

DICIEMBRE, CIERRE DE UN DESCONCERTANTE AÑO Y PUNTO DE INFLEXIÓN HACIA UN NUEVO CICLO.

Un inequívoco signo de esperanza es el de cómo expresamos de una manera espontánea el...**¡al fin se acaba el 2020!** Como si aspirásemos un soplo de aire fresco que nos llegase después de un largo sprint como el que parece en todos los sentidos haber sido este 2020. Algunos no ocultamos que, en general, hemos llegado algo cansados a este fin de año: hemos vivido muchas emociones nuevas y desconcertantes, y han sido muchos meses de la continua e incansable repetición de las nefastas consecuencias del famoso COVID-19 que tanto ha monopolizado nuestras vidas en estos meses.

Pero ahora ya es momento de “conducir” mirando hacia delante. Nos espera un próximo año cargado de proyectos, donde, gracias a que tenemos las condiciones que tanto nos cuesta crear cada día y que junto con las ganas que tenemos de renovarnos y de olvidar el pasado año, queremos (y debemos) creer de verdad que **solo depende de nosotros cómo será este nuevo año**. Esta afirmación en lo más profundo de nosotros sabemos que es una certeza y que aunque expresarla parezca de ingenuos o inconscientes...no es para nada así. Lo argumentamos ¡y luego decides!

Si algunos de los que nos precedieron (como por ejemplo, los fundadores de GAES) hubiesen pensado de otra manera hoy no tendríamos la empresa en la que desarrollamos y vivimos una parte de nuestra vida. Nos debemos fijar en ellos y en todas las personas que han quedado atrás, en todas las dificultades que vivieron en los tiempos que vivieron y cómo los afrontaron. Pensad en vuestros padres y abuelos: seguro que se reirían de las situaciones que hoy nos parecen tan trágicas. Para ellos hubiesen querido las condiciones y situaciones que hoy tenemos, conseguirían oro explotándolas y nosotros mientras tanto lamentándonos y esperando que algo externo mejore...¿que mejore a qué? Ah, ¡ya!...a que llegue un momento que sea mejor que en el que estamos ¡ERROR!

Tal vez deberíamos pensar que debemos partir de que la situación NO DEBE de ser mejor, sino que simplemente ES diferente (por comparar) y con estas cartas es con las que debemos de jugar la partida. Debemos, eso sí, jugar sin esperar nada (o al menos nada que no sea el continuo cambio). El cambio, como dicen muchos gurús, es lo único asegurado y cómo lo interpretemos es cosa ya solo nuestra, por lo que también será solo nuestro lo que hagamos con esa interpretación, y lo que hagamos en consecuencia, con las decisiones y acciones que acometamos al respecto, entonces cómo no decir que lo que ocurra en el 2021 depende de nosotros.

Esto nos debería de llevar a **considerar bien nuestros propósitos para el 2021** y buscar fuerzas acuñando para nosotros mismos algunas palabras claves que podamos utilizar a modo de mantras. Por empezar, alguna que define bien la actuación actual debería ser **responsabilidad personal**, siguiendo por buscar alguna más en esa búsqueda de una fuerza transformadora en nosotros mismos para convertirnos en transmisores de ilusión, de fuerza, de... y cuando otro flaquea a por él, a este es al que hay que ayudar a levantarse y resurgir y esta debe de ser una buena misión para el 2021 (algunos ya tenemos un decálogo de palabras que definirán lo que seremos en este nuevo año, esto sí es una buena intención).

Conclusión: Esperemos que estas notas os ayuden a una reflexión que os haga ver que no hay secretos, que todo depende de nosotros, de nuestra convicción, de poner una acción decidida para abordar un nuevo año/ciclo, que también hay que entender **la diferencia entre propósitos y objetivos**. Los primeros son las acciones y los segundos lo que quiero conseguir, ejemplo, Propósito: Voy a ser mejor profesional, padre, amigo, etc, etc. Objetivo: Voy a vender más, rendir más, ser mejor ejemplo, etc.

Feliz Año 2021 y a construir bases para vuestros nuevos propósitos.

Tomar iniciativa no significa ser insistente, molesto o agresivo. Significa reconocer nuestra responsabilidad de hacer que las cosas sucedan.

La **ESPERANZA** es desear que algo suceda, la **FE** es creer que va a suceder y la **VALENTÍA** es hacer que suceda.

