

OCTUBRE, LA TOZUDA REALIDAD SE ABRE PASO FRENTE A LA IGNORANCIA

Si algo sabemos en GAES como grupo es el **no adoptar la soberbia de creer saber con certeza qué es lo que va a pasar en los próximos meses** en términos económicos y empresariales. Esta afirmación es dura, pero la realidad actual no lo es menos, y seguir con un mínimo de nuestros planes no es tarea fácil. El escenario cambia todos los días, y para poco sirve lo que aprendimos ayer: las situaciones que se nos dan, en muchos casos, son relativamente nuevas.

Miremos a nuestro alrededor, no seamos tan ilusos de pensar que haciendo lo mismo que hacíamos antes y esperando a que la realidad cambie a nuestro favor todo va a mejorar. Esto amigos, no va a ocurrir y esta afirmación sí es segura.

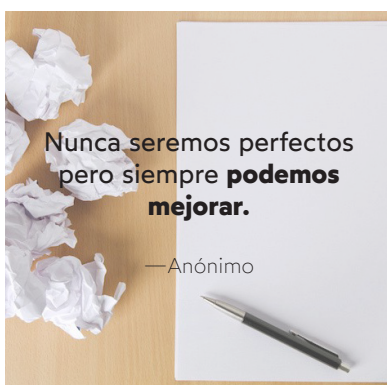
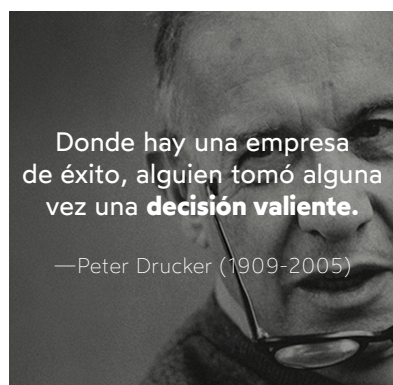
Aunque eso sí, **estamos muy atentos a lo que ocurre en el día a día** y nos aplicamos y esmeramos en que las condiciones que estamos creando y decisiones que tomamos sean lo más favorables para avanzar en la línea que nos estamos marcando.

A pesar de esto, debemos decir que **octubre no ha sido un buen mes** de ventas, ni de margen, ni de actividad. Sin embargo, y siempre teniendo en cuenta la dura realidad que estamos viviendo, hemos decidido afrontarlo invirtiendo.

Para ello el departamento de compras ha luchado durante todo el mes por conseguir mejorar los costos de compra de reposición y de condiciones globales de cara al próximo año, y ya que vía ventas no estamos mejorando margen, debíamos conseguir mejorar cifras vía proveedores.

Hasta la fecha **se han conseguido mejorar las condiciones con TIMKEN**, y entre otras cosas más, **se han conseguido cumplir los objetivos de compra que nos había puesto HIWIN**, con estos contendremos futuros incrementos de precios. Sin entrar en el apartado "Nuestra empresa" debemos decir que todo esto por supuesto ha sido posible después de unas arduas negociaciones y de poner un **importante plan de inversión** delante. También a este gran esfuerzo económico debemos sumar el **gran esfuerzo humano** que se está haciendo en algunos equipos. Ahora debemos acompasar todo esto con **políticas de moderación en el gasto** y con mayor acción sobre el necesario incremento de márgenes.

Tener buena información es la mejor manera de tener certezas, y dotaros de estas es uno de los objetivos de esta publicación. Disfrutad y esperando que nos trasladéis vuestras impresiones y comentarios, nos despedimos hasta el próximo mes.



Nuestro equipo



Sara Iñarra

CENTRAL

- > Sara nació en Donosti en 1993, actualmente vive en Rentería con su pareja. De sangre extremeña (sus abuelos maternos son de allí), siempre que puede “escapa” al pueblo a desconectar y olvidarse de todos los “problemas.”
- > Tras estudiar un FP de Administración y Finanzas, empezó ADE en la UPV. Durante la carrera pudo estudiar un año de SENECA en la Universidad de Salamanca, que califica como una experiencia maravillosa. En cuanto a su experiencia profesional, ha trabajado como dependienta, profesora, comercial, etc. En diciembre cumplirá un año en el Grupo GAES. Resume su experiencia como “un aprendizaje constante, pues cada día surge una cosa nueva.”
- > Respecto a sus aficiones, le encanta el interiorismo (se considera “maniática” del orden y de la limpieza), el mundo del automóvil y, especialmente, estar rodeada de los suyos (estos días, via Facetime). Destaca también su afición por Marc Márquez – siempre que puede asiste a MotoGP.
- > Se define como una persona alegre y con sentido del humor, aunque de vez en cuando tenga su “mala leche”. Si tuviera que elegir una frase sería: “Sí, arriésgate, esa es siempre la respuesta.”
- > Su email es: sara.alonso@gaessa.com



