

Modelo de empresa

GADISA es una empresa con capital 100% nacional cuya principal actividad es la distribución mayorista y en supermercados. Con 389 establecimientos en Galicia y Castilla y León, y con un surtido de más de 20.000 productos, somos líderes por facturación en el sector de la distribución del noroeste peninsular.

En 2016 cumplimos 25 años, y a lo largo de esta trayectoria basada en la vocación de servicio, nos hemos caracterizado por ofrecer a nuestros clientes la mejor relación calidad-precio y un trato cercano, honesto y profesional.

Para dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes disponemos de una amplia infraestructura. Nuestra sede se ubica en el Poligono de Piadela (Betanzos, A Coruña), allí se encuentran nuestros Servicios Centrales, un centro logístico y una plataforma de producto fresco. Para la distribución de pescado, contamos con plataformas en los puertos de A Coruña, Vigo y Burela y dos centros de redistribución en Ourense y Valladolid. Así mismo, debido a nuestra continua expansión comercial en Castilla y León, contamos con un centro logístico en Medina del Campo (Fig. 2).



Fig. 1 Resumen modelo compañía

7 MODELO DE EMPRESA

Líneas de negocio

El producto fresco es una de nuestras señas de identidad, pero entre nuestra oferta, también destaca un amplio surtido de marcas líderes que se complementa con la marca propia del Grupo IFA.

Para acercar esta oferta a las necesidades de cada cliente, ofrecemos soluciones adaptadas a estos, por ello contamos con diferentes líneas de negocio que nos permiten dar respuesta a distintas necesidades de compra (cercanía, online, rural, cliente profesional, tiendas con parking, etc.).



GADIS

El supermercado de cada día, presente en centros urbanos y semiurbanos y con una amplia cobertura en Galicia y Castilla y León.



GADIS HIPFR

Establecimientos de gran superficie ubicados en ciudades y cabeceras de comarca, que ofrecen un amplio surtido de productos.



CLAUDIO

Línea de franquicias asentada en núcleos semiurbanos y rurales. Dentro de esta linea de negocio se integra Claudio Express, con puntos de venta ubicados en estaciones de servicio que abren los 365 días del año.



CASH IF

Destinada exclusivamente a nuestros clientes profesionales. Esta línea opera como mayorista y ofrece productos de alimentación y no alimentación como solución integral a las necesidades del canal HORECA.



CASA CLAUDIO

Tiendas que ofrecen los más selectos productos gastronómicos y enológicos para los compradores gourmet, junto con una atención al cliente personalizada y especializada.



MANDUKA

Línea de hostelería que complementa el servicio prestado en los GADIS HIPER.



GADISLINE

La compra en un solo clic a través de este servicio de compra online que ofrece a nuestros clientes la máxima garantía de transacción y rapidez y sencillez en la compra.



Fig. 5 Líneas de negocio de GADISA

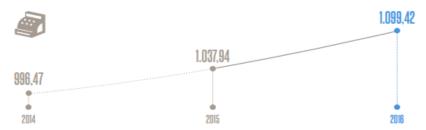


Fig. 18 Evolución de la facturación (millones de euros)



Fig.19 Evolución de las inversiones (millones de euros)



Fig. 20 Evolución de los fondos propios (millones de euros)



Fig. 21 Cotizaciones e impuestos a la administración local, autonómica y nacional

¿Cuál es la política de RRHH en GADISA?



SELECCION

- Importante creación de empleo.
- Prioridad promoción interna.
- Planes de carrera

GESTION
DE
EQUIPOS

 Dispersión geográfica: mandos intermedios potentes





¿Cuál es la política de RRHH en GADISA?



FORMACIÓN

- Falta de especialistas en el sector.
- LBD.



GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

 Experiencia / técnicas nuevas.



¿Cuál es la política de RRHH en GADISA?



RSC

 Conciliación vida personal y laboral de TODOS.



MOTIVACIÓN

- Sistema de objetivos / incentivos.
- Mundogadisa.
- Comunicación



¿Qué busca GADISA entre los universitarios?



Base técnica adecuada.

Compromiso con el cliente.

Implicado: orientado a objetivos. Auto eficacia.

Capacidad de comunicar.

Capacidad de desarrollar a otros.

Flexibilidad.

Equidad.

Clara de Lorenzo

¿Qué hacen en GADISA los

univareitariae?

Trabajo exigencia técnica.



Planificación y organización de recursos.

Bisagra organizativa (comunicación + motivación).

Seguimiento y control.

Formación propia y a otros constante: mejora continua.



Manchándonos las manos



GIOBAI MUIRAITA







i MUCHAS GRACIAS!







