

Andan cabizbajos los directivos de las empresas petroleras por el descenso de su negocio con el oro negro, pero, sin embargo, los consumidores españoles de gasolina continuamos pagando uno de los precios más caros de la Unión Europea, antes de impuestos, cada vez que vamos a repostar. Basta leer el *Informe mensual de supervisión de la distribución de carburantes en estaciones de servicio* de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) para sentirnos, una vez más, víctimas del oligopolio de las grandes compañías energéticas, en este caso por no

Más o menos

JOSÉ MARÍA
Yusta Loyo
PROFESOR TITULAR
UNIVERSIDAD DE
ZARAGOZA
jmyusta@unizar.es



Las petroleras siempre ganan

trasladar toda la reducción del precio del petróleo (casi un 50% en el último año) al precio final de los combustibles. La gasolina 95 sólo ha bajado un 11% en 2015, el gasóleo A un 14%.

Es verdad que más de la mitad del precio final que pagamos en las gasolineras se debe a los impuestos (hidrocarburos, IVA, autonómicos) pero la carga impositiva sobre los carburantes en España es inferior a otros países europeos, lo que nos salva de pagar un precio aún mayor.

Así que, aunque parezca increíble en el actual escenario de drástica reducción de precios del petróleo, los beneficios de las pe-

Los españoles pagamos por la gasolina uno de los precios más caros de la Unión Europea

troleras aumentan. El margen bruto promedio mensual (precio antes de impuestos menos la cotización internacional de referencia) de la gasolina 95 aumentó en diciembre de 2015 un 5% y se situó en 18 céntimos de euro por litro. Por otra parte, el margen bruto del gasóleo A se incrementó un 9% hasta alcanzar los 18,6 céntimos por litro.

Como indicaba hace unos días

el presidente de la CNMC, José María Marín Quemada, los precios de venta al público de los carburantes «no están bajando todo lo que sería deseable» dada la actual cotización del barril de petróleo. En su opinión, las petroleras «pudieran estar tentadas» en compensar parte de la caída del precio del petróleo con el negocio de refinación y venta de carburantes. Bueno, parece que es lo que está sucediendo. Repsol, Cepsa y BP tienen refinerías en España y controlan entre el 70% y el 80% de las estaciones de servicio mediante gasolineras propias y abanderadas. Al final, las petroleras siempre ganan. ≡

Empresas con crédito

PATROCINADO POR:



CHUS MARCHADOR

Un negocio con mucha miga

Tahona Goyesca cumple 30 años con 125 trabajadores y nuevas tiendas en el horizonte

A. E. M.
aezquer@aragon.elperiodico.com
ZARAGOZA

Masa madre de calidad, un proceso de fermentación lento y mucho cariño. Es la receta de Javier Lumbreras, uno de los mejores panaderos de España y fundador de Tahona Goyesca, para conseguir un producto que lleva 30 años conquistando cada día a miles de clientes en España. La empresa familiar cuenta actualmente con 12 puntos de venta propios, tiene 125 trabajadores y diariamente elabora más de 50 tipos de pan artesanal que se mantiene fresco, crujiente y esponjoso, con todas sus propiedades, a pesar del transcurso de las horas.

Tahona Goyesca es fruto de la tradición de dos sagas. Los padres de

Lumbreras eran panaderos en Pamplona. Como sus cinco hermanos, pasó toda su juventud al calor de los hornos, con las manos en la masa, incluso mientras estudiaba la carrera de Derecho. «Aprendí el oficio viviéndolo en casa», rememora con una sonrisa. La empresa navarra comenzó a crecer por la provincia y llegaron los primeros clientes de Zaragoza. En uno de esos viajes, Javier conoció a Pili, que también trabajaba en la panadería familiar. Se enamoraron, se casaron y, tras un primer intento con otro socio, en 1986 abrieron La Vieja Tahona, que aún sigue abierta en la calle Pignatelli. «Yo hacía el pan y mi mujer lo vendía.

Iba muy bien, cada año duplicábamos ventas», recuerda orgulloso.

