Importamos herramientas normales y fabricamos las especiales, además de las sierras de cinta. El departamento de calidad ha sido y es muy riguroso a la hora de elegir los productos y fundamental para que no nos metan ningún gol". Además, CELESA fue aportando poco a poco valor al mercado de la herramienta de corte: presentaciones nuevas en las que los productos adquirirían más visibilidad y protagonismo, juegos y colecciones para el mercado de bricolaje y, con los años "el mejor y más completo catálogo del sector, con 40.000 referencias, más de 500 páginas y todas las soluciones posibles para las diferentes necesidades del mercado". De ese catálogo se llegaron a editar más de 16.000 ejemplares en los primeros años del siglo XXI. Hoy, entre los retos a corto plazo de la empresa, Fernando destaca la exportación a países del entorno cercano como Portugal, Francia e Italia.

La familia y el fútbol

Surge el tema del fútbol y Fernando nos habla de sus tiempos como directivo del Elgóibar. "Quería que mis hijos se dedicaran a la defensa personal pero a ellos les gustaba el fútbol; cuando quieres imponer algo lo único que logras es rechazo. Yo era igual. Mi padre estaba interesado en que tocara el acordeón y me compró uno con gran esfuerzo a base de hacer horas extraordinarias. No abrí ni el fuelle. A Gorka e Iker les gustaba el fútbol; los dos eran centrales y ambos llegaron a Segunda B; el pequeño llegó a jugar en Primera con el Málaga en La Rosaleda en los tiempos de Catanha. En el Elgóibar, como equipo pequeño, necesitan la involucración de los padres para su mantenimiento y llegué a directivo como una consecuencia natural; el equipo subió a Segunda B, en un pueblo con 11.000 habitantes, eso es todo un



▲ Saliendo de la Escuela de Armería de Eibar.

La crisis, una oportunidad para consolidarse

En un escenario dantesco por la caída de ventas en los últimos cuatro años, Fernando Leonardo refrenda que "Celesa se ha manejado con solvencia y que hemos convertido la crisis en una oportunidad para consolidarnos. Las empresas líderes debemos ir siempre un pasito por delante de las demás; siempre con dos ideas, para utilizar la segunda cuando te hayan copiado la primera. En estos momentos tenemos intereses financieros positivos con la que ha caído y está cayendo. Estamos muy saneados y no tenemos que acudir al crédito para financiar nuestro capital circulante." Y manda un aviso para navegantes. "Los bancos sólo ofrecen paraguas cuando no llueve".

El haber centrado las inversiones en la propia empresa y no en aventuras ajenas al negocio prepararon a Celesa para un entorno de dificultades. "En estos momentos con el picking automático hemos pasado de 60 líneas de pedido/hora a 200 y vamos a contar con un silo de 12 metros de altura para la pieza pequeña. "Los negocios deben estar preparados para vender dos dígitos más y también el menos cincuenta por ciento". La clave para Fernando es haber tenido siempre bien dimensionada la empresa y nunca perder el contacto con el cliente.

"Nuestro catón ha sido trabajar, trabajar y trabajar. Ahora las cosas han cambiado pero no hay que olvidar que para sacar adelante a un país o a una empresa se necesitan muchos sacrificios. Nuestra generación ha vivido para trabajar y ahora los jóvenes trabajan para vivir. Seguramente en el equilibrio está la virtud, pero ahora toca apretar los dientes."

Frente a la Plaza Unzaga en Eibar. ▶



éxito" Con sorna, asegura que "a esos niveles, en el palco no se hacen negocios como los de Florentino". La primera parte de la entrevista ha tenido como marco las instalaciones de Celesa en Abadiano; por la misma pasan en diferentes momentos su socio Jorge Ceberio, que se muestra encantado con la candidatura de su amigo al V Premio Txema Elorza, el director general de la empresa Joseba Citores y Javier Bravo, director comercial, que asegura que cuando se reconoce la valía del nominado es en "el cara a cara con los clientes". El País Vasco nos ha recibido con una sempiterna llovizna y buena temperatura. A lo largo del día recorreremos aquellos lugares que frecuenta Fernando, su restaurante preferido en Mendaró –se decanta por una combinación atípica: rioja de tronío con los mejores percebes-, paseemos por Eibar y nos dejamos caer por la Escuela de Armería. Nos envuelve el paisaje que ha determinado la vida de Fernando y de muchos otros vascos. El marco define su carácter. La industria imbricada en la naturaleza; en los valles cerrados, donde se multiplican los verdes cuando asoma un sol inédito, arrancarle un metro a la madre tierra cuesta un potosí. En Elgóibar, el pueblo donde vive

desde que se casó, nos encontramos con su hijo Iker en el txoko familiar; el pequeño de los Leonardo ha heredado el encanto de su padre y cuando Fernando bromea con tirar de cigarro le amenaza, resuelto, con cogerle por el pescuezo. "En este aspecto mis hijos me dan mucha lija". Pocos días antes, había coincidido con Iker el día de la apertura de Ferroforma y le pregunté por las perspectivas de la feria. "No me importa demasiado. A mí la buena noticia me la dieron la semana pasada cuando confirmaron que el aita estaba limpio". Durante el último año Fernando Leonardo ha tenido que luchar contra un cáncer de riñón que le ha dejado, como él dice en tono jocosos, "con un solo filtro. Puedo decir que a mí fumar me ha costado un riñón". Ahora tiene claro su horizonte de vida. "He dedicado demasiado tiempo al trabajo; le debo horas a mi familia. Estoy obligado a vivir más intensamente. Como le dije a Mariaje ahora cualquier capricho es una urgencia" El mes que viene llegará su segunda nieta y Fernando no para de hablar de "sus princesas" y de su determinación de ejercer de abuelo consentidor. "La educación queda para los padres". ■

Javier Barrio

“Recuerdo que Mariaje, siendo todavía mi novia, me preguntaba con preocupación si alguna vez tendríamos coche”