



30 | ECONOMÍA

Lunes 06.02.23
LAS PROVINCIAS

«Somos un colectivo artesano y damos un servicio, pero cada vez veo más persianas bajadas», lamenta José Rodrigo

«Prácticamente no cubrimos gastos, por lo que hemos optado por anticipar la jubilación», dice Cayetano Bixquert, panadero de Favara

cuatro personas trabajando y, al ser empresa familiar, «hay meses que cobras y otros que no. Es duro pero es la realidad que tenemos ahora».

La inflación se nota «mucho» porque ha provocado que los clientes reduzcan su compra a la mitad. «Y los costes siguen subiendo, que no sólo es energía. Pon el plástico, las materias primas, etc.», enumera este carnicero. ¿Qué pide? «Más apoyo por parte de las administraciones». A lo que José Rodrigo añade otra reflexión: «Somos un colectivo artesano, pymes y micropymes, damos un servicio y somos comercio de proximidad. Pero cada vez veo más persianas bajadas».

Sin hornos tradicionales

Sus historias –y sus facturas– son similares a las de otro sector artesano que también ve cómo van cerrando las tiendas, especialmente en los pueblos. Se da, además, una contradicción: desaparecen los hornos tradicionales y surgen franquicias de panaderías-cafeterías. Bélgida, por ejemplo, es uno de sus municipios que se ha quedado sin horno mientras que en Favara, Xàtiva o Benaguasil han visto reducido considerablemente su número, apuntan desde la Federación Gremial y Empresarial de Panadería y Pastelería de la Provincia de Valencia (Fegreppa).

Recién jubilado está Cayetano Bixquert, de Favara, al frente de un negocio familiar de 1930, por el que han pasado tres generaciones, que cerró el 31 de enero. «Prácticamente no cubrimos gastos, por lo que hemos optado por anticipar la jubilación», explica. Un camino idéntico al de María, con un horno en Utiel, que sin sucesión del negocio y «prácticamente trabajando sin percibir ingresos» ha optado por cerrar.

Unos malabares que llevan a Fegreppa y a Grearval a reclamar medidas para ayudar a afrontar los sobrecostes y, además, potenciar unos oficios «imprescindibles» en los entornos comerciales urbanos.

El comercio tradicional alza la voz para sobrevivir

Ayudas. Carnicerías y panaderías se ven abocadas al cierre por los sobrecostes de materias primas, energía, transporte y alquileres

ISABEL DOMINGO



▲ **Grearval.** José Rodrigo es presidente del gremio y cuenta con varias tiendas.
IVÁN ARLANDIS

► **Comercio de barrio.** Paco Escobar lleva 30 años en el negocio familiar.
DAMIÁN TORRES



Elaborar los productos cuando la electricidad es más barata –aunque sea domingo–, fabricar lo justo según el día de la semana, renegociar de forma constante los contratos –hasta que el proveedor se planta–, anticipar la jubilación porque los gastos superan con creces los ingresos, etc. Son algunas de las escenas cotidianas que tienen que afrontar los comercios tradicionales ante el escenario de sobrecostes que arrastran desde hace meses pues el alza de precios se sufre a un lado y otro del mostrador. Unos problemas que hacen peligrar la continuidad de muchos negocios, ya que si el relevo generacional es de por sí complicado en una em-

presa familiar ligada al pequeño comercio, los números de las facturas alejan cualquier intento de mantener subidas las persianas.

«Cuando se acerca una jubilación, sabemos que es un cierre», asegura José Rodrigo, presidente de Grearval (Gremio de Carniceros y Charcuteros de Valencia) y también propietario de Rodrigo Embotits. Él pone voz a la situación de muchos establecimientos de un sector que, como el de la panadería y pastelería, quedó fuera del decreto del Gobierno para ayudar a las empresas electrointensivas. Está la gran industria pero no el comercio, a pesar de sus instalaciones y maquinaria requieren de consumo energético constante o bien su uso in-

tensivo de luz se concentra en horario comercial y, por tanto, el de las tarifas más elevadas.

Los cálculos del gremio cifran en un 30% el incremento de los costes. Ahí está las cámaras frigoríficas, mostradores de frío, cortadoras, envasadoras, picadoras, etc. «Las máquinas tienen que estar en permanente funcionamiento, no podemos desenchufarlas ni sábados ni domingos», explica al tiempo que reconoce que, en su caso, no ha tenido otra opción que trasladar la subida de precios al consumidor final. Aún así, «aunque vendemos, no ganamos mucho e incluso perdemos dinero porque los costes fijos se han desbocado. Esto es una carrera continua».

A esa situación de alza de materias primas (un 20%), energía, transporte o alquileres (un 6%) se suman otros dos factores, recuerda el presidente de Grearval. Por un lado, «la no incorporación de la carne en la rebaja del IVA»; por otro, la subida del salario mínimo. «Nos va a perjudicar a todos porque dejaremos de contratar aprendices y optaremos por perfiles con más experiencia», reflexiona.

Menos ventas

Paco Escobar, de Carnes Viver, es otro ejemplo de la realidad de este gremio. «No sabemos cuánto podremos aguantar», reconoce. Él está al frente del negocio familiar desde hace treinta años. Son