Fernando Pérez de la Rubia

MICROSYSTEM MOTION

- > Fernando nació en Madrid en 1962. Está casado desde 1984 y tiene dos hijas y una nieta maravillosas. Todo el tiempo libre lo intenta dedicar a esta última, su auténtica pasión.
- > Empezó a trabajar a los catorce años en unos grandes almacenes, a los quince entró en BURMEISTER & WAIN (fabricante danés de motores marinos, que fue adquirida por el gigante alemán MAN), a quienes agradece que le pagaran los estudios hasta el ingreso en la universidad. En 1987, con la crisis del sector naval, el director de B&W le aconsejó que cambiara de aires profesionalmente y entró a trabajar como comercial junior en TECNOTRANS (representada para España de reductores BONFIGLIOLI). Con ellos pasó un sin-fin de etapas, entre ellas, nombrar distribuidores en la zona sur de Madrid, Castilla La Mancha y Extremadura. Así conoció a Jesús Emilio Navarro, a quien ofreció la distribución para Ciudad Real. Otro distribuidor que nombró en Madrid fue RODAINDUSTRIA, el cual llegó a ofrecerle el puesto de director comercial en Madrid, con ellos trabajó desde 1994 a 1996. Pronto se dio cuenta de que no era su sitio y pidió a TECNOTRANS la distribución en Madrid, es aquí cuando formó su propia empresa EQUITRANS 96, la cual ha llegado a su fin este mismo año.
- > En cuanto a hobbies, le gustan los deportes: esporádicamente practica bici, natación, pin-pon, pádel y fútbol (aunque admite que siempre ha sido “un auténtico paquete”). Últimamente la actividad que más realiza es ir a caminar con su mujer, aprovechan las tecnologías cuenta-pasos para picarse en batir sus propios récords diarios. También le gusta leer libros de historia y crecimiento personal, y ver películas y series.
- > Su email es: fperez@gaesmicrosystem.com



Adrián Rojo

ASTURIAS

- > Adrián es de Valverde del Fresno, un pueblo del norte de Cáceres, aunque lleva viviendo los últimos siete años en Asturias.
- > Estudió Dirección de Fotografía para Cine en la Universidad de Extremadura. Antes de trabajar en la delegación de Grupo GAES en Asturias, donde se encuentra actualmente, su experiencia comercial previa fue en empresas de Telecomunicaciones como TELECABLE o FNAC.
- > Vive con una cámara en la mano, ya sea para hacer fotos o grabar cortometrajes. También le encanta hacer rutas en moto, el cine, la música y viajar.
- > Su email es: adrian.rojo@gaessa.com

Nuestra empresa

Como muchos sabéis, no conseguimos ponernos en buenos niveles de rotación de almacenes y **buscamos soluciones para nuestros clientes también en demasiadas ocasiones bien en las marcas o en nuestros propios competidores**. Para minimizar esto, ya desde hace un tiempo en el almacén Central se ha formado un equipo que identifique, "normalice" e incorpore referencias al sistema y a nuestro stock del que ya teníamos del extinto PERMARIN.

Dentro de ese stock hay verdaderas oportunidades y auténticas joyas que pueden suponer una buena ocasión para sorprender a nuestros clientes si lo sabemos ofrecer. Desde luego, hay que promocionar este stock mientras dure. Por supuesto, también es una buena oportunidad para nosotros, ya que podemos incrementar nuestros márgenes partiendo de que estamos incorporando al sistema **precios de costo muy excepcionales** para que, por supuesto, podáis vender al actual precio de mercado.

Llegan los primeros pedidos de proyectos con producto KOFON. De una manera ya más o menos regular empiezan a llegar los **primeros éxitos con reductores de precisión**, sobre todo en cliente de Primer Equipo de maquina no seriada. Esto último es muy bueno, ya que demuestra que somos capaces de desarrollar soluciones personalizadas en aplicaciones especiales, sin ir al clásico método de buscar equivalencias para ofrecer algo que el cliente ya tiene resuelto.

