

SEPTIEMBRE, UN MES DE MUCHAS CURVAS

A poco que estemos más o menos informados, y después de la época estival, sentimos que nos “bombardean” con eso de que son fechas de medir y saber dónde estamos respecto a donde nos gustaría estar, y aunque de poco valen las previsiones en los días que corren, es cierto que tanto en nuestra vida personal como profesional necesitamos una referencia de partida, de posición del momento actual o del final al que queremos orientarnos o llegar.

Por eso septiembre ha sido un mes de continuas lecturas y variaciones en los datos, y que además estos últimos han sido numerosos en todos los ámbitos, curva de incidencia del “monotema COVID”, curva desviación económica respecto al PIB del año pasado, curva de riesgo de previsión de impagos.... curva de esto y curva de lo otro.

Desde luego no podemos negar que muchos de nosotros somos amigos de las estadísticas y las lecturas de indicadores, ya que estos nos ayudan a corregir el rumbo o a visualizar donde estamos respecto a cómo evolucionamos. Sin embargo, esto no nos debe distraer de lo que tenemos que hacer: aquí lo importante es tener las cosas claras y el firme compromiso de hacer lo que debo, el resultado siempre es la consecuencia de esa acción.

El Excel que lo soporta todo solo es la lectura de hechos acontecidos o históricos, lo importante es medir lo que estamos haciendo, **tener datos** (indicadores) **sobre los que influir es muy diferente a tener lecturas de datos acontecidos**, sobre estos últimos se puede influir, y nos preguntamos, ¿en que debemos de centrarnos ante tanta información y datos variables?

SIMPLE: en HACER lo que debo, sin más, ¡¡no hay más secreto!!

Lo importante de esta última parte es **decidir actuar** a sabiendas de que habrá obstáculos y que nos equivocaremos (imprescindible equivocarse si quiero aprender), por cierto, hacerlo también es una cuestión de estadísticas y curvas, cuando más errores cometemos más posibilidades de mejorar tenemos partiendo de sabremos lo que no hay que hacer, sin duda la única forma de aprender con solidez (el apartado “un artículo para ti” habla de estos ultimo).

Esperamos que disfrutéis de la lectura, y que esta cuando menos os traiga algo de claridad de como sentimos y pensamos en el Grupo GAES en estos días de tanto dato e incertidumbre.

Cuando dudes en actuar, siempre entre
“hacer” y “no hacer” **escoge hacer.**

Si te **equivocas** tendrás al menos la
experiencia.

—Alejandro Jodorowsky

**La determinación y perseverancia
mueven el mundo.**

**Pensar que otros lo harán por ti, es una
forma segura de fracasar.**

—Marva Collins

Nuestro equipo



Asier San Sebastián

BEASAIN

- > Asier es de Tolosa, aunque vive en Zegama.
- > Estudió un Módulo Superior de Mantenimiento Industrial y de Edificios. Trabajó 2 años en una fontanería. Lleva en GAES desde 2002, en Beasain.
- > Le gusta mucho el frontenis y en general los deportes de pelota. También le gusta mucho ir al monte y a nadar.
- > Su email es: axier@gaessa.com



Ana Carbajo

RODALSA

- > Ana Belén (Ana para los amigos), de genes burgaleses y extremeños, nació en Vitoria, la séptima de 11 hermanos (9 chicas y 2 chicos). Está casada desde hace 21 años con la misma persona ("un logro", en sus propias palabras) y es madre de dos niñas de 14 y 17 años.
- > Ha trabajado en muchos sitios y ha hecho un poco de todo: desde asistente de hogar (allá por su adolescencia), a organizadora de proyectos en una empresa de diseño web, pasando por administrativa, recepcionista y dependienta. Hoy en día es responsable interna en RODALSA en Vitoria.
- > Su color favorito es el azul, y le encanta el verano: especialmente los días en los que se alarga el Sol, como ocurre los finales de Junio. Disfruta de la lectura, la buena música y el sonido de las olas arrastrándose perezosas por las rocas. Ella misma lo dice: "Si unís todo esto es cuando creo que estoy donde realmente me encanta estar... en mi pequeño paraíso."
- > Su email es: ana@rodalsa.net