Nuestro equipo



Xabier Molas

GAES POWER TRANSMISSIONS

- > Xabier nació en El Prat de Llobregat (Barcelona) hace ya unos cincuenta y pico años, el tercero de cinco hermanos y hermanas. Tuvo la suerte de crecer en una magnífica familia que ha regentado diferentes negocios locales, puede decir que nació detrás de un mostrador. De sus padres aprendió, entre otras cosas, la pasión por las ventas y el trato con el cliente.
- > Los últimos diez años estuvo trabajando como responsable comercial en una empresa dedicada a la Bioseguridad y Biocontención hospitalaria. La necesidad de asumir nuevos retos y salir de la zona de confort le llevaron a recalar en GAES.
- > Sus hobbies son la familia y la música. Cuando le dejan tiempo, “estruja” la guitarra intentando emular a B.B. King. Nunca dice que no a una buena paella o un buen asado... siempre con los amigos. En su opinión, con ilusión y buen humor no hay barrera que no se pueda superar.
- > Su email es: **xabi.molas@gpt.es**



Carmen Lahoz

SOLTECNA

- > Carmen es de Híjar, un pueblo de Teruel, aunque lleva viviendo casi treinta años en Pamplona.
- > Se licenció en Empresariales en la Universidad de Zaragoza, y ha trabajado la mayor parte de su vida laboral en el área de formación y en el área de Administración colaborando con diferentes entidades en Navarra. También trabajó en dos asesorías en materia de contabilidad e impuestos. Hace año y medio se incorporó a la plantilla de SOLTECNA y está encantada, ya que “es un gran equipo”.
- > Sus aficiones son fundamentalmente dos: la lectura y la música (lo que más echa de menos en este momento es asistir a conciertos y festivales en directo). También disfruta mucho de una tarde de mus, de una buena conversación y por supuesto, de viajar – especialmente a ciudades (es más de cemento y gente).
- > Su email es: **carmen@soltecna.com**



Xavier Campderrós

DISHECO

- > Xavier vive en Torrelles de Llobregat, un pueblo situado a 20km de Barcelona y rodeado de montañas. Ha vivido ahí desde siempre y es donde tiene a sus amigos y familia. Es un sitio tranquilo que le sirve para desconectar, respirar aire puro y hacer excursiones, por estas razones, le encanta vivir ahí.
- > Estudió FP2 Administrativo y posteriormente realizó la Diplomatura de Relaciones Laborales, aunque siempre ha trabajado en el mundo de las compras / comercial. Sus primeras experiencias laborales fueron en los departamentos de Compras de Yamaha y Vinca Equipos Industriales. Desde el año 2000, trabaja en DISHECO como comercial interno y gestor de compras.
- > Le encantan las excursiones con la familia, el fútbol (es del Barça) y jugar a pádel con los amigos. También le gusta viajar y preparar las vacaciones de verano o las escapadas de fin de semana con la familia. En Cataluña, el Empordá y el Delta del Ebro son escapadas fijas de cada año.
- > Su email es: **xcampderros@disheco.es**

Nuestra empresa, nuestro sector y mercados

A NIVEL GLOBAL

El cierre del mes de diciembre ha sido **verdaderamente malo** en términos ventas, no debemos ocultarlo y aunque más o menos lo preveíamos, no deja de ser una situación difícil de asumir. Está claro que debemos ser firmes con nuestros planes, siguiéndolos hasta ahora no nos ha ido mal del todo.

Debemos **recuperar las cifras de ventas y márgenes lo antes posible**, ya que el cambio de año siempre trae cambios de precios y nuevos ataques a nuestro negocio, bien vía descuentos y liquidaciones desesperadas por parte de los competidores, y como siempre decimos por aquí la mejor manera de atajar estos “ataques” es vigilando bien nuestro “jardín” y controlando parte de estos cambios siendo proactivos y proponiéndolos nosotros mismos.