Animamos a seguir insistiendo a los que todavía no habéis conseguido cerrar un proyecto, también a estos os diremos que en pocos días (segunda semana de Noviembre) tendremos el stock disponible para entregas inmediatas, al resto os pedimos que sigáis buscando la oportunidad de demostrar que podemos.

Por último, para apoyaros a todos en este proyecto, hay que mencionar que Ariel ya ha empezado con una ronda de visitas a las localidades para ir formando técnicamente a los equipos de cada zona, aprovechar a prepararos a su llegada con todas la cuestiones que os puedan ser de interés.

SOLTECNA & FUNDACIÓN OSASUNA

Para finalizar esta sección en una nota diferente, destacar que nuestros compañeros de SOLTECNA figuran como Miembros Protectores de la Fundación Osasuna. Esta es una entidad sin ánimo de lucro, que nació el 20 de abril de 2001 con el principal objetivo de expresar a la sociedad la obra social del Club Atlético Osasuna, fomentar los valores inherentes al deporte, la educación integral de la infancia y juventud y la inclusión social de los más vulnerables.



Nuestro sector y mercados

Hablando nuevamente de encontrar soluciones fuera del canal de nuestras marcas o del propio GAES como ya mencionábamos en el apartado "NUESTRA EMPRESA", **debemos ser sensibles a la responsabilidad que conlleva el aprovisionarse en fuentes poco fiables**, ya que lo que podemos encontrar es un gran disgusto y un enorme problema que puede repercutir en toda la empresa.

Ante la duda en una compra, por favor consultadlo en Central o en otras fuentes de las que cada vez hay más información como la de por ejemplo esta página: <https://www.stopfakebearings.com/es/>

Cambiando de tercio, y ahora que las actividades presenciales como las visitas comerciales o las ferias por ejemplo se han reducido notablemente, vemos cada vez más que las marcas se "vuelcan" en la parte digital del Marketing. Un ejemplo claro es ABB con su constante campaña FOOD & BEVERAGE, que a pesar de que nos consta que no están obteniendo grandes resultados sí que lo están enfocado como una buena inversión en un sector líder y esencial en el tejido industrial Español.

Aquí tenéis algunos ejemplos sobre estas campañas de comunicación. Aprovechadlas sumándoos para que el mercado nos pueda reconocer como el canal de ABB.

1 Los motores ABB aptos para uso alimentario soportan más de 1100 ciclos de lavado.

Rigurosas pruebas en un laboratorio de higiene de última generación confirman que los motores de acero inoxidable para uso alimentario de ABB admiten un saneamiento frecuente. Los motores salieron indemnes de las pruebas a las que fueron sometidos y que simulaban años de funcionamiento en entornos de lavado intensivos.

El régimen de pruebas reproducía las prácticas de limpieza típicas del sector de la alimentación y las bebidas con un ciclo de siete etapas que representaba una semana completa de procedimientos de lavado diarios. En cada etapa se utilizó detergente y desinfectante, mientras que la solución ácida se aplicó una vez por ciclo. Así se imitaba la práctica común en la industria de usar soluciones ácidas en el lavado una vez a la semana. Se trabajó con temperaturas de hasta 55 oC y presiones de hasta 25 bar. En total, se realizaron 158 ciclos, lo que equivale a 1.106 lavados diarios o 418 horas de ensayo.

<https://new.abb.com/news/es/detail/66427/las-pruebas-realizadas-demuestran-que-los-motores-abb-para-la-industria-alimentaria-resisten-mas-de-mil-lavados-diarios>



Nuestro sector y mercados

2 Los rodamientos de bolas Dodge® aptos para uso alimentario ganan la medalla de oro en el programa Producto del Año 2019 de Plant Engineering.

Desde ABB debemos decir que estamos orgullosos de anunciar que los rodamientos de bolas Dodge aptos para uso alimentario han sido premiados con el máximo galardón en la categoría Convertidores de frecuencia y motores eléctricos del programa Producto del Año 2019 de la revista Plant Engineering.



Los rodamientos aptos para uso alimentario son los únicos rodamientos con grado de protección IP69 respaldados por una garantía de un año contra fallos debidos a entrada de agua, por lo que son idóneos para aplicaciones de limpieza in situ. Los rodamientos para uso alimentario ayudan a prevenir infracciones de normativas y retiradas de productos gracias a un diseño único de inserto de acero inoxidable con recubrimiento extra, el cual incluye la revolucionaria capa superior Dodge Kleentec que protege contra la corrosión de los limpiadores cáusticos. Sellados y lubricados de por vida con una protección de lubricación superior que evita el lavado de la grasa, reduciendo al mínimo el coste y la complejidad de las labores de mantenimiento.

