

GSI, el proveedor de suministros para 2.400 empresas gallegas

La firma con sede en Lalín cumple 25 años superando los 15 millones de facturación, con delegaciones en Santiago y León y una filial en Portugal

O. P. Arca

Argimiro Fernández Janeiro (Dozón, 1974) no necesita mirar el calendario para saber que el 5 de junio del 2000 fue lunes. Tiene la fecha grabada en su trayectoria empresarial: fue el día en que, con otras tres personas, entró a una nave vacía en el polígono Lalín 2000 que pronto llenó de mercancía. Era el inicio de Gallega de Suministros Industriales (GSI), una idea que el empresario había comenzado a gestar dos años antes, cuando regentaba con su hermano una pequeña ferretería en Dozón y visitó en el País Vasco la empresa Unceta. Fue la referencia de lo que él quiso hacer en Galicia: «Faltaba aquí un proveedor integral, no había ningún cun catálogo global de productos. Así que propúxenme subministrarse de ferretería industrial a protección laboral, para dar ao cliente nun só proveedor unha cobertura integral. Así xurdiu GSI, con toda a ilusión e as ganas, e un préstamo de 60.000 euros para empezar».

Fernández Janeiro recuerda el primer catálogo de la empresa, con recortes en blanco y negro que llevaban a una imprenta coruñesa, hasta reunir menos de 2.000 referencias. Hoy son más de 25.000 las que tienen en stock, y de aquellos cuatro trabajadores iniciales GSI ha pasado a 54 operarios en plantilla, entre sus centros de Galicia,



Argimiro Fernández, en la plataforma central de Lalín, apuesta por un crecimiento orgánico de la empresa GSI. | MIGUEL SOUTO

León y su filial de Portugal. La empresa mantiene en Lalín su plataforma central y sus oficinas principales, y cuenta con delegaciones en el santiagués polígono del Tambre y en León; en Viana do Castelo está la sede de GSI Distribuição, constituida en el año 2018. Fue un salto al mercado luso para acompañar a sus clientes que se fueron a aquel país, sobre todo del sector auxiliar de automoción: «Vimos a oportunidade porque é un mercado atractivo, en crecemento, quedámonos alí e estamos indo ben».

Para ser el proveedor global que

Argimiro proyectó, GSI proporciona a sus clientes herramientas de mano, eléctricas, abrasivos, equipamientos de mantenimiento industrial, químicos, tornillería y fijación y todo tipo de elementos de protección laboral. Con más de 2.400 clientes en Galicia, abastece a doce sectores diversificados, desde el naval a la automoción, servicios, renovables o alimentario. De 800.000 euros de ventas en su primer ejercicio ha pasado a cerrar el año 2024 con una facturación consolidada por encima de los 15 millones.

El empresario apunta su idea de

ampliar mercado, pero tiene claro que será a través de un crecimiento orgánico, descartando comprar otras firmas: «Un crecimiento natural é no mercado portugués: estamos implantados no norte e iremos medrando cara o sur; en España, será por efecto mancha, desde León; en Galicia temos o 80 % do negocio».

En la comunidad, GSI es líder en *venting* industrial. Son 80 las empresas que cuentan en sus instalaciones con máquinas expendedoras en las que sus operarios pueden retirar, con su tarjeta de trabajo, desde elementos de protección

Es líder de «venting» industrial en Galicia, cuenta con las marcas propias Sinex y Brea Prof y organiza Expoferr

laboral como guantes, gafas o mascarillas, a suministros industriales: «Desenvolvemos un *software* propio que permite á empresa parametrizar todo, desde decidir que mercancía pode retirar cada empregado ata o horario no que pode facelo, e levar un control en tempo real, mesmo no seu teléfono móbil, de todos os consumos e parámetros».

Desde el 2014, la compañía organiza la feria bienal Expoferr en el recinto ferial de Silleda: «É a feira privada líder a nivel nacional, con 3.800 visitantes, que son clientes, na última edición. Estamos GSI e os nosos fabricantes, que achegamos así ao cliente final». Janeiro destaca que van de la mano de las primeras marcas, y tienen dos propias: Sinex y Brea Prof, que abarcan herramientas de mano y eléctrica junto a protección laboral: «Temos así unha alternativa cun prezo un pouco máis económico, pero sempre co mesmo estándar de calidade».

