



Revista: RRR

Edición: número 115 / marzo, 2008

Sección: Sectores

Páginas: 40 – 44



Los restaurantes Crapa Pelata transmiten toda calidez y elegancia; muchos de ellos abren sólo por la noche

CRAPA PELATA, calidad de servicio, gestión y producto en una enseña cuya oferta gira en torno a la pizza

Con la previsión de contar con 17 establecimientos en nuestro país este verano, el concepto Crapa Pelata se está haciendo un hueco en nuestro país ofreciendo un producto original y de alta calidad y una gestión moderna enmarcada dentro del sistema de la franquicia. El primer local se inauguró en Valencia en el año 2000 y actualmente están en marcha diversos proyectos en Madrid y las islas desde donde se empezará la expansión nacional.

Texto: Ana Turón

Fotos: Crapa Pelata

El concepto Crapa Pelata nació en el año 2000 en Valencia con el objetivo de ofrecer calidad a partir de un producto básico que es la

pizza. Según observa **Andrea Minotto**, creador y director de Expansión de Crapa Pelata, “en el sector de las pizzerías se dan los dos extremos; por un lado están los pequeños restaurantes de autor, en los que se ofrece calidad pero no son susceptibles de ser reproducidos porque su éxito es absolutamente

dependiente de la figura de un cocinero que, en la mayoría de casos es el propietario del establecimiento; y por otro tenemos las grandes cadenas que muchas veces se alejan bastante del concepto de calidad”. A partir de esta premisa, Minotto pensó en un concepto que surge como rebeldía ante este

Datos de la franquicia

| | |
|--|---|
| • Llave en mano | |
| Local + <i>delivery</i> | 160.000 euros |
| <i>Delivery</i> + pequeño local | 100.000 euros |
| Sólo <i>delivery</i> | 70.000 euros |
| • Existencias iniciales | 10.000 / 15.000 euros |
| • Derecho de entrada..... | 20.000 euros |
| • Royalti mensual | 4% (sobre ventas brutas) |
| • Canon de publicidad | 3% (sobre ventas brutas) |
| • Duración del contrato | 5 + 5 años |
| • Dimensión mínima del local | 85 m ² |
| • Rentabilidad sobre la inversión..... | dos años |
| • Ubicación | se estudia cada caso |
| | para dar zonas de influencia y exclusividad |
| • Zona | Levante y Madrid |

El Plan de expansión contempla tener abiertos 17 locales este verano, sobre todo en Valencia y área metropolitana

dualismo ofreciendo calidad y mimo en la cocina, a la vez que una gestión desde la óptica empresarial que nada tiene que envidiar a una gran cadena.

En cuanto al nombre, Crapa Pelata, significa en milanés ‘cabeza pelada’ “que –como comenta **Rebeca Establés**, socia de Minotto– es lo que es su creador: calvo”.

Gestación italiana, ‘parto’ español

Aunque el primer restaurante de Crapa Pelata fue inaugurado en el año 2000 en nuestro país, su creador llevaba tiempo desarrollando el concepto en su país natal, Italia. Minotto quiso crear un concepto de negocio y la idea de que fuese un restaurante es consecuencia de una de sus grandes pasiones que es la cocina, no a su experiencia en el sector ya que su trayectoria profesional anterior está ligada a

la gran distribución.

Así pues, el primer Crapa Pelata nació con la intención de cubrir un hueco en el mercado y la expansión posterior mediante el sistema de franquicia fue una consecuencia natural del proyecto. “Además –comenta Establés– la franquicia nació gracias a las peticiones de los clientes que querían convertirse en franquiciados. Todos los franquiciados actuales han sido en primer lugar clientes del negocio y entusiastas del producto”.

En 2004 se inauguró el primer establecimiento franquiciado de la marca. Actualmente la cadena cuenta con siete locales operativos: uno en propiedad, cuatro franquiciados y dos en los que la central de Crapa Pelata participa directamente en la sociedad franquiciada. Las previsiones del Plan de expansión contemplan además tener abiertos 17 locales este verano, tomando como primera zona de expansión el área metropolitana de Valencia, para seguir por Madrid y las islas, donde están ya en marcha diversos proyectos.

“Calidad, calidad y calidad”

Al ser preguntados por la filosofía de empresa, los responsables del concepto aseguran que “calidad, calidad y calidad

entendida en su concepto más amplio: producto, servicio y gestión". En cuanto a la estrategia para mantener esta calidad Rebeca Establés comenta que la clave respecto al servicio está en la innovación continua y la atención constante hacia los detalles "y en cuanto al franquiciado la calidad se demuestra con un trato personalizado y un esfuerzo diario por mejorar el nivel de gestión del concepto".

El servicio de Crapa Pelata es además más amplio respecto a que cubre tanto la demanda del restaurante como la del domicilio "lo cual permite una mayor penetración y posicionamiento en el mercado"; y ágil en cuanto al tiempo de preparación de las pizzas y a la manera de prepararlas: "servidas ya cortadas en tablas de madera y sobre papel alimenticio listas para comer con las manos".

Pizzas de autor

El hecho de que las pizzas que se sirven en los locales Crapa Pelata sean ovaladas y estén cortadas y listas para comer no sería un valor añadido si no fuese porque están elaboradas con productos de alta calidad traídos todos desde Italia, "desde la rúcula hasta la harina de la masa". La carta del concepto ofrece más de cien tipos diferentes de pizzas, tanto saladas como dulces y, según Establés, "la clave está en utilizar productos italianos de primera calidad... esto supone un coste de materia prima más elevado pero los

resultados son óptimos. De cara a los franquiciados es además importante destacar la sencillez de la preparación y la homologación de los procesos".

