

PEPIN FERNANDEZ

UNA EMPRESA HUMANA



**AYER SE
DESPIDIERO
NUEVE CHIC
PARA CASAR**

***Cinco mil empl
dos a las órde
de un hombre***

EL nombre de este gran hombre es Pepín Fernández, director-gerente de Galerías, conocido en España y fuera de ella por un diminutivo familiar, de origen gallego: Pepín Fernández.

Le visitamos en la planta 10, donde está instalado su despacho, desde el que se puede contemplarse Madrid como en el cuadro de Teixeira.

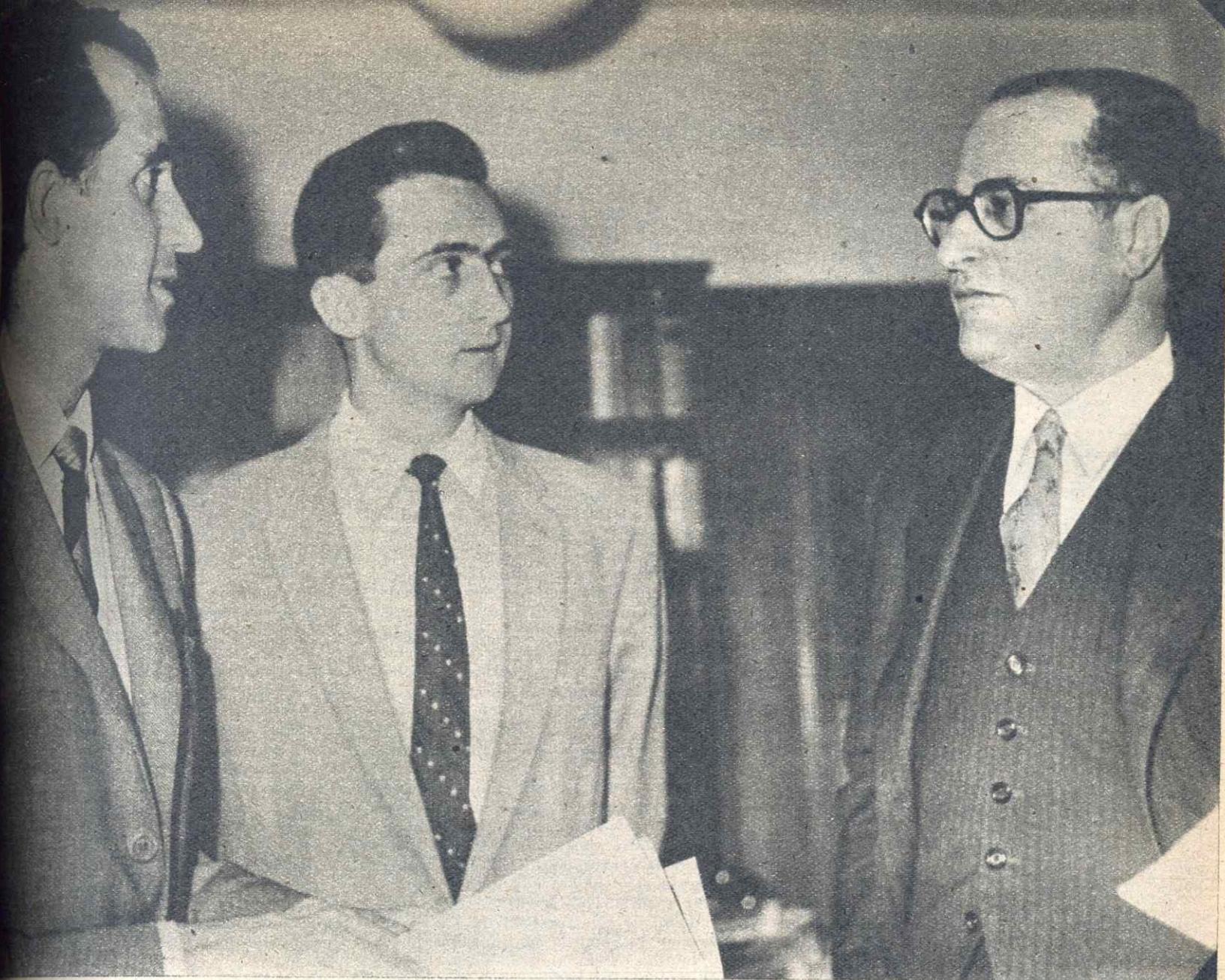
La vida de Pepín Fernández es un ejemplar, que en los Estados Unidos ha sido publicada para ejemplo de las generaciones de muchachos que empiezan a iniciarse en el comercio.