Godo Sevilla

NAWERS

- > Godofredo "Godo" tiene 40 años y es natural de Tomelloso, donde reside hoy en día con su pareja y su hija.
- > Tras formarse en Administración, comenzó en el sector en 1997 de la mano de Navarro Navarro Componentes Industriales. En 2012, NNCI iniciaron su andadura con GAES, convirtiéndose en GAES NAWERS MOTION.
- > Su hobby deportivo siempre ha sido el fútbol, aunque desde que lo dejó (hace seis años) practica varios deportes, destaca el duatlón. También le gusta mucho salir al campo con la familia, a pasar el día a las Lagunas de Ruidera y Ossa de Montiel. Su hobby social es salir con amigos a tomar algo y disfrutar de su tiempo. Godo os invita a todos a visitar Tomelloso.
- > Su email es: comercial3@gaesnawers.com

Nuestra empresa (acciones de Marketing)

CATÁLOGO KOFON

Ya está disponible el catálogo PDF de KOFON. Realizaremos una pequeña tirada en formato papel, a cada oficina le corresponden 20 unidades, para solicitarlas escribid un correo a marketing@gaessa.com.

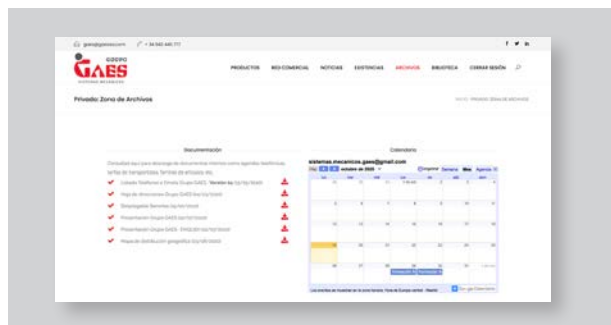
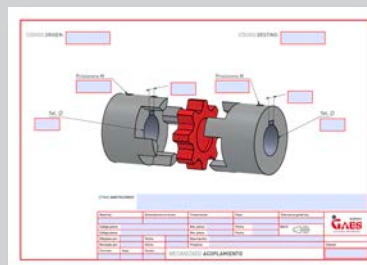


CATÁLOGO PRESENTACIÓN EMPRESA

También está disponible (en zona privada de nuestra página web) el PDF del nuevo catálogo de **presentación de GAES**. Si queréis ejemplares físicos, solicitad la cantidad a marketing@gaessa.com.

PLANOS

Con la intención de facilitar la recepción de los datos por parte de los clientes, hemos configurado algunos planos de manera que puedan añadir la información digitalmente y su "mala letra" no lleve a confusión. Disponible en la zona privada, en estado de revisión continua. Como consejo, una vez cumplimentado para el cliente os animamos a cargarlos en las fichas de ese mismo cliente en EXPERTIS.



CALENDARIO FORMACIONES

Ya está disponible en la zona privada de nuestra página web el **calendario de formaciones** del Grupo GAES. Anotad y reservad esas fechas.

POSTER ABB

Como continuación de acción de promoción de ABB, recibiréis en vuestras instalaciones unos **pósters**, para pegar en los talleres de los clientes. Este poster pretende ser un elemento de valor para el cliente por eso contiene información básica para la selección e identificación de un motor eléctrico. También estará disponible en A4 en la zona privada de la web. En todos los talleres de los clientes debemos dejar patente nuestra imagen y contactos, que aunque puedan conocer deben tenernos siempre presentes.



Nuestro sector y mercados

En este apartado, visto que en el mercado no hay sectores o clientes que destaquen por el momento actual que estamos viviendo, nos estamos centrando en los últimos meses en **analizar más en profundidad nuestro sector y competidores**. Como decíamos el mes anterior, actividad primordial, conocer el entorno y a qué nos enfrentamos, creemos que es algo de lo que ya no ninguno tenemos dudas y para ello solo nos hace falta prestar atención, aquí os facilitamos datos que tal vez no hayamos podido ver todos.

Fruto de que nuestra actividad esta cada vez mas enfocada a la especialización podemos identificar buenas practicas y nuevos competidores como **AMEL** [<http://www.ameltecnic.com/reenvios-angulares>]

Esta es una empresa familiar liderada por un padre y un hijo con gran experiencia en reductores de precisión. Que no nos lleve a engaño que la limitación de recursos pueda ser una gran desventaja, si se maneja bien como es el caso puede ser una de la claves del éxito, ya que esta supuesta limitación hace que se deban obligatoriamente de concentrar las actividades a sectores y aplicaciones concretas, como es el caso de AMEL en packaging, que por cierto como sabéis es uno de los sectores claves para nuestro desarrollo en los próximos años.

