

“El 60% del crecimiento de ‘La Mafia’ llega a través de multifranquiciados”

LOLI REQUELME DIRECTORA GENERAL DE LA MAFIA SE SIENTA A LA MESA

A punto de cumplir sus primeros 25 años de vida, La Mafia se sienta a la mesa se ha convertido en uno de los referentes en gastronomía italiana en España. Con su Directora General, Loli Requelme, hablamos de la filosofía y el crecimiento del grupo.

¿Cuáles fueron los orígenes del grupo?

La Mafia se sienta a la mesa nació en el año 2000 en Zaragoza, y lo hizo de la mano de Javier Floristán, quien tras leer el libro sobre gastronomía italiana “La Mafia se sienta a la mesa”, decidió visitar Italia y trasladar lo que vio a un primer restaurante. Desde entonces, el recorrido de la empresa ha sido intenso, con un crecimiento sostenido que le ha permitido superar dos crisis como las de 2008 y la que causó la pandemia en 2020.

Pero no son un restaurante italiano más...

No. Gran parte del secreto del éxito del grupo La Mafia se sienta a la mesa radica precisamente en la voluntad de no serlo. Apostamos por una carta basada en la cocina italo-mediterránea donde quien lo dese puede

encontrar pizzas y pasta, pero también otros platos que proceden de la riqueza de la gastronomía italiana y del toque local. Para que se haga una idea, cada año cambiamos entre el 20 y el 25% de los platos de la carta para evolucionar y sorprender al cliente. Además, acompañamos todo eso de un ambiente acogedor y un ticket medio que, gracias a nuestras economías de escala, se sitúa en torno a los 25 euros.

¿Cuántos restaurantes componen el grupo?

Entre los que tenemos abiertos y los que están por abrir, tenemos ya 121 restaurantes repartidos entre España, Andorra y Portugal. Los hay propios y también franquiciados, un modelo que nos ha permitido crecer en estos años a pesar de las dificultades que hay para obtener licencias en las zonas premium que buscamos.

¿Qué ofrece La Mafia al franquiciado?

Para empezar, un modelo de negocio que funciona y que tiene casi 25 años a sus espaldas. Parte del éxito de ese modelo es nuestro

La Mafia se sienta a la mesa cuenta ya con 121 restaurantes repartidos entre España, Portugal y Andorra



obrador de Zaragoza, 14000 metros cuadrados en los que desarrollamos los platos de la carta y cuidamos al detalle la calidad de todo lo que hacemos. Es un activo importante que mostramos a todos nuestros franquiciados incluso antes de que firmen con nosotros.

¿Se dirigen a un perfil concreto de franquiciado?

Buscamos un empresario que sea gestor, porque este es un negocio en el que hay que trabajar. El modelo funciona muy bien, pero es necesario que el inversor se implique. La experiencia nos dice que lo hacen y que obtienen rendimiento, puesto que alrededor del 60% de nuestro crecimiento llega a través de multifranquiciados.

¿Cuáles son los retos de futuro del grupo?

A principios de año nos marcamos cerrar 2024 con 120 unidades, algo que hemos logrado ya. El reto es alcanzar los 200 restaurantes en un plazo de tres años. Paralelamente, seguiremos invirtiendo en áreas como la digitalización de nuestros procesos, que permiten ya al franquiciado conocer desde su móvil cómo va el negocio o lo que se dice de él en las redes sociales.

