

JUNIO, MES DE LA CULMINACIÓN DE ALGUNOS IMPORTANTES Y ESPERADOS PROYECTOS

(y el éxito de estar enfocados, dando tiempo para que cada cuestión/asunto/proyecto llegue en su momento)

Como cada cuestión en la vida, como no podría ser de otra forma, y como en otras muchas cuestiones, también en los negocios **todo tiene su tiempo**, así como os anunciamos en el Newsletter del pasado mes, esta nueva publicación viene cargada de buenas y esperadas noticias.

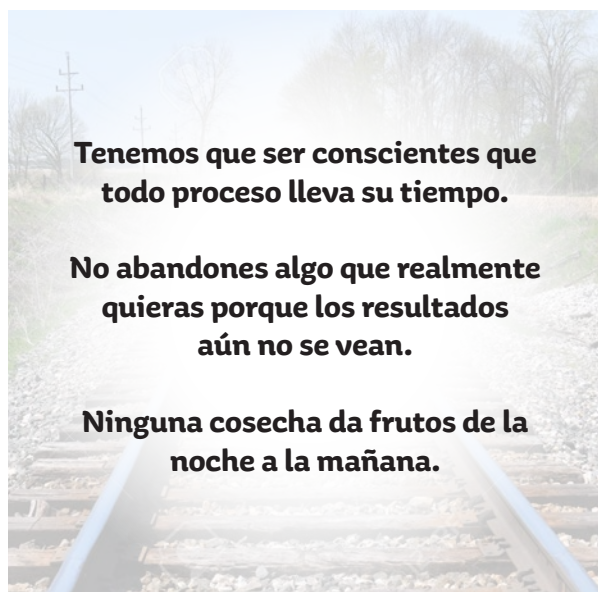
Pero antes de que os pongáis a leer la publicación de este mes, permitiros unos segundos para analizar dos cuestiones nada banales tanto en nuestra vida como en nuestra profesión.

La primera de las cuestiones sobre las que os proponemos reflexionar es sobre el hecho de **dejar que maduren los proyectos**, sin forzarlos, esperando a que todo encaje y que cada cuestión esté en armonía tanto en tiempo como en forma. Esto hace que la base de los mismos sea sólida y firme para afrontar los hechos que irán acaeciendo mientras el proyecto evoluciona. Escribirlo es fácil, pero saber estar templados esperando el momento para que de una manera natural podamos aportar nuestra parte para cumplimentar cada fase no es fácil, y requiere de madurez y visión.

La segunda cuestión sobre la que os proponemos reflexionar, aunque sea durante unos segundos, es sobre **los grandes beneficios que produce de estar enfocados**. Hay sin duda distintas formas de llegar a conseguir cumplir con nuestros objetivos o expectativas, pero como lleguemos, que precio paguemos o que porcentaje de cumplimiento de esos deseos consigamos depende indudablemente de lo comprometidos y sobre todo de lo concentrados que estemos.

Estas dos importantes cuestiones son las que, en gran medida, han dado forma a algunas de las históricas noticias de este mes.

Gracias por leernos, por vuestras sugerencias y aportaciones, disfrutad de la lectura.



ENFOQUE

“La gente piensa que enfocarse significa decir que sí a aquello en lo que te enfocas, pero no es así. Significa decir que no a otros cientos de ideas buenas que hay”.

—Steve Jobs



Nuestro equipo



Ariel Montuoso

GAES MICROSYSTEM

- > Ariel nació en Buenos Aires (Argentina), y tras vivir cuatro años en Bologna (Italia) lleva los últimos diecisiete viviendo en España. Es Ingeniero Mecánico de formación, y tiene un Máster en Innovación Tecnológica.
- > Ha sido técnico comercial, product manager y director técnico y comercial en empresas productoras de componentes para la manipulación y transformación de sólidos granulares, la conducción técnica de fluidos y la transmisión de potencia y tecnología lineal.
- > Le gusta jugar al fútbol, al tenis y al pádel, y aunque admite que no es bueno en ninguno, afirma que es la excusa perfecta para tomar cañas con amigos. Disfruta de los desafíos.
- > Su email es: arielm@gaesmicrosystem.com



Javier Gabilondo

CENTRAL

- > Javier nació en San Sebastián y estudió la carrera de Ciencias Físicas. Comenzó su carrera profesional en IKUSI (en el departamento de I+D), especializándose en temas de informática.
- > Tras realizar un Máster MBA en Dirección Financiera, entró a trabajar en la empresa familiar, GAES, ocupándose de la dirección administrativa y financiera.
- > Actualmente es el director financiero del Grupo GAES.
- > Sus aficiones son el bricolaje y "cacharrear" con la tecnología, además de compartir momentos de ocio con amigos de esquí, pádel, sociedad gastronómica, etc.
- > Su email es: jg@gaessa.com