—Nací en El Rellán, parroquia de La Mata, a diez minutos de Grado, en Asturias. Ibamos a misa y a la escuela en La Mata. Mi pueblo estaba formado por un pequeño caserío, tan pequeño, que en aquel entonces ser entonces diez vecinos.

Aprendió las primeras letras en su casa. Luego le mandaron a una escuela en Grado.

—Fui muy poco a la escuela porque me embarqué a los dieciséis años. En este periodo de mi asistencia a la escuela aprendí lo poco que sabía de todo, cuando me embarqué.

—¿Por qué embarcó usted?
—Luego le explicaré. El caso es que mi padre quería que yo emprendiera el oficio de sastre, porque mi hermano lo había aprendido en El Rellán un taller de sastre.



Pepín Fernández conversando con su secretario, Peña, y Olivera, del Departamento de publicidad

que un «americano», que había
Cuba, le enseñó el oficio. Pero a mí
de ser sastre no me iba.

Se hermano mayor era un gran autodi-
Llegó a ser alcalde de Grado.

—Se había hecho agente de compañías
de barcos que radicaban en La Coruña,
Asturias y Vigo, las cuales llevaban pasa-
jeros a América. Iba acompañando a los
pasajeros hasta el barco, por lo cual cobraba
una comisión. Era muy distinguido. Hablaba
muy bien. Escribía con dignidad. Tenía
un gran temperamento musical.

Por las noches, los dos hermanos se que-
daban en el taller de sastre. Uno tocaba el
piano y el otro el acordeón.

—Mi hermano llegó a tener una fábrica de
caña y de sidra. La fábrica de sidra
se llamó «La Reina de Asturias». Murió joven.

Pepín Fernández embarca porque un primo
que en Méjico le llama, sabiendo el deseo
de buscar trabajo en América.

Cuando llegó Pepín a América, su primo
cambiado de parecer y preparaba el
regreso a Asturias, para acabar sus
estudios en el rincón natal.

—Me mandó a Cuautla, en el estado de
Oaxaca, donde un amigo de mi primo tenía
una tienda de ultramarinos, que allí se dice
«abarrotes». Se abría el comercio a las
seis de la mañana y se cerraba a las doce de

la noche. Dormíamos sobre el mostrador.
«Chico, saca los petates», me decían los
dependientes. Los primeros días lloraba en
silencio; nadie se enteró jamás.

Una vez al mes tenían la tarde del do-
mingo libre. No supo lo que ganaba hasta
mucho tiempo después, cuando se despidió.
El patrón administraba también el sueldo.

—El patrón daba dinero para una enfer-
medad, para una cosa necesaria. El domingo
que me tocaba salir, pedía, por ejemplo, un
par de pesos. El patrón contestaba: «Bueno,
chico, con uno te basta.» Era así entonces.
Hasta que no me fui de la casa no supe lo
que ganaba.

Una banda de música pasaba por delante
del comercio de «abarrotes» anunciando la
función de circo.

—Aquella banda de música, era mi único
horizonte espiritual. En medio de la tristeza
que suponía el estar falto de libertad, era
como una fiesta grande ver pasar a los músi-
cos formados, con sus canciones alegres que
llenaban el aire por un momento.

Tenía inquietud y saltó a la ciudad de
Méjico, donde sin duda encontraría mayores
horizontes para abrirse camino.

—El comercio ya era más importante.
Además estaba en la capital. Allí había perió-
dicos, libros y teatros. A los catorce meses
me trasladé a La Habana, donde tenía una
hermana casada.

Ingresa en El Encanto. Allí fue acogido
Pepín Fernández como tantos y tantos mu-
chachos que llegaban en un barco a La
Habana desde Asturias, con el proyecto de
encontrar trabajo.

—Allí comíamos y vivíamos hasta que
nos encontraban trabajo en algún sitio.

