

## EMPRESA

David Parera, director d'Expansió de Granier

## “El lliure mercat ens obliga a millorar i innovar constantment”

L'any 2009 Juan Pedro Conde va obrir l'empresa Granier a Vilanova i la Geltrú, on es troben les oficines centrals i una de les dues plantes de fabricació de la cadena de forns, on treballen 80 persones. La segona es troba a Madrid.

OLGA AIBAR

Per què es va escollir Vilanova i la Geltrú per a instal·lar el primer forn Granier?

El fundador de Granier, Juan Pedro Conde, sempre havia treballat en el sector del pa, primer a Esplugues i en altres ciutats de l'àrea metropolitana de Barcelona i, quan l'any 2003 es va vendre Panísimo i va voler iniciar un nou projecte, va trobar un local en traspàs al centre de Vilanova, al carrer Doctor Fleming amb Francesc Macià, on es troba actualment, i el va comprar perquè la ubicació l'interessava. Però tan podia ser aquí com podia haver estat en una altra ciutat.

Altres forns els han criticat per les ofertes que realitzen, que consideren agressives.

Els forns de pa que han tancat és perquè no tenien una bona relació entre guanys i costos. Això passa en qualsevol sector. Nosaltres tenim un model de negoci molt clar basat en oferir un bon producte a bon preu. Però el nostre client no valora només el preu sinó també altres factors



com el bon servei, la rotació de productes, etc. Jo no puc dir el que poden o no fer els altres, el que tinc clar és que ningú es pot “acomodar”. El problema no és Granier sinó la crisi tan potent que hem viscut i que també ha patit el sector que no ha evolucionat. Nosaltres feiem el mateix quan teníem deu botigues que ara, amb la qual cosa demostrem que els preus que tenim es poden mantenir.

Quants establiments teniu actualment a Espanya i a

l'estranger?

Tenim 260 establiments, 172 dels quals estan distribuïts per tot el territori espanyol i donen feina a més de 2.500 persones. Fora d'Espanya hi ha botigues a Miami, Roma, Londres, Portugal, Mèxic i el Marroc. Tenim vocació internacional però primer volem consolidar els nostres establiments i que siguin bons models de negoci.

La fórmula Granier funciona bé a altres països?

El model encaixa bé, tot i que

hi hagi diferències culturals i de consum. En altres països les lleis i els costos laborals són diferents. Cada negoci ha de buscar el seu equilibri. A Miami fa un any i dos mesos que estem. És la botiga més gran que tenim a fora d'Espanya. Actualment hi ha bones vendes i una bona resposta del públic. A Londres hi ha molta més facilitat per muntar empreses, són més liberals, el mercat està molt madur, el problema més gran va ser trobar locals adients perquè hi ha menys oferta i els preus són elevats. A Portugal el problema principal són els treballadors perquè hi ha trenta dies per a provar-los però després estàs obligat a mantenir-los vuit mesos i molts ja no rendeixen el mateix després del primer mes.

Quin és el pla d'expansió previst per aquest any?

L'any passat vam superar les 80 obertures, durant el primer trimestre d'aquest any n'hem obert 30 i en els propers mesos també volem posar en marxa el tercer centre productiu a la localitat d'Arinaga a Las Palmas de Gran Canària. Als Estats Units volem créixer a la zona de Florida. El nostre creixement es basa en un sistema de franquícies pensat per facilitar l'ocupació i propiciar la innovació.

Què ha de tenir un franquiciat de Granier?

Ganes de treballar i entrar en el nostre món, capacitat econòmica per a obrir i mantenir el negoci i una ubicació adient, cèntrica i d'unes dimensions determinades, d'entre 150 i 180 metres quadrats. Si es compleixen aquests

requisits, nosaltres els ajudem a entrar a la nostra cadena, els formem i els expliquem com funciona un forn de pa i el nostre model de negoci. Els trasmetem el nostre *know how*.

Quan va començar vostè a treballar per a l'empresa?

Jo tenia una consultora de franquícies a Barcelona. A l'empresa li faltava una persona que s'encarregués de les franquícies que es volien desenvolupar, i el seu projecte em va agradar molt, així que es podria dir que es van ajuntar el pa i les ganes de menjar.

Es compra més o menys pa actualment?

