

De emprendimiento EXATEC a consolidar la alta repostería en Qro



A nueve años de su creación, Giandora cuenta ya con 75 colaboradores

16/08/2026

Eduardo Urías

Lo que comenzó como un **emprendimiento** de pequeña escala en Querétaro hoy es una empresa con **75 colaboradores**, sucursales y una visión que apunta a nuevos mercados. A nueve años de su creación, [Giandora](#) ha convertido el crecimiento en un reto permanente: **expandirse sin sacrificar la calidad que la distingue.**

Detrás de esta evolución están **Francisco González Gil**, [EXATEC](#) del [Tec en Querétaro](#) de Ingeniería en Industrias Alimentarias y **Estefanía Paniagua**, chef egresada de **Le Cordon Bleu en Madrid**, quienes han transformado un proyecto

que nació con un equipo reducido en una empresa que busca seguir creciendo de **manera estratégica**.

Para lograrlo, sus fundadores han tenido que **evolucionar** junto con la **empresa**: capacitarse en liderazgo, manejo de equipos, ventas, redes sociales y finanzas, además de **fortalecer procesos y desarrollar** al equipo que hoy **sostiene la operación**.

“Ha sido un camino de demasiados retos, la verdad no ha sido nada fácil, pero al final, wow, lo que logramos juntos y el equipo que somos”, compartió Estefanía.

*Francisco y su esposa Estefanía en las oficinas de Giandora en Querétaro.
Foto: Eduardo Urías.*



De emprender a dirigir una empresa

Para Francisco, hacer **crecer un emprendimiento** implica avanzar todos los días, incluso cuando las **metas** también cambian conforme el **proyecto crece**.

“Yo creo que es el ser persistente, el ser constante y el ser disciplinado. Todos los días hay que caminar un paso hacia tu objetivo y, al mismo tiempo, este objetivo se

va alargando; conforme vas avanzando, el objetivo va creciendo”.

Ese **crecimiento también transformó** el papel de sus fundadores. Lo que comenzó alrededor de un producto y una idea de negocio los llevó a desarrollar nuevas habilidades para **dirigir equipos, tomar decisiones y profesionalizar la operación.**

Francisco y Estefanía buscaron formación en **manejo de equipos**, estrategias de **venta en redes sociales** y finanzas, entre otras áreas, para responder a las **nuevas necesidades** de una **empresa en expansión.**

“Tienes que apoyarte en la gente, tienes que capacitar a la gente y tratar de generar un espacio donde ellos se sientan cómodos y valorados para que puedan dar lo mejor de sí”.

“Tienes que apoyarte en la gente, capacitarla y generar un espacio donde se sientan cómodos y valorados para que puedan dar lo mejor de sí” .- Francisco González.

El **crecimiento también** implicó pasar de una **operación pequeña** a una estructura capaz de responder a una demanda mayor, sin perder de vista aquello que los clientes reconocen en sus productos.

La estandarización de procesos, la capacitación y la mejora continua se volvieron parte de esa evolución. Para sus fundadores, profesionalizar la empresa no significa alejarse de su esencia, sino crear las condiciones para mantenerla mientras **Giandora** sigue creciendo.

El **EXATEC** enfatiza en una estrategia de crecimiento pero sin sacrificar la calidad, *“la calidad la tenemos establecida, no la vamos a modificar”.*

Giandora pasó de un emprendimiento universitario a una empresa con visión nacional. Foto: Eduardo Urías.



Más que un pastel: crear momentos que permanecen

Para los creadores de [Giandora](#), el valor de su trabajo tampoco termina cuando un producto sale de la tienda, con el tiempo han **descubierto que sus pasteles** forman parte de **cumpleaños, bodas, reuniones familiares** y otros momentos que permanecen en la **memoria de sus clientes**.

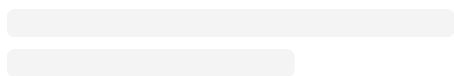
“Para mí comprar el pastel es acordarme de mi mamá...”

La experiencia llevó a **Francisco y Estefanía** a entender que detrás de cada compra existe una **historia personal**.

“Nuestra misión es estar presentes en los momentos más importantes del cliente. Queremos que sea perfecto, queremos que genere un recuerdo o un momento agradable”.



[View this post on Instagram](#)



De Querétaro hacia nuevos mercados

Después de consolidar su presencia en Querétaro, **Francisco y Estefanía** visualizan una siguiente etapa para **Giandora**: llevar su concepto a nuevos mercados y **Ciudad de México** aparece entre sus objetivos, mientras que también

analizan ciudades de **Estados Unidos como San Antonio, Houston y San Diego.**

La expansión, sin embargo, no es una **carrera por abrir sucursales**, cada nuevo paso debe mantener el control de la operación, la calidad de los productos y la experiencia que han **construido con sus clientes.**

“En este proceso de crecimiento estamos aprendiendo mucho. Tiene que ser algo que suceda como cuchillo en mantequilla, que sea muy fluido, que no ponga en riesgo lo que hemos construido e inclusive que nos ayude a perfeccionarnos todavía más”.

Francisco y Estefanía lideran Giandora una propuesta de alta repostería en Querétaro. Foto: Eduardo Urías.



Lo que comenzó como un emprendimiento con un pequeño equipo se convirtió en una empresa que hoy genera empleo, ha construido una **comunidad de clientes** y mira hacia nuevos mercados.

Para **Francisco y Estefanía**, el siguiente capítulo de **Giandora** no consiste únicamente en crecer, sino en hacerlo sin perder la esencia que los llevó a

emprender: crear productos capaces de acompañar los **momentos que las personas quieren recordar.**

“Todos los días hay que caminar un paso hacia tu objetivo y, conforme vas avanzando, el objetivo va creciendo”.

Y mientras nuevos mercados aparecen en el horizonte, aquella idea que comenzó en Querétaro continúa avanzando un paso a la vez.

SIGUE LEYENDO