Joseba Barandiaran

CENTRAL

- > Joseba es de Andoain, nacido en 1966. Empezó a trabajar en el restaurante Urbia (localizado en la Parte Vieja de Donosti) a los 13-14 años, y continuó trabajando ahí durante sus estudios de Ingeniería. Tiene pareja y un hijo.
- > Trabaja en GAES desde 1997, cuando empezó como comercial. Antes de incorporarse, trabajó de profesor sustituto (en Don Bosco e Ikastola Aita Larramendi) y de cocinero (en el restaurante antes citado, que ya no existe).
- > Sus hobbies son varios, entre los que destacan la pesca en el río con mosca artificial (a veces también en el mar) y practicar pádel, pala y natación. También le gusta el monte, y en 2008 hizo el camino a Santiago en bici.
- > Su email es: jbarandi@gaessa.com



Nuestra empresa

APERTURA DE UNA NUEVA SOCIEDAD DEL GRUPO EN MADRID

Como ya veníamos anunciando, hoy podemos hacer oficial la apertura de una nueva sociedad del Grupo en Madrid. Su nombre es **GAES MICROSYSTEM MOTION**.

Este sin duda es un hecho histórico y que llevamos años “persiguiendo”. Hemos esperado al Newsletter de este mes no porque el hecho coincidiese en fechas, sino porque comunicar una noticia de tal magnitud a través de una circular hemos creído que no era exactamente lo más adecuado para la importancia que tiene.

Junto con esta gran noticia también tenemos que anunciar la incorporación de **Ariel Montuoso** como Responsable de la oficina de Madrid, además tendrá una doble función dirigiendo a nivel nacional el desarrollo del proyecto de **KOFON**, del que hablaremos más abajo.

Este es un proyecto esperado durante años y que no hubiese sido posible sin la incansable persistencia de **Jesús Navarro**, quien no solo ha luchado para conseguir crear las condiciones de lo que hoy es una realidad, sino que como de él siempre decimos ha persistido hasta encontrar al fin la persona adecuada.

Seguro que este es el inicio de **un gran proyecto que hace mas fuerte nuestra presencia nacional** y que de seguro nos traerá grandes éxitos.

PRESENTACIÓN OFICIAL DE KOFON

Los días 25 de junio y 2 de este mes presentamos a nivel nacional **el proyecto de integración de KOFON** como algo también novedoso y esperado durante años, y al fin hoy es una realidad.

Sabemos que para los que han trabajado “en la sombra” no ha sido un camino nada fácil, han hecho análisis de proveedores con todo lo que conlleva: largos viajes, estudios de capacidades y posibilidades, pruebas de producto, estudios de mercado, etc; vamos, todo lo que conlleva construir las bases de un proyecto determinante para nuestro futuro. Esta integración ayudará en una parte a la diversificación de nuestras actividades, con las que al fin podremos presentar a nuestros clientes una propuesta de **soluciones integrales el área de la mecánica de precisión**.

Esto también ayudará sin duda a avanzar en el **camino de la especialización**, como tenemos definido en nuestra estrategia, variando sustancialmente nuestras prácticas diarias: tratando más de integrarnos en los clientes como el proveedor que plantea mejoras tecnológicas que como el proveedor reactivo que solo aporta respuestas de precio y plazo cuando le preguntan.

Por eso, para este producto / proyecto teníamos claro que no podíamos facilitar solo formación técnica a nuestro equipo de ventas (que también llegará), si no que sabíamos que debíamos plantear la integración de KOFON con una buena comunicación desde el principio y sin dejarnos nada que se deba conocer, así que ahora que nos hemos asegurado que la **red de ventas** entiende la importancia del proyecto y lo que supone esta evolución en los planteamientos que hacemos a clientes en nuestras practicas diarias, solo nos queda recordar que **disponemos de un importante stock para facilitar a nuestros clientes un buen plazo de entrega** y que para ello lógicamente debemos decir que la inversión económica ha sido muy importante. Para cualquier cuestión de importancia contar con Ariel como líder de este proyecto.



CERVEZAS



En un entorno empresarial cada vez más impersonal, como sabéis **prima el diferenciarse**, y como solemos decir en GAES, “si quieres hacer buenos negocios con tus clientes llega a su bolsillo entrando en él a través de su corazón”, y el corazón es lo primero que hemos puesto en la nueva campaña de marketing. A todos os ha llegado como obsequio una caja de cervezas con una nota, ¿cómo os habéis sentido?

Efectivamente, **eso es lo queremos que sientan nuestros clientes**.

