

Si no puede visualizar correctamente este correo haz [click aqui](#)



Boletín Innovaseals

No. 013

09 de Julio 2011

Nota Editorial

1.- Liderazgo y auto

2.- ¿Que es el
Objetivo?

3.- Productos
INNOVASEALS

4.- Sellos sencillos

Directorio editorial:

- Laura Arciniega
- Pamela Mendoza
- Fernando Godínez

Editorial Innovaseals

Estimados lectores bienvenidos.

En esta edición como lo hemos estado mencionando anteriormente podrán encontrar la continuación al tema sobre compromisos, así mismo en nuestro artículo sobre los objetivos podrás encontrar interesantes consejos para el planteamiento de los mismos. También hemos colocado información sobre un sello mecánico con sus descripciones de funcionamiento además, de datos interesantes como los fluidos que NO se deben utilizar en sellos mecánicos sencillos, esperamos que este boletín sea de su agrado y principalmente de su utilidad.

Gracias y disfrútenlo.

Editorial Innovaseals

Si tienes alguna duda o sugerencia por favor déjanos conocerla, si te interesa un tema específico con gusto te atenderemos.

¡Tu opinión es muy importante para nosotros!

Email: boletin@innovaseals.com.mx

Te invitamos a visitar nuestra página

www.innovaseals.com.

Continuación de tema “Compromiso”

Seguimos con el tema de compromiso.

1. ¿Comprometes mucho?
2. ¿Tienes buena memoria?
3. ¿Cumples los compromisos?
4. ¿Anotas los compromisos?
5. ¿Rechazas hacer compromisos frecuentemente?



6. ¿Te piden tus compañeros favores frecuentemente?

7. ¿Aceptas normalmente los favores si tú puedes ayudar?

8. Cuando no cumples o no puedes cumplir, ¿avisas de inmediato o dejas hasta que te pregunten?

Si contestas en la mayoría de las preguntas con 7 o superior, muy probablemente no te conoces a ti mismo o cuentas con mala memoria y eres muy apto para ser un politiquillo.

Haz las mismas preguntas sobre ti a 1. Tu compañero, 2. Tu jefe/cliente

El compromiso es la base de nuestra sociedad.

Antes de cumplir o no, olvidar los compromisos es lo peor, pues quiere decir que no estás respetando a las personas o la sociedad.

La sociedad se desarrolla por medio de las relaciones de confianza, ¿verdad? El liderazgo tiene el valor solamente cuando haya la confianza y el líder no puede lograr mucho faltando a la confianza de sus seguidores. El compromiso es el factor principal de establecer la confianza y también perder la confianza.



Vamos a revisar nuestro grado de confianza. Stephen Covey habla de este tema comparándolo con una cuenta bancaria. Si tenemos el saldo negro o el saldo rojo, depende de cómo nos califican las personas que nos rodean. En general es muy difícil tener el saldo negro con los clientes, conyugues (después de los 5 años de casados) e hijos.

Si gozamos de la confianza de jefes, compañeros, subordinados, familiares... nuestro liderazgo de poder influir a otros aumentaría.

Cumplir los compromisos es un tema de auto liderazgo, pero ya te darás cuenta que al mismo tiempo fortalece liderazgo hacia otras personas u organizaciones.

¡Cuidado! procura no hacer compromisos como los políticos. Ellos son sembradores de sueños y también su función es hacer confundir la realidad y sueño. Pero nosotros que estamos en el mundo de negocios, los compromisos tienen mucho peso y frecuentemente determina el éxito o fracaso.

Acuérdate de que muchas empresas gigantes y multinacionales siempre buscan a los proveedores o realizar alianzas estratégicas con las empresas pequeñas y locales que son conocedores del mercado local, pero siempre el problema de que no se logren establecer las relaciones de confianza es cumplimiento de los compromisos. Normalmente no son problemas de precios ni calidad, sino el tiempo de entrega, el cumplimiento de tiempo.

Próxima vez hablamos sobre la puntualidad.

Carlos Hiroshi Kondo



¿Que es el objetivo?

Cuando invito a una persona establecer los objetivos anuales o de vida, frecuentemente me contesta que ya había intentado, pero nunca cumplió y no vale la pena.

Es cierto, dependiendo de qué se trata y de la forma de cómo se establecen los supuestos objetivos, la mayoría no se cumplen y se congelan.

