

¿Cómo ha respondido el Negocio a la situación derivada del Covid-19 a lo largo de este año 2020?

Y de cara al 2021, ¿qué afectación e incidencia se espera?

las cooperativas ante el COVID

LOS NUEVE GERENTES NOS CUENTAN COMO ESTÁN VIVIENDO LOS NEGOCIOS LA SITUACIÓN GENERADA POR EL COVID-19 Y CÚAL ES LA SITUACIÓN Y GRADO DE AFECTACIÓN PREVISTO A MEDIO PLAZO DE LOS MISMOS

ULMA

Jesús Urien

GERENTE DE ULMA ADVANCED FORGED SOLUTIONS



La Pandemia ha irrumpido en nuestras vidas y más en concreto en nuestros Negocios. En ULMA Forja, S.Coop, el impacto inicial fue “amortiguado” por los pedidos que entraron a principios de año. La crisis mundial, y la de nuestro sector en particular se empezó a notar con una bajada drástica de pedidos en los siguientes meses.

Hemos tenido que adaptar la estructura, las inversiones, los gastos y realizar un calendario de trabajo a la baja. Sin embargo, estamos convencidos de que nuestra elección diaria de la actitud con la que venimos trabajando, y el trabajo bien hecho, harán de palanca para superar este bache.

Alberto Galdos

GERENTE DE ULMA AGRÍCOLA



Con un excelente comienzo de año en cuanto a captaciones, la afección nos pilló a finales del primer trimestre con una buena carga de trabajo. En ese sentido el comportamiento del personal en ULMA Agrícola ha sido excepcional, dando una lección de responsabilidad y compromiso con el negocio que me gustaría reseñar en primer lugar. El siguiente trimestre ha sido de inseguridad: muchas cotizaciones y poca toma de decisión en las mismas por parte de los clientes, finalmente, después del verano ha habido una reactivación de estos proyectos que parece que estaban en stand by y hemos conseguido aterrizar varios de ellos que nos dan una cierta estabilidad hasta final de año al menos.

Sin tener una visión clara de cuál puede ser la evolución de la pandemia, el 2021 se ve con mucha incertidumbre. Por una parte, más allá de la cautela que genera en los inversionistas el Covid a la hora de lanzarse a nuevas inversiones, en nuestro caso concreto, son de reseñar las dificultades que esta situación está provocando a la hora de viajar de la red comercial y técnica, actividad imprescindible para captar proyectos y ejecutarlos en condiciones.

¿Cómo ha respondido el Negocio a la situación derivada del Covid-19 a lo largo de este año 2020?

Y de cara al 2021, ¿qué afectación e incidencia se espera?

Eneko Ugalde

GERENTE DE ULMA ARCHITECTURAL SOLUTIONS

Aquel virus que pensábamos que era cosa de chinos, llegó para cambiar nuestras vidas personales y profesionales. En nuestro Negocio nos hemos tenido que adaptar, ir tomando y ajustando nuestras medidas de prevención, tomar medidas de contención de gastos e inversión, ajustar el FC, aplicar ERTE's, ajustar la plantilla, aplicar calendarios móviles, y otro sin fin de medidas con el objetivo de proteger a las personas (Gu, Pertsonak), a nuestros clientes (Bezeroa Bizi), y salvaguardar la situación económica y financiera de nuestra cooperativa (Compromiso).

Nuestros productos están asociados a proyectos de inversión acometidos antes de la pandemia, por lo que en cierta medida se puede decir que la parte más dura de la crisis nos está por llegar, lo que se traduce probablemente en un 2021 y 2022 con peores cifras que en 2020, aunque todo son hipótesis que dependerán de la evolución de la pandemia y de los planes de estímulo correspondientes. Mientras tanto, el 2020 va a ser un buen año, así que, "que nos quiten lo bailao".