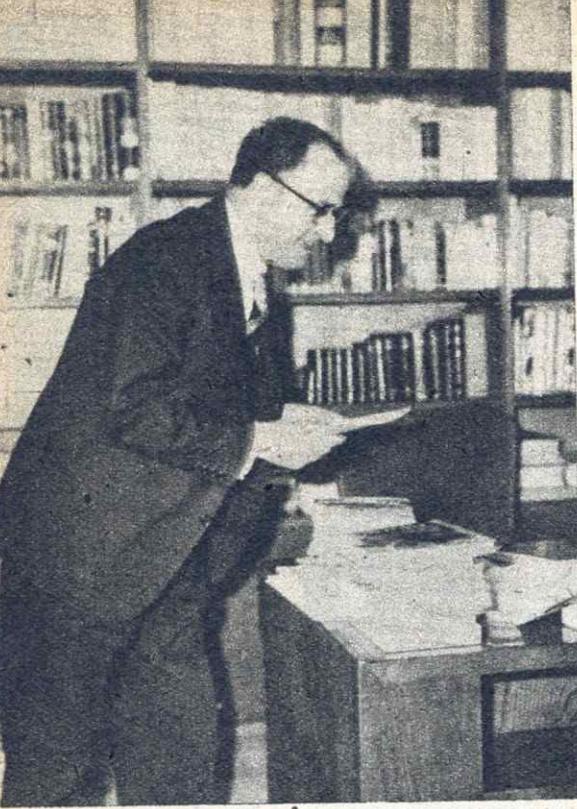
Menesteres domésticos, recados, acarreo
de mercancías. El tiempo era su inquietante
pesadilla, pues Pepín Fernández tenía inquie-
tud y deseos de entrar en acción.

Después de muchas etapas logra entrar en
el escritorio de El Encanto, donde rompe con
la rutina, los tópicos y las frases hechas con
que se despachaba la correspondencia co-
mercial. Su afición literaria y su iniciativa
constante le dieron el primer éxito rotundo.

Las tardes de los domingos las aprovechaba
en la biblioteca del Centro Asturiano leyendo
la prensa de Madrid, donde venían las cé-
lebres «sobremesas» de don Jacinto Bena-
vente y los artículos de Azorín, Unamuno,
Ortega y Gasset...

También iba al teatro donde actuaban
María Guerrero, Borrás, Morano y todas las
primeras figuras del teatro español de aquella
época.

—Inicié en La Habana la que fue califi-
cada publicidad moderna. Un gran perio-
dista, Víctor Muñoz, me llamó en un artículo
«El Robespierre del anuncio».



Sería muy largo hacer en este breve espacio una historia de la labor de Pepín Fernández como renovador del anuncio comercial en la prensa. Baste decir que fue un adelantado.

Aquellos anuncios estaban basados en temas literarios, sociales, benéficos.

—En 1922 llega don Jacinto Benavente a La Habana. Entonces la columna de El Encanto en la prensa habanera destacaba en grandes titulares: «Homenaje a Benavente. Una iniciativa de El Encanto».

Pepín Fernández tiene una fotografía de don Jacinto, dedicada, con motivo de aquel viaje a La Habana.

En la cabecera de uno de aquellos periódicos cubanos aparece una caricatura de Pepín Fernández escribiendo sobre una mesa y enfrente un grupo de chimpancés con papel y lápiz, que le imitan.

La fiebre creadora empezaba en él. Descaba conocer el comercio de otro país para ampliar sus conocimientos y contrastar opiniones. Hace su primer viaje a Nueva York y conoce el dinamismo del comercio americano, a los personajes que lo pilotan, con los que mantiene importantes conversaciones.

Cuando vuelve a Cuba y habla de su deseo de regresar a España para que sus hijos se eduquen en Madrid, un financiero le ofrece diez millones de dólares como primera partida para crear un comercio moderno en La Habana. También José Ignacio Rivero, director del «Diario de la Marina», le hace un tentador ofrecimiento para que colaborase con él haciéndose cargo de la parte financiera del periódico.

—Me ofrecía el cincuenta por ciento de los beneficios, que aquel año habían ascendido a 200.000 dólares.

Pero aunque Cuba hubiese sido su campo de experiencia y estaba enormemente agradecido, insistía en volver a España.

—En Madrid iba todas las tardes a la Bolsa, donde estudiaba los valores. Hacía las operaciones que me parecían interesantes; pero sin especular nada.

Asiste también Pepín Fernández como oyente en la Universidad, donde celebraban sus cursos Ortega y Gasset, Flores de Lemus, Olariaga... En el Ateneo ve de cerca a Unamuno, Baroja, Valle-Inclán.

—Quería tener una impresión personal, directa, de las ideas de aquel tiempo respecto

a ciencias, filosofía, literatura, pintura, música, teatro, cine, alta política...

En estas cosas andaba cuando un grupo de amigos, dependientes de un comercio madrileño, querían abrir una tienda de tejidos. Contaban con la promesa de apoyo de un señor que luego no pudo realizarse.

—Uno de estos dependientes me conocía a mí de La Habana y vino a verme con sus compañeros. Me propusieron que yo aportara el capital, y acepté.

De esta manera se fundó Sederías Carretas y se abrió al público madrileño el día 4 de octubre de 1934.

