

## **PLAN DE EXPANSIÓN**

### **Creación de una red de 30 oficinas**

- **Motivación:** después de muchos años de experiencia en el mundo de la banca y las finanzas y con infinidad de tareas realizada en la banca doméstica, banca de empresas, mercados de capitales, en aspectos administrativos, comerciales, técnicos, de intermediación, de operaciones singulares, etc., decidí, hace ya más de 10 años, encaminar mi actividad hacia el asesoramiento y la gestión de pequeñas empresas. Debo confesar que ha sido la decisión más acertada de mi, ya dilatada, carrera profesional. Durante esta etapa he tenido la oportunidad de plasmar un estilo propio en la gestión y en la comercialización de los servicios que ofrecemos, aportando a nuestro trabajo una gran dosis de cariño que se ha traducido en tratar a nuestros clientes con cordialidad y espíritu docente, factor que siempre han agradecido. Todo ello tiene su reflejo en la actual situación de nuestra empresa:

- 2 oficinas en Barcelona y 1 en Madrid
- 100 clientes
- 5 empleados

- **Expansión:** Pero no es suficiente, creemos que esto no se acaba aquí, podemos cubrir un hueco de mercado que puede suponer un importante salto adelante de nuestra marca en el mercado español. Para ello deseamos abrir, en un plazo de 5/7 años, 30 oficinas por todo el territorio nacional, donde se ponga en funcionamiento nuestro modelo de gestión:

#### **LOW COST - HIGH SERVICE**



- **Servicios:**
  - **Esenciales:** Contabilidad, fiscalidad, gestión laboral, Registro Mercantil, todo ello amparado en el asesoramiento personalizado a cada cliente.
  - **Accesorios:** Seguros, riesgos laborales, LPD, D.G. de Tráfico, etc. Estos dependerán de la capacidad de cada oficina, sin demasiado interés más que la atención al cliente.
- **Organización:**
  - Red de oficinas con la dirección de una persona con capacidad comercial y conocimientos de contabilidad.
  - Gestión contable, fiscal, laboral y registro mercantil centralizado en nuestra sede social.

- Grupo de personas que atenderán las puntas de trabajo de cada oficina, contemplándose una persona por cada 4 oficinas, que rotará en función de solicitudes y necesidades
  - Oficinas de 50 m2 en áreas de intenso flujo peatonal y alta densidad de población.
  - La organización telemática y la centralización de tareas son un factor decisivo para la obtención de rentabilidad adecuada. Nuestros permisos para trabajar con la administración pública, **AEAT, Seguridad Social y Registros Mercantiles**, así lo constatan.
  - **Estamos inscritos en el registro de franquiciadores con nuestra marca GARMANDE & ASOCIADOS, faceta que desarrollamos en paralelo dentro del proyecto de expansión.**
- **Mercado:** pequeña empresa, micro empresa, profesionales y emprendedores de toda índole y actividad, cuya captación tendrá dos vías fundamentales: la acción comercial directa en la zona de influencia y las relaciones/acciones personales.
- **Conclusiones:**
- Creación de 40 puestos de trabajo estables en un sector en expansión y muy necesario en función de la dinámica económica vigente.
  - Sistema de trabajo contrastado, que ya está funcionando perfectamente
  - Estamos hablando de un proyecto que nace de la vocación empresarial y no de la especulación a corto plazo, repitiendo el modelo original y el estilo de gestión, se puede repetir innumerables veces.

Manuel Candelario García

