



ACOMZA, la asociación de comerciantes de muebles de Zaragoza y Aragón, a través de la Fundación aragonesa de reforestación y ecología que impulsa, celebra el 18 de marzo a las 10.30 la cuarta jornada de plantación de árboles, en Villar de los Navarros. Los voluntarios se pueden apuntar en acomza@acomza.com.



LA MAFIA ha celebrado su convención anual en Zaragoza a la que asistieron más de 50 personas entre franquiciados y personal de la central en los salones del Ópera Café. En la cita de dos días participó el fundador de la cadena de restaurantes, Javier Floristán, que presentó la nueva carta y los objetivos para 2012.

empresas

con empuje

Nuevas propuestas de La Mafia se sienta...

Una carta llena de novedades para adaptarse a los gustos de las solicitudes de clientes y franquiciados se presentó en el transcurso de la última convención anual de franquiciados y personal de La Mafia se sienta a la mesa. Entre todos los platos y postres nuevos, La Mafia se sienta a la mesa lanza una nueva carta de ginebras para introducirse sutilmente en el mundo de las copas

y poder así aportar un componente más de ocio a sus clientes después de una succulenta cena. Varias serán las nuevas pizzas, pastas y risottos que compondrán la oferta de esta franquicia durante 2012 y que se esperan tengan el mismo éxito que el que hasta ahora se ha recogido en cada uno de los locales de esta enseña.

La convención se celebró en



Javier Floristán, presidente y director general de la franquicia.

los salones de Ópera Café y en ella el gerente, Javier Floristán, hizo incapié en la necesidad de hacer frente a los tiempos de crisis con el esfuerzo de todo el grupo.

Así, temas como la mejora de la productividad, el cambio de imagen y nuevos contenidos de la intranet o las diversas propuestas en redes sociales y márketing se trataron durante las sesiones. La Mafia se sienta a la mesa cerró el año 2011 con una facturación de 17.052.000 euros, lo que supone un incremento con respecto al año anterior de un 11,3%.

HERALDO

Todas las claves, en primera persona

Cómo acertar en la elección de una **FRANQUICIA**

A través de las historias de tres franquiciados, 'Franquicias Hoy' hace un repaso de cómo elegir con éxito un negocio en franquicia, señalando cuáles son los pasos, las preguntas ineludibles y los consejos que estos emprendedores pueden aportar desde su experiencia.

Las más de mil redes de franquicia que existen en España constituyen a la vez una oportunidad y un obstáculo para todo aquel interesado en integrarse en este sector. El abanico es amplísimo y heterogéneo, y el candidato que aspire deberá analizar muy bien qué busca, qué es capaz de gestionar y de qué recursos dispone para ello. Por supuesto, el franquiciador también cuenta en la elección, por lo que dicho aspirante deberá convencerle de que cumple el perfil idóneo para formar parte de su red. Una administrativa de una multinacional, un ejecutivo del sector farmacéutico y un informático enfocado hacia la consultoría decidieron un buen día tomar la senda de la franquicia para emprender un nuevo proyecto profesional. La situación de cada uno era distinta, y aunque ninguno de los tres tenía a priori una clara vocación de empresario, las circunstancias acabaron por adentrarles en el sistema.

Así, hace un par de años, Manuel de Andrés vivió un reajuste de plantilla en la multinacional farmacéutica donde trabajaba y fue "invitado" a salir de la compañía. "Mi cuñado llevaba un año en paro y vimos que encontrar empleo era difícil, por lo que pensamos en montar un negocio". Mónica Espinosa también decidió dar un cambio a su vida: "Estaba algo cansada de mi trabajo, y decidí probar en el mundo de la empresa. No tenía experiencia, pero fui de la mano de mi marido, que sí la tenía, y conté con la asesoría de mi cuñado, que es experto en consultoría en franquicia", relata esta emprendedora, que gestiona desde hace casi 10 años una tienda KA International.

Conocimiento del sistema, autoevaluación, obtención de información y análisis constituyen, según los expertos, los cuatro pilares sobre los que debe asentarse la elección. "No todo el mundo vale para franquiciado", explica Miguel Ángel Oroquieta, subdirector de la consultora Tormo Asociados. "Por ello es imprescindible tener claro desde el principio las particularidades de las relaciones de franquicia, los derechos y las obligaciones operativas que plantea, sus inconvenientes, así como la legislación aplicable", añade.