Los mencionados en la última parte en la vez pasada se catalogan como los deseos o propósitos y no son los objetivos. Si no se te olvidan esos propósitos o deseos, sirve también para enriquecer la vida, por lo menos para no caminar al rumbo contrario que deseamos. Pero en el aspecto de cumplimiento de los objetivos son muy deficientes o hasta ridículos, por no estar claros, concretos y no cuentan con límite de tiempo.

¿Qué te parece si les agregamos para ser más concretos?

- Vivir mucho tiempo felizmente (no se puede considerar como objetivo por lo abstracto)
- Casarme con una muchacha guapa (muchacho guapo) este año y tener 5 hijos en primeros 5 años de matrimonio
- Comprar un coche de último modelo, ahorrando 1000 dólares mensualmente durante 20 meses a partir de este mes.
- Comprar una casa residencial de 4 recámaras, vendiendo una residencia de lujo este año.
- Viajar por muchos países extranjeros, este año como Belice, Guatemala y Honduras.
- Ahorrar 1 millón de dólares por medio de premio mayor de la lotería
- Leer 20 libros a lo largo de 5 años sin comprarlos
- Ser un ejecutivo(a) de la empresa que actualmente trabajo dentro de 20 años.
- Tener un ingreso de 10 mil dólares mensualmente antes de jubilarme.
- Dejar de fumar a partir de próximo año y tomar las bebidas alcohólicas adecuadamente, limitando 3 días a la semana, sin contar en las fiestas
- Conseguir un mejor trabajo que no necesite trabajar duro y por mucho tiempo

Agregando algunas palabras quedan un poco más claros, sobre todo respecto al tiempo de cumplir, pero la mayoría siguen quedando ambiguos por uso de las palabras abstractas y no medibles.

Los objetivos se cumplen o realizan con mayor probabilidad, cuando están descritos con claridad y es indispensable mencionar el límite de tiempo, cifras medibles o la expresión que pueda determinar SÍ se logró o NO se logró.

Acuérdate de que hablamos en la primera parte de establecer los objetivos. Repito los factores de los objetivos:

1. Lo que pretendes lograr debe de ser retador
2. Logro debe de ser medible
3. Evitar descripción sugestiva y utilizar las cifras
4. Poner el límite de tiempo del logro, y en el caso necesario el tiempo de inicio
5. Siempre tener verbo y utilizar sólo uno para cada objetivo



Para poder realizar los objetivos, en general requiere de planes de acciones para lograrlos. Calendarizar las acciones y revisar constantemente es la clave de lograrlos.

Suena muy difícil y de hecho creo que no necesitamos cumplir todos si establecemos mucho objetivos, pero lo más importante es vivir sabiendo el rumbo. Esto evitaría desvío, dedicarse en asuntos no productivos y perder mucho tiempo sólo para complacer sus deseos primitivos.

Establecer los objetivos y mantenerlos es para enriquecer la vida diaria y confirmar el avance y desarrollo de la vida.

Próxima vez como último de este tema, hablaremos del cambio de nuestra personalidad en base a los objetivos.

(Hiro, el soñador)



Productos Innovaseals

Tipo BS 300



CARACTERÍSTICAS

Sencillo

Balanceado

Bi-direccional

PARAMETROS

PRESION: 20 bar

TEMPERATURA: -20 ° A 200°C

VELOCIDAD MAXIMA: 15m/s

MATERIALES

METALES: SS 304, SS 316, SS 316Ti

CARAS: Rotativa.- carbon grafito (alta resistencia), carburo de silicio, carburo de tungsteno.

Asiento.- ceramica, Ni-resist, carburo de silicio, carburo de tungsteno.

ELASTOMEROS: Empaque de grafito.

MEDIDAS

16mm-100mm

APLICACIONESAgitadores, mezcladoras, bombas, compresores
equipo rotativo con flecha

Sellos mecánicos sencillos y sellos múltiples

Los sellos mecánicos sencillos, son en los cuales el fluido a sellar penetra entre la separación de sellado, lubricando las superficies de sellado, evitando su contacto. Lo que significa que los sellos sencillos solo pueden operar con fluidos con características lubricantes y que fluyan fácilmente.

Fluidos NO adecuados para los sellos sencillos

Los sellos sencillos no pueden ser aplicados para sellar fluidos con las siguientes características:

- Alta viscosidad
- Contenido de sólidos
- Peligrosos o explosivos
- Químicamente agresivos
- De presión de vapor cercana a la de operación

Continuaremos en el próximo boletín.....