

Begira

 **ULMA**

Abril 2006 // nº 11



Precinox: Nueva actividad de ULMA



Inaxio Oliveri

"Mondragon Unibertsitatea tiene que ser la universidad de referencia en el País Vasco"



Mario García y Lor

Miembros del grupo de perros de salvamento de Euskadi

Sumario

Número 11 • abril de 2006



3 > HABLEMOS DE...: Un paso más. **4 > NOTICIAS Y ACTUALIDAD:** Convenio de colaboración entre la filial de ULMA Construcción en Chile y la Escuela de Construcción Civil PUC. ULMA Forja renueva las certificaciones de Calidad ISO 9001 y Medioambiental ISO 14001. Inauguradas las nuevas instalaciones de ULMA Handling Systems. Sesiones de Acogida a nuevos socios de ULMA Packaging. **12 > CARA A CARA:** Inaxio Oliveri, Rector de Mondragon Unibertsitatea. **14 > MESA REDONDA:** Los jóvenes ante su primer trabajo. **18 > REPORTAJE:** PRECINOX, nueva actividad de ULMA. **21 > RETRATOS E HISTORIAS DE NUESTRA GENTE:** Mario García y Lor. **22 > NUESTRO COMPROMISO:** Invertir en solidaridad, objetivo de la Fundación ULMA. **24 > NOTICIAS SALUDABLES:** La nueva Ley Antitabaco. **25 > ESCAPADA DE FIN DE SEMANA:** Cueva de Aitzulo; Ventana de Gigantes. **26 > ¿QUÉ PIENSAS?** **28 > AGENDA Y SUGERENCIAS.**

El pasado año 2005 fue un excelente ejercicio para el Grupo ULMA en su conjunto, superando las previsiones realizadas para el conjunto del año tanto en la cifra de negocio como en la de rentabilidad y creación de empleo. El Grupo ULMA alcanzó en el ejercicio unas Ventas Consolidadas de 508 M€, que suponen un incremento interanual de un 18%.

Las ventas internacionales del Grupo ULMA experimentaron un crecimiento del 35%, y con 211 M€ representan ya el 42% de las ventas totales, confirmándose con esta evolución lo acertado de la política de expansión internacional que viene desarrollando el Grupo en los últimos años; mención especial merece el proceso de integración de

señalar, que a lo largo del 2005 se siguieron implementando programas y cursos dirigidos al desarrollo profesional como la mejora de las habilidades en la gestión y dirección de proyectos. En cuanto a la generación de empleo, se mantuvo la dinámica de años precedentes, incorporándose al Grupo 206 nuevas personas. El número de socios de las cooperativas experimentó un incremento neto de 106 personas. La plantilla total del Grupo ULMA a 31 de diciembre de 2005 era ya de 3.150 personas.

En el apartado de Promoción y Desarrollo Empresarial éste ha sido un ejercicio cargado de nuevas iniciativas y otras que, iniciadas en años anteriores, comienzan a ver la luz. Entre todas destacaríamos la culminación en

En otro orden de cosas, comentar que el ejercicio 2006 se presenta con unas previsiones de ventas para el conjunto del Grupo cercanas a los 550 Millones de euros con unas ventas internacionales de 246 Millones de euros.

Para terminar, y como podréis observar, en Begira se han incorporado algunas nuevas secciones y apartados que esperamos ir complementado y mejorando con la participación de todos vosotros. Esperamos que sean de vuestro agrado. Por último, un año más reconocer la dedicación y el compromiso de todos nuestros socios y trabajadores que sin su esfuerzo e ilusión no hubiera sido posible alcanzar los resultados obtenidos. A todos nuestro más sincero agradecimiento.



Un paso más

Por TXOMIN GARCÍA. Director General Grupo ULMA.

las empresas Bauma (Polonia) y Alpi (Italia), adquiridas en el ejercicio precedente. Durante el ejercicio 2005 se han constituido las filiales de Emiratos Árabes (Construcción), México (Agrícola) y Rumania (Packaging), con lo que ya son 27 las filiales internacionales del Grupo ULMA. El personal total de las filiales extranjeras del Grupo ULMA ascendía a finales del ejercicio a 850 personas. A finales del ejercicio estaban en proceso de constitución las filiales de Polonia y Rusia (Packaging).

Los resultados consolidados del Grupo ULMA se incrementaron en el ejercicio un 18%, mejorándose ampliamente los resultados de años anteriores y ratificando la solidez de las políticas de crecimiento y desarrollo que viene desarrollando el Grupo y que en parte quedan reflejadas en los algo más de 100 M€ de inversión realizados en el ejercicio y que han sido cubiertos casi en su totalidad por el Cash Flow generado.

En el capítulo de desarrollo de las personas, seguimos adelante con la Política de formación continua como un factor clave en la estrategia del Grupo ULMA. Cabe

el ejercicio de las ampliaciones de las instalaciones productivas de Hormigón Polímero y el inicio productivo de su nueva actividad de fachadas ventiladas; en el Negocio de Forja se pusieron en funcionamiento las nuevas instalaciones de laminación y mecanizado para bridas de más de 16"; el Negocio de Handling Systems culminó sus nuevas instalaciones e inició la nueva actividad de SCS (Software Cadena Suministro); el Negocio de Packaging culminó el estudio de viabilidad de la calderería de precisión de inoxidable en combinación con la actividad de IFS (Internal Flow Systems), decidiendo en la parte final del ejercicio el desarrollo de esta nueva actividad desde una nueva cooperativa que se pondrá en marcha a lo largo del ejercicio 2006, también inició el desarrollo de las nuevas actividades de Ingeniería de Packaging y Termoformado Industrial; el Negocio de Carretillas Elevadoras impulsó la nueva actividad creada en el ejercicio precedente de Recambios y Repuestos universales, iniciando la proyección de esta actividad hacia los mercados internacionales.

***A lo largo del ejercicio 2005
alcanzamos unas ventas
consolidadas de 508 millones
de euros con un incremento,
respecto al ejercicio 2004,
cercano al 18%***

Convenio de colaboración entre la filial de ULMA Construcción en Chile y la Escuela de Construcción Civil PUC

Un importante convenio de cooperación e intercambio académico y tecnológico ha sido firmado entre la filial de ULMA Construcción en Chile y la Escuela de Construcción Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC). En el campus San Joaquín de la casa de estudios, el Director de la Escuela de Construcción Civil, D. Cristián Piera Godoy y el Gerente de ULMA en Chile, D. Juan José Ayestarán Uriarte, formalizaron este importante convenio exclusivo, que es el primero entre una de las universidades más importantes de Chile y América con una empresa de nuestro entorno. De esta manera, ULMA marca presencia en un nivel académico formativo de profesionales del área de la construcción, logrando así un intercambio académico y tecnológico que permitirá a ULMA dar formación especializada a través de talleres teóricos y prácticos en las asignaturas de Edificación y Obra Civil, las cuales forman parte de la malla curricular de la carrera de Constructor Civil. En paralelo se realizarán cursos para la formación de especialistas en el uso de Andamios y Encofrados. Éstos, serán avalados por ULMA y la PUC, y estarán dirigidos a constructores, ingenieros, jefes de obra, capataces y maestros especialistas. Por otro lado, y en la búsqueda de una permanente mejora de los conocimientos técnicos de los profesionales de ULMA en Chile, se podrá optar a capacitaciones en la Escuela de Construcción Civil en tópicos que permitan entregar a nuestros clientes una mejor asesoría en la venta y aplicación de los sistemas de Andamios y Moldajes.



Finalmente, el convenio se complementa con la realización de charlas periódicas a estudiantes, participación en ferias y eventos de la Escuela de Construcción Civil, auspicio de seminarios, publicidad en revistas especializadas realizadas por la PUC, prácticas profesionales con desarrollo de tesis en temas afines y de interés para ULMA y la implementación de una sala de clases con nombre ULMA que incluirá información técnica y comercial de nuestros productos. Esta sala estará destinada principalmente a los alumnos de los últimos niveles de la carrera y cursos de postgrado.

ULMA Packaging



CONVENCIÓN ANUAL DE ULMA PACKAGING. Del 15 al 17 de Febrero se celebró en el Hotel Donostia de San Sebastián la convención anual de filiales de ULMA Packaging. En ella se tomó pulso al mercado internacional, repasando su evolución durante el año 2005 y haciendo previsiones para el próximo ejercicio. Esta puesta en común es clave para analizar los síntomas del mercado y para emprender acciones al respecto.

ULMA Hormigón Polímero

Encuentros para impulsar mejoras en ULMA Hormigón Polímero

ULMA Hormigón Polímero ha celebrado a lo largo de 4 días unas jornadas participativas, en las que han colaborado todas las personas de su colectivo. Se ha expuesto tanto la evolución del pasado año como el despliegue de objetivos planteados para el 2006. Como eje central del encuentro, cabe destacar la participación de las personas, para impulsar mejoras en todos los ámbitos de actuación. La primera fase consistía en el análisis de la situación



actual para posteriormente, en grupos, pasar a plantear planes aplicables a las distintas áreas de mejora. El lugar elegido ha sido Aranzazu, siendo el objetivo, centrar el tema y aprovechar los días al máximo. Estas jornadas han tenido una acogida favorable, habiéndose recogido numerosas sugerencias de mejora para cuya puesta en marcha se crearán hobetaldes y así transformar las ideas surgidas en acciones.

ULMA Forja



ULMA FORJA CONSIGUE LA CALIFICACIÓN DE PROVEEDOR CLAVE POR PARTE DE JOHN DEERE.

John Deere, líder mundial en la fabricación de maquinaria agrícola, dentro de su programa de evaluación de proveedores denominada "Lograr la excelencia", utilizada para medir la eficacia de las empresas proveedoras en términos de Calidad, Entregas, Sintonía, Soporte Técnico y Gestión de Costes, ha concedido recientemente la calificación de Proveedor Clave a ULMA Forja, valorando muy altamente la ejecución de ésta en los cinco criterios anteriores. Asimismo, transmitida la eficacia de ULMA Forja, JOHN DEERE le anima a seguir trabajando en la misma línea de mejora continua para conseguir la clasificación de PROVEEDOR ASOCIADO, siguiente estatus y máximo posible dentro de este sistema de evaluación. Tanto JOHN DEERE como ULMA Forja no tienen ninguna duda de que la valoración del 2006 colocará a ULMA en dicho nivel máximo de clasificación.

ULMA Agrícola

ULMA Agrícola realiza una instalación para CAF

Las diferentes opciones que presenta ULMA Agrícola en sus invernaderos Multicapilla, así como las diversas soluciones en recubrimientos, automatismos y equipamientos determinan la posibilidad de utilizar la estructura en cualquier aplicación deseada por el cliente. Una de las opciones más sencillas en cuanto a equipamientos suelen ser las naves industriales, que poco a poco están ganando popularidad y se empiezan a utilizar incluso para las finalidades más dispares. En el último mes, ULMA Agrícola ha realizado una instalación para Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (C.A.F.), S.A., uno de los líderes internacionales en diseño, fabricación, mantenimiento y componentes para sistemas ferroviarios. La instalación se ha realizado, en el centro de producción que la empresa C.A.F. tiene en Beasain (Guipúzcoa). La cubierta consta de dos naves M8 de 55 m. de longitud, donde se resguardan de la intemperie las cajas de los trenes entre los distintos procesos de fabricación.