Adaptarse al cliente

El buen hacer y la fidelidad de sus clientes impulsó la ampliación progresiva del negocio por diferentes barrios de Zaragoza. De 100 kilos de harina al día en sus comienzos pasaron a necesitar 10.000, para lograr una producción diaria media de 50.000 barras en sus naves de la carretera de Castellón, desde las que se surten sus tiendas propias, terceros clientes y la hostelería. «El secreto de nuestro éxito es que somos artesanos. No dependemos

de las máquinas sino de nuestras manos, por lo que nos podemos adaptar rápidamente a las necesidades de nuestros clientes y hacemos pan a la carta en exclusiva para cada establecimiento», explica Lumbreras, ya que siete de las tiendas tienen obrador propio especializado en un tipo de producto, incluida la pastelería. En Madrid cuenta, además, con otro centro de producción dedicado a grandes cadenas de restauración, que sirven sus panes en toda España y el extranjero.

Para el fundador de Tahona Goyesca, emplear harina de alta calidad es «la mayor garantía para que todo salga bien». Por eso, la compañía compra la inmensa mayoría de sus materias primas en Zaragoza y Aragón, «aunque sean más caras», matiza. «La masa es una materia viva que necesita unos cuidados especiales y



► Artesanos ► La familia Lumbreras (Javier, Pilar, Laura y Eduardo) en La Vieja Tahona.

'MOJA, UNTA, MONTA'

INICIATIVA PARA DAR MÁS VALOR AL PAN

Tahona Goyesca se ha unido a una iniciativa pionera para crear un pan de calidad de diario y han creado el pan de masa lenta MUM ('Moja, unta, monta'), que se caracteriza por un 'coupage' de masas madre de trigo y un proceso de fermentación de 16 horas (la mayoría de los panes actuales solo tienen una fermentación de dos o tres horas). El resultado es un pan que dura más tiempo, es más crujiente y tiene más sabor.

saber cómo evoluciona en cada etapa del proceso. Si el pan nace pronto, muere pronto. Por eso el nuestro se elabora a partir de masa madre natural y se fermenta durante horas. Así tiene más sabor y conservación», explica el maestro panadero.

El 80% de la producción es del día y el resto, pan precocido, es decir, en mitad de la cocción se saca del horno, se enfría y se congela. Cuando se quiere comer, se vuelve a hornear unos 15 minutos. «El último paso del horneado es de vital importancia, dado que, en el 70% de los hornos que utilizamos, el pan se cuece sobre la piedra y el agua que se evapora lentamente del pan durante el proceso de cocción permanece dentro del horno, otorgando jugosidad y brillo a las piezas», describe.

Volver a invertir

Lumbreras reconoce que, hasta la Expo del 2008, el negocio no dejaba de crecer. A partir de entonces el consumo bajó, coincidiendo con el encarecimiento de las materias primas. «Fueron años bastante difíciles, tuvimos que reducir la inversión prácticamente a cero», admite. Sin embargo, considera que en el 2015 «se ha visto por fin la luz». «Aun-

que no hay una recuperación clara de la economía, en hostelería se gasta más, abren nuevos clientes y se va notando cierta alegría», apunta. Por eso, Tahona Goyesca emprenderá este año una renovación de tiendas e incluso inaugurará una nueva panadería en Las Fuentes.

La firma aragonesa, que abre todos días del año, intenta «estar al día» en las tendencias de consumo para ofrecer novedades en cuanto a productos con nuevos ingredientes. «Esta parte del negocio es pequeña pero tenemos que cubrir la demanda de una clientela fija, sobre todo joven», argumenta Lumbreras. En este segmento son muy importantes las aportaciones de la segunda generación de la familia, Laura y Eduardo, que ya se han incorporado a la gestión diaria de la empresa. En este sentido, al dueño de Tahona Goyesca le preocupa la «falta de relevo» en la parte técnica del oficio. «Es un problema serio, porque los conocimientos de panadería no son sencillos», advierte Lumbreras, que suele viajar a países en vías de desarrollo para enseñar a hacer pan con materias primas autóctonas. ≡