Jo crec que més. Fa deu anys es va començar a vendre pa precuit a les benzineres i ningú va alçar la veu contra això. Ara encara en venen però ja és un fet molt més residual. Als supermercats la venda de pa també s'ha fet més important i ara tenen una oferta molt potent que suposa una competència directa als forns però no ens podem queixar per això. La competència és bona si guanya el client. El lliure mercat ajuda a que no baixem la guàrdia, ens obliga a millorar i a innovar diàriament.

Ara també elaboreu pastisseria pròpia.

Sí, apostem per tenir una qualitat homogènia dels nostres productes i un preu equilibrat. Si oferim un pa a bon preu hem de tenir una brioixeria i una pastisseria en consonància amb la nostra filosofia, per això escollim molt bé els nostres proveïdors.

### L'entourisme col·laboratiu P2P

L'altre dia em vaig trobar per les xarxes un acudit que deia que s'havien trobat turistes en una agència de viatges, i no més lluny de la broma s'apropa a la realitat. El turisme col·laboratiu, és la forma com s'estan produint les vendes en aquest sector.

A dia d'avui, si volem fer-nos nosaltres mateixos els viatges, tenim Wikitravel, on la gent particular ha fet la seves pròpies guies de viatge, si viatgem a l'estranger i necessitem divises, anirem a WeSwap on entre particulars podem intercanviar monedes sense pagar comissions als bancs, tam-

bé si necessitem transport, ja sigui amb cotxe, tren o avió, podem trobar-nos eines com SocialCar, Uber, ComparteTren... Una infinitat d'eines ja consolidades, democràtiques (ja que es puntua i vota cada usuari), i on cada cop més tot va cap al P2P (persona a persona), sense intermediaris, sense marges, simplement excel·lent.

El cas més conegut és AirBnB, on podem dormir a casa de la gent, però també han sorgit CampinMyGarden, on podem posar la tenda de campanya als jardins de la gent o EatWith per menjar a casa dels particulars. Encara més interessant es Vayable o Trip4Real, on

guies locals, particulars ens guiaran en origen per als llocs més particulars. Totes aquestes eines ja tenen milions de usuaris, amb els seus “ratings” (si ho fas malament ningú et comprarà).

Estem davant d'una autèntica revolució del sistema, el turisme tradicional (agències, TTOO, transport...) està aguantant la respiració, veuen venir als llops, però aquests ja els han arrabassat, ha estat tot massa ràpid per als conservadors i encara més per als polítics.

El turisme col·laboratiu ha democratitzat la recerca d'experiències úniques dels mitificats turistes, ha reduït preus i per tant encara s'ha sociabilitat més el fet de viatjar. Però els “lobbys” dels sistemes conservadoris-

mes estan espantats, a punt d'entrar amb ira, ja que ni ells, ni els governs hi poden fer gaire, legislar-ho és impossible, fiscalitzar-ho pràcticament també, llavors què fem? Aquí n'hi ha que necessiten pagar unes taxes, impostos, unes assegurances... i el turisme col·laboratiu és totalment competència deslleial.

Mentre uns i altres (governos i agències) estan mirant com aturar el cop, els altres tenen diversos milions d'usuaris nous cada dia, és impossible aturar-ho, pot ser camaleònic, i el que hi ha avui, demà no hi serà, però hi haurà una altra cosa. AirBnB està tenint creixements sostinguts del 500-600% anual, ja tenen més de mig milió d'habitacions

al catàleg, un valor de més de 7.000 milions de dòlars i beneficis al voltant de 240 milions de dòlars, i EP! van néixer a finals del 2013.

És el que tenen les xarxes, són més democràtiques i realment socials, si entenem tal com que al final, el poder és del poble i no dels governos o dels rics. Tenen por, i aquest és el millor indicador que estem davant d'una revolució que poc a poc anirà entrant a tots els àmbits. Poder que al Penedès siguem pioners al món a entrar a aquesta revolució amb l'Entourisme, no?

De moment, molt més a prop del que ens penssem, aquí al Penedès s'està gestant el WineBnB, on la gent podrà dormir i viure experiències amb els amos

dels petits cellers, també s'està pensant en “sherpes” eno-turístics, particulars que estaran a la xarxa que s'oferiran per guiar a turistes per al Penedès.

El legal? es legal? Es economia submergida? Es el que ve... i punt! Qui s'apunta al carro?



ERIC ENGUITA ALBET

Emprenedor i Fundador d'ARTCAVA