ULMA Hormigón Polímero consigue el DIT en su línea de Fachadas Ventiladas

El Documento de Idoneidad Técnica (DIT), es por definición, una apreciación técnica favorable, por parte del Instituto de Ciencias de la Construcción Eduardo Torroja (IETcc), de la idoneidad de empleo en edificación y obras públicas, de los materiales, sistemas o procedimientos constructivos no tradicionales. Interesa a todos los usuarios por ser una herramienta esencial en la contribución a la mejora de la calidad en la construcción; pero en particular a Técnicos (arquitectos, ingenieros, aparejadores, arquitectos técnicos, etc.), Fabricantes y Administraciones Públicas. Sirve para fomentar la innovación en construcción, superando las reservas al empleo de nuevos materiales. El procedimiento de evaluación y tramitación, se inició en abril de 2004 con la preparación, por parte de ULMA, de un informe técnico sobre el producto y el campo de aplicación previsto. Tras el análisis del Informe, la **Comisión Técnica** dictaminó que la Fachada Ventilada de ULMA, era objeto de DIT, tras lo cual se nombra en el IETcc un investigador responsable de conducir la evaluación (**Ponente**) que ha ido solicitando información completa sobre el producto a lo largo de éstos últimos meses. Con el resultado de todos los trabajos se convocó el pasado día 14 de diciembre de 2005 a la Comisión de Expertos que, en armonía



con el IETcc, decidió favorablemente sobre la concesión. Como en otros campos de su actividad industrial, ULMA Hormigón Polímero ha tomado una vez más la iniciativa y se ha colocado en cabeza en la carrera de la calidad europea al conseguir el **Documento de Idoneidad Técnica**.

ULMA Carretillas Elevadoras presentó la más completa gama de soluciones de almacenaje en LOGIS EXPO



la manejabilidad, precisión y eficacia de todas las carretillas elevadoras expuestas, las transpaletas eléctricas, recogepedidos, apiladores, retráctiles, triciclos y cuatro ruedas. Como novedad ULMA mostró una carretilla elevadora semireacondicionada dejando patente la diferencia entre el estado inicial usado en la mitad de la carretilla y la calidad del producto final en la otra mitad reacondicionada, causando gran expectación y evidenciando la labor minuciosa y profesional de su equipo técnico. Además presentó las ventajas las **nuevas Carretillas Eléctricas Contrapesadas de la Serie N**. Así ULMA se convierte en una de las pocas empresas del sector que ofrece toda una gama de carretillas elevadoras con **Tecnología de Corriente Alterna**, además de una solución integral de almacenaje y manutención, de manera cada vez más cercana y accesible mediante su red comercial compuesta por las delegaciones situadas en Andalucía, Bizkaia, Catalunya, Centro y Guipúzcoa y su amplia red de distribuidores.

ULMA Agrícola



ULMA AGRÍCOLA EN LA FIMA 2006. Tras varios años de ausencia, ULMA Agrícola ha vuelto a exponer en la feria FIMA de Zaragoza que se celebró del 14 al 18 de Febrero de 2006. Durante cinco días, la producción mundial de maquinaria ha estado representada en el Salón por un total de 1.235 firmas –565 españolas y 670 extranjeras- procedentes de treinta y cuatro países de todo el mundo. En los más de 108.000 metros cuadrados, FIMA ha celebrado su 34 edición con la presencia de representantes de todos los sectores y subsectores relacionados con el mercado agrario. En la foto, Jorge Echegoyen, Técnico Comercial de la zona Navarra y Jesús Astarloa, Técnico Comercial zona Norte.

SABÍAS QUE...

A finales del pasado mes de Marzo el Consejo Rector de ULMA Construcción decidió nombrar nuevo Gerente de ULMA Construcción a Cristóbal Álvarez en sustitución de Carmelo Bilbao, quien recientemente anunció su deseo de dejar la Gerencia del Negocio, cargo que desempeñaba desde hace 5 años.



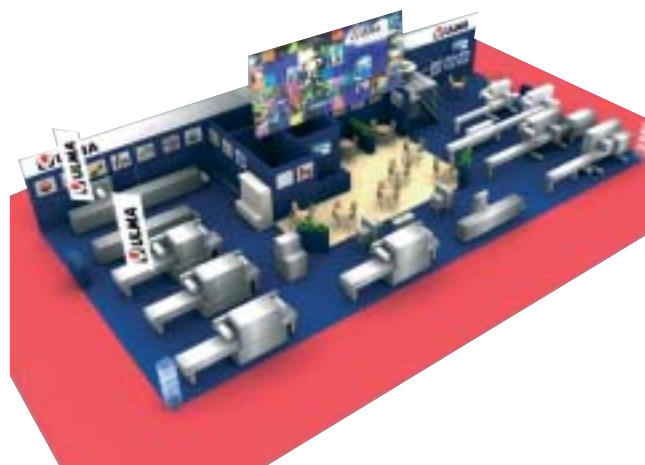
ULMA Forja

ULMA FORJA RENUEVA LAS CERTIFICACIONES DE CALIDAD ISO 9001 Y MEDIOAMBIENTAL ISO 14001. El pasado año se realizó en ULMA Forja la cuarta revisión del Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001 y la primera revisión del Sistema de Gestión Ambiental ISO 14001, siendo en ambos casos concedidas las renovaciones. Reseñar que ULMA Forja fue la primera forja del estado español en lograr la certificación ISO 14001. Actualmente, ULMA Forja forma parte del Comité Forjaiso 14000 colaborando para que otras forjas puedan lograr dichas certificaciones.

ULMA Packaging

ULMA Packaging en HISPACK

ULMA Packaging ha estado presente en la feria Hispack de Barcelona del 27 al 31 del pasado mes de Marzo presentando numerosas novedades. En la línea de Flow Pack se presentan la nueva familia ARTIC, para el envasado de productos alimentarios a alta producción en atmósfera modificada (MAP), la nueva familia BALTIC, orientada a satisfacer las necesidades de pequeños productores que desean envasar productos perecederos en atmósfera modificada (MAP), y las nuevas FLORIDA y ATLANTA electrónicas, extendiéndose el control electrónico de ejes a toda la gama de envasadoras Flow-Pack. En cuanto a Termosellado se presentan dos nuevos modelos, las SCORPIUS 400 y 600, diseñadas para abordar soluciones automáticas de envasado para incorporar en líneas de producción media-baja. En cuanto a Termoformadoras, se pueden ver dos novedades, como son la MINI 420 en la que se amplía el ancho de envase hasta 420mm, y la SUPRA SKIN, en la que se ha querido acercar la tecnología skin a un mercado más amplio, aplicándola en modelos con un nivel de inversión reducido.





Inauguradas las nuevas instalaciones de UL

El pasado 24 de marzo se inauguraron en Oñati las nuevas instalaciones del Negocio de ULMA Handling Systems con la presencia del Diputado General, Joxe Joan González de Txabarri y la alcaldesa de Oñati, Lourdes Idoiaga. Al acto también asistió el vicepresidente de la marca japonesa DAIFUKU, partner tecnológico de ULMA Handling Systems, Fumio Kobayashi, además de clientes y colaboradores del Negocio.



ULMA Handling Systems

MA Handling Systems



La jornada se inició con un sencillo y emotivo acto en recuerdo de Iker Lukas, socio de Handling Systems fallecido en accidente laboral hace dos años. Posteriormente, y en un acto más institucional, se procedió a cumplir con el protocolo en este tipo de eventos; auresku de honor, la bendición de las instalaciones a cargo del Párroco de Oñati D. Sabino Zuazabeitia, el corte de cinta y los discursos de las autoridades. Se proyectó un DVD sobre "el viaje" de ULMA Handling Systems en los últimos 18 años y se escenificó un acto de integración de culturas. Los txalapartaris OREKA-TX y el Coro de Oñati amenizaron los actos. Posteriormente, se procedió a realizar una visita por las instalaciones y se ofreció a todos los invitados un cocktail de despedida. Ya por la tarde se realizó una jornada de puertas abiertas en la que todos los socios del Grupo ULMA que lo desearon tuvieron oportunidad de visitar las instalaciones.

ULMA Packaging



ULMA Forja



JUAN IGNACIO AGIRRE E IÑAKI GABILONDO, NUEVOS GERENTES DE ULMA PACKAGING Y ULMA FORJA RESPECTIVAMENTE.

Recientemente, Juan Ignacio Agirre ha sido nombrado nuevo Gerente de ULMA Packaging. Juan Ignacio tiene 49 años, está casado y tiene 2 hijos. Es Ingeniero Técnico y lleva con nosotros en ULMA 31 años. Hemos estado con él y nos ha transmitido una gran ilusión por el renovado proyecto que plantea para ULMA Packaging; *"Queremos configurarnos como un potente grupo sectorial del packaging, estructurado por empresas especializadas y líderes en sus respectivas líneas de negocio, posibilitando un crecimiento coherente y continuado. Estamos apostando por una presencia internacional de primer nivel a través de una importante red de filiales que provean al cliente de una atención próxima y personalizada. Queremos alcanzar un nivel tecnológico reconocido como los líderes del sector del producto fresco y que sea sinónimo de innovación. Nuestro proyecto contempla la promoción de nuevas empresas, la creación de un Centro Tecnológico de Innovación y Promoción empresarial (UPTC), el desarrollo de un entorno de proveedores especializados y programas de formación con acuerdos de colaboración con universidades del entorno, de tal forma que vayamos creando un tejido industrial coordinado y muy especializado en el sector del packaging"*. Por su parte, Iñaki Gabilondo, aunque ya hace unos meses, también ha sido nombrado Gerente de ULMA Forja en sustitución de Fernando Recalde, recientemente jubilado. Iñaki de 41 años, casado y con 2 hijos, es Economista y MBA por la Universidad de Deusto. Lleva con nosotros en ULMA Forja 10 años, donde anteriormente ocupó las funciones de Director Financiero. Hemos estado con él y nos ha contado como ve el futuro inmediato del Negocio: *"Como todo el mundo sabe ULMA Forja está en el sector energético del petróleo y del gas cuyas perspectivas para los siguientes años son de crecimiento continuo. Si además tenemos en cuenta que ULMA Forja es líder mundial en el segmento donde opera, entonces la visión del futuro no puede ser mas positiva y esperanzadora. Está en nuestras manos aprovechar esta oportunidad y crecer como negocio. Nuestro gran reto será el saber adaptarnos a los cambios de mercado y además hacerlo de la forma mas rápida posible. Aunque actualmente estamos en una posición privilegiada no debemos olvidarnos de la amenaza que suponen los productos de países de bajo coste como son India o China. Queremos seguir siendo líderes en el sector de la distribución y ser un oferente de referencia en el sector del "suministro a proyectos". Para ello tenemos un ambicioso plan de inversiones productivas (independizar el laminador, mecanizado de bridas grandes, tratamientos, etc..) que acompañado del plan de internacionalización nos tiene que dar el crecimiento y la entrada en segmentos de mayor valor añadido donde el precio no sea el único factor de decisión."*

ULMA Packaging

Sesiones de acogida a nuevos socios de ULMA Packaging

ULMA Packaging invitó a sus últimas incorporaciones societarias, un total de 104 personas, a participar en las jornadas de formación cooperativa que se celebraron en el Centro Corporativo de MCC de Arrasate y en el Palacio Otalora de Aretxabaleta. El objetivo de esta formación cooperativa fue facilitar el proceso de integración societaria de las personas que en los últimos 3 años se han incorporado como socios de la cooperativa. Durante las sesiones formativas-informativas, se habló de la historia del cooperativismo, del modelo empresarial que nos distingue y caracteriza, de nuestros órganos sociales y su funcionamiento, de nuestros deberes y derechos como socios, así como de la ubicación de nuestra cooperativa y del Grupo ULMA dentro de la corporación MCC. Esta primera experiencia ha sido muy positivamente valorada por los asisten-



tes y ha despertado el interés del colectivo de socios con mayor antigüedad. Es por ello, que durante el 2006 además de seguir invitando a las nuevas incorporaciones a las sesiones de formación cooperativa, se hará extensible la convocatoria a todos los socios que quieran ampliar su formación cooperativa.

