

begira



