

Nascut a Alcoba de la Ribera, província de Lleó, en Mateo Ferrero Martínez va expandir el seu negoci de restauració per Catalunya i està content de com li han anat les coses: **“Va ser acabar els estudis i introduir-me en el món empresarial conscient dels sacrificis que això comportava, no solament per a mi sinó també per a la meva esposa Belén, que va deixar una feina fixa a Bilbao per començar de nou i col·laborar a tirar endavant la meva idea.”** I aquesta era la següent: **“Som una empresa franquiciadora de tavernes de txikiteo i tapeo. Ens basem en la gastronomia basca i del nord i sobretot en les grans barres amb més de 300 varietats de tapes diferents, que el client es pot anar servint al seu gust.”**

Arribar a tenir establiments a tot l'Estat espanyol i ben aviat a diversos països europeus és, tanmateix, fruit d'una experiència de molts anys en el sector: **“És impossible triomfar en el món de la franquícia sense una base sòlida i menys en un camp com és el de l'hostaleria, però jo ja portava temps en establiments d'aquest tipus i pensava en l'expansió. La primera idea era la de muntar els meus propis establiments, però em vaig adonar que era necessari estar al capdavant de tots i que jo sol no podria fer-ho.”** Després d'informar-se sobre el món de la franquícia, en aquells moments encara no tan en voga com en l'actualitat, i de contactar amb el seu soci actual, l'empresa va començar a prendre forma: **“Havia tingut un professor que n'era molt partidari, que assegurava que comprar a l'engròs era un avantatge important i que aquest seria el sistema del futur. El meu soci, Germán Funes i jo vam estudiar amb deteniment les tavernes que jo ja tenia aleshores, vam veure que la idea tenia sortida i ens vam presentar a la fira de franquícies de Barcelona.”** Així va néixer Lizarrán, un nom que significa bosc de freixes en euskera i que va sorgir una mica fruit de la casualitat: **“El nom del meu primer establiment era Izarra i el vaig voler registrar, però em van dir que ja ho estava. Per això vam optar per afegir una lletra al davant i una al darrere i donar-li un altre significat.”**

Contractar una franquícia suposa per a una persona embarcar-se en una inversió important que no tothom es pot permetre i que, per tant, demana un assessorament adequat: **“Normalment l'escull més gran amb què topen els interessats és l'econòmic, perquè la filosofia del sistema els captiva ràpidament, en aquest sentit ho tenen molt clar sempre.”** Qualsevol qüestió ha de quedar ben lligada des del començament: **“No hi ha una normativa específica en aquest aspecte, però penso que les lleis comercials i civils contempnen suficientment el règim que nosaltres proposem. Es tracta d'un contracte bilateral blindat, que no es pot rescindir només perquè ho demani una de les parts.”** I és que és un perill que un franquiciat vulgui volar per compte propi: **“És evident que nosaltres els hem venut una idea i n'hem de treure un benefici a més del que en treuen ells.”** Però per la manera com funcionen els diversos establiments de la cadena estem convençuts que en Mateo ha sabut en tot moments liderar el projecte: **“La gent confia en la persona que té al capdavant i jo sempre dono la cara, penso que el que es pot resoldre cara a cara no s'ha de fer amb una telefonada. Sempre he dit que l'empresari es pot quedar al despatx i esperar que li portin un got d'aigua o baixar a la font a buscar-se-la ell mateix. Jo sóc d'aquests**

**darrers.”** És per aquesta raó que a qualsevol hora ens podem trobar el nostre protagonista en alguna de les seves tavernes: **“Vull seguir sentint els problemes que poden sortir amb el dia a dia. Si un producte no funciona o no agrada el primer que ho detecto sóc jo, m'agrada parlar amb els clients i que em coneguin. Crec que no s'ha de perdre el contacte diari, que és on neix tot el que representa aquesta empresa.”**

Proporcionar un ambient agradable i un lloc de reunió, convertir la gastronomia en un acte social són elements fonamentals en la idea que defensa aquest jove lleonès: **“Hem tingut molt d'èxit en ciutats mitjanes i estic molt satisfet de veure com els botiguers dels establiments propers al nostre hi vénen, o com els de l'equip de futbol local s'hi reuneixen després de l'entrenament. És l'ambient que es crea el que exportem en certa manera.”** I afegeix: **“La gastronomia es basa no tan sols en la necessitat biològica de menjar, sinó també en el gaudi que s'hi pot trobar. Tanmateix, és molt diferent la franja dels migdies que la dels vespres. Al migdia som una mica un establiment de menjar ràpid camuflat, la gent es pren unes quantes tapes i se'n torna a treballar. En canvi a la nit els clients vénen a relaxar-se, prenen les seves copes i fan desaparèixer a l'instant el botifarró que acaba de sortir de la cuina.”** La clau de l'èxit de Lizarrán és, entre altres coses, l'oferta de productes de gran qualitat que agraden a tot tipus de públic: **“Tenim una central de compres perquè d'aquesta forma assegurem la qualitat a totes les nostres tavernes. Porto l'embotit i formatges de diversos tipus de la meva terra i venem als establiments els productes ja elaborats o que amb molt poca elaboració ja es poden servir.”** Sentir parlar el nostre personatge fa sense cap mena de dubte que s'obri la gana: **“Des de l'any 1988, quan vaig començar, la tapa que té més èxit i que continua presidint el rànquing és la txaka de cranc, i en segon lloc segueix fent-se festa a la barra quan surt un plat de chistorra.”** Però és que aquesta “petita cuina” és realment mengívola: **“Fem tapes de truites de tota mena, ous ferrats de guatlla amb pebrots de piquillo, hamburgueses petites, minipizzes i arribem a una varietat de 300 opcions diferents.”**

Establiments com els d'en Mateo Ferrero han donat a conèixer molts elements de la cultura i la gastronomia del nord: **“Hem introduït productes com la cecina, que és molt estimat a Lleó i que aquí ni es coneixia, i des de fa uns anys es poden trobar gots de txikito als supermercats. Penso que els catalans i, sobretot els més joves, estan molt interessats en totes aquestes coses que cada dia van aprenent.”** La idea de servir-se un mateix i de fer recompte dels escuradents a l'hora de pagar ha tingut l'èxit esperat: **“He adaptat un sistema que es fa servir molt al nord i que hi havia gent que em deia que no aconseguiria imposar a Catalunya. Esperar que el cambrer et serveixi les tapes d'una a una pot arribar a fer sentir violent el client, i en canvi d'aquesta manera li donem llibertat. He trencat aquesta barrera i si algun escuradent va a parar a terra, ja el tens compensat.”** No té cap mena de dubte que començar al nostre país va ser un encert: **“Segurament en un altre lloc no hagués començat amb la mateixa força, per població i pel seu cosmopolitisme. Crec que no em vaig equivocar.”**



**“Les franquícies no tenen una normativa específica, però penso que les lleis comercials i civils contemplem suficientment el règim que nosaltres proposem”**

**Mateo Ferrero** - Sitges (Garraf)