



▶ 31 Octubre, 2015



Juan Pedro Conde, fundador de Granier, junto al nuevo obrador inaugurado en Telde. | LP

pleta el proceso de fermentación y horneado para ofrecer la máxima frescura en el punto de venta.

¿Cuánta gente va a trabajar en este obrador?

Para este sitio concreto hemos creado 15 puestos de trabajo y una inversión de 1,2 millones de euros. La intención es abastecer a 20 establecimientos que la firma tiene en Canarias. En concreto, contamos con 15 tiendas en Las Palmas de Gran Canaria, 2 en Tenerife, 2 en Lanzarote y 1 en Fuerteventura. Peo en el futuro, existirán muchas más tiendas.

“Siempre he pensado más en el cliente que en la empresa”
 “Vamos a trabajar con productos locales y vamos a respetar los procesos de mezcla”

Juan Pedro Conde

Fundador y presidente de Granier

Juan Pedro Conde está en Gran Canaria para la inauguración de su nuevo obrador en Telde. Se trata del tercer centro productivo de Granier en España y tiene una gran importancia estratégica

para los establecimientos del Archipiélago. Granier ha hecho una inversión de 1,2 millones de euros en este obrador y ha creado 15 nuevos puestos de trabajo.

“Tenemos una estrategia a largo plazo en Canarias”

LA PROVINCIA

¿Cuáles son las claves del éxito de Granier?

Yo soy panadero desde hace muchos años y creo que el éxito está en mostrar lo que he aprendido a lo largo de mi carrera. Trabajamos para mejorar el producto día a día, que está en evolución constante. La mejor calidad, un buen precio y una amplia oferta comercial son la clave, pero siempre entendiendo que lo fundamental es el pan fresco.

Evitamos estas tendencias actuales de panes precocidos o de corta vía e intentamos hacer un pan a buen precio con la mejor calidad, de forma artesanal y manteniendo todos los procedimientos de fabricación según las recetas originales.

¿El pan fresco es la clave?

En gran medida. El pan fresco es fundamental pero hay factores como la calidad, variedad y visibilidad de tus productos, la ubicación de los locales en zonas céntricas; la logística diaria desde sus obradores y la experiencia de sus gestores en el sector de la panadería.

Siempre he pensado más en el cliente que en la empresa. Me gusta pensar en lo que siente al



Momento en el que Juan Pedro Conde, fundador de Granier, agradece la presencia, de izquierda a derecha, del consejero de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento, Pedro Ortega; la alcaldesa de Telde, Carmen Hernández, y el presidente del Cabildo de Gran Canaria, Antonio Morales.

entrar en una tienda y ofrecerle una variedad inmensa de tipos de pan. Eso era un sueño que tenía y que hoy es una realidad.

¿Qué implica la apertura de este obrador en Telde?

Este obrador es la confirmación de la estrategia de implantación a largo plazo en las islas. Hemos tenido una gran respues-

ta del público y de nuestros socios franquiciados, que llevan cuatro años en Canarias y lo están trabajando muy bien. Tanto es así que creemos que hay posibilidades de hacer más cosas.

El obrador es fundamental para las franquicias de las islas. Vamos a trabajar con productos locales y vamos a respetar los pro-

cesos de mezcla, amasado, reposo y corte de cada tipología de pan. Una vez obtenidas las masas, bloqueamos el proceso de fermentación aplicando frío. Una vez la masa llega a cada establecimiento, es allí donde se com-

¿Y el público reconoce un buen pan?

A la vista está. En este mercado hay mucha competencia pero la gente acude a Granier. Tenemos aproximadamente 300 tiendas y la firme intención de abrir 150 más el año que viene. Estamos en pleno proceso de crecimiento y tenemos un proyecto estratégico muy claro que va a liderar Juan Vicente Bonastre, director general del Grupo Granier.

Mi posición va a ser más estratégica. Esta incorporación va acompañada de un equipo que va a dar un resultado extraordinario. Esto se va a comprobar de primera mano en Canarias, de forma efectiva, sólida y en un plazo determinado: ya están aprobados los presupuestos del año que viene y vamos a hacer una importante inversión en Canarias, no solo dirigida a la producción sino a la ayuda a nuestros franquiciados a ampliar el número de tiendas.

¿Qué cualidades debe tener un franquiciado?

Lo más importante es la vocación de servicio y muchas ganas de trabajar. Aquí en Canarias lo saben muy bien. Hoy me he pasado por algunas tiendas y debo decir que me han atendido estupendamente. Ibamos de incógnito y hemos salido muy satisfechos. La primera tienda que visitamos fue la primera que se abrió en la isla, en la Playa de Las Canteras y le digo una cosa: si tratan a todo el mundo como nos trataron a nosotros, no me extraña que el negocio les funcione francamente bien.