ULMA Forja



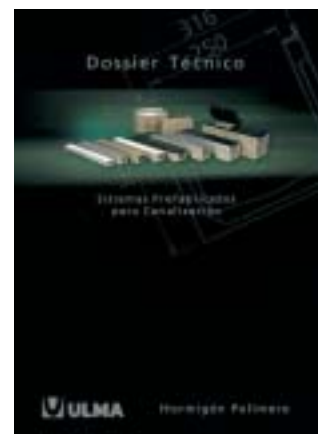
NUEVA INSTALACIÓN DE ACEITADO EN ULMA FORJA. ULMA Forja ha sustituido su instalación para la protección superficial del fitting, basado en un proceso de fosfatación, por una nueva de aceiteado. La decisión ha estado basada en argumentos técnicos y económicos y ha sido considerada como subvencionable por parte del departamento de Medio Ambiente del Gobierno Vasco, atendiendo a los efectos beneficiosos que ofrece esta solución. Este nuevo proceso en relación al anterior se diferencia por la no utilización de productos peligrosos (ácidos para decapar y fosfatos, etc.), la no generación de residuos ni gases peligrosos, el evitar totalmente tanto por cantidad como por calidad vertidos de agua al colector y un ahorro en el consumo de agua. También es de destacar que se ha buscado una solución que garantice mayor seguridad para las personas y una automatización racional del proceso productivo.

ULMA Hormigón Polímero

Nuevo Dossier Técnico de Canalización de ULMA Hormigón Polímero

A primeros de año ULMA Hormigón Polímero ha lanzado el Nuevo Dossier Técnico de "Sistemas Prefabricados para Canalización". Este nuevo dossier, sustituirá al actual catálogo que venía utilizándose desde el año 1999. El objetivo es crear una herramienta útil y profesional que sirva especialmente para la prescripción, dirigiéndose fundamentalmente a Estudios de Arquitectura e Ingenierías. Es un proyecto en el que se llevaba trabajando más de 7 meses, donde se ha contado con un gran labor de equipo integrada tanto por Técnicos de Producto, como Delegados Comerciales y personal de otras áreas de la empresa. En él se puede encontrar además de información Técnica sobre los sistemas de canalización ya existentes, el Sistema Abatible y la nueva Familia S. Se ha com-

plementado el Dossier con información detallada sobre el sistema de drenaje lineal completo, así como información sobre todos los accesorios disponibles y los servicios de asesoramiento ofrecidos. En breve estará también disponible una versión reducida en varios idiomas que completará el proceso de actualización de los principales soportes de comunicación.



ULMA Carretillas Elevadoras

Nueva Página Web para el Negocio de Carretillas Elevadoras



ULMA Carretillas Elevadoras ha rediseñado su página web vistiéndola de más contenidos, mayor actualidad e interactividad y presentándola con un diseño más claro y atractivo que invita a acceder a toda la información y establecer contacto con ULMA de manera sencilla e intuitiva. La nueva web de ULMA Carretillas Elevadoras; **www.ulmacarretillas.com** está orientada a mantener informados de manera inmediata a sus clientes y a todo tipo de empresas interesadas en recibir información actualizada sobre las características de toda la gama de carretillas elevadoras contrapesadas, tanto térmicas como eléctricas y de interior que ofrece ULMA, los diferentes tipos de servicio que pone a su disposición, noticias y normativas relacionadas con el sector de la manutención y un listado totalmente actualizado

y con todo lujo de detalles sobre las carretillas de ocasión y las carretillas nuevas sujetas a una oferta especial. La nueva página sugiere al visitante diferentes caminos que le conducen a la información que mejor responde al interés o la inquietud que le ha llevado a entrar en la página. El almacén Interactivo es una de las secciones que propone varias vías de consulta mediante las cuales ULMA asesora on-line y presenta las características y ventajas de la carretilla recomendada para cada trabajo específico. El visitante podrá acceder a la información de la carretilla que mejor se ajusta a las necesidades particulares de su empresa, seleccionando directamente la zona del almacén a la que se destinará la carretilla, describiendo el tipo de trabajo que realizará o eligiendo directamente la carretilla elevadora.

SABÍAS QUE...

El Grupo ULMA colabora en la nueva edición de Mundumira, el festival de las culturas del mundo que se celebrará los días 26, 27 y 28 del próximo mes de mayo en Oñati organizado por la revista Euskal herria. A lo largo de los tres días un amplio programa de actividades, teatros, conferencias, conciertos, exposiciones, etc., llenarán de color y buen ambiente las calles de Oñati.



ULMA Agrícola

ULMA Agrícola está realizando una instalación de 14 Ha en México



ULMA Agrícola esta realizando varios proyectos de gran envergadura en México. Actualmente está finalizando una de las instalaciones más completas realizadas desde su implantación en México. Los invernaderos son de tipo Multicapilla Gótico modelo G8, con una altura de 4.5 m bajo canal, equipados con ventilaciones cenitales modelo mariposa, mientras que las laterales y frontales son enrollables. Todas las ventilaciones están motorizadas y tienen las aberturas protegidas con malla anti-afidos de 10x16 y 16x20. Estas

instalaciones cuentan con varios equipamientos para el control del clima en el interior de las naves: cámara hinchable, calefacción de aire caliente, recirculadores de aire y sistemas de humidificación. Esta instalación situada en el estado de Michoacán, se compone de 10 módulos de 12.280 m² y otros dos módulos de 11.040 m² cada uno, cubriendo en total una superficie de 144.800 m² (Equivalente a 20 estadios de Anoeta). La instalación se dedicará al cultivo de hortalizas, principalmente al del tomate.



**“Mondragon Unibertsitatea
tiene que ser la universidad
de referencia en el País Vasco”**

Inaxio Oliveri es el Rector de Mondragon Unibertsitatea, una universidad que pertenece a MCC y que destaca por ofrecer una formación muy en consonancia con las necesidades reales de las empresas del siglo XXI. Oliveri nos explica hacia dónde camina una universidad que se adapta y se adelanta a los cambios provenientes del nuevo escenario europeo, recogidos en la denominada Declaración de Bolonia.

Mondragon Unibertsitatea se caracteriza por su estrecha relación con las cooperativas de MCC ¿cómo se materializa esta cercanía al tejido empresarial? La relación es intensa porque nosotros también pertenecemos al Grupo. MCC está presente en los órganos rectores, lo que facilita la cercanía en dos direcciones: desde la universidad a la empresa y desde la empresa a la universidad. Así como otras universidades precisan de órganos específicos para regular su relación con la empresa, nuestra simbiosis se materializa de una forma totalmente natural y forma parte de nuestra cultura.

¿Cómo perciben los alumnos esta relación? A través de las prácticas y proyectos fin de carrera, sobre todo.

Esta relación, ¿se circunscribe únicamente a las cooperativas de MCC o es más extensa? Hay una cierta creencia de que M.U. sólo forma para cooperativas, pero no es cierto. Colaboramos con más de 300 empresas, de las cuales la mitad, aproximadamente, no son cooperativas. Nuestros alumnos no sólo se emplean en cooperativas, un 60% se emplea en empresas no cooperativas. M.U. presta un servicio muy amplio y estratégico a toda la sociedad vasca.

¿Qué relación mantiene M.U. con el Grupo ULMA? Es un colaborador muy cercano e importante. Tenemos una relación institucional a través de los Consejos Rectores de Eteo (Facultad de Ciencias Empresariales) y de M.U. Asimismo, muchos proyectos fin de carrera se llevan a cabo en ULMA; además de ser una empresa que se nutre profesionalmente de muchos alumnos nuestros. ULMA también

colabora con fondos, tanto a través del FEPI y otras aportaciones específicas.

Se está hablando mucho últimamente de la Declaración de Bolonia, ¿cómo va a afectar el nuevo marco universitario europeo a las universidades, y a M.U. en particular? Bolonia puede ser muy enriquecedor para la universidad en general y para M.U., una oportunidad. Nosotros tenemos ya recorrido parte del camino, pues la estructura de las titulaciones difiere poco de nuestro modelo, y plantea aspectos relacionados con la formación que ya venimos desarrollando con el modelo Mendeberrri. Este modelo busca que el alumno se haga dueño del saber y sea capaz de utilizarlo.

La deslocalización y la globalización son fenómenos que están provocando cambios en la empresa cooperativa industrial tradicional. ¿Tienen eco estos fenómenos en los planes de formación de las distintas Facultades? ¿se habla de ellos en las aulas? En la formación se manifiesta a través del dominio de los idiomas extranjeros, gracias al fomento de una enseñanza trilingüe y de los contactos internacionales. Hay alumnos que hacen segundos ciclos en el extranjero y estamos potenciando que las prácticas y proyectos se hagan, cada vez más, en empresas ubicadas en el extranjero.

El postgrado va a adquirir cada vez más importancia y peso dentro de las universidades y del propio camino curricular del alumno; ¿cómo afronta M.U. este reto a corto-medio plazo? El alumno va a tener mayor posibilidad de elegir entre caminos diversos dentro de la formación, cuyo diseño va a ser más

transversal. El grado va a ser un elemento de cualificación para el ejercicio de la profesión y después se va a poder acceder a postgrados, algunos de los cuales se oficializarán, o al doctorado. M.U. ofrecerá siete Masters propios, ya aprobados por el Gobierno Vasco, en las ramas de Ingeniería, Gestión Empresarial avanzada, Cooperativa y Educación Social y Educación.

