

Capear el temporal

Escrito por Antonio Linares
Jueves 22 de Diciembre de 2011 01:00

Corría el año 58 cuando una de mis abuelas tiró la casa por la ventana y me dio un duro para que comprase alguna chuchería. Lo cierto es que nunca había dispuesto de un capital semejante y me pareció que no debía emplearlo en gastos superfluos, así que me lo eché al bolsillo y allí lo guardé hasta pensar en qué lo iba a invertir. Lógicamente me preocupaba que pudiera perder mi duro y cada poco rato metía la mano en el bolsillo para comprobar que la moneda seguía allí.

No sé cuanto tiempo pasó, a mí me parecieron siglos, hasta que un día apareció un trapero con su cestilla de mercancías que trocaba por trapos usados, alpargatas viejas e, incluso, por el papel de los sacos de yeso y cemento. Los tiempos adelantaban y aquel trapero también cambiaba género por efectivo. Me paré delante de la cesta analizando la oferta; había lo de siempre: platos, tazas, un prisma de cartón con un tubito de agua y un fotograma de una película... ¡y un monedero! Justo lo que yo necesitaba. La tarde caía y calculé que no me daba tiempo a reunir el montón de trapos viejos que necesitaba; eché valor y pregunté el precio.

- Cinco pesetas –me dijo-.

Ni me lo pensé: metí la mano en el bolsillo y extraje mi duro. Me fui tan contento con mi flamante monedero sin reparar que ya no me quedaban monedas que guardar.

No tiene nada que ver, pero cada vez que paso por el quiosco me acuerdo de la anécdota. Invertimos en una caseta y comprobamos que después del pellizco que añade y se lleva el ayuntamiento y las fianzas que imponen y se llevan las distribuidoras, no queda efectivo para llenar el local de mercancía. Pero seguimos adelante porque el negocio que empezamos, en el peor de los casos, no generará ganancias. Tampoco puede dar pérdidas dado que el género que no se venda tenemos derecho a devolverlo. Sin embargo, los números no salen. No han salido casi nunca si contamos la relación ganancia/hora trabajada y la amortización del capital invertido, aunque hemos de reconocer que, hasta hace unos años, un quiosco medio daba para que una familia fuera tirando. Con la crisis los ingresos han descendido entre un 20 y un 25% (el último año) y la economía del quiosquero ha superado “*la prima de riesgo*”, incluso casi todos conocemos casos de cierre del negocio por entrar en pérdidas. Y esto es así por los

“ *impuestos*
fiscales ” con
que nos gravan el Ayuntamiento y los Ministerios de Hacienda y Trabajo e Inmigración, y por el
“ *imp*
uesto revolucionario

Capear el temporal

Escrito por Antonio Linares

Jueves 22 de Diciembre de 2011 01:00

” con que nos castigan las distribuidoras. En función de la cuota que el quiosquero se fije respecto a la Seguridad Social y del número de distribuidoras que le cobren “servicios auxiliares”, los impuestos de un quiosco normalito oscilan entre los 1100 y los 1600€ mensuales; todo un sueldo.

(Confirmando que, en la situación actual, sale más a cuenta cotizar en estimación directa en lugar de módulos, si bien la diferencia no da para pagar al contable)

Mientras dure la crisis no hay más remedio que agarrarse a todo lo que pueda proporcionar unos céntimos de beneficio y confiar en que las asociaciones nacionales y provinciales consigan un trato fiscal más favorable y unos portes asumibles. Por lo demás, sólo nos queda capear el temporal como Dios nos dé a entender a cada uno.



Antonio Linares (Desde mi Retiro) Barcelona