Por favor, invertir tiempo y mucho cariño en el envío de un regalo tan original, escribiendo una **nota manuscrita a cada persona a la que queráis obsequiar** con esa caja de cervezas. Conseguiréis llegar por la vía rápida a lo queremos, sorprender, diferenciarnos, y ganarnos la persona que es lo que en definitiva es un cliente.

NUEVO PRESENTER

Con tantos nuevos acontecimientos era ya el momento de **renovar nuestro mensaje** escrito para acompañar a cada una de nuestras exposiciones en las visitas a los clientes, por eso tendréis a vuestra disposición el nuevo presenter tanto en formato impreso como digital.

Este estará disponible tanto en la Web como en la Intranet para enviar por mail a los clientes que lo requieran así.



AGENDAS COMPARTIDAS

El trabajo en equipo debe de estar soportado por una buena comunicación y para ello en la zona privada de nuestra Web **vamos a incluir y compartir cada mes las agendas** de Jose Antonio Alcubierre, Ariel Montuoso y Miguel Vilar. Pediros a este respecto por favor la mayor atención y colaboración para que todos podamos hacer con eficacia nuestro trabajo, es importante que cada uno preste atención a su parte y cumpla con la misma.

Nuestro sector y mercados

Conocer nuestro entorno y estar puntualmente informados es de vital importancia para el desempeño eficaz de nuestra labor diaria, por eso os traemos algunas de las últimas noticias de nuestro sector.

Algunas empresas llevan a cabo estrategias parecidas a la nuestra respecto a diversificación de negocio, especialización y orientación al mercado de soluciones mecánicas de precisión para primeros equipos, y este es el caso de **DELTA**, gigante Taiwanés del mundo de la electrónica, el cual aprovechando el conocimiento sobre mercado y aplicaciones que le ofrece ser un fabricante de referencia en el mundo del servo, ahora completa su oferta con reductores planetarios de precisión, ver Web:

» <https://www.deltaww.com/Products/CategoryListT1.aspx?CID=060204&PID=ALL&hl=en-US>

Este fabricante tiene presencia directa en España y a través de un distribuidor como **MECANICA MODERNA** perteneciente a **DINAMICA**, de este ultimo estaremos muy atentos para ver cual es su apuesta de marca ya que como sabéis también comercializa **NIDEC-SHIMPO**.

Lejos de ser una noticia solo para tener en cuenta, podemos decir positivamente que nosotros también estamos en el buen camino.

Por otro lado, también atendiendo a las tendencias y nuestra orientación de mercado, podemos decir que la atención la mercado de alimentación está especialmente activo, apareciendo poco a poco nuevos actores con ofertas de productos inoxidables como estas:

» **VARYTRANS**

Histórico especialista en acoplamientos.

<https://www.varytrans.com/es/18-reductores-acero-inoxidable>

» **COMERCIAL SANCO**

Un especialista en movimiento para la industria alimentaria.

<http://www.cialsanco.es/productos-ficha/motorreductores-en-acero-inoxidable>

» **ABAROA DRIVE**

Una pequeña empresa con ambición nacional que empieza a verse en primeros equipos de referencia.

<https://www.abaroadrive.com/productos/reductores-y-motores-inoxidable-y-aluminio-ntt/>

Y por supuesto no podemos olvidarnos de las grandes marcas como por ejemplo **SEW**, **WEG** que también ya empiezan a apostar por ocupar su parte en el mercado de elementos inoxidables.

» https://www.sew-eurodrive.es/productos/motorreductores/motorreductores_de_acero_inoxidable/motorreductores_de_engranajes_cilindricos_res_motorreductores_de_grupo_conico_kes/motorreductores_de_engranajes_cilindricos_res_motorreductores_de_grupo_conico_kes.html

» https://www.weg.net/catalog/weg/US/es/Motores-El%C3%A9ctricos/Motor-de-Inducc%C3%ADon---NEMA/Washdown/c/US_MT_NEMA_WASHDOWN

Artículo para ti

Cinco trucos de los grandes negociadores

Que puedes aplicar en tu vida diaria

Nos guste o no, somos seres negociadores. **Diariamente nos encontramos con opiniones y deseos diferentes a los nuestros, lo que nos obliga a buscar un punto de encuentro.** En casa, con nuestros amigos o con nuestros jefes: qué programa vamos a ver; dónde vamos a pasar las vacaciones; en nuestro trabajo, con la interpretación de un proyecto o con respecto a la subida del sueldo. **Gran parte de los conflictos o discusiones que tenemos se deben a las dificultades que se presentan durante la negociación.** Aprender a afrontar estas situaciones nos ayudará a rebajar considerablemente la tensión en nuestra vida personal y profesional.