<https://new.abb.com/news/es/detail/68042/disipamos-la-incertidumbre-en-el-sector-de-alimentacion-y-bebidas>

Y por último este estupendo video de tan solo dos minutos donde se sintetiza el mensaje y la orientación al mercado que buscamos tanto ABB como nosotros:

<https://www.youtube.com/watch?v=atWuIA5y7UE&feature=youtu.be&list=PLQd8p0GIJ6vRFLh-l4NgFkVqgYej4Qd1p>

Artículo para ti

La importancia de planificar lo que se quiere lograr

¿Planificar o improvisar?

Todo el tiempo nos estamos meneando entre dicotomías extremas. Hay quienes sostienen como premisa **profesional**: “no arriesgare demasiado”, “no daré puntadas sin hilo”, en cambio otros exclaman a viva voz “hay que dejarse llevar”, “ser libre es la mejor opción”, “dejaré fluir y que venga lo que tenga que venir...”

Sin embargo, ninguna de las dos posturas aplica en todos los **casos de nuestra vida profesional**, entre la inflexibilidad de la planificación extrema y **el abatimiento y cansancio que supone estar improvisando** la vida y decidiendo sobre la marcha, hay puntos intermedios que nos preservan de caer en esos dos extremos opuestos.

Hay asuntos que requieren disciplina, planificación, constancia y voluntad, así como hay otras que requieren “soltar” el control y surfear la ola a medida que avanza.

Planificar e improvisar, cuentan con fieles y detractores

Quienes planifican

Son personas que se sienten tranquilas cuando pueden anticipar escenarios y hacer mentalmente un recorrido previo de lo que puede llegar a suceder en cada contexto o circunstancia. Pocas cosas los toman por sorpresa y rara vez “se agarran la cabeza” porque no consideraban que tal o cual cuestión podía llegar a suceder.

Quienes prefieren dejar todo librado al azar

Son personas que no terminan de comprender el sentido de planificar. Una vida “ya sabida” les resulta aburrida y desabrida. Gozan de la adrenalina que les genera lo inesperado y el factor sorpresa, pero no consideran que no siempre las sorpresas son tan magníficas y buenas.

Aprende a ser guionista y protagonista de su vida

Hay quienes dicen que planificar mata la creatividad y vuelve la vida un tanto tediosa. Sin embargo, yo soy más partidaria de que planear técnicas, procedimientos y anticipar momentos en donde uno se dispone a abrir la puerta a la inventiva y la imaginación es más efectivo y real que esperar a que desde el “más allá” baje la inspiración y la tan ansiada motivación que nos lleva sin dudar a pasar a la acción

Cuando planificamos estamos siendo protagonistas activos de cómo queremos que sea nuestra vida. Supone preguntarnos



¿Qué cosas deseamos hacer que sucedan? Y ¿qué cosas definitivamente no queremos que pasen y están a nuestro alcance?

Por supuesto, siempre habrá factores que escapen a nuestro control, pero una cosa es tener la flexibilidad y la cintura para ponernos en un camino ya “decidido”, que no tener ni idea de cuál es nuestra ruta, y que nos sintamos tremendamente desorientados y perdidos.

Cuando a la planificación, le sumamos la “visualización”, materializar nuestros objetivos se vuelve próximo y posible.

Lo que más nos importa requiere proyectar y ser consecuente

La mayoría de las cosas importantes en la vida requieren de un método, un proyecto y una estrategia. Tal como dice el dicho “no es soplar y hacer botellas”. **A nadie le va bien de casualidad, pocas personas que admiramos han tenido suerte, más bien han pasado por largas horas de sudor y trabajo, han dicho que no a infinidad de placeres momentáneos en pos de una satisfacción mayor, que hoy experimentan como auto-realización y contento interior.** ¿Por qué?

Porque al volver la mirada atrás, ven el camino recorrido, reconocen su propia evolución y sienten un sano orgullo personal de haber llegado donde querían llegar y seguir avanzando hacia donde quieren avanzar.

El camino rara vez es lineal, planificar no supone dejar al margen los imprevistos y el azar que pertenecen a la vida que en esencia es bastante incierta y “desprolija”.