Hoy en día tenemos los jóvenes mejor formados, ¿qué podemos hacer para tener los jóvenes mejor preparados? Están mejor formados y mejor preparados que las generaciones anteriores, porque se desarrollan mejor las competencias genéricas de forma sistemática.

Por último, ¿hacia dónde se encamina M.U. en los próximos 10 años? Tenemos que ser la universidad de referencia del País Vasco en nuestros ámbitos del conocimiento y ofrecer un proyecto diferenciado, con un modelo propio de universidad especializada en los ámbitos tecnológico, de gestión empresarial y Ciencias de la Educación; con una estrategia formativa diferenciada, una alta conexión con empresas y organizaciones, orientada al empleo e internacional. Nuestro reto es ser los mejores en lo que hacemos



“Tenemos los jóvenes mejor formados y mejor preparados, porque ahora se trabajan las competencias genéricas de una forma sistemática”

“Lo ideal sería encontrar un trabajo que te dé opción a seguir aprendiendo”

Nos hemos reunido con cuatro alumnos de Mondragon Unibertsitatea para preguntarles en torno a una mesa redonda cómo hacen frente a su próxima inserción laboral. Todos, lógicamente, están deseando empezar a trabajar pero, en general, no dan demasiada importancia al hecho de que la primera empresa en la que trabajen sea una cooperativa. Sus prioridades: tener buen ambiente con los compañeros y tener un puesto de trabajo creativo que les posibilite un aprendizaje continuo.

Pronto finalizaréis vuestros estudios. ¿Cuáles son vuestros planes, comenzar a trabajar de inmediato o continuar estudiando?

>> Maddi Gaztañaga (M.G.): Mi intención es comenzar a trabajar en cuanto termine mis estudios, puede que siga estudiando alguna lengua o alguna otra cosa pero primero quiero trabajar.

>> Mirari Oñaederra (M.O.): Puede que haga algún master pero mientras esté trabajando. Quiero seguir estudiando lenguas. En algunas empresas te dan la opción de estudiarlas.

>> Edurne Gonzalez (E.G.): Yo quiero seguir trabajando. Ahora ya trabajo en varias empresas. Puede que empiece, poco a poco, con el inglés pero mientras estoy trabajando. Más tarde tengo intención de hacer algún master si veo que es necesario y además quiero hacer el CAP, el “Curso de Adaptación Pedagógica”.

>> Ander Ubera (A.U.): En principio no tengo intención de seguir con los estudios superiores de Ingeniería. Mi intención es comenzar a trabajar cuando finalice los estudios. Y quizás mejorar mi nivel de inglés.

¿Qué metodología o procedimiento utilizáis para poneros en contacto con las empresas y para encontrar trabajo?

>> A.U.: Cuando empiezas con el proyecto de fin de curso comienzas a relacionarte con varias empresas. A menudo esos contactos son muy valiosos.

>> E.G.: Sí, las prácticas y los proyectos son de gran ayuda. Si haces un master es más importante el proyecto que realizas en alguna empresa cuando acabas el master que lo que aprendes en el propio master. Otra posibilidad es la de enviar currículos. Ahí están también Langai, Adegil-Lan y otros servicios parecidos que te ayudan a encontrar trabajo. Y conocer gente es también muy impor-

tante, conocer gente y que esa gente sepa que estás sin trabajo.

>> M.O.: El proyecto y las prácticas. También ayuda mucho el tener algún enchufe y tener buena suerte. El hecho de estar en el lugar oportuno en el momento oportuno, el cubrir alguna baja, por ejemplo.

>> M.G.: Si, estoy de acuerdo, lo más importante es el proyecto.

Se dice que Mondragon Unibertsitatea está muy relacionada con las empresas, que se adecua a las necesidades de las empresas y que prepara a los alumnos para comenzar a trabajar. ¿Estáis de acuerdo con esa afirmación?

>> A.U.: Yo estoy en el campo del diseño y me doy cuenta de que desde la universidad solicitan proyectos concretos. Sí que hay una oferta de trabajo, es decir, se ve que la universidad está constantemente en relación con las empresas.

>> E.G.: Sí, esa relación se lleva a cabo mediante los proyectos. Pero creo que está demasiado unida a las cooperativas y las cooperativas están situadas en un entorno geográfico concreto, en el Alto Deba sobre todo. Y dependiendo de dónde vivas puede limitarte mucho.



“No consideramos importante que nuestro primer trabajo sea en una empresa cooperativa”

que vales. Durante los primeros años no daría tanta importancia al aspecto económico. Y no me importa que no sea una cooperativa, tal vez porque no he vivido mucho esa cultura.



Edurne Gonzalez (EG)
4º curso de Humanidades-Empresa y trabajando
21 años



Maddi Gaztañaga (MD)
4º curso de Ingeniería Industrial
21 años



Ander Ubera (AU)
Está realizando el proyecto de Diseño Industrial
26 años



Mirari Oñaederra (MO)
4º curso de Administración y Dirección de Empresas (Finanzas)
22 años

>> M.O.: Sí, estoy de acuerdo con Edurne. El cooperativismo se vive sobre todo en torno a Arrasate. Yo soy de Deba y no vivo tan de cerca ese fenómeno.

>> M.G.: En el Alto Deba hay muchas empresas importantes, pero por otro lado hay serias dificultades para poder llegar hasta aquí, sobre todo desde el punto de vista de las comunicaciones.

>> A.U.: Esos factores condicionan mucho a la hora de plantearte tu vida laboral.

>> M.G.: Por ejemplo, para venir desde Ordizia a Arrasate en autobús primero hay que ir hasta Bergara y allí hay que coger otro autobús aunque no haya más que 40 Km. de distancia.

>> M.O.: De todas formas, es necesario moverse. No puedes quedarte quieto.

¿Cuáles serían vuestras prioridades a la hora de encontrar trabajo: que la empresa sea una cooperativa o una sociedad anónima; la situación geográfica; el propio puesto de trabajo; el sueldo...?

>> M.G.: Para mí no es importante que sea una cooperativa. Es más importante que el ambiente con los compañeros de trabajo sea bueno y que no reciba un trato distinto por ser mujer. Me gustaría que estuviera cerca de casa y que fuera un trabajo interesante, que no fuera aburrido y que estuviera relacionado con lo que he estudiado.

>> M.O.: Que sea un trabajo que me de opción a seguir aprendiendo e investigando y me gustaría poder trabajar en distintos ámbitos, en un ambiente de confianza, donde puedas demostrar lo

>> E.G.: Lo principal es ir a gusto a trabajar. En un principio daría más importancia al trabajo que al sueldo.

>> A.U.: Puede que todavía no sea muy consciente de lo que supone trabajar en una cooperativa. Por lo tanto, de momento no le doy mucha importancia. El tema del dinero, aunque no lo digamos explícitamente creo que nos importa a todos. También me parece



“La mujer tiene que demostrar mucho más para ser reconocida en su trabajo”

> Mesa redonda



importante hacer cosas nuevas, no realizar siempre el mismo trabajo monótono. Y me parece fundamental tener la posibilidad de seguir estudiando.

>> E.G.: Lo ideal sería un trabajo que te permitiera desarrollar lo aprendido y poder llevarlo a la práctica.

>> M.G.: Y que sea un trabajo creativo, en el sentido más amplio de la palabra.

>> A.U.: Sí, porque hoy día es muy fácil quedarte atrás, ya que constantemente están saliendo cosas nuevas.

Antes se ha mencionado el tema del sexismo. ¿Todavía sentís que el trabajo de la mujer se valora menos?

>> M.O.: La mujeres todavía tenemos más dificultades. Eso es evidente en el campo del marketing por ejemplo. Todavía no conozco a ninguna mujer que realice el trabajo de comercial.

>> M.G.: Dicen que sacamos mejores notas, que tenemos una sensibilidad distinta... pero la verdad es que tenemos menos opciones. Por el hecho de ser mujer hay que demostrar más que los hombres, eso está claro.

>> E.G.: Sí. ¿cuántas mujeres ocupan puestos en la dirección, por ejemplo, en MCC?

Y en cuanto al entorno geográfico, ¿preferís quedaros en el entorno en el que vivís?

>> A.U., M.O., E.G.: En principio sí.

¿No viajaríais al extranjero?

>> M.G.: No estaría mal viajar al extranjero una temporada pero con la intención de volver a Euskadi.

Últimamente se está discutiendo mucho la pérdida de valores del cooperativismo; a causa de la globalización, de la deslocalización y de otros factores las cosas están cambiando mucho. ¿Cómo veis esta discusión, estáis de acuerdo?

>> E.G.: En el seno de MCC se han dado cuenta de que se están perdiendo los valores o que están cambiando y se está realizando una gran reflexión en torno a

ese tema. El sentimiento de participar en las cooperativas no tiene la misma fuerza que hace 10 ó 20 años. A causa de la deslocalización, una cooperativa de aquí se convertirá en empresa capitalista en Brasil. A menudo, teóricamente se dicen muchas cosas, pero cuando estás dentro se ven otras.

>> M.O.: Se dice que cada vez se parece más a otro tipo de empresas, pero no conozco mucho ese tema.

>> A.U.: Todavía no tenemos suficientes criterios para valorar este tema.

>> E.G.: Nosotros en HUHEZI sí que tratamos estos temas; por ejemplo, tenemos una asignatura que se llama "Cultura Empresarial y Cooperativismo". Como sistema el cooperativismo es muy adecuado, pero en las empresas muy grandes creo que tienen problemas para continuar con el modelo cooperativista. Los contextos cambian, y las cooperativas hasta ahora han sabido adecuarse a los nuevos tiempos. Ya veremos qué pasa ahora. La clave es mantener la competitividad en el nuevo contexto siendo una cooperativa.



“No hemos vivido la cultura del cooperativismo”

“De la universidad no salimos suficientemente preparados para formar nuestra propia empresa”

>> A.U.: Sí, al ser pocas, es más fácil continuar unidas.

En general, ¿cómo veis la situación empresarial del País Vasco?

>> A.U.: Las empresas dan cada vez mayor importancia al diseño industrial. En Italia y Francia hace tiempo que se instauró la cultura del diseño, y las empresas de aquí han empezado a darse cuenta de que tienen una carencia en ese ámbito.

>> E.G.: En la filosofía de las cooperativas la persona ha sido siempre lo más importante, y ahora todo tipo de empresas están implantando esa misma filosofía. La cooperativa es un buen lugar para trabajar, por esa cultura humanista que le caracteriza.

>> M.O.: Con mis estudios creo que tengo muchas salidas: en los bancos, en las empresas, en la administración. No me parece difícil encontrar trabajo.

¿No tenéis intención de crear vuestra propia empresa?

>> E.G.: Sí, yo estoy desarrollando un proyecto para crear mi empresa, segura-

mente será una cooperativa. Me gusta trabajar en un proyecto en el que creo.

>> A.U., M.G.: En principio no. No nos vemos capaces de crear nuestra propia empresa. En un principio, para aprender, mejor trabajar en una empresa de otro.