Primer paso: ¿sirvo para franquiciado?

La franquicia permite a un emprendedor adentrarse en un negocio sin tener experiencia del sector, si bien su bagaje profesional puede ser muy aprovechable en la gestión posterior. Así, Sergio Torres decidió que, tras 10 años en el sector privado, su carrera profesional "podría desarrollarse de forma independiente, y no como asalariado de otros". Su experiencia en diversos puestos dentro del sector informático le permitió "tomar conciencia de las distintas áreas que componen una empresa, desde la producción hasta la venta y la gestión de personas, y consideraba que ésta era una buena base para poner en marcha una iniciativa propia, donde aplicar lo aprendido", explica este franquiciado de Kumon, en el sector desde 2008. "La opción de inclinarme por una franquicia me permitía aplicar este conocimiento a un negocio o un mercado en el que, no teniendo directamente la experiencia del sector, sí fueran de aplicación estas competencias profesionales", añade.

“A la hora de acertar sólo hay un camino fiable: estudiarnos muy bien a nosotros mismos, y estudiar cuidadosamente cada opción: mercado, cadena, ubicación...”, explica Miguel Ángel Oroquieta, que hace especial hincapié en la importancia de la autoevaluación personal, casi por encima de la elección de la actividad que se escoja. Al hilo de esto, el candidato a franquiciado deberá tener en cuenta si será

Su consejo

“Hacer muy bien los números –no olvidar contabilizar el pedido inicial ni la cuenta del IVA–, tener un fondo de caja, no entramparse con deudas a largo plazo, que son una lacra, hacer un buen estudio de mercado y, si tienen que hacer una obra en el local, optar por una empresa seria y comprometida, con arquitectos que no pasen ni una, porque a la larga te evita quebraderos de cabeza”.

capaz de aplicar y respetar los métodos que toda franquicia requiere. Algo que muchos empresarios y comerciantes tradicionales pueden tener problemas en asumir. Aunque la marcha del negocio vaya a ser su responsabilidad, si se prefiere gozar de una amplia autonomía en la toma de decisiones quizá la franquicia no sea la mejor opción, de ahí la importancia antes citada de conocer previamente los principales mecanismos de la fórmula.

A partir de ahí, “hay un proceso de maduración de la decisión de establecerse por cuenta propia, y a medida que esa idea crece en el interior de uno se va preguntando la forma de llevarlo a cabo”, reconoce Sergio Torres, que define esta etapa como “proceso de búsqueda de baja intensidad”, en el que comienzan casi aleatoriamente los primeros contactos con franquiciadores.

En esta fase, Manuel de Andrés acudió a Expo-franquicia para investigar algún concepto de servicios, si bien poco a poco fue decantando su preferencia hacia la hostelería –hoy gestiona una franquicia de La Mafía se Sienta a la Mesa–: “Me gusta porque soy buen cliente, disfruto igual comiéndome un *whopper* que un cocido en L’Hardy, y es que lo llevo en los genes”, relata.

Manuel de Andrés, franquiciado de La Mafía se Sienta a la Mesa

Tras muchos años como ejecutivo del sector farmacéutico, un ajuste de plantilla le señaló el camino hacia la franquicia. Con la apertura de su restaurante en Madrid cumplía el sueño de dedicarse a un sector que siempre le apasionó. Desde el principio tuvo *feeling* con la central, y asegura que su faceta de hostelero no le supone ningún esfuerzo: “No tengo tiempo para hobbies, pero mi trabajo se ha convertido en uno”.



Fotos: JM Miranda

Recomendación de la central

“Calma, tranquilidad, coherencia y confianza en la franquicia que elija y que le transmita ese crecer conjunto. Se trata de un matrimonio a largo plazo y todos los trámites deben implicar grandes dosis de sentido común y seguridad. Luego, una vez comenzado el proyecto, comunicación de ida y vuelta permanente, buscando como fin común de ambas partes la rentabilidad del negocio y la mejora constante”, Noelia Palma y Pablo Martínez del Departamento de Expansión.