Hablando de éxitos, con recursos a priori excasos y como estrategias similares tenemos a **TRADE** (Transmisiones del Este) [<http://grupotrade.es/conocenos/>]

Esta es una empresa relativamente joven, y como con determinación, enfoco concreto y alianza con sus proveedores (por ejemplo ABB) se comprometió y está siendo exitoso en el desarrollo de la gama de trasmisión de potencia de DODGE / BALDOR, por eso hoy cuenta con clientes de referencia en todo España y por supuesto el reconocimiento de ABB.

En el lado proveedores tenemos a **HIWIN** que solicita mas compromiso en el desarrollo de nuevas gamas de productos como los rodamientos de rodillos cruzados [<https://www.hiwin.com/crossed-roller-bearings.html>] ahora que **estamos cada vez mas presentes en aplicaciones de precisión** esta es una buena alternativa a IKO y THK ya que los dos por causas internas y no de mercado estran dejando un importe hueco.

Siguiendo la línea de oportunidades que nos indica HIWIN tenemos los reductores armónicos, [<https://www.hiwin.com/harmonic-gearing-systems.html>] si bien es cierto que es un producto donde en el mercado hay una cantidad escasa de aplicaciones, haya donde las hay tenemos la mejor opción que existe, amén de que además el líder de este mercado [<https://harmonicdrive.de/es/inicio>] no esta en sus mejores momentos y hablando de momentos, este es en el que mas podemos captar sus clientes.

Por ultimo hablado de proveedores/colaboradores puntuales tenemos que hablar de **PANASONIC** [<https://www.panasonic-electric-works.com/es/servoaccionamientos-y-motores.htm>]

Los contactos técnicos/comerciales son cada mas intensos e interesantes, nos están facilitando la labor en la entrada en algunos clientes objetivo del proyecto KOFON, y la parte técnica ha estado en un curso de formación de varios días con ellos. De momento debéis saber que estamos en una buena línea de colaboración y que nos estamos rodeando de recursos que nos sumen conocimiento y capacidad de respuesta.

Artículo para ti

El obstáculo...

...es el camino.

Una parte importante de la calidad de nuestra vida es directamente proporcional a la capacidad de gestionar la incertidumbre.

No es la mejor compañera de viaje, ni la más apetecible, pero cada cierto tiempo -y en muchas más ocasiones de las deseadas- vuelve aparecer a nuestro lado, nos acompaña por mucho que no nos guste.

Como la cadena alrededor de los tobillos de un preso, la incertidumbre se convierte en esa pesado lastre que nos frena y nos impide avanzar libres. Es algo que provoca preocupaciones, ansiedades y miedos, nos roba la energía, la esperanza y hasta el presente, a base de agoreras predicciones sobre el futuro.

Lo curioso es que cuanto más seguridad y certeza necesitemos, más tiempo se quedará con nosotros y más sufriremos, porque la obsesión por la seguridad y el control provoca justo el efecto contrario, de hecho aumenta la inseguridad en el presente.

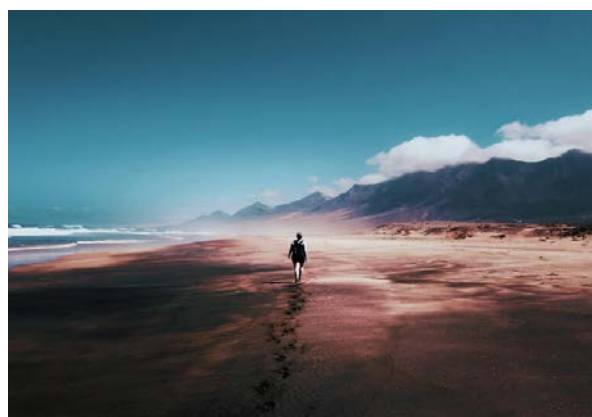
1. NO PODEMOS VIVIR HUYENDO DE LA VIDA

Pero si hay algo que uno va aprendiendo con los años es que no podemos vivir huyendo de la vida, ya que la huída nos encoge el corazón, reduce el coraje y la capacidad de reacción, debilita nuestros músculos emocionales; nuestra fuerza de voluntad se agrieta, nuestra anémica identidad sufre y lo que necesitamos es una buena dosis de coraje, sin embargo no hay pastillas para el coraje y la determinación.