>> M.O.: Si surge alguna idea especial, puede que más adelante.

¿Creéis que es fácil crear una empresa? ¿Se reciben ayudas de la universidad o de alguna otra institución?

>> E.G.: Sí que hay ayudas, ahí están Saiolan, CEI-Berrilan...

>> M.G.: En la universidad te preparan para trabajar, no para crear una empresa.

>> M.O.: Alguna vez he oído que en la ESTE te animan más a crear tu propia empresa.

>> E.G.: A nosotros sí que nos animan a crear nuestra propia empresa. Vinieron unos promotores a contarnos sus experiencias y a animarnos a crear nuestra empresa.

>> M.G.: En Ingeniería no te preparan especialmente para crear tu propia empresa, puede que en Ciencias Empresariales y en otras carreras lo hagan más.

Por último, ¿conocéis el Grupo ULMA?

>> A.U.: Sólo el nombre; ULMA

>> E.G.: Sé que tiene un montón de Negocios.

>> M.G.: Yo hice los tres primeros cursos en el Goierri y no conozco las empresas de aquí.

< >

“Damos más importancia al propio trabajo que al sueldo”

< >

“En el Alto Deba hay empresas importantes, pero muy malas comunicaciones”

< >

“Lo principal es ir a gusto al trabajo”

< >

“Buscamos un trabajo que sea creativo”



PRECINOX, nueva actividad de ULMA

Esta nueva promoción empresarial del Grupo se enmarca en el marco de la Política de Promoción de ULMA. Tal y como marca el POGU III, *el reto de futuro es mantener y generar empleo cooperativo, adecuado al desarrollo de nuestro entorno*. Es por ello que, desde siempre, la Promoción Empresarial ha sido uno de los valores que han caracterizado a ULMA, fundamentalmente, apoyando y aportando recursos a los diferentes planes de promoción de los Negocios y asumiéndolos de forma proactiva. De ahí nace el embrión de lo que hoy es una realidad: **PRECINOX**.

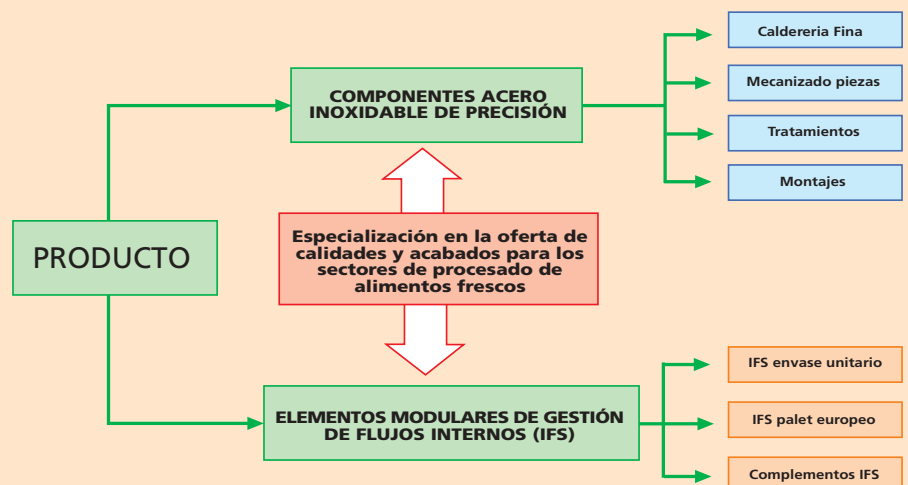
EL PORQUÉ DE LA NUEVA PROMOCIÓN

La oferta actual de calderería de precisión en inoxidable para series cortas es muy escasa y con una calidad de acabado deficiente respecto a las exigencias crecientes del sector. Es por ello, y porque este problema se acentúa cuando se trata de piezas discretas de cierta complejidad y responsabilidad estructural (bancadas de máquinas, elementos de transporte, dispositivos dosificadores, etc.) dirigidas al sector de la industria agroalimentaria, por lo que ULMA ha penetrado en dicho mercado. Tenemos que tener en cuenta que la sensibilidad de las empresas del sector agroalimentario por el producto seguro va a inducir un cambio muy importante en el diseño conceptual de los equipos e instalaciones en una industria como la del Packaging que hoy en día no está muy bien preparada. Además, la tendencia a la centralización del procesado y envasado de productos alimenticios frescos está provocando la aparición de potentes centrales de envasado con grandes volúmenes de producción que requieren soluciones tanto de gestión de flujos internos de producto en proceso, como de gestión logística de distribución (almacenes automáticos). Estas industrias demandan sistemas físicos de producción "anticontaminación" donde el acero inoxidable debidamente trabajado y tratado será uno de los protagonistas. Es a partir del dominio del proceso de calderería y del desarrollo del Know How de diseño "anticontaminación", cuando podemos abordar nuevas actividades relacionadas con los Negocios de Packaging y Handling Systems, como pueden ser las actividades de IFS, dosificadores, gestión de fluidos, etc. Para el negocio actual de Packaging una oferta de garantía en piezas y componentes de acero inoxidable es clave y necesaria para mejorar la competitividad tanto en calidad como en entregas y costos. El incremento de los proyectos especiales (proyectos C y de Ingeniería) en los sectores del Fresh Food que requieren de producciones unitarias hace aconsejable la proximidad y el control de esta actividad.

- El proceso de fabricación de componentes en acero inoxidable (calderería y mecanizado) se configura como un factor crítico de éxito para el Negocio de ULMA Packaging.
- La falta de respuesta en cantidad y sobre todo en calidad (HIFA) es un factor limitativo de competitividad para el crecimiento y desarrollo de ULMA Packaging.
- Existe una escasez de oferta tanto en calidad como en cantidad en el entorno.
- Demanda creciente en cantidad y calidad para el Negocio de Packaging con excesiva concentración en un solo proveedor, con la correspondiente repercusión en precios y entregas.
- Proveedor clave para ULMA Packaging (Especialización, flexibilidad, proximidad).
- Las exigencias de acabado e incorporación de criterios USDA (diseño higiénico), se convierten en un aspecto crítico para posicionarse en el mercado del Fresh Food Packaging.
- Oportunidad de desarrollar nuevos negocios (Flow Systems, Dosificadores, Proveedor especializado de la industria de la alimentación) a partir del dominio del proceso y la correcta respuesta al concepto "HIFA" y exigencias USDA.
- Importante mercado en el Grupo ULMA (Packaging y Handling Systems) que facilitará el despegue y consolidación de la Promoción.
- Creación de empleo cualificado en el entorno.

¿CUÁL SERÁ EL PRODUCTO?

Sobre la base de una especialización en los sectores de procesado de alimentos se desarrollarían dos tipos de productos: *Componentes de acero inoxidable de precisión* como la oferta de un proveedor especializado en trabajos de precisión del acero inoxidable con especialización en el sector mencionado, y soportándose en el dominio de este proceso y en base a los criterios constructivos exigidos por el sector mencionado se desarrollarían una gama de *elementos modulares de gestión de flujos internos (IFS)*.



EL NEGOCIO SE DESARROLLARÍA EN DOS FASES:

En la primera, se abordaría el desarrollo de una actividad de calderería de precisión en acero inoxidable especializada en los sectores de procesado de alimentos frescos, elaborados y precocinados (exigencias higiénico-sanitarias y normativas USDA), enmarcándose en lo que entendemos como una industria de proveedores (se espera consolidar la actividad en tres años). A partir del dominio del proceso de calderería propiamente dicho (en la especialidad indicada) se abordaría el desarrollo de la actividad IFS (componentes para la gestión de flujos internos), especializada en los sectores de procesado de alimentos frescos y más concretamente en las industrias cárnica, avícola, pescado, hortofrutícola y precocinados (se espera consolidar la actividad en cinco años). La nueva promoción se convertiría en una fase final en el "músculo" de la actividad de Ingeniería y en un proveedor clave de ULMA Packaging.

PRINCIPALES VARIABLES E INFRAESTRUCTURAS DE LA ACTIVIDAD

La actividad se desarrollará en Legazpi (Gipuzkoa) y consistirá en una planta de 12.000 m², de los cuales 10.400 m² son para la fabricación y el resto para oficinas y servicios. En un inicio se utilizará parte de la planta para la ubicación de alguna línea de montaje actual. Fabricación contará con dos áreas: área de fabricación de componentes y área de montajes. En cuanto a las inversiones más importantes se pueden resumir en: máquinas de corte laser, plegadoras CNC, almacén

automático, centros de mecanizado CNC, tornos de control numérico, instalación de pasivado. La construcción está prevista iniciarla en abril de 2006 y el inicio de la actividad está previsto para finales de 2006.

Personal Medio en el año 2010:

- Ingenieros técnicos: 10 personas
- Técnicos medios: 55 personas

Ventas Previstas 2010: 11 millones €



"El Packaging es un campo con unas posibilidades inimaginables"

"Precinox es un proyecto iniciado hace ahora cuatro años, fruto de los planes estratégicos de ULMA Packaging. En el último año se ha madurado el proyecto y se ha culminado en un documento que se ha aprobado en ULMA Packaging y en los órganos competentes del Grupo. Este proyecto es un reto más que requiere unos sacrificios pero que, a su vez, tendrá importantes satisfacciones, fruto del buen hacer de las cosas. Será clave contar con personal cualificado e ilusionado en el proyecto. Para ello, habrá que transmitir el proyecto y la ilusión, día a día, operario a operario, hasta que los resultados se hagan realidad. También, y aunque ahora tenemos un proyecto a cinco años vista, esperamos, dentro de un periodo más o menos corto, ver otras oportunidades y apostar por ellas; ya que alrededor del packaging: automatización de los procesos de envasado, flujos de transporte interno, etc., se abren unas oportunidades que son inimaginables. Comparemos, sino, los niveles de automatización de otros sectores más avanzados en automatización (automoción, línea blanca, etc.) con los actuales en el packaging, y nos daremos cuenta de la gran oportunidad del Negocio."



FERNANDO GOROSTIDI. Director de Precinox

retratos e historias de nuestra gente

Mario García, socio de ULMA Forja participa junto a su perra Lor, un pastor alemán de ocho años, en el Grupo de Perros de Salvamento de Euskadi. Su labor consiste en rescatar personas que han quedado atrapadas bajo los escombros tras catástrofes naturales, que se han extraviado, o que se encuentren en cualquier otra circunstancia extrema en la que se requieran el olfato y el instinto de un perro. Mario y Lor desempeñan su labor en una de las asociaciones de voluntarios que forman los equipos de intervención en emergencias de SOS Deiak.

