

**FERMÍ GALLART**

Responsable de Margenneto.com

# "La gestión económico-financiera es muy importante para la supervivencia de las empresas"

**Margenneto.com es una empresa dedicada a la prestación de servicios externos de dirección financiera fundada en el año 2001 por Fermí Gallart i Sullá. Hemos hablado con este economista para que nos cuente cuál es la labor de la firma.**

**¿Cuál es la estructura de Margenneto.com?**

Tenemos una estructura de reducida dimensión y low cost, lo que nos ofrece un plus en flexibilidad y eficiencia para adaptarnos a las necesidades del cliente. Coordinamos a profesionales externos que se asignan a los encargos de los clientes en función del tiempo de cada operación y que responden al perfil de un financiero usuario de TIC (ordenador portátil con ofimática y comunicaciones móviles), puesto que nuestra operativa se basa en Internet y en visitas a clientes.

**¿Cuál es el portafolio de la empresa?**

Como argumento de venta rápido, solemos decir que ofrecemos servicios de dirección financiera externa por horas, y así es en los servicios presenciales, aunque se trate de paquetes de horas con la periodicidad que se acuerde en función de los requerimientos del cliente. Si hablamos de servicios a distancia, lo más frecuente es realizar trabajos o estudios concretos (planes de negocio en su parte eco-

## **La empresa forma parte de la Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció**

nómica y financiera) o encargos más complejos (planificación y análisis de una empresa) que se desarrollan con visitas puntuales y trabajo a distancia.

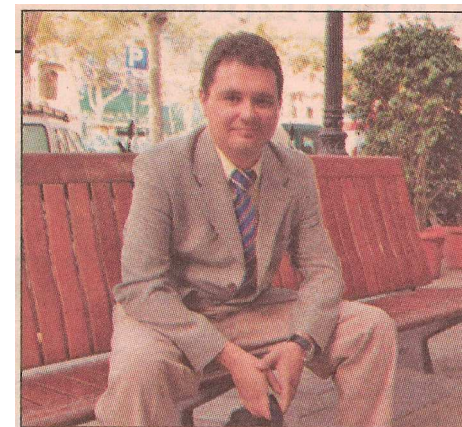
Nuestros servicios Son los propios de una dirección financiera, especialmente en los campos de planificación y análisis económico y financiero que desembocan en una mejora de la gestión de la empresa. Además, contamos con acuerdos con firmas especializadas si surgen problemas que se escapen al ámbito económico-financiero para aportar directivos especializados que implementen las correcciones necesarias.

**¿Qué distingue a Margenneto.com de sus competidores?**

Varios aspectos. En primer lugar, facilitamos a nuestros clientes que tengan el valor añadido de la función de la dirección financiera a un coste más asumible, ya que realizamos sólo las tareas que sean precisas y los servicios a distancia son más económicos que los presenciales. Sin embargo, uno de los elementos diferenciales de nuestra oferta es la personalización de los servicios a las necesidades concretas del cliente, lo que redundará en una mayor eficiencia y eficacia. Además, el cliente siempre trata con el mismo profesional, lo que agiliza el conocimiento de cada operación que llevamos a cabo.

**¿A qué perfil responden sus clientes?**

Por regla general, nos dirigimos a pymes con un nivel de facturación máximo de 12 millones de euros, ya sean de carácter familiar o profesionalizadas. Otro tipo de clientes son las microempresas, que requieren un servicio puntual que se centra en es-



tudios de planes económicos y financieros con vistas a montar un negocio o a pedir financiación. Todos ellos son conscientes que una correcta gestión económico-financiera es muy importante para la supervivencia de la empresa, tanto en momentos de crisis como de expansión.

**¿Cuáles son sus proyectos de futuro?**

Queremos crecer ordenadamente, de modo que podamos mantener nuestros niveles de rentabilidad y un servicio óptimo para nuestros clientes, por lo que preferimos no aceptar un nuevo contrato antes que dar un mal servicio. Pensamos que las empresas son receptivas a la contratación de este tipo de servicios externos, por lo que potenciaremos tanto los productos a distancia como los presenciales. A nivel geográfico, queremos aumentar nuestra base de clientes del arco mediterráneo y ofrecer servicios presenciales hacia el centro de la península primero (Lleida y Zaragoza) ya Madrid y el resto de grandes capitales, después.

**MÁS INFORMACIÓN**

[www.margenneto.com](http://www.margenneto.com)

