

La Mafia se Sienta a la Mesa, hablamos con D. Pablo Martínez, Director de Expansión.

Escrito por [Portal de la Franquicia.com](#)

tamaño de la fuente


Imprimir

Email



 Me gusta

 Enviar

 A 2.301 personas les gusta esto.



La Mafia se Sienta a la Mesa es una de las principales franquicias de restauración italiana de nuestro país. Comenzaron su actividad en el año 2000 y tras dos exitosas aperturas de restaurantes propios, se decidieron a emprender el camino de la franquicia en el año 2002.

Actualmente cuentan con una treintena de establecimientos en funcionamiento en España. Desde [PortaldelaFranquicia.com](#) hemos querido conocer su realidad actual, la visión del mercado y sus proyectos más inminentes de la mano de su responsable de expansión, D. Pablo Martínez:

¿Qué destacaría de La Mafia se sienta a la mesa respecto a otras franquicias del sector?

Somos una empresa joven (en todos los sentidos) y muy dinámica, con una gran capacidad de adaptación a las nuevas situaciones. Todos aquellos que contactan con nosotros destacan que somos muy ágiles y rápidos en nuestra actuaciones.

Otros aspectos más genéricos pero muy destacables son: Reconocimiento de marca, restauración temática, calidad de producto, precio asequible, rapidez y mimo en nuestro servicio, muy buena ambientación en los locales y decoración muy cuidada y actual.



Lo interesante es preguntarle al cliente que busca en nuestra marca y al preguntárselo hemos descubierto que nuestros consumidores buscan seguridad en su consumo, y en nuestros restaurantes encuentran el producto buscado (mejorando incluso la expectativa tras el servicio) y un precio que sorprende, mejorando de nuevo dicha expectativa. A nivel económico-financiero para el franquiciado: buena rentabilidad y rápido retorno de la inversión.

¿Qué ventajas puede encontrar un emprendedor que forme parte de La Mafia respecto a que inicie su actividad de modo independiente?

Las ventajas son fundamentalmente los servicios que prestamos desde la central: Creemos y ejercitamos mucho la comunicación constante y diaria, y la practicamos. Antes de firmar con un potencial franquiciado además del asesoramiento del sector y mercado, buscamos con él/ella el local idóneo, de manera conjunta. Realizamos planes de viabilidad y balances y cuentas de explotación también de manera conjunta para entregar a la entidad financiera pertinente y obviamente para tratar de afianzar esa viabilidad del negocio en la localización escogida.

Ofrecemos cartera de entidades financieras con las que colaboramos para que se beneficien de los acuerdos que tenemos con ellas. Firmado el contrato si el franquiciado decide "olvidarse" del seguimiento de la obra, la central lidera la ejecución. Si por el contrario y como es habitual se involucra y lidera, desde la central colaboramos a diario y de la mano con el inversor. Una vez se inaugura el negocio, la teoría dice que el Franquiciado puede olvidarse de aspectos como marketing / publicidad / herramientas comerciales, producto, . . . , que la central se encargará de desarrollar, excepto de la gestión de su personal y de los pedidos y control de stock semanal. De nuevo la práctica nos dice que el gestor involucrado gestiona mejor y consigue mayores rentabilidades.

Todas las herramientas se crean por petición de los franquiciados y se ponen en común para que el resto las desarrollen. Algunas son de carácter obligatorio, otras de ámbito local. Tenemos formación y reciclaje continuado TODO el año, segmentando por categorías de trabajadores. De esta manera la formación se imparte al menos 2 veces al año PERO específica para cada puesto de trabajo. Además convenciones y jornadas de trabajo. Factor muy importante es nuestro Dpto. Área Manager que viaja TODO el año, todos los meses, por todos los locales para mejorar y revisar procesos en cada punto de venta. En conclusión comunicación constante de ida y vuelta, apoyo y asesoramiento desde el minuto 1 en el que se lanza el proyecto de una nueva franquicia.

¿Creen que es un buen momento para franquiciar?

¡Sí lo es! Actualmente y debido a la situación general, los emprendedores, que los hay y muchos, se sienten poco respaldados y apoyados por las instituciones públicas y no ven seguridad en sus proyectos, como conclusión no lo ven claro y muchos no dan el paso para emprender.

La fórmula de la franquicia, en contraposición a esa inestabilidad general, supone encontrar ese aliento necesario para no sólo desear sino desarrollar el proyecto, que si además cuenta con una historia, una experiencia, una solidez y unos números que avalan el negocio, que la central de la franquicia aporta, potencia aún más esas ganas del emprendedor que ve como puede llevar a cabo su objetivo. Lógicamente encontrarán en el camino escollos que salvar, fundamentalmente de carácter económico financiero y para eso se unen a este tipo de fórmula en el que cuentan con un equipo que asesorará en la toma de decisiones y en la ejecución final de proyecto.

¿Qué requisitos, a destacar, valoran entre sus candidatos a franquiciados para aceptarlos dentro de la red?

Emprendedor / empresario / Gestor. Queremos gente que quiera crecer con nosotros en un proyecto joven y con gente joven. Buscamos un franquiciado gestor, emprendedor y muy involucrado en todos los aspectos de su negocio, con mucha ilusión y ganas de sacar adelante su negocio.

No se necesita experiencia en el sector de la restauración ya que la operativa del negocio se lleva de manera muy sencilla. Además ponemos a su disposición CUADROS DE MANDO para aquellos empresarios que no puedan estar físicamente en sus locales y así controlar "desde casa" todos aquellos parámetros vitales del negocio.