La mayoría de las intervenciones de Mario García y Lor tienen lugar en Euskadi, aunque en ciertas ocasiones han tenido que salir a rescates en otras comunidades; bien porque han sido requeridos por las familias o bien porque así se lo demandaron los gobiernos autonómicos, como pueden ser los casos de Biescas (Huesca), Hotel Bahía de Santander, Picos de Europa y otras. En algunas ocasiones también han sido movilizados para acudir a algunas de las catástrofes más importantes ocurridas en el extranjero (ejemplo reciente los últimos terremotos de Pakistán y El Salvador); aunque, al final y por diferentes motivos ajenos al grupo, no llegaron a movilizarse. Mario y Lor, por el momento, no han tenido la suerte de localizar a nadie con vida, pero sí de participar en rescates donde al final la persona ha sido localizada viva. *“Esto es lo más gratificante que puede vivir alguien que esté metido en el mundo del rescate”,* explica Mario. A Mario no le faltan anécdotas relacionadas con su labor de voluntario. *“Recuerdo el caso de un señor de 84 años, diabético, que se perdió en los montes colindantes a Sodupe. El hombre pasó cerca de dos días perdido en el monte, con unas condiciones climatológicas terribles: lluvia, frío, granizo, etc, y, además, sin ropa ni nada para protegerse. Ese día, después de que se le rescatara con vida todos nos fuimos a casa con la sensación gratificante de haber hecho algo importante por alguien que ni siquiera conocíamos”.* Aunque el trabajo de salvamento tiene, también, sus momentos duros. *“La parte más dura de un rescate es cuando la o las personas localizadas están muertas. Además, cambia mucho en función de las horas que hayan pasado y lo degenerado que esté el cuerpo. Lo que más me ha impresionado ha sido cuando mi perro estuvo señalizando un hombre que había desaparecido hacía varios días y que se encontraba muerto. En estos momentos, además, tienes que ir hasta donde está la víctima para confirmar qué es lo que ha localizado el perro. En fin, es la parte más desagradable del tema”.*



En la imagen, podemos ver a Mario García entrenando a Lor.

Mario García.
Socio de ULMA Forja.

Invertir en solidaridad, obje

En este número inauguramos una nueva sección denominada "Nuestro Compromiso". A través de ella, queremos contaros las actividades de carácter social promovidas por el Grupo ULMA, a través de la Fundación ULMA, recientemente constituida. Esta entidad tiene por objeto apoyar e impulsar acciones de promoción de economía social y actividades de carácter educativo, cultural o asistencial. A través de estas ayudas, ULMA colabora también con distintas ONG's. En este primer reportaje, hemos querido acercarnos a la realidad de la Fundación Vicente Ferrer, ONG que trabaja en la India con los más necesitados, y con la que el Grupo ULMA viene colaborando en los últimos años.

El Grupo ULMA apoya a la Fundación Vicente Ferrer

La Fundación Vicente Ferrer (FVF) es una ONGD comprometida con el proceso de transformación de una de las zonas más pobres y necesitadas de la India, Anantapur, y de una de las comunidades más excluidas del planeta, los dálits o intocables. Actualmente su trabajo llega a 1.550 pueblos y beneficia a más de dos millones de personas. FVF es una organización que cree firmemente en las personas, en su capacidad de acción y posibilidades de cambio. Su capacidad de liderazgo y filosofía humanista de acción, han dado lugar a un modelo de trabajo ejemplar en el marco de la Cooperación Internacional. Vicente Ferrer inició su tarea en el distrito de Anantapur en 1969, convirtiéndose en pionero del desarrollo integral en la zona catalogada como la segunda más árida de la India. La FVF está formada por dos equipos, uno español (FVF) y otro indio (denominado Rural Development Trust). No se trata de un grupo de voluntarios, sino de una organización de profesionales que lleva más de 30 años trabajando en la zona. FVF trabaja en un plan de desarrollo integral que está dividido en seis áreas de trabajo: educación, sanidad, mujer, ecología, discapacitados y vivienda.

VIVIENDAS Y PENSIONES VITALICIAS CON LA APORTACIÓN DE ULMA

La Fundación ULMA lleva colaborando desde 2004 con FVF y su aportación económica se traduce en la construcción de casas y pensiones vitalicias para personas discapacitadas. De esta manera, en el último ejercicio, la aportación de la Fundación ULMA ha posibilitado la construcción de una casa adaptada en la aldea de Gummagatta, en el área de Rayadurg, que pasa a ser propiedad del beneficiario, Sidappa, y la adjudicación de una pensión para Siddaiah, de la aldea de Marutla, en el área de Uravakonda. Las obras de construcción de la vivienda comenzaron en mayo de 2004 y finalizaron en febrero de 2005. Hubo algunos problemas de abastecimiento de ladrillos que provocaron algunos retrasos en las obras, pero toda la aldea se implicó de forma muy activa y fueron rápidamente solucionados. El proceso de selección de discapacitados que optan a la pensión vitalicia, por su parte, pasa por una consulta al shangam de su comunidad, que propone a aquéllos de sus miembros que considera más necesitados. El beneficiado, Siddaiah, tiene 52 años y es ciego, analfabeto y huérfano desde niño. Sus padres no tenían ninguna propiedad y sus hermanos se encargan de él.



Niños. (Quim Botey)



Grupo mujeres. (Rubio-Rodés)

tivo de la Fundación ULMA



Centro Sordomudos-Bathalapalli. (Chené Gómez)



Cultivos-Kundurpi. (Rubio-Rodés)

EL TRABAJO DE FVF, EN CIFRAS

Educación: creación de 1.600 escuelas, con 2.067 profesores; 94.891 alumnos en primaria (98% de niños y 98% de niñas, en el curso 2005-06), 48.974 en secundaria.

Ecología: 1.662 estructuras para preservación del agua de lluvia; 2.995.484 árboles plantados, 1.463.096 frutales; 44.718 familias beneficiadas del fondo permanente contra la sequía.

Vivienda: 15.606 viviendas construidas, 599 adaptadas para discapacitados; 858 edificios escolares.

Sanidad: 4 hospitales especializados (250 camas); un centro de planificación familiar (100 camas); personal sanitario: 22 médicos, 86 enfermeras, 675 trabajadoras de la salud.

Mujer: 3.420 shangams o asociaciones de mujeres, 46.830 mujeres asociadas; 902 pueblos con Banco de la Mujer; 223 pueblos que participan del proyecto "De Mujer a Mujer", 7.819 mujeres beneficiadas.

Discapacitados: 19.562 personas beneficiadas; 16 residencias-escuela especiales; 1.082 vikalangula shangmas o asociaciones de discapacitados; 13.470 personas asociadas.

LA FUNDACIÓN VICENTE FERRER EN EUSKADI

La delegación de Euskadi trabaja desde enero del 2005, aunque oficialmente fue el 23 de mayo del 2005 cuando se realizó la inauguración en el Palacio de Euskalduna. El acto contó con la presencia de Vicente Ferrer, que se desplazó desde la India, y al mismo acudieron más de 1.000 personas. Al frente de la delegación de la Fundación Vicente Ferrer en Euskadi se encuentra Monika Ortega, delegada y buena conocedora de los proyectos de la organización, ya que trabajó junto al propio Vicente durante más de dos años en la India. Gracias al gran trabajo que se está desarrollando desde la delegación, y a la solidaridad y al compromiso de la sociedad vasca, ha aumentado tanto el número de padrinos y socios como las subvenciones concedidas por parte de entidades públicas y privadas. La Fundación Vicente Ferrer cuenta con un total de 127.000 socios en España y 6.000 en el País Vasco.

EMPRESAS SOLIDARIAS

Cada vez son más las empresas que muestran su sensibilidad por las preocupaciones sociales y su voluntad, como agentes sociales que son, de ser solidarias. Esta voluntad está contribuyendo a que muchas de ellas estén integrando la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) como una parte más de su estructura. Así, la RSC se perfila como una nueva forma de entender la actividad empresarial, que cobra cada vez mayor importancia y que establece nuevos

planos de relación entre las empresas y su entorno.

Las empresas que colaboran con la Fundación Vicente Ferrer participan en un proyecto serio y eficaz y asumen un compromiso compartido; el compromiso de trabajar codo con codo en un programa de desarrollo y mejora de las condiciones de vida de los más desfavorecidos en la India.

Formas de colaborar con la Fundación Vicente Ferrer:

- Financiando un proyecto de desarrollo en la India: desde la construcción de escuelas

(6.550€), construcción de colonias de viviendas (40.000€) y fondos de estabilidad social para una aldea (18.000 €).

- Apadrinando niños y niñas de las comunidades rurales de Anantapur (con 64.000€ se puede apadrinar a toda una aldea durante un periodo de 10 años)
- Patrocinando actividades de sensibilización y divulgación de la Fundación en el estado español.
- Realizando aportaciones económicas.

- Prestando servicios gratuitos propios de la empresas.



MONIKA ORTEGA.

Delegada en Euskadi de la FVF
www.fundacionvicenteferrer.org
Tel. 94 423 03 19

La nueva Ley Antitabaco

La entrada en vigor, el pasado 1 de enero, de la nueva Ley Antitabaco, parecía que iba a producir una conmoción. Sin embargo, transcurridos los primeros meses, en las empresas, así como en la sociedad en general, la nueva ley ha sido asumida con absoluta normalidad. Los fumadores ahora fuman un poco menos que antes y, los no fumadores, son ahora algo menos fumadores que antes.



Con la entrada en vigor de la nueva Ley Antitabaco, el Grupo ULMA decidió tomar las siguientes medidas:

1. Ayudar y animar a las personas que componen ULMA a que abandonen la adicción al tabaco.
2. Señalizar las plantas con la prohibición de fumar.
3. Comunicar de forma individualizada a todos los trabajadores, a través de una carta, que la empresa no concede permiso para fumar.
4. Entregar a las visitas tarjetas con la indicación de la prohibición de fumar.
5. Quitar los ceniceros
6. Si alguien fuma, llamarle la atención y si alguien persiste en su intención de fumar aplicar el régimen disciplinar.

Beneficios que se pueden esperar después de dejar de fumar:

Después...	
8 horas	La oxigenación de la sangre vuelve a lo normal. Los riesgos de infarto de miocardio empiezan a disminuir.
24 horas	El monóxido de carbono es eliminado del cuerpo.
48 horas	La nicotina no es detectable en la sangre.
1 semana	Los sentidos del gusto y el olfato se mejoran.
3-9 meses	La respiración se mejora (menos tos, más aguante de respiración). La función pulmonar aumenta un 5-10%.
1 año	El riesgo de enfermedades del corazón (p. ej. infarto) se reduce a la mitad, con respecto a los fumadores.
10 años	El riesgo de cáncer de pulmón se reduce a la mitad, con respecto a los fumadores.
15 años	El riesgo de enfermedades de corazón (p. ej. infarto) se equipara al de las personas que no han fumado nunca.