Egoitz Jimenez

GERENTE DE ULMA CONVEYOR COMPONENTS

El COVID-19 nos ha afectado en ULMA Conveyor Components durante el 2020, de manera negativa en diferentes aspectos. El primero el sanitario, al haber tenido personas contagiadas durante la primera ola y en confinamientos durante la segunda ola que hemos podido solventar con los medios que se han puesto en marcha y el esfuerzo de todos y todas. Económicamente, la crisis sanitaria y los confinamientos en los países mineros, además de la caída de la demanda industrial, han hecho que las minas a las que suministramos los rodillos hayan bajado su producción y parado las inversiones, disminuyendo con ello su demanda de rodillos. El mercado de reposición ha caído un 30%, al igual que las adjudicaciones de Ofertas de Ingenierías. Por último, en nuestra capacidad operativa, las limitaciones para viajar han dificultado nuestras opciones de crecimiento en nuevos mercados. Hemos puesto medios para poder seguir manteniendo el contacto con los clientes, pero, sobre todo, hemos tenido que reinventar nuestra manera de vender, desarrollando herramientas para vender a distancia y desarrollando aún más nuestra Red de Ventas Internacional, con representantes locales.

Parece que 2021 arrancará de la misma manera, aunque esperemos que no nos afecte igual que lo está haciendo 2020. Sanitariamente, la responsabilidad en nuestro tiempo de ocio, seguir las normas de las autoridades y cumplir con el protocolo ULMA, nos pueden ayudar a que no nos infectemos. En cuanto a la actividad, esperamos que las acciones que hemos llevado a cabo en los nuevos mercados empiecen a dar su fruto, al igual que las herramientas comerciales que hemos ido desarrollando durante 2020. Pero, aun así, si la crisis sanitaria mundial sigue sin resolverse, la crisis económica seguirá y el poder lograr mayores captaciones en esta coyuntura, será difícil. Aunque con la ayuda de todos y todas en ULMA Conveyor Components, conseguiremos sacarlo adelante lo mejor posible. Eskerrik asko Danoi!

Aitor Ayastuy

GERENTE DE ULMA CONSTRUCTION

Las personas que conformamos el proyecto de ULMA Construction estamos respondiendo como se espera que lo hagamos, con responsabilidad y flexibilidad, entendiendo que es una situación extraordinaria la que estamos afrontando, cuidándonos y haciendo esfuerzos para que el proyecto siga adelante, mejorando en aspectos clave y no se vea estructuralmente perjudicado de cara al futuro.

El Negocio se está viendo impactado en todos los sentidos, la facturación ha bajado, por actividad y precios y la rentabilidad también. Hemos ajustado la inversión en parque de alquiler y estamos trabajando para que el aspecto financiero no se vea tan afectado. Lamentablemente, parece que el 2021 el efecto de la pandemia en la economía también va a ser determinante. Nos toca ser prudentes y es muy probable que las medidas adoptadas en el 2020 deban continuar el 2021, mínimamente hasta que el efecto de la pandemia se relaje y el entorno muestre una mejora de cara a que la inversión en inmuebles y/o infraestructuras vuelva a normalizarse. Es vital estar muy cerca de nuestros clientes, y a medida que ellos vayan notando una mejoría, nosotros debemos estar listos, con el firme propósito de salir con ellos de esta crisis. La pandemia pasará, puede que tarde años o meses, pero pasará y se volverán a construir casas, inmuebles para negocios e infraestructuras.

Por último, agradecer a las personas que conformamos ULMA Construction su compromiso e implicación en el proyecto. Los esfuerzos presentes nos ayudarán definitivamente a salir más rápidamente de esta situación una vez los efectos de la pandemia vayan atenuándose.

Asier Olaguenaga

GERENTE DE ULMA EMBEDDED SOLUTIONS

ULMA Embedded Solutions ha tenido que adaptarse a la situación derivada del Covid-19 desde el punto de vista de negocio y desde el operativo. Nuestro trabajo distribuido tanto geográfico como de recursos humanos, nos ha permitido seguir desarrollando los proyectos para clientes con normalidad y sin problemas operativos reseñables. Desde el punto de vista de negocio, sin embargo, el impacto del Covid-19 durante el segundo trimestre del año fue considerable, obligándonos a tomar medidas de flexibilización del calendario. A medida que el año ha ido avanzando la situación del mercado se ha normalizado y acabamos el año con una considerable carga de trabajo.

En cuanto al 2021, hemos observado un aumento de los procesos de digitalización de nuestros clientes, tanto en los nuevos productos y servicios que nos demandan como en la actualización de sus productos existentes, por lo que esperamos que la evolución del mercado siga la actual tendencia positiva.