Para facilitar esta labor de dirección se ofrece una formación inicial de gestión y posteriormente una asistencia continua, con la recepción de manuales con toda la información de la empresa, desde procedimental y de calidad, hasta de gestión financiera o imagen corporativa; todo tendente a la máxima rentabilidad desde el primer día y a la rápida recuperación de la inversión.

En cualquier caso desde la Central de LA MAFIA y desde el primer contacto que tenemos con el candidato, hacemos la siguiente declaración de intenciones: "Contamos con una marca cada vez más consolidada en el mercado, además con un producto de calidad a muy buen precio y estimamos que ése es el 50% del éxito del negocio, el otro 50% tenemos claro que se debe a la GESTIÓN y a RRHH que deben ser tarea del nuevo gerente. Nosotros podemos ayudar, formar, apoyar, aconsejar y visitar tantas veces como sea necesario cada una de las franquicias, pero el día a día depende de este gestor, en saber transmitir a su equipo las directrices de la franquicia y en sus dotes de liderazgo, dirección y gestión óptima."

Al final, nosotros como propietarios de la marca elegimos a nuestros socios de acuerdo con sus cualidades personales y profesionales, y pensando que se van a adecuar a este sistema. Ellos nos elijen en primera instancia, pero nosotros debemos elegirlos a ellos también, se trata de un matrimonio a largo plazo.

¿Qué expectativas tienen en la expansión de su red en los próximos meses?

Muy buenas. Al final de año tenemos previsto haber aperturado 12 nuevos establecimientos, 1 por cada mes. Ya se han abierto 3 (Elche, Alcázar de San Juan y calle Imperial en Madrid), este verano-otoño tenemos 6 más (2 en Madrid, Bilbao, Almería, Jerez y Jaén) y acabaremos el último trimestre con 3 más (Lleida, Vitoria y Málaga), y puede que alguna sorpresa añadida.

El objetivo de empresa pasa por consolidarnos, seguir nuestra expansión en regiones con menor presencia y empezar a sembrar semillas para dar el salto fuera de España. Ya son varios los contactos establecidos en Europa y Sudamérica, pero tenemos muy claro que ese salto pasa por estar muy establecidos a nivel nacional y con los procesos absolutamente automatizados. Ese momento, que calculamos será al mismo tiempo que alcancemos los 50 establecimientos, marcará una línea y un posicionamiento, pasando de ser una Marca más en el mercado a una Lovemark.



Gánsters con mucha **pasta**, irresistible...

Auténticos platos de pasta italiana se pueden disfrutar ya en un local de película en Licenciado Poza-57. 'El Padrino' ya está a la mesa, ¿acompaña a 'La Familia'? TEXTO B. Astigarraga



Más de una veintena de tipos de pasta completan una carta de cocina italiana y mediterránea

LA figura de Don Vito Corleone preside el restaurante italiano La Mafia se sienta a la mesa, un local recién inaugurado en la calle Licenciado Poza-57 de Bilbao. Un restaurante temático cuyo particular nombre no deja lugar a dudas y donde los personajes de *El Padrino*—la famosa novela de Mario Puzo, llevada al cine por Martin Scorsese—son los protagonistas de paredes y mobiliario. Un espacio exquisitamente ambientado para disfrutar de un buen plato italiano con *La Familia* o entre amistades cómplices.

Michael y Vito Corleone, Salvatore Tesio, Tom Hagen, Johnny Fontane, Don Tommagino, iconos de La Mafia, guardan la espalda de los comensales con sus nombres grabados en los respaldos de las sillas. La rosa roja sobre la mesa, los secretos susurrados en imágenes mudas y una cálida iluminación se combinan para recrear un ambiente de culto a este clásico del cine de gánsters.

Pero quienes realmente se sientan a la mesa son los comensales, y para ellos este establecimiento tiene "una oferta que no podrán rechazar". Manteniendo la esencia de la cocina italiana, con sus famosas pastas *al dente* y pizzas, La Mafia incluye en su carta los platos más mediterráneos. Antipastí, insalate, crêpe, lasagna, grati-



A diferencia de otros locales de esta franquicia, que cuenta con más de 50 restaurantes por todo el Estado, La Mafia de Bilbao cuenta con una terraza cubierta con dos ambientes. FOTO J. SAMPEDRO



Platos abundantes para compartir en complicidad, o bien minirraciones para una comida rápida

nati, risotto, calzone, carnes, frutti di mare, dolce, gelato y vinos conforman una carta en la que se combinan una veintena de variados tipos de pastas servidas en abundantes platos ideales para compartir. "Hemos combinado la esencia de la comida italiana con la mediterránea, porque no podemos olvidar que estamos en una zona entre mar y monte, por lo que hemos incluido pescados y gran variedad de hortalizas, señala Mario Casaled, administrador de La Mafia en Bilbao.

"Al bilbaíno le gusta salir, comer, ptear y, además, esta es una zona de mucho trabajador de oficina, por lo que decidimos incluir una novedad respecto a otros locales de La Mafia instalando una terraza cubierta con dos espacios, uno con mesas altas y corridas para comer de pie, y otro con sofás para tomar café o copa larga cómodamente y sin prisa".

Porque para La Mafia la familia es lo primero, cuenta con el menú infantil *Picollino* por 8,50 euros. También sirven minirraciones y pinchos de pasta para quienes tienen poco tiempo en horario de trabajo. "Pinchos elaborados con nuestra especialidad, la cocina italo-mediterránea", que "nos consta gusta mucho a los vascos, tanto a niños como a mayores".



Una oferta que no podrá rechazar...

La Mafia
SE SIENTA A LA MESA

NUEVA APERTURA

C/ Licenciado Poza, 57 bajo izda.
Tlfn: 944 27 88 34 - bilbao@lamafia.es