

## De ser el "rey del pan" facturando millones ... a la ruina...

Escrito por peseta - 11/03/2016 10:25

---

¿Cómo es posible convertirte de la nada y levantar tu negocio facturando millones, ... y caer a la ruina..?  
Al final lo perdió todo, hasta sus padres perdieron su casa..

¿Quizás vendió las barras de pan por debajo demasiado de su coste..?    ¿Qué pensais que le pasó..?

Os dejo su historia...:

Pepe, el hombre que facturó millones, amasa y amasa. Repostero y panadero, es un hombre triste, en la ruina, ganando menos de 1.000 euros. Vive escondido... Es la peor cara de ese fenómeno manido llamado ser "emprendedor".

Hace cuatro años incendió el precio de un producto básico como el pan. Comenzó una guerra nacional poniendo la barra a 20 céntimos. Entonces el valor medio en España era de 0,59 euros.

Pepe, cuarentón, panadero hijo de panadero, "un hombre humilde y trabajador" -según allegados-, quería competir con los más grandes. Los telediarios hablaban de él.

Su nombre apareció hasta en medios como la BBC o el Irish Times. Filas de personas en sus pastelerías comprando... El impacto fue tal que hasta las grandes superficies se resignaron a bajar sus precios. Lidl y Día lo redujeron a 0,39 euros.

Eran 8,4 millones de euros cuando alcanzó su cúspide de ventas, según las cuentas de 2014. Camino de los 500 empleados. Medio centenar de puntos de venta... Y todo se convirtió en cenizas.

Sus deudas se cuentan por cientos de miles de euros. Su esposa se divorció de él y se quedó la custodia de sus dos hijos. Su padre perdió la casa familiar.

Antes de la barra a 20 céntimos ya producía para El Corte Inglés. Después de su oferta, que comenzó en septiembre de 2012, hizo enemigos en el sector. Las inspecciones comenzaron. El propio Pepe denunciaba que sus primeros locales de Quart de Poblet, Gandia y Torrent recibían "una inspección semanal". Sólo habían pasado tres meses. Se hablaba de la guerra del pan.

La expansión de Navarro seguía. Llegó a los 50.000 panes diarios. Sus puntos de venta aumentaban a un ritmo vertiginoso, todos nombrados con su apellido.

"Todo lo invertía en nuevos locales. Recibía dinero y abría otro. Y otro", rememora una extrabajadora y compañera. "No disfrutó de sus ganancias. Trabajaba como nosotros". Compró un pequeño edificio de 300 metros para sus oficinas centrales. Hasta que su política de expansión le estalló. Comenzó a ser superado por su propio crecimiento. En 2014 sus gastos eran de 8,6 millones de euros, 200.000 por encima de sus ventas. Se especula que llegó a vender 250.000 panes al día.

"Yo le recomendé que subiera a 25 céntimos la barra. No quiso", recuerda Alejandro Leston, quien le asesoraba en términos administrativos y de gestión. Obstinado y desesperado, comenzó a malvender sus bienes. "Todo se acabó cuando le negaron un crédito de 1,5 millones de euros". El monto total de lo que debe supera largamente los 300.000 euros. Le debía incluso a sus allegados. "Me dejó a deber dinero y le condoné la deuda. Es un pobre buen hombre que no supo medir. Hoy ha vuelto a sus

inicios".

"Sólo quería no dejarle a deber a ningún empleado, los proveedores tenían asegurado al menos el 70% de su inversión"

- <http://www.elmundo.es/cronica/2016/03/05/56d09b47ca474194028b46a8.html>

=====