(Continúa en página siguiente)

Artículo para ti

Planificar es trazar una línea de acción con respecto a diferentes actividades y experiencias que se quieren realizar y poner manos a la obra sin vacilar. Entonces sí, sobre la marcha ir "improvisando" si hay cuestiones que deban ser revisadas, flexibilizadas, replanteadas.

En cambio "improvisar", tiene más que ver con no saber muy bien "dónde uno está parado/a", que con una elección de libertad y de darle rienda suelta a la creatividad. Tanto desconcierto muchas veces, en lugar de liberar, encarcela en el descontento y en la frustración eterna de estar boyando de lado a lado sin tirar ningún ancla que nos de solidez y firmeza.

Podemos improvisar una cena con amigos, un viaje de fin de semana, una salida no planeada, y en estas cuestiones está muy bien que sea así.

Esta actitud relajada le agrega espontaneidad y naturalidad a una vida que de tener absolutamente todo calculado y previsto, sería por demás de monótona y rutinaria.

La clave está en saber decidir qué es lo suficientemente importante como para ser planificado, proyectado, valorado, evitando correr riesgos innecesarios y en qué aspectos de la vida es bueno relajar y dejarse sorprender.

Hay personas que se la pasan improvisando porque dice que no saben lo que quieren, cuando en verdad lo que necesitan es seguir una planificación al pie de la letra para llegar a la meta y recién entonces acabar de darse cuenta si en verdad no lo querían o les faltaba constancia y disciplina para llegar a "saborear" el resultado de un objetivo alcanzado, que no hubiese sido posible si todo se cambia sobre la marcha de acuerdo al ánimo o la inspiración momentánea.

¿Hasta dónde planificar, hasta dónde improvisar?

Hay quienes apuestan por extender la planificación hasta las cuestiones más simples y ordinarias para no dejar nada librado al azar. Y hay quienes eliminan planear y proyectar de su vocabulario porque les atterra mirar más a largo plazo.

Cada quien trazará su línea divisoria a la altura de sus expectativas, ambiciones, necesidades y temperamento de base.

Lo cierto es que tener una vida planificada y ordenada no es dejar de disfrutarla. Por el contrario, la tranquilidad de tener ciertas cosas resueltas y encaminadas, dispone el ánimo a una paz y a una serenidad para poder gozar del presente sin preocupaciones y ansiedades futuras merodeando en la mente. Se trata entonces de planificar lo planificable para poder disfrutar de lo imprevisible e inesperado que la vida nos va presentando.



¿Qué ventajas tiene la planificación?

Planificar es querer hacer las cosas y hacer que las cosas se hagan. Es dotar de procedimiento y materialización a lo que hemos visualizado para convertirlo en realidad. Nos asiste con una estrategia concreta entre la realidad y la idea que nos entusiasma. La planificación es una herramienta adecuada que nos sirve para hacer las correcciones oportunas cuando nos hemos desviado de la línea trazada.

La coherencia tiene mucho que ver con pensar, sentir y hacer en la misma dirección. Cuando deseamos algo y hacemos lo contrario, se nos presenta un conflicto interno con el que no es para nada fácil lidiar.

Entre la rigidez del plan extremo y el agotamiento de la improvisación constante, hay puntos intermedios. Y puedo asegurarles que es mucho más agotador ir decidiendo todo sobre la marcha, que tener ciertas decisiones tomadas.

Planificar es traer el futuro al presente, siendo todo lo coherente que podemos para alinear lo que decimos que queremos con lo que hacemos al respecto. Cuando sabemos hacia dónde vamos y para qué hacemos lo que hacemos, nuestra vida cobra sentido y nos llenamos de una energía que retroalimenta nuestras ganas de llegar a las metas y a los objetivos que nos hemos propuestos. Cuando nos debatamos entre planificación sí o planificación no, es bueno preguntarnos si lo que estamos haciendo hoy, nos acerca al lugar futuro donde planeamos estar el día de mañana.

Algunas personas desean fuertemente que algo suceda, otras añoran, rezan y suplican que eso suceda, y finalmente hay otros ejemplares humanos, los más inteligentes, que hacen que aquello que quieren se torne realidad a partir de una planificación real, férrea voluntad, tenaz disciplina y constancia.

Basta de implorar a la suerte, de pretender lo que otros pueden... ¡A arremangarse y a ir en pos de lo que se quiere!