¿Cómo ha respondido el Negocio a la situación derivada del Covid-19 a lo largo de este año 2020?

Y de cara al 2021, ¿qué afectación e incidencia se espera?

Álvaro Martínez de Lagos

GERENTE DE ULMA HANDLING SYSTEMS

El Negocio ha respondido a la situación Covid aplicando medidas de flexibilidad laboral que se han requerido por la suspensión temporal de una buena parte de los proyectos en ejecución debido a las dificultades para viajar y pernoctar principalmente durante los meses de marzo, abril y mayo. A partir de esta fecha, con dificultades, pero hemos ido retomando una actividad más normal en la ejecución de los proyectos tratando de adaptar las medidas de protección a la diferente situación de la pandemia en Euskadi.

Anivel comercial y de entrada de nuevos pedidos y contratos, el hecho de no poder viajar con normalidad sí que está afectando durante todo el ejercicio 2020 y seguirá afectando en 2021. Realizamos proyectos de Ingeniería de importes elevados y no es sencillo cerrar a nivel técnico y contractual este tipo de pedidos condicionados por la dificultad de viajar y reunirse cara a cara. Por encima de esto está también, lógicamente, la situación de incertidumbre a nivel económico que genera retrasos en la decisión de nuevas inversiones con afección desigual en función de los sectores.

Javier Elías

GERENTE DE ULMA SERVICIOS DE MANUTENCIÓN

El año 2020 ya comenzó, tal como se preveía, con un retroceso respecto a años anteriores en carretillas. No obstante, la irrupción de la pandemia provocó un desplome de la actividad durante los meses de marzo y abril, y lo que en ese momento era peor, una incertidumbre total sobre el futuro. De forma inmediata, todo el colectivo fue consciente de la situación y se aplicaron medidas de ajuste importantes. La responsabilidad con la que el colectivo ha respondido en estas circunstancias ha sido encomiable. Por supuesto, también quiero resaltar a todas aquellas personas que, por las necesidades de su actividad, tuvieron que seguir prestando sus servicios en las instalaciones de los clientes. En el mes de junio, comenzó a repuntar de nuevo la actividad y, gracias a que disponíamos de una cartera importante generada antes de marzo, no hemos parado prácticamente nada la actividad de producción. En los últimos meses, hemos conseguido finalizar el uso de la herramienta de Calendario Móvil sin necesidad de renovarla y esperamos un buen final de año.

Para 2021 se prevé un ligero repunte respecto a 2020 (donde se va a producir una caída del 20% de actividad), pero la incertidumbre total existente hace que no tengamos una visibilidad fiable sobre la situación. Me gustaría mencionar, como caso aparte, la línea de negocio de Inoxtruck que, por las características de sus sectores objetivo (alimentación y farmacéutico) y a pesar de la situación existente, ha mantenido volúmenes respecto al año anterior y esperamos que, en 2021, continúe creciendo de manera importante.

Cecilio Lejarreta

GERENTE DE ULMA PACKAGING

En relación con el mercado, aunque en algunas áreas concretas, como proyectos llave en mano y servicio hemos sufrido bajadas de actividad, en el conjunto de Packaging la entrada de pedidos ha seguido a buen ritmo. En ello nos ha ayudado la presencia internacional con personal propio y que en algunos sectores ha habido una mayor demanda de productos envasados, ya que el consumidor ha valorado la seguridad que estos le dan. El colectivo de Packaging se ha adaptado bien a los cambios a que nos ha obligado la situación y las personas han comprendido las dificultades y apoyado en todo lo que estaba en su mano. Hemos incurrido en muchos gastos para mejorar la seguridad ante el Covid, pero, por otro lado, hemos intentado hacer ajustes en otro tipo de gastos y en conjunto esperamos un buen cierre de año 2020.

De cara al 2021 sigue mucha incertidumbre y el alargamiento de la situación puede provocar reducción de inversiones. Por otro lado, estamos volviendo a tener problemas para hacer o recibir visitas de zonas que se estaban abriendo y eso nos puede perjudicar. En resumen, mucha incertidumbre para el 2021, aunque tenemos confianza en nuestro buen posicionamiento en el mercado y en nuestra capacidad de hacer frente a las dificultades.