—¿Cómo era el comercio que usted encontró en Madrid a su vuelta de América?

—El tipo de comercio que yo encontré en Madrid en aquella época era un comercio absolutamente galdosiano, cuya estructura interior ha desaparecido. Hoy ya no existen, para poner un ejemplo, aquellos mostradores que eran la barrera entre el cliente y el vendedor.

Cuando Pepín Fernández, después de nuestra guerra, habla de su proyecto de fundar Galerías Preciados, le dicen que es un disparate, pues en Madrid no existe ambiente para negocio de esa envergadura. Le invocan el ejemplo de los almacenes franceses Madrid-París, que había fracasado años antes.

Baste decir que Pepín siguió adelante con su idea y que para fundar Galerías Preciados fue necesario resolver cuarenta y ocho contratos de arrendamiento. Se emplearon 28 millones de pesetas para indemnizar a los inquilinos.

—¿Cuántos empleados tiene ahora Galerías Preciados?

—Debe de andar en este momento por los 5.000. Ayer se despidieron nueve mujeres para casarse. Algunas de ellas llevaban siete, ocho, nueve años en la casa y se marchaban con la consiguiente tristeza. De una parte logran el ideal de toda mujer, que es el casarse y formar un hogar; pero se iban con el dolor de apartarse de la casa que consideraban ya como la continuación de su propia familia. Esto indica hasta dónde llega el sentimiento familiar que representa Galerías.

En Galerías se han dado muchos matrimonios entre los empleados, y me indica Pepín Fernández que el ambiente moral se mantiene rígidamente.

—La familia que manda una hija a Galerías como empleada sabe que nos ocupamos de ella como si la mandasen a un buen colegio.

—¿Qué aspiraciones puede tener la mujer como empleada en Galerías?

—Todas, porque la mujer tiene aquí acceso a cargos de la máxima responsabilidad.

Pepín Fernández no habla jamás de márgenes comerciales, de utilidades ni de lucro.

—Galerías no es únicamente un negocio concebido fríamente para ganar dinero, sino una empresa humana en la que se logran objetivos mucho más altos.

Le pregunto que cuáles son las fiestas comerciales que Galerías ha iniciado y que hoy alcanzan un sentido nacional arraigado.

—El día de la Madre, el 8 de diciembre; el día del Padre, el 19 de marzo; el Día de San Valentín, fiesta de los enamorados; el 14 de febrero...

Pepín Fernández se olvida de indicarme la transformación que Galerías ha introducido en el sentido de los regalos de Navidad, que antes eran exclusivamente de artículos alimenticios: las famosas cestas de Navidad con pavos, turrones y licores.

—Hemos operado una profunda transformación en la mentalidad de la gente respecto a la manera de entender el regalo. Hoy se

practica éste con mil motivos y dentro de una interpretación moderna del sentido del regalo. Se ha incorporado, por lo tanto, el regalo práctico que impone la vida actual, desterrando los tópicos y prejuicios hoy superados. La vida es más abierta.

—¿Al slogan de Galerías que recomienzo: «Practique la elegancia social del regalo», que añadiría usted?

—Que el regalo es un instrumento de diplomacia social.

Entramos de lleno a ocuparnos de Pepín Fernández en su aspecto personal.

—En invierno y en verano me levanto las siete y media, y después de una ducha casi fría y del desayuno, estoy a las nueve en el despacho, dando ejemplo de puntualidad. A la una y media salgo y dejo el coche para ir andando, si tengo tiempo, unos quince minutos hasta casa. Es mi gran placer, en verano.

—¿Ha estado usted enfermo a lo largo del año pasado?

—No recuerdo cuándo estuve en cama por enfermedad.

Pepín Fernández, como los hombres de arraigadas vocaciones, trabajadores, no sale de noche.

—Tengo que contentarme con ir los domingos y festivos al cine o al teatro.

Su único descanso importante lo constituyen las vacaciones de verano, cuarenta días en los cuales se desconecta por completo de su despacho.

Aparte de que ya sabemos que su gran afición es la lectura, le preguntamos que si tiene algún violín de Ingres.

—No, ninguno. Estoy consagrado a Galerías. Otra cosa me parecería una especie de poligamia comercial. Me interesa la labor de creación y desarrollo progresivo de la empresa.

Madrid le debe a Pepín Fernández su gran impulso comercial, dirigido con visión moderna, humana, social, que ha convertido aquel comercio galdosiano en un complejo que puede competir con los mejores del mundo.

MARINO GOMEZ-SANTOS

Pepín Fernández compulsando datos en el despacho de la planta 10