PÁGINAS WEB PARA DEJAR DE FUMAR

El empleo de las nuevas tecnologías para la lucha contra el tabaquismo es cada vez más frecuente en asociaciones norteamericanas. Algunas de éstas están online. Es el caso, por ejemplo, de MedlinePlus: dejar de Fumar, (<http://medlineplus.gov/spanish>) servicio antitabaco prestado por la Biblioteca Nacional de Medicina y los Institutos Nacionales de Salud de Estados Unidos. Entre las de carácter únicamente informativo (que proporcionan noticias, informes, boletines, consejos, foros y cursos gratuitos, entre otras ayudas) se pueden citar varias; Escuela de Dejar de Fumar, de Consumer.es Eroski, en <http://escuelas.consumer.es/web/es/dejardefumar>. El objetivo es enseñarle al fumador cómo y por qué debe dejar de fumar. Otra página igualmente útil es Help. Por una vida sin tabaco, en <http://es-help-eu.com> creada por el comisario europeo responsable de la sanidad y la protección de los consumidores.

CONSEJO DEL MÉDICO

- Dejar de fumar consiste en superar una adicción; por tanto, es imprescindible preparar un plan.
- Se debe aceptar que la decisión tiene como consecuencia abandonar una costumbre que genera dependencia y que perjudica la salud.
- No se debe caer en el engaño; un cigarrillo o una calada también es fumar.
- Si se necesita, se puede consultar con un especialista médico quien, en caso de necesidad, puede prescribir algún tratamiento para abandonar la adicción.
- Se debe decidir si se quiere intentar dejar de fumar por cuenta propia o si se necesita ayuda del médico.
- Se debe fijar un día para abandonar el tabaco.



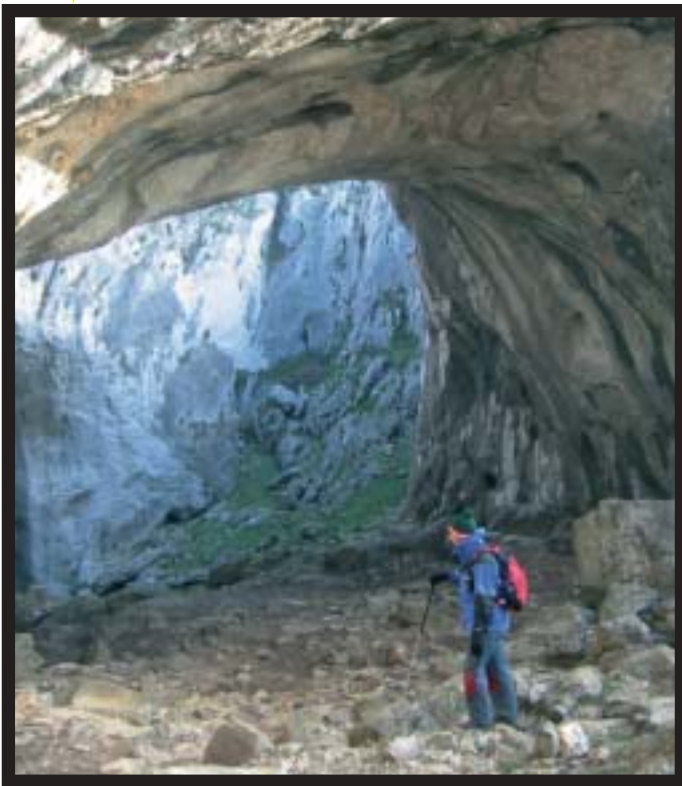
Iñaki Igarzabal, responsable de Salud Laboral en el Grupo ULMA

> Escapadas de fin de semana

En esta nueva sección queremos ofrecerte algunas rutas y recorridos para escaparte los fines de semana. Son rutas fáciles, pensadas para tí y para tu familia y amigos. En cada número de Begira, y gracias a la colaboración de la revista Euskal herria, te ofreceremos un nuevo recorrido que esperamos sea de tu agrado e interés.



Cueva de Aitzulo: Ventana de Gigantes



● GUÍA DE VIAJE

● **Acceso:** Oñati. Caseríos de Otalora en el barrio de Araotz. Para alcanzar este barrio tomar la carretera que sube a Arantzazu y tomar su variante.

Tiempo: 40 min., ida.

Consejo: aunque el camino es sencillo hay que mantener la precaución al aproximarse a la ventana inferior de Aitzulo. La caída vertical es muy importante.

En la sierra de Aloña una ventana de gigantes proporciones asoma sobre los barrancos de Araotz y el arroyo de Artixa. Transparente a la mirada y también a los vientos permite asomarse a un espectáculo mágico e imaginar mitos y ancestrales leyendas. El recorrido se inicia tomando la carretera que lleva a Arantzazu. Entre barrancos, hasta el borde del embalse de Jaturabe para llegar después en el extremo del asfalto al barrio de Araotz. En esta estrecha carretera cruzaremos el puente ante la presa y pasaremos enseguida bajo la cueva en la que se encuentra la ermita de Sandailii. Después hay que tomar el primer desvío a la derecha al barrio de Zubia y llegar a los últimos caseríos. Ante ellos, los caseríos Otalora, seguiremos un sendero

balizado con las señales de PR amarillo y blanco que se dirige al norte y avanza entre muros. La pendiente es moderada y la pista inicial se transforma pronto en un sendero que se va acercando a los cortados de roca que caen sobre la cueva de Sandailii. Alcanzamos un pinar ante el que hay que atravesar una barrera para salir después a una zona despejada en las inmediaciones de una borda. El camino pasa ante ella y prosigue entre afloramientos de rocas que conforman la estructura de la anticima de Orkatzategi. Una pendiente fuerte nos obliga a ascender con calma antes de llegar a un rellano entre calizas. En su horizonte debemos reparar en un pino aislado que será la única referencia para encontrar las escondidas cavidades de Aitzulo. Muy

cerca del pino, el camino bordea una pequeña hendidura y se enfrenta a una oquedad en la roca por la que cruza a una zona despejada. Antes de asomarse al otro lado se desplegará a nuestra vista, de súbito, la impresionante ventana mayor de Aitzulo. En el fondo de una cavidad descendente se abre una boca vertical de muchos metros para caer en una vertical de vértigo sobre el valle. Antes de ella, se abren a la derecha de la galería las otras dos bocas menores. Es sencillo llegar hasta el borde de la boca inferior siempre que se mantenga la precaución. Un sendero de piedras sueltas y tierra húmeda lleva hasta el borde de un promontorio al que es fácil encaramarse para sentirse como un dueño de su paraíso.

! La revista Euskal herria, en colaboración con ULMA, ofrece a todos los socios y trabajadores del Grupo una campaña de suscripciones. Si estás interesado en suscribirte a la revista Euskal herria llama al 902 18 14 71 o envía un email a bezero@euskalherria-aldizkaria.com. Además, puedes conseguir uno de estos regalos; Bolsa de Viaje, Bastón de Montaña o un fin de semana en una casa rural.

¿Crees que nuestros socios y trabajadores conocen suficientemente los Negocios del Grupo ULMA? ¿Qué acciones y/o actividades crees que se podrían poner en marcha para mejorar este conocimiento?

Para mejorar esta sección te proponemos que nos envíes los temas o preguntas que te gustaría plantear en este apartado; begira@begira.es



ALBERTO GALDOS
ULMA Agrícola

“Begira podría ser un buen instrumento para conocerlos”

En general creo que sí se conoce en mayor o menor grado el Negocio en el que se está trabajando: cuál es el funcionamiento de las diferentes áreas que componen el mismo y el mercado objetivo del Negocio, pero creo que hay un desconocimiento de las actividades desarrolladas por los otros Negocios del Grupo, desconocimiento que es aún mayor en las filiales y delegaciones. Creo que la revista Begira podría ser un buen medio para dar a conocer, mediante unos reportajes que sean amenos para el lector, cuál es la historia, la gente que lo compone, el producto, el mercado, etc., ampliando la información que en su día se publicó sobre cada uno de los Negocios.



MIKEL MARTÍN
ULMA Carretillas Elevadoras

“Cada trabajador sólo se preocupa por su Negocio”

Al que se dedican sí, pero creo que cada trabajador sólo se preocupa por su Negocio. A mi parecer, la revista Begira es una buena base, pero no creo que realizar otras actividades tendría mucho éxito, sobre todo hoy en día, que se están perdiendo las bases del cooperativismo y somos cada vez más egoístas.



LARRAITZ VÁZQUEZ
ULMA Construcción

“Cuanto más lejos estás de Oñati, menos los conoces”

A mi parecer, conocemos muy por encima los demás Negocios del Grupo y lo poco que se conoce se conoce por oídas, en la calle, etc... Creo que no me equivocaría si dijera que cuanto más lejos estás de Oñati, menos los conoces. En los consejosillos, mensualmente hablamos sobre temas generales, como la evolución del control de gestión de todos los Negocios, pero creo que falta el factor social, saber qué es lo que preocupa al resto de socios y trabajadores y que los demás conozcan lo que a nosotros nos preocupa. En Construcción conocemos mejor a Packaging debido a que podemos leer las actas de sus Consejos Sociales ya que somos la misma cooperativa. Creo que los consejosillos son una buena herramienta para conocer los diferentes Negocios de ULMA, quizá podríamos tratar más algo los temas del Grupo. La clave quizá está en darle mayor importancia e involucrarnos más en el Consejo Social Central. Sería buena idea que en el tablón tuviéramos las actas de los Consejos Sociales de todos los Negocios. Otra forma de conocer el resto de los Negocios es haciendo visitas a las fábricas.



ANDER MOIUA
ULMA Forja

“Cada uno se preocupa de conocer su propio Negocio “

La verdad es que no se conoce demasiado. Sabemos un poco, más que nada, por haber oído comentarios de amigos y familiares y por los distintos temas que se tratan tanto en los Consejos Sociales como en los Consejillos. Pero sí es verdad que se conocen de una manera muy superficial las distintas cooperativas que forman el Grupo ULMA, sus productos, etc. Creo que cada uno se preocupa de conocer su propio Negocio, y de los demás, lo justo. Se podrían realizar algunos días de puertas abiertas o algo similar para poder visitar los diferentes Negocios. También, se podrían editar DVD's o algo similar para los socios.



JESÚS Mª MATILLA
ULMA Handling Systems

“Hay Negocios que nos resultan muy desconocidos“

Pienso que a nivel interno muchos de los Negocios del Grupo nos resultan unos grandes desconocidos. Así como la política de los diferentes Negocios consiste en potenciar su imagen hacia el gran público y hacia el exterior en general, pienso que el usuario interno del Grupo es el gran descuidado en esta trama, no dándole la importancia ni la información que merece. Potenciar las posibilidades que ofrece nuestra web corporativa y las distintas intranets del Grupo. Enlaces visibles y accesibles hacia las distintas actividades del Grupo, no únicamente atendiendo a las distintas actividades propiamente dichas, sino destacando hechos tales como proyectos, evoluciones del Negocio, situación en el mercado, etc. Incluyendo además fotografías y videos que muestren tales actividades. Unas jornadas de puertas abiertas intentando que mínimamente una vez al año se muestren las novedades surgidas en el Negocio en cuestión, matizando los aspectos más importantes. Con todo ello mejoraría la visión que podamos tener, no ya de nuestro propio Negocio, sino del conjunto del Grupo en su totalidad.



