JM Miranda

La Mafia se Sienta a la Mesa

Una oferta gastronómica irrechazable

En situaciones difíciles La Mafia se crece. Y crece. La cadena de restauración italiana se ha apoyado en su obrador propio para trazar un desarrollo que camina ya por la treintena de locales, y aspira a llegar al medio centenar antes de 2015.

La Mafia está en su mejor momento". Así de rotundo se muestra Javier Floristán, director general de la cadena de restauración italiana que está superando sus previsiones en pleno parón de la economía. "La crisis afecta, pero nuestro segmento no es de los más dañados: se ha alejado algo un público más joven, pero hemos ganado paulatinamente una clientela medio-alta, más interesante, que antes gastaba 30-40 euros en comer y ahora se adapta a un tique medio de unos 18 euros como el nuestro".

El despegue de esta red aragonesa que suma ya 30 restaurantes se fecha en 2008, año en que decidió hacer un cambio de imagen –"diseñar unos restaurantes más actuales y modernos"–, amplió sensiblemente su carta –que mezcla lo italiano con cocina mediterránea, carnes y una amplia variedad de entrantes– y, lo más importante, poner en marcha un obrador propio: "Este cambio de modelo marcó la diferencia. Ahora compramos la materia prima a Italia y controlamos toda la cadena de valor, pues también distribuimos a través de una plataforma logística propia. Esto nos ha permitido aumentar la calidad manteniendo los precios", explica Floristán.

El director general de La Mafia... traduce la crisis como un momento de "grandes oportunidades". Por ejemplo, en la búsqueda de ubicaciones: "Ahora se encuentran en alquileres mucho más económicos y en emplazamientos preferentes. En algunos sitios hay rebajas de un 40% o 50%, y hemos podido renegociar entre el 80% y el 90% de los alquileres de los restaurantes ya abiertos".

Datos de la empresa
Actividad: Especializada en restauración italiana y cocina mediterránea.
Establecimientos en España: 30
Propios: 3 Franquiciados: 27
En el extranjero: 1 (Portugal)
Web: www.lamafia.es
Teléfono: 976 794 675

Condiciones económicas
Inversión inicial: 320.000 €
Canon de entrada: 24.000 €
Royalty: 5% sobre ventas
Canon de publicidad: no
Dimensión de local: 300 m²
Población mínima: 50.000 habitantes
Duración del contrato: 10 años

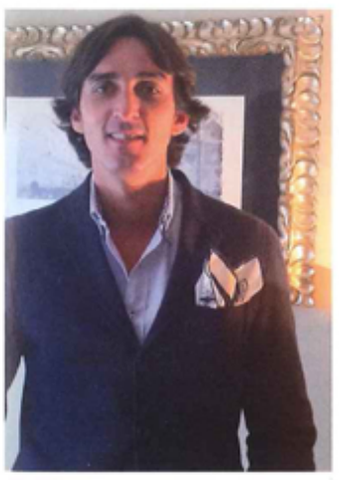
Medio centenar en 2015

No es de extrañar, pues, que la cadena esté superando las previsiones de aperturas marcadas, que sus responsables cifraron en cinco anuales, hasta llegar a los 50 establecimientos en 2015: "En 2010 ya abrimos seis, y este año prevemos acabar con 10 más, por lo que casi doblamos el plan", argumenta Javier Floristán, que añade. "En cuanto a la facturación, el año pasado crecimos un 20% y en 2011 esperamos superarlo".

Por el momento, Madrid y Andalucía resultan prioritarias en su estrategia. "Cerraremos el año con 10 locales en la comunidad madrileña: ahora tenemos cinco y cuatro firmados; en Andalucía, abrimos hace un año en Sevilla, luego en Granada y Algeciras… y el franquiciado de Sevilla va a abrir ya el segundo, y también estamos buscando nuevos locales en Granada y Málaga", explica el director general. Menor posicionamiento ha alcanzado la red en toda la cornisa cantábrica, "que esperaremos reforzar en 2012".

Para ello, piensan potenciar la figura del multifranquiciado, y buscan un perfil de asociado "empresario y dispuesto a crecer con la marca. No es preciso que esté a diario en el restaurante, pero sí que se involucre en su gestión, sobre todo de los recursos humanos [un local tipo suele emplear a 14 personas], porque el resto, marca, local llave en mano, manuales… se lo proporcionamos nosotros", remata Javier Floristán. ❑ D.A.M.

www.franquiciashoy.es/empresa/



Javier Floristán, director general de La Mafia se Sienta a la Mesa: ***"Compramos la materia prima a Italia y, gracias al obrador propio, controlamos toda la cadena de valor, lo que nos ha permitido aumentar la calidad manteniendo los precios"***