La mayor parte de las personas se enfrentan a los problemas de dos maneras diferentes. Una de ellas es desde **la posición blanda, la que consiste en ceder a la mínima de cambio a pesar de los propios intereses.** Consiste en decir sí a todo para evitar el conflicto ("sí, cariño, hacemos lo que tú quieras"). Esta no es una posición sostenible en el tiempo, ya que, a la larga, acaba generando un mar de fondo de incomodidad con uno mismo. Por eso, no es de extrañar que una persona que suele tomar esta posición llegue a poner límites en algún momento. Esto es: que se enfade e, incluso, se vuelva intransigente. Algo que, por cierto, ocurre muchas veces en el mundo de la pareja.

En el otro extremo **está la posición dura, aquella que vive la diferencia de intereses como una lucha en la que no se cede ni un ápice en nada** ("aquí se hace lo que yo digo porque sí"). Como es de imaginar, tampoco es una situación sostenible a largo plazo, porque daña las relaciones de los participantes. Además, suele poner a los otros en una actitud defensiva. Si solo buscamos imponer nuestra voluntad, los demás, si pueden, colocarán un muro en medio de la conversación. Esta actitud ha caracterizado a muchos jefes déspotas, que solo consiguen que sus colaboradores se quemen, se desmotiven y critiquen cualquier cosa de la empresa.

Entre ambas posiciones **existe una tercera manera de negociar: la negociación de principios, también conocida por el Método Harvard de Negociación.** Esta fórmula fue propuesta por los autores William Ury, Roger Fisher y Bruce Patton en los años setenta. El método se asemeja a la posición blanda en las relaciones y, a la dura, en los méritos que busca. La técnica ha sido ampliamente divulgada. En sus principios se han formado miles de personas de todo el mundo, desde diplomáticos y directivos a comerciales o gente que simplemente quería mejorar en algo tan esencial. **Veamos algunas de sus claves para poder aplicarlo en nuestro día a día.**



Lo primero, **cuando te enfrentes a un conflicto, tienes que separar los problemas de las personas.** Eso significa que una buena negociación es aquella que sabe cuidar la relación con el otro (posición blanda) al tiempo que busca un buen acuerdo común. **No es lo mismo decir "no estoy de acuerdo contigo" que responder "no estoy de acuerdo con lo que dices". La primera respuesta es una crítica a la persona mientras que la segunda es al problema.** Por tanto, en tu discusión has de cuidar la gestión de tus emociones y centrarte solo en el problema.

Segundo: **se ha de negociar sobre los intereses,** que no sobre la posición que adoptamos. Lógicamente eso nos obliga a tener muy claro cuáles son los objetivos. Si nos quedamos en las posiciones o actitudes del otro, podremos caer en discusiones para ver quién tiene el ego más grande. Algo estéril. Los autores antes citados ponen un clásico ejemplo. Dos personas quieren una naranja y no alcanzan un acuerdo, cuando en el fondo uno quiere la cáscara y el otro, la pulpa. Por tanto, ante un problema, se debe indagar en qué busca el otro, más allá de la actitud que está tomando. Ten presente lo tuyo. Esto te dará pistas.

En tercer lugar, **hay que buscar las opciones de mutuo beneficio, para que las dos partes salgan ganando.** A veces no se puede tomar una actitud salomónica, ni quizá sea recomendable. Tampoco se puede compensar al otro en sus exigencias (no quiero ir a la playa a veranear o no puedo subir más el salario o la paga). Pero aquí es donde entra en juego la creatividad. Quizá no se pueda ceder en una exigencia concreta, pero puedo plantear una salida.

(Continúa en página siguiente)

“No me apetece ir a la playa, pero si quieres vamos a la montaña e invitamos a tus amigos”, por ejemplo. O “no puedo subirte el sueldo, pero sí conseguir que tengas esta formación en la empresa”.

Cuarto: **tenemos que buscar estándares objetivos.** ¿Cómo sabremos que hemos conseguido un buen trato? ¿Cómo podríamos medirlo? Para evitar emociones que introducen mucho ruido, se ha de cuantificar lo máximo posible nuestros objetivos. ¿Cuántos días de vacaciones estoy dispuesto a ceder? ¿Cuánto he conseguido de porcentaje de subida salarial?, por ejemplo.

Y por último, **definamos un MAPAN (Mejor Alternativa Posible a un Acuerdo No negociado).** No siempre podemos alcanzar negociaciones exitosas, así que necesitamos tener definidas las alternativas o salidas posibles. Por ejemplo: si no nos ponemos de acuerdo con las vacaciones, ¿qué vamos a hacer? Si no estamos de acuerdo con la subida de sueldo o la formación, ¿qué vamos a hacer?