Esto puede parecer complejo, pero a la fuerza ahogan, y como el resto de nuestro competidores, ya tenemos encima los incrementos de precios para el año que viene, y al margen de las circulares que se enviarán por parte de la Dirección **(atenderlas y seguirlas por favor)** os adelantamos ya uno de estos incrementos: RODAMIENTOS +2%. **Leed las circulares que emitiremos en enero.**

PRODUCTOS

Cambiando de tercio y abordando el apartado de productos, podemos decir que el mix de ventas en este 2020 ha sido **bastante homogéneo en general** y muy acorde con las particularidades de cada una de las zonas, aquí estamos bastante bien, si bien la presencia particular en muchos clientes es mejorable, pudiendo crecer mucho más ofreciendo soluciones consolidadas de nuestros actual portfolio.

Solución: **Venta cruzada basada en trabajo en equipo**. Solicitar ayuda y ponernos delante de la oportunidades. Respecto nuestro sector y aunque a priori en nuestro sector ya no se preveen grandes o nuevas adquisiciones, vemos una clara tendencia a la consolidación de las compras de empresas que se han producido en los últimos años.

¿Qué supone esto?

Oportunidades de conseguir cuota donde otros quieren migrar a mercados/clientes más generalistas.
Oportunidades por presión de precios insostenibles que ahora muchos tendrán que modular.
Oportunidades con profesionales desencantados que buscan un lugar más estable y humano, etc, etc,

ó sea que como en los grandes almacenes los próximos meses son los de las GRANDES OPORTUNIDADES, ¡Atentos!

CUOTA DE MERCADO

Por otro lado, analizando nuestra cuota de mercado concluimos (casi nos quedamos calvos 😅) que **no solo debemos SER, sino que también DEBEMOS PARECER**.

¿Qué quiere decir esto?

Que avanzamos bien y según lo previsto hacia la franja de mercado donde queremos y debemos estar (por correspondencia y configuración de empresa) pero también sabemos y vemos que no estamos o tenemos muy poca presencia en los clientes de referencia por sectores.

Sobre todo, la parte de ventas debe analizar si estamos en los clientes de referencia provincial y sectorial. Preguntémonos, ¿estamos en la Industria Alimentaria? ¿Estamos en la Industria Pesada? ¿Estamos en la Industria Farmacéutica? ¿Somos un proveedor de referencia en el sector auxiliar del automóvil? ¿Somos el “proveedor” en los clientes de mayor posibilidad de facturación? etc, etc. Estos solo son algunos simples ejemplos sobre los que meditar para pronto poner acción.



Nuestra empresa, nuestro sector y mercados

En los próximos meses vamos a intensificar nuestras actividades en general y como siempre mediremos al milímetro la rentabilidad de nuestras acciones y de nuestra orientación, pero sobre lo que si vamos a ser es especialmente decididos en conseguir mejorar nuestra presencia en los sectores/clientes de referencia y aunque estos sabemos que no son de momento los que hoy nos dan de comer, tener estos clientes entre nuestras cuentas nos ayudará a tener una cuota de calidad y mejor de imagen, y no olvidemos que NUESTRA IMAGEN ES UNO DE NUESTROS PRINCIPALES ACTIVOS.

buena imagen en el mercado = buena confianza del mismo

Por último, deciros que en Dirección desde hace unos cuantos meses se ha estado trabajando intensamente en el **cierre de acuerdos con nuevos proveedores y también con algunos clientes muy importantes**. Esperamos que a lo largo del próximo mes podamos daros muy buenas noticias.

Seguid disfrutando del número de este mes. Extenso, pero como siempre interesante el siguiente artículo para ti.)





Artículo para ti

Cerrar el año

Abrir el año

Desde hace muchos años aprovecho los últimos días de diciembre y primeros de enero para cumplir un pequeño ritual que hoy quiero compartir contigo: cerrar el año que acaba y abrir el año que empieza. Esta liturgia que te invito a practicar sólo necesita de tres elementos: un rato sin distracciones, un lugar inspirador y un ordenador. El objetivo es doble. Por una parte, se trata de cerrar y despedir como merece el año que termina. Por otra parte, **se trata de planificar y tener claridad de qué me pido para el año que estoy a punto de estrenar.** Te comparto lo que suelo hacer por si te inspira dedicar un rato estos días a reflexionar sobre lo que ha pasado este año. Es decir, contarte verdad sobre lo sucedido, con lo que te guste más y lo que te guste menos y sobre lo que quieres que pase. Es decir, **tener claridad y contarte verdad sobre qué has venido a vivir.**

Primer paso de la ceremonia: REPASAR

Para mí lo primero es repasar los objetivos que he escrito los últimos años y leerlos. Sólo eso. Sin más. Esto ofrece en primer lugar una cierta idea de dirección de a dónde te diriges, pero también te recordará objetivos que habías puesto que quizá habías olvidado y que nunca más aparecieron. También algunos que posiblemente olvidaste y quieras recordar. También te regalará el hecho de que muchos se han cumplido y ni siquiera eras consciente de que en algún momento te pediste esto. Si es el primer año que lo haces, puedes saltarte este paso.