Es la trayectoria de 25 años de una pyme de tamaño medio, a medio camino entre las multinacionales y las ferreterías locales: «É unha posición agrídice, pero convertémos en fortalezas as debilidades deses outros dous modelos. Para as grandes, o cliente é un número, mentres nós dámoslle un trato personalizado, con acompañamento e proxectos a medida; sobre os pequenos, nós damos maior amplitude de gama, apoio técnico e competimos en prezo», señala el gerente de GSI.

CONSULTORIO EMPRESARIAL

INCOMPATIBILIDAD DE MÓDULOS Y SOCIEDAD

El sistema tributario español permite que determinados autónomos puedan tributar en el IRPF a través del régimen de estimación objetiva —sistema de módulos—, e, igualmente, puedan acogerse a un régimen simplificado de IVA.

Esta alternativa presenta dos ventajas: la tributación por una cantidad fija —no dependiente de los ingresos y gastos del negocio— y la simplificación, facilitando la presentación de impuestos y la gestión contable.

Sin embargo, para acogerse a este sistema tributario, el contribuyente debe estar dentro de unos límites anuales de ingresos —no pudiendo superar los 250.000 euros al año—, y, si facturan a empresas, esta cantidad no puede superar el umbral de los 125.000 euros.

La alternativa planteada, con-

Soy autónomo y desarrollo una actividad empresarial del sector de la hostelería en el régimen fiscal de módulos. Dada la evolución de mis ingresos, en el ejercicio 2026 no podré seguir en dicho régimen. Me han comentado que podría crear una sociedad para facturar a través de ella parte de mis ingresos excedentes y continuar tributando por módulos. ¿Podría acogerme a esta fórmula mixta?

sistente en la creación de una sociedad para facturar una parte de los ingresos excedentes del límite, ha dado lugar al inicio de actuaciones de comprobación por parte de la Agencia Tributaria. Y ello, al entender que la empresa creada ha sido constituida de forma artificial con la finalidad de dividir la actividad económica y permitir así que el autónomo pueda mantenerse dentro de los límites de la estimación objetiva.

La respuesta de la Administración Tributaria ante esta casuística ha sido la exclusión del contri-

buyente del régimen de módulos y la liquidación del IVA aplicando el régimen general, además de iniciar los correspondientes expedientes sancionadores.

No obstante, dicha respuesta de la Administración Tributaria ha de respetar las normas generales antielusión previstas en la Ley General Tributaria. Es decir, no cabe aplicar un régimen tributario más gravoso al contribuyente sin haber declarado de forma expresa una simulación o un conflicto de aplicación de la norma. En ambos casos, se requieren procedimien-

tos tributarios específicos que dicha Administración no siempre ha respetado, y así se ha encontrado con resoluciones judiciales favorables al contribuyente por razones de procedimiento.

En definitiva, la creación de una sociedad para el desarrollo de la misma actividad ejercida en régimen de módulos puede derivar, con alta probabilidad y grave riesgo, en una actuación de comprobación tributaria que podría impedir tributar por módulos, aumentando significativamente la factura con Hacienda y añadiendo el pago de las correspondientes sanciones.

CARUNCHO & TOMÉ.

Abogados y asesores fiscales.

Miembro de HISPJAURIS.

www.caruncho-tome.com

Shein se plantea cambiar Londres por Hong Kong para su salida a bolsa, según el «Financial Times»

Redacción

Shein sigue dando vueltas a su estreno bursátil. Después de varias idas y venidas, el gigante del comercio chino parece estar ahora planteándose seriamente abandonar su idea de entrenarse en el parque de Londres para escoger ahora Hong Kong como destino. Tal y como desvelaba esta semana el Financial Times, detrás de esta decisión podrían estar varios desacuerdos con los reguladores británicos que reflejan los que ya tuvo anteriormente con los estadounidenses. Los planes de Shein de salir a bolsa datan de finales del 2023. Por aquel entonces, el primer destino escogido fue Nueva York. Una serie de desacuerdos con los reguladores, le hicieron cambiar a Londres. La historia, ahora, parecen repetirse.