De arriba a abajo: tráfico de alcohol en EEUU en los años de la Ley Seca —expuesto en el museo de Nueva York—, homenaje a campesinos muertos a manos de la mafia en Sicilia, el muro de la Masacre de San Valentín —en el museo de Las Vegas—, Los Soprano a la mesa y decorado de la franquicia 'La mafia se sienta a la mesa'.

asesinaron en 1957 a Albert Anastasia —calabrés, capo de la familia Gambino, una de las cinco más poderosas de Nueva York— o el muro en el que fueron fusilados siete enemigos de Al Capone en Chicago en la **Matanza de San Valentín** de 1929. Se profundiza además en la vida de los **grandes nombres del crimen organizado**. Joe Bonanno, Dion O'Bannion, el propio Al Capone o Charlie Lucky Luciano se acercan al visitante.

En Nueva York, el [Museo del Gánster Americano](#) ha sido restaurado en el interior del que fuese **un bar clandestino en época de la Ley Seca** y conserva muchos detalles de la mafia de la época. Por ejemplo, un cuarto secreto que comunica con la Primera Avenida en el que aparecieron dos millones de dólares en billetes fuera de curso y huesos humanos no identificados desde finales de los 40. También hay recorridos por lo que queda de Little Italy, epicentro en su día de la mafia neoyorquina, como el Umberto's Clam House (ahora Da Gennaro's), donde en 1972 **fue asesinado el capo Joe Gallo mientras celebraba su 43 cumpleaños** en familia o el Ravenite Social Club, en el 247 de Mulberry Street, donde en el FBI detuvo a John Gotti, capo de los Gambino en 1990. La editorial Lunwerk ha editado una guía por 'El Nueva York de El Padrino y otras películas de la Mafia' en la que se recogen todos estos lugares.

La historia funciona igual a miles de kilómetros de distancia, en la cuna natal de la mafia. En **Sicilia** hay recorridos que muestran desde los escenarios de 'El Padrino' hasta los de la historia de la mafia real y la lucha para combatirla. «El hecho de que se haga una ruta por los lugares de la película demuestra su importancia. Es algo poco habitual, sólo ha ocurrido con otros hitos cinematográficos como 'Sonrisas y lágrimas', que tiene también un tour en Salzburgo», dicen desde Paramount. **Incluso se comercializa amaro (típico licor italiano) con su nombre**. Al margen de la ficción, la agencia [Addiopizzo](#) propone un [recorrido turístico](#) por lugares que no pagan 'peaje mafioso': hoteles, restaurantes, sociedades de transporte... Los itinerarios incluyen **tierras liberadas y escenarios 'malditos'** como la pizzería de

Giovanni, hermano de Peppino Impastato, un joven que inventó una emisora de radio que molestaba a la 'Cosa Nostra' y fue asesinado en 1978.

En España, cadenas de restaurantes como 'La mafia se sienta a la mesa' han explotado también esa imagen corporativa. La idea surgió hace 15 años en Zaragoza tras un viaje a Italia de los fundadores. «Dieron con el libro del mismo nombre y decidieron inspirarse en él para montar un restaurante temático. Sabían que iba a ser llamativo e impactante», cuentan los responsables de marketing de la franquicia. Eso sí, siguieron una estrategia publicitaria para evitar posibles prejuicios: «Queríamos resaltar el aspecto más familiar de la mafia, de **reunión en torno a la comida**, y hemos intentado suavizar la imagen utilizando una rosa como icono o quitando el fondo negro al logotipo». El propio gerente es fan de 'El Padrino', a la que recurrió para decorar los locales, primero con fotos de la película y ahora, con actores caracterizados. Así, está **Don Vito comiendo espaguetis**, la familia a la mesa mientras las mujeres cocinan... Incluso las cuñas publicitarias utilizan música de la saga, con voces y conversaciones que te trasladan a ella.

«El cine ha dotado a la mafia de **un romanticismo que funciona**. Lo vemos con los clientes, a los que les parece atractivo comer en un restaurante así. Ya tenemos 30 locales y un posicionamiento muy bueno», explican desde la franquicia. Y es que si algo hemos visto hacer a 'La Familia' cinematográfica es disfrutar a la mesa. Asociar mafia y comida parece una apuesta segura. [Y no es la única.](#)

Follow @raquelquilez 451 followers

© 2012 Unidad Editorial Internet, S.L. » ELMUNDO.es

[ESPECIALES](#) Coordinación: Sonia Aparicio » Diseño: Salugral Adriana [Contáctenos](#) | [Política de privacidad](#)