Segundo paso de la ceremonia: OBJETIVOS DEL AÑO SALIENTE

Lo siguiente es volver a leer los objetivos del año que está terminando o que acaba de terminar. A mi personalmente me da una cierta sensación de logro y de agradecimiento subrayar en amarillo lo que se han cumplido. Hacer esto da una satisfacción difícil de explicar. Te recomiendo que lo pruebes.

Tercer paso: CERRAR EL AÑO SALIENTE

Lo siguiente que hago es redactar unas líneas de cada una de las áreas importantes sobre lo que ha pasado realmente en el año saliente. Escribo unos párrafos generales sobre qué ha supuesto ese año, lo que me ha gustado más y lo que me ha gustado menos y con la sensación general y los principales titulares. Este ejercicio puedes hacerlo con calma porque no siempre recordamos a la primera los hechos más importantes. A veces puede ayudar coger la agenda y repasar mes a mes qué ha pasado. Algunas de las categorías más importantes que puedes repasar son, por ejemplo, pareja, familia, ocio/vacaciones/experiencias, salud, profesional, económica, educación (cursos/lecturas) u otros objetivos. Aquí también es importante recordar los principales objetivos a 5/10/25 años, porque recordar la dirección a largo plazo es importante.

Cuarto paso: PREPARAR EL AÑO ENTRANTE

El último paso, una vez repasado y comprendido bien qué ha pasado, es diseñar con verdad, con propósito y con compromiso qué es lo que deseas para este año que vamos a estrenar.

Verdad: contarte verdad sobre qué deseas realmente para tu vida y tener el coraje de escribirlo es un paso importante.

Propósito: los objetivos pueden ser del alma o pueden ser del ego. "Los del ego no están conectados con nuestra esencia. Por eso a medida que los cumplimos nos alejan de la persona que somos. Es paradójico porque cuanto más los logramos, peor nos sentimos como seres humanos. Los del alma son aquellos que nos permiten desarrollar nuestra potencialidad, están planteados desde el amor y responden a nuestra esencia. A medida que los cumplimos expresamos más la persona que somos y eso nos hace sentirnos mejor. Los objetivos del ego van en contra de la vida, por lo tanto su consecución es densa, suelen agotarnos, nos roban vida y no llenan nuestro corazón de alegría..."

Compromiso: la idea no es escribir una lista inagotable de objetivos que deseas y que escribes con la misma esperanza de que se cumplan que tiene el que compra un billete de lotería. La idea es saber cuál va a ser nuestro nivel de compromiso, el que sea está bien, y escribir objetivos acordes a ese nivel. Sólo te puedes sentir insatisfecho con los objetivos si tu expectativa de trabajo está por debajo de tu expectativa de resultado. Cuando lo que esperas trabajar es acorde a lo que esperas recibir, entonces pronto descubres que esta vida es un banquete de abundancia. El problema viene cuando lo que esperamos trabajar estar por debajo de lo que esperamos recibir. Cuando eso pasa, entonces empiezan los problemas.

Definir objetivos no garantiza que los vayas a cumplir. Definir objetivos es sólo el principio, pero si te pierdes el principio también te perderás el fin. Después de definir objetivos hay que hacer una planificación, tomar decisiones, definir prioridades y entrar en acción. En mi experiencia entrar en acción es mucho más de lo que al principio una persona es capaz de prever.

Por último, algo que me gusta incluir al final de este regalo que me hago cada año es un recordatorio a la vida en el que le digo que, si tiene algo mejor para mí de lo que yo soy capaz de darme cuenta, que me lo haga saber a través de señales amables, claras y sencillas. Recuerda que la vida se comunica con nosotros a través de señales y que cuando estamos atentos, estas nos hablan todo el tiempo.

Sólo quería compartir esto contigo, te dejo y voy a seguir con mi ceremonia de fin de año.