Además de la calidad e 'italianidad' de los productos, cabe destacar la originalidad de sabores y mezclas... de ahí el considerar estas elaboraciones como pizzas de autor. Según los responsables de la firma, una de las especialidades que más éxito tienen son la pizza de *Gorgonzola con crema de calabaza y parmigiano* y la de *Ricotta, york y tomate seco*. De entre las dulces tienen mucha aceptación cualquiera de las elaboradas con *Nutella*.

De gran ayuda para los locales Crapa Pelata es el obrador central en Albalat de

La enseña cuenta con un obrador central donde se elabora la masa de las pizzas que se sirven en los locales de la cadena

Sorells (cerca de Valencia) donde una persona se dedica en exclusiva a la elaboración de la masa de todas las pizzas que se sirven en los establecimientos. La distribución de la misma se realiza a través de una empresa de logística externa "aunque no descartamos en un futuro cercano, 'internalizar' esta fase del proceso como parte del control de calidad".

Aunque está claro que la oferta de

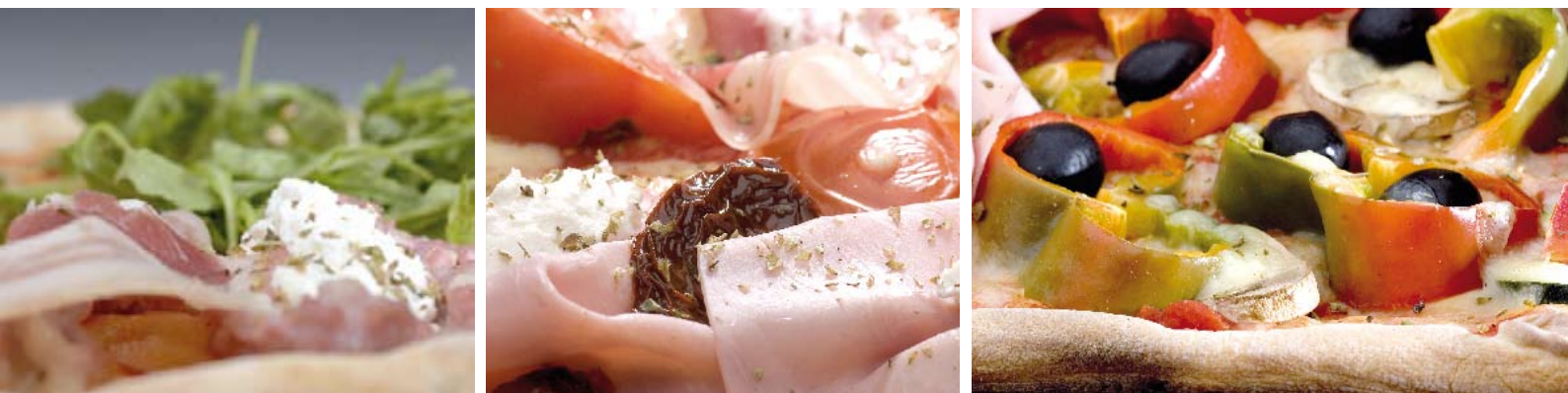
este concepto es monoproducto, todos los establecimientos de la firma ofrecen, aunque marginalmente, ensaladas y otros platos sencillos.

Tres tipos de locales

Los locales de la cadena responden todos a una misma imagen de calidez y elegancia aunque cada uno de ellos tiene particularidades propias. En principio todos los establecimientos responden a una triple clasificación: por un lado está el restaurante con servicio a domicilio y también recogida en el establecimiento; por otro los locales *delivery*, con servicio a domicilio y recogida; y por último el llamado modelo '*delivery + pequeño local*' que cuenta con una pequeña sala y unas pocas mesas para comer allí la pizza. Muchos de los locales abren sólo por la noche.

Tal como comentan los responsables del concepto, el perfil medio de los clientes responde a "personas de clase media y media-alta; entre los 25 y los 45 años; y gente deportista y sana". El ticket medio oscila entre los 12 y los 16 euros.

En cuanto al personal, trabajan de promedio en cada establecimiento unos diez empleados (de dos a cuatro personas a tiempo completo) y todos ellos reciben una completa formación tanto práctica, como teórica y continua (una vez están ya trabajando en los locales). La formación inicial se imparte en el local piloto de Valencia (Artes Gráficas, 34) y el resto en los ditintos



Las pizzas de Crapa Pelata son grandes y ovaladas y se sirven en tablas de madera cortadas y listas para comer

establecimientos. La duración de la formación depende del tipo de trabajo a desarrollar.

La franquicia

Tal como comenta Rebeca Establés “una franquicia nace como consecuencia de la unión entre una persona que tiene una buena idea de negocio, que funciona y que puede ser reproducida; y otra que puede no tener la idea pero sí los medios para ponerla en práctica”.

Así pues Crapa Pelata pide a sus franquiciados entusiasmo por el producto (básico para no desvirtuar en el tiempo la idea) y fidelidad a la franquicia “en una franquicia todos debemos remar en el mismo sentido... desde la central escuchamos y tenemos en cuenta las ideas y propuestas de todos los franquiciados, pero

cualquier iniciativa debe ser tomada por y desde la central, nunca de forma independiente. Pedimos además a nuestros franquiciados un mínimo de dedicación; no es necesario que estén constantemente en sus locales pero no hay que dejar jamás incontrolado el negocio. La experiencia nos dice que aquellos franquiciados que se han preocupado por su local han tenido mejores resultados que los que del negocio sólo han querido conocer los números finales”.

Por su parte, Crapa Pelata tiene como filosofía “cuidar del franquiciado atendiendo todas sus necesidades, ofreciéndoles una garantía de calidad de producto e innovación constante a todos los niveles”.

www.crapapelata.com



Andrea Minotto, creador de Crapa Pelata