

# Lalín despunta en vending industrial

La empresa GSI, líder en el sector de suministro de máquinas expendedoras de material de trabajo, continúa su expansión en **Portugal**, donde ya cubre el 60 % de la geografía lusa

## Rocío Ramos

La empresa lalinense GSI, ubicada en el polígono Lalín 2000, es líder en *vending* industrial suministrando a las industrias máquinas expendedoras que sirven todo tipo de equipos de protección individual y un amplio abanico de productos que abarcan desde discos a adhesivos o tornillería, entre otras muchas referencias. Ubicada en el polígono Lalín 2000, cuenta con 21 años de experiencia en ferretería industrial, protección laboral y *vending* industrial. Ofrece a sus clientes un servicio integral, tanto en ventas como en soluciones que le aporten negocio a través de la gestión. La firma, que cerró el pasado año con una facturación de 11,8 millones de euros, dispone de más de 18.000 referencias en *stock* para su entrega inmediata. Apuesta por la modernización de sus sistemas de distribución y gestión y la innovación al servicio de la calidad con mejoras en el sistema de planificación de recursos empresariales y la implantación de *software* de gestión de almacenes.

En el año 2013 implementaron en sus instalaciones una serie de tecnologías dirigidas a mejorar la cadena logística acercando los productos al punto de consumo. De ahí nació su primer proyecto *vending* industrial y hoy, la empresa lalinense es líder en este sector con más de 6.000 personas usuarias y



La firma cuenta con un equipo humano de cerca de medio centenar de personas a disposición del cliente. | MIGUEL SOUTO

más de 30 implantaciones en el noroeste peninsular. Tras esas actuaciones que supusieron una mejora en sus almacenes con la instalación, sobre todo, de herramientas de control, ahora trabajan en una segunda fase que tiene como objetivo un cambio integral que incrementará la eficiencia y la competitividad de la empresa en el mercado.

A este proyecto, que supondrá un paso más con la implantación de nuevas herramientas tecnológicas que mejorarán aún más las áreas de logística, comercial y de operaciones, está destinada una inversión superior a los 200.000 euros.

En *vending* industrial, GSI aporta proyectos personalizados a cada empresa, según sus necesidades. Se adaptan al volumen y los productos de compra de cada uno de sus clientes. Ofrecen diferentes tipos y tamaños de máquinas y sus productos están disponibles las 24 horas, los siete días de la semana.

Con un equipo humano de cerca de medio centenar de personas, GSI cuenta con puntos de venta directa en Lalín y en Santiago de Compostela. La firma tiene filiales en Oporto y en la francesa de Hendaia. Argimiro Fernández Janeiro, gerente del Grupo GSI, destaca: «Es-

támonos consolidando no mercado portugués, onde a expansión está indo a un ritmo moi bo e temos presenza en máis do 60 % da xeografía portuguesa». Fernández subraya el capital humano de la empresa lalinense como «un dos nosos principais valores» con cerca de 50 personas.

El *vending* industrial proporciona a las empresas una serie de ventajas. Por un lado, apuntan desde la firma lalinense, ofrece una gestión integral que cuenta con un único sistema en el que todo está controlado, informatizado y a disposición del cliente en todo momento de una

forma sencilla y cómoda. Esta opción permite ahorrar costes y gestión. Desde GSI cifran en hasta un 60 % de ahorro en gestión por parte de las empresas, ya que los consumibles están en su depósito hasta que se usan, lo que permite que dejen de tener *stock* inmovilizado.

Otra ventaja que destacan es el control absoluto de los consumos, ya que el sistema permite que la empresa otorgue autorizaciones personales y limite el acceso eliminando los permisos internos. «Todo ello soportado por una empresa tecnológica de primer orden, con sus propios desarrollos, patentes, ingeniería y fabricación», explican.

A estas añaden las posibilidades de elegir cualquier tipo de identificación y acceso. La empresa puede decidir de qué forma va a identificarse el personal que acceda al material de la máquina expendedora y es posible, además, aprovechar los sistemas de acceso e identificación que puedan ya tener como pueden ser lectores de tarjetas o de huellas dactilares.

GSI ofrece material industrial a todo tipo de sectores desde el del metal, de servicios o el agroalimentario con clientes en España, sobre todo a lo largo del noroeste peninsular, Portugal y Francia. Fernández subraya la trayectoria de la firma y su crecimiento teniendo como aval su credibilidad, confianza y reputación ganada estas más de dos décadas al servicio del cliente.

## SUGERENCIAS Elena Méndez

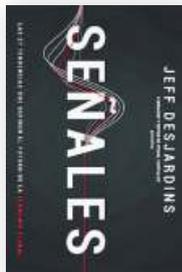
### «Señales»

Jeff Desjardins

Edita: Deusto

272 páginas; 22,95 (ebook 9,99) euros

*Señales* es el resultado de un trabajo de análisis y evaluación de series de datos sobre demografía, desarrollo tecnológico, finanzas e inversiones, medio ambiente, consumo o geopolítica. En este libro ilustrado, Jeff Desjardins procesa y simplifica esa montaña de datos para abrirnos paso en la maraña de información y descifrar hacia dónde se mueve la economía global. Y, con ello, nos ayuda a identificar entre el «ruido» de la información dispersa las «señales» que apuntan la evolución de la sociedad y los mercados. Lleno de infografías y paneles visuales, nos orienta en una sociedad cada vez más compleja.



### «Facilitar avances conjuntos»

Adam Kahane; Edita: Empresa Activa; 224 páginas; 14 euros

Este libro nos enseña cómo eliminar los obstáculos, salvar las diferencias y avanzar hacia el futuro. Con historias de todo el mundo, Adam Kahane nos cuenta cómo él y sus colegas han trabajado con grupos, tanto dentro de las organizaciones como en sistemas sociales más amplios, que están atrapados en la complejidad y el conflicto. Este libro nos ofrece una visión profunda de cómo la facilitación transformadora ayuda a estos grupos a desatascarse y avanzar: a colaborar para avanzar hacia objetivos compartidos. Unos objetivos compartidos que nos llevan a aprender a vivir juntos de manera que el poder y la justicia se potencien.



### «Juegos de poder»

Tim Higgins

Edita: Deusto

432 páginas; 22,95 euros

*Juegos de poder* es una narración sobre el proceso de creación de Tesla. También sobre la mentalidad rebelde y provocadora de su líder, Elon Musk, uno de los titanes más controvertidos de Silicon Valley. Para algunos, es un genio y un visionario; para otros, un errático vendedor de medio pelo. Hay quien ha ganado o perdido fortunas por culpa de sus tuits, y su vida personal parece salida de un periódico sensacionalista. Sin embargo, a pesar de sus comentarios provocadores y su comportamiento imprevisible, está haciendo realidad su apuesta más audaz: el coche eléctrico. Sin él la empresa no hubiera existido, pero también la ha puesto en riesgo.



### «Ideas que funcionan»

Eduardo Baviera

Edita: Gestión 2000

144 páginas; 16,10 (9,49 ebook) euros

Este libro se propone no solo dejar por escrito la historia de Clínica Baviera, sino también compartir con cualquier persona a quien pudiera ser de utilidad los valores que han llevado al éxito a la empresa. Eduardo Baviera destaca y recuerda que el liderazgo responsable, apoyado en ciertos valores empresariales, ha hecho posible esta aventura. Pretende dar aliento a otros emprendedores para llevar a cabo sus propios proyectos. Descubre los principios corporativos y las actitudes personales que, mezclados con el azar y la correcta toma de decisiones, pueden conseguir la suerte, ese tesoro que todos buscamos.