Eso que nos hace dudar, eso que tememos, ese obstáculo que no queremos ver y que procuramos evitar, ese es precisamente el camino que debemos seguir, porque el obstáculo es el camino. Ese «problema» que nos llena de tensión, ese el reto que la vida pone en nuestro camino para poder superarnos.

En ese obstáculo está escondida la puerta de nuestra libertad, esa que nos libera del lastre de la duda y la preocupación, es la puerta del coraje y la determinación para enfrentarnos a nuestro destino.

Huir es morir en vida, porque cada uno de nosotros sabemos cuando estamos escondiéndonos o esperando que la tormenta pase, esperando a que algo pase, pero lo único que pasa es el tiempo, que es la materia prima de la cual está construida la vida, y si perdemos ese preciado tiempo, se nos escapa la vida esperando a vivir.



Aunque también sabemos -y sobre todo sentimos- cuándo estamos siendo valientes y enfrentándonos a nuestros demonios, cuando damos un paso al frente a pesar de los miedos, cuando nos atrevemos y somos fieles a nuestro destino.

2. CUANDO NO ESTAMOS DISPUESTOS A FRACASAR NO PODEMOS TRIUNFAR

Si no estás dispuesto a equivocarte jamás podrás progresar. El paso previo de la maestría es la ignorancia, estar dispuestos a reconocerla, a reconocer que no sabemos suficiente, que nos vamos a equivocar, que tenemos que aprender y mejorar. Yo no soy, ni jamás seré un experto en nada, seré siempre un eterno estudiante. Un experto es alguien que proclama Yo ya sé y desde ahí es difícil aprender.

Así que hazlo mal si es necesario, pero hazlo. Empieza, lánzate, equivócate, cáete, pero cáete hacia delante, ya irás mejorando. No hay otro camino, no hay garantías, no existe esa seguridad que nuestro cerebro quiere creer que existe y, a veces, busca desesperadamente.

No es cuestión de no tener miedos ni dudas, que estarán ahí, sino de encontrar un porqué tan grande, una poderosa razón que nos impregne de coraje y determinación. Un sueño, un propósito que te llene energía y un compromiso ante ti mismo más grande que todos los miedos.

Hay mucho escrito y se sabe que los grandes arrepentimientos de la vida no son por lo que hemos hecho, sino por lo que no hicimos. Uno de los grandes arrepentimientos al final de una vida es el tiempo perdido, la energía desperdiciada y el sufrimiento inútil por el exceso de preocupación sobre el futuro.

(Continúa en página siguiente)

Artículo para ti

Si pero ¿y si me equivoco...?

¿Cuál es la consecuencia del error? Experiencia y aprendizaje. Y sigues avanzando, sigues cayéndote, sigues aprendiendo, sigues acercándote a tu objetivo, te haces cada vez más fuerte en todos los sentidos.

Lo cierto es que si te quedas donde estás, si no tomas decisiones, si te paras, no te quedas dónde estás porque el mundo sigue avanzando; si te quedas donde estás, retrocedes y te caes. Entonces te preguntarás qué ha pasado. La respuesta es simple: dejaste de caminar, dejaste de aprender, de atreverte, de vivir.

Decide que el obstáculo es el camino, avanza hacia eso que temes, porque entonces comenzará la transformación, esa en la cual creces y floreces desde el interior, es cuando sientes que estás atreviéndote, siendo fiel a tu destino, cuando sientes que la trayectoria es ascendente, de progreso, que te diriges hacia aquello que puedes llegar a ser. Es entonces que la vida tiene más sentido, es cuando asumimos la responsabilidad personal de nuestra vida.

Nos sentimos como vivimos, nos sentimos como nos comportamos. La pregunta es ¿cómo nos comportamos? ¿Nos comportamos con determinación, como víctimas o lo hacemos con coraje y valentía ante la vida?

La respuesta no depende de los demás, no depende del mundo, la respuesta y esa responsabilidad recae sobre cada uno de nosotros.

