

El futuro de la panadería está en el pasado



Por CARLOS BECERRA y
FERNANDA CASTILLO

Carlos Pereyra es peruano, empresario panadero. Vivió muchos años fuera del país, pero hace dos decidió regresar y apostar por el Perú con el negocio que tanto le ha dado en los Estados Unidos. L'Artisan es una panadería gourmet, con una inversión de varios cientos de miles de dólares, en donde se pueden degustar exquisiteces y pasar un rato muy agradable.

Permanece diez días al mes en Perú y alrededor de veinte en Estados Unidos, y en su panificadora hace de todo, incluso amasar.





Carlos Pereyra apuesta por el Perú.

¿L'Artisan es una megainversión?

“Ha sido más de lo que yo pensé invertir realmente; hemos invertido mucho en los acabados, en que se vea un lugar diferente, un lugar lleno de detalles, las plantas, los techos, todo. Queríamos que la gente venga a tener una experiencia”, afirma Pereyra.

Del mismo modo, nos cuenta algo acerca de su idea de repostería: “Igual en el tema de los postres. Son hechos por un chef pastelero que es un artista plástico. La idea fue convencerlo de empezar a trabajar con cremas en lugar de arcilla y con harinas en lugar de concreto, insu- mos que él estaba acostumbrado a usar. El resultado fue espectacular porque él se capacitó acá y luego en Europa, y trajo toda la técnica

européa, pero estamos usando productos peruanos. Nuestros postres son como obras de arte”.

¿Desde hace cuántos años vives del negocio del pan?

Yo llegué a los Estados Unidos hace casi 18 años a estudiar, y

desde el segundo semestre más o menos, a los 17 años, empecé a trabajar medio tiempo en una panadería. Pensé que iba a ser algo momentáneo, pero me gustó.

Luego trabajé en una panadería italiana muy famosa en Las Vegas, donde se hacían pan de manera artesanal. Empecé a hacer panes tradicionales europeos y seguí documentándome en este campo. También trabajé en el hotel Caesar's Palace, que hacía su propio pan artesanal, y fui instructor en jefe del mejor instituto de panadería artesanal de Estados Unidos.

Luego abrí mi propio negocio. Cuando recién empecé trabajaba dos o tres días seguidos, y mi negocio crecía no 100% sino 200% o 400% al mes, con largas horas de trabajo. Hasta ese entonces, todos los restaurantes importantes de Las Vegas importaban el pan ultracongelado de Los Ángeles, y costaba un montón de plata, ya que no sólo pagaban el pan, sino también el transporte y el almacenamiento en congeladores, lo que era un gasto tremendo. Esta oportunidad la aproveché porque ahora abastezco de pan a los hoteles y restaurantes más importantes de Las Vegas.



¿Cuáles son los motivos que te inspiraron para regresar al Perú?

Mi propósito es demostrar que nuestra panadería puede lograr lo que la gastronomía ha conseguido. Antes yo venía al Perú dos o tres veces al año por motivos familiares, pero hace dos años y medio estoy viniendo a capacitar en el arte de la panificación.

Todavía la panificación en el Perú está atrasada en comparación con los Estados Unidos y Europa, ¿cierto?

En Europa, sin contar España, que no es un referente en la panificación, la tendencia es regresar al pasado, y allí está el futuro de la panificación, es decir, volver a trabajar los panes como se hacía hace años, cien por ciento naturales, sin usar aditivos, químicos o preservantes.

Esta tendencia ya se aplica hace años en otros países.

Hace poco más de veinte años se introdujo en Estados Unidos la panadería artesanal, porque la gente estaba cansada del pan blanco, que era todo lo que se vendía. Ahora la panificación artesanal ha tomado una fuerza increíble y prácticamente ha copado el mercado, y está forzando a las grandes fábricas de pan de molde a mejorar sus productos, usar más harinas, más fibras, menos aditivos y más calidad.

¿Qué tal receptividad tienes de los panaderos peruanos en los seminarios que has dictado?

A raíz de varios seminarios me di cuenta de que había que hacer algo. Hace un tiempo me invitaron a realizar una capacitación, y los participantes estaban felices y motivados por las charlas, pero cuando hice el seguimiento,

meses después, ninguno de los participantes estaba aplicando en sus panaderías lo aprendido. Hasta cierto punto es comprensible, pero hay que arriesgar para mejorar.

¿El margen de ganancia de los panaderos no es el adecuado?

Un buen grupo de trabajadores de panaderías no tiene condiciones laborales adecuadas, porque el empresario panificador no tiene un margen que le permita ofrecer algo mejor. Si el empresario pudiera cobrar lo justo, podría ofrecer mejores condiciones a sus trabajadores. Es increíble que muchas panaderías no puedan tener trabajadores de reemplazo; la mayoría trabaja siete días a la semana.

El otro tema es que el peruano no consume mucho pan. Somos uno de los países con menor consumo de pan en la región, aunque poco a poco vamos subiendo nuestras marcas. Nosotros no comemos pan por muchas razones, pero la principal es porque el pan no es bueno.

¿Cómo mejorar esta situación?

Capacitando a los panaderos para que hagan buen pan. En los años setenta se producía un pan más rico y mejor porque tenía miga y se mantenía fresco por más tiempo. Desgraciadamente ahora los panaderos tienen que hacer un pan que pesa poco porque los precios no justifican hacer algo mejor.

¿Vas a promover la panadería artesanal en el Perú?

La idea es hacer una panadería artesanal, y si funciona la gente va a empezar a copiar, y yo encantado en capacitar al que quiera para que haga este pan. La panadería en el país no va a cambiar porque vengo yo a hacer buen pan, la panadería va a cambiar cuando la mayor parte de panaderos se decida a hacer un mejor pan. Hay que compartir el conocimiento, si no, no vale de nada.

¿Cómo encuentras al Perú para poder abrir un negocio en este momento?

Es el mejor momento. Yo tengo 37 años y nunca hemos estado como ahora, a mí me encanta cómo se encuentra el Perú. ■