AINTZANE MENDIZABAL
ULMA Hormigón Polímero

“Se deberían organizar visitas al resto de Negocios“

A mi entender, no conocemos lo suficiente el resto de Negocios. Cuáles son y a qué se dedica cada uno de ellos, más o menos, todos lo sabemos, pero poco más. Todavía menos, los socios y trabajadores que están fuera del País Vasco. Creo que sería una interesante iniciativa organizar visitar a otros Negocios a través del departamento de Personal. Por otro lado, existen catálogos de los diferentes Negocios y sería interesante que las personas interesadas pudieran tenerlos a mano. Asimismo, ahora que se acerca la inauguración de ULMA Handling Systems será una buena ocasión para conocer el nuevo edificio. Este tipo de ocasiones, aunque no se presentan a menudo, hay que aprovecharlas.



GERARDO MENDIZABAL
ULMA Packaging

“Es complicado incluso conocer el Negocio en el cual trabajas“

Es difícil definir “suficientemente”. Además, con los crecimientos tan acentuados de los últimos años, resulta complicado conocer incluso el Negocio en el cual trabaja cada uno. Como en todo hay gente que lo conoce bastante y hay gente que no. Es verdad que en el desempeño diario de nuestro trabajo, la mayoría no necesita conocer el Grupo. Sin embargo, si queremos desarrollar un Grupo vigoroso, dinámico y con identidad propia, es necesario que el colectivo adquiera los valores y la cultura del Grupo ULMA. Saber quiénes somos, de dónde venimos y a dónde vamos ha sido y va a ser clave en el futuro. Los equipos directivos son los que tienen una mayor formación en este sentido y, por tanto, los que traccionan. Les siguen los veteranos, los cuales muchas veces han trabajado en distintos Negocios y tienen una gran perspectiva histórica. El resto, por lo general, no tenemos mucha información. Los medios para mejorar el conocimiento de cada Negocio; la Intranet, las jornadas de puertas abiertas, las charlas, la revista Begira, etc. Como en todo, lo único que hace falta es un pequeño esfuerzo personal. Sin embargo creo que no vendría mal dar formación a las nuevas incorporaciones para que adquieran una base. Los representantes de los órganos sociales también deberían ser formados.

Aprendamos de África

“Una de mis pasiones es viajar. Pero no en viajes turísticos típicos, sino viajar con letras mayúsculas. Mochila al hombro y con un billete de ida y vuelta. El resto... sobre la marcha. Hace cuatro años quedé fascinado e hipnotizado al realizar un viaje “turístico”. Descubrí un continente lleno de magia, color, aromas, sonrisas y... pobreza. Un continente donde la gente comparte con el viajero todo lo que tiene y, donde la gente muere por hambre y enfermedades. Como os habréis imaginado, ese continente se llama **ÁFRICA**. Dicen que la primera vez que llegas a África quedas prendado de sus paisajes, de sus gentes, animales, aromas... y que, después, ya no puedes dejar de pensar en cuándo será tu próxima visita. Así lo describía en uno de sus libros el famoso Stanley que encontró al Dr. Livingstone, y así lo experimenté yo. Desde entonces, todos los años me las he arreglado para realizar un viaje a África. Cada vez más largo y cada vez adentrándome más en países de lo que yo denomino el África Negra Profunda. La primera pregunta que le asalta a la gente es si voy en calidad de cooperante. Pues no, pero uno intenta hacer lo que está en su mano... Normalmente viajo con personas desconocidas y formamos un pequeño grupo de viaje. Fijamos tan sólo de antemano las cosas necesarias (por ejemplo, los vuelos). A partir de ahí, nos lanzamos juntos a la aventura de conocer un país de una forma diferente, más integradora en el país de destino y su entorno, conociendo nuevas culturas y costumbres y conviviendo en la medida de lo posible con la gente. De esta manera los gastos que tengamos para alojamiento, transporte y comida benefician directamente a la población autóctona, favoreciendo y potenciando a pequeña escala el desarrollo de las pequeñas economías locales, y siempre manteniendo el respeto con el entorno y la naturaleza. A esto se le suele llamar ahora Turismo Sostenible (aunque habría mucho que discutir sobre este término). Aparte de esto, intento llevar (el 50% de la mochila) lo máximo que puedo de material escolar, ropa, medicamentos, etc. Esto lo voy distribuyendo por las aldeas. No lo entrego a nadie directamente, sino que lo voy dejando en colegios-escuelas, hospitales, misiones, etc. Sé que con

esto no hago mucho pero en mi último viaje me pasó una cosa muy bonita. Fue en el puente de la Constitución, en el mes de diciembre. Me fui nueve días a Malí. Todo el material escolar que llevaba lo dejé, como siempre, en la escuela de una de las aldeas que estaba más alejada de la capital del país. Les dije que ya sentía que fuera escaso, pero los propios profesores me dijeron: si cada turista o viajero que pasa por aquí dejara lo que nos acabas de dar tú, esto sería otra cosa.

La experiencia de este viaje a Malí fue de lo más enriquecedora. Estuve en varios hospitales, viendo a las matronas en las “salas de parto”, visitando escuelas, etc. Las gentes de África te lo dan todo sin tener nada. De verdad y de corazón, es una pena que la gente esté muriendo de hambre y de enfermedades, mientras nosotros estamos preocupados en lo que vamos a comprar la próxima temporada. Todo el mundo me pregunta cada vez que voy a un país de estas características qué es lo que voy a hacer allí, qué voy a llevar. Simplemente les digo: no voy para llevar nada, sólo voy a aprender. Aprender de esa gente que, no teniendo nada, muestran su sonrisa a tu paso, te saludan sin conocerte y respetan un color de piel distinta a la de ellos. Los niños son... (sin palabras), les des lo que les des, desde un caramelo hasta un beso, te lo devuelven en un 1.000% mediante una sonrisa y unos ojos de agradecimiento que sólo se ven en África. En septiembre pasado estuve en Senegal y después de convivir como invitado durante varios días en una de sus aldeas, las “personalidades del lugar” me enseñaron el programa de desarrollo que tenían pensado para la aldea y comarca. ¡Impresionante! Bueno, pues me lo he traído y estoy intentando a través de varias ONG's de mi ciudad (Torrejón de Ardoz) en las que colaboro habitualmente y, mediante el apoyo de la Concejalía de Cooperación Internacional de mi Ayuntamiento, realizar algún tipo de ayuda a este proyecto.

Felicidades por el espacio que dedicáis en Begira a las actividades fuera del ámbito laboral.”

Francisco Manzano. Socio ULMA Manutención. Madrid

JUBILACIONES: Jubilaciones en el Grupo ULMA desde el 1 de enero hasta el 31 de abril de 2006.



Angel Mari Zurutuza



Vicente Biain



Jesús Larrea



Enrique Urquía



Francisco Manzano junto con un grupo de niños.

NUEVO DISEÑO Y NUEVAS SECCIONES EN LA REVISTA

Como habréis podido observar a partir de este número 11 hemos incorporado nuevas secciones y nuevos temas en la revista que nos han dado pie a introducir pequeños cambios de estilo y algún retoque en diseño. Como sabéis nuestra intención es ir mejorando cada día la revista. Para ello, nos gustaría que también fuerais vosotros los que nos enviarais nuevos temas y nuevas propuestas que puedan ser de interés.

**¡ANÍMATE
Y ENVÍANOS
TUS IDEAS;
begira@ulma.es!**

También, y como siempre, seguimos manteniendo nuestro Buzón de Sugerencias donde esperamos recibir vuestras opiniones;

Grupo ULMA

Departamentos Centrales

Ps. Otadui, 3 - Apdo 13.

20560 OÑATI

Ref.: Begira

Email: begira@ulma.es

*“Los viajes son en la juventud
una parte de la educación y,
en la vejez, una parte de la experiencia”.*

Sir Francis Bacon

El Perfil... es una nueva sección de Begira en la que en cada número uno de nuestros socios y trabajadores responderá a una serie de preguntas de forma distendida.



el perfil



Carlos Sarabia

*Comunicación e Imagen
Corporativa. Grupo ULMA.*

¿Qué es lo me más te gusta de tu trabajo? Principalmente, el conocer a diferentes personas, pensamientos y ámbitos y poder enfrentarme a ellos. Por mi trabajo y mis funciones trato con mucha gente dentro y fuera de ULMA lo que, sin duda, es muy enriquecedor.

¿Qué te gusta hacer en tu tiempo libre? Practico algo de footing y cuando puedo suelo hacer alguna escapada al monte. Me sirve para desconectar un poco lo cual es muy recomendable.

¿Qué libro has leído últimamente? Pues aunque sea “políticamente” incorrecto decirlo hace algún tiempo que no he leído ninguno. Últimamente, otros quehaceres me requieren...

¿De qué no podrías prescindir? Supongo que como la mayoría de las personas; de la familia, de los amigos... En definitiva, son en los que te apoyas porque sabes que siempre están ahí y, aunque sea algo tópico decirlo, al final es lo único que queda.

Algún personaje que admiras... No soy nada mitómano. Suelo aplicar a la vida mis propias experiencias de las que intento sacar la parte positiva. La paciencia y la constancia creo que son dos buenas compañeras de viaje tanto para uno mismo como para los que te rodean.

La vida te ha enseñado... A valorar lo que tengo. Por el ritmo de vida y por la sociedad en la que vivimos, damos importancia a ciertas cosas que en realidad no la tienen, olvidando lo principal que es la salud y el ser felices con nosotros mismos.

¡Gracias a todos y a disfrutar! Felicidades



Agustín Zabaleta



Felix Altube



Francisco Campo



José Ramón Biain

ii Anímate y envíanos tus mejores fotografías: Naturaleza y Montaña !!

La revista Begira te anima a enviar tus mejores fotografías sobre Naturaleza y Montaña. Os invitamos a participar, a que nos hagáis llegar todas aquellas imágenes que tengáis sobre el apartado de Naturaleza y Montaña. Con una selección de todas las imágenes se elaborará el calendario corporativo del año 2007. Además, entre todas las fotografías recibidas, se sortearán varios regalos. Los envíos se podrán realizar hasta el 27 de septiembre de 2006, por e-mail, a la dirección: begira@ulma.es o por correo ordinario, a:

ULMA – Departamentos Centrales
Ref. Begira
Pº Otadui, 3
Aptdo. 13
20560 OÑATI

A los 10 primeros que se animen a enviarnos sus fotografías se les obsequiará con una entrada para el concierto que se celebrará el día 26 de Mayo por la noche en el frontón Zubikoa de Oñati con la actuación de los grupos MAL DE OJO desde Euskadi con sus rumbas en euskera y la granadina AMPARANOIA presentando su nuevo disco.

REQUERIMIENTOS

- Fotografías en Blanco y Negro o en Color.
- Fotografía. Digital: formato JPG, resolución alta (300 ppp), tamaño real.
- Papel: tamaño mínimo 13 x 18 cm. y máximo 40 x 30 cm.



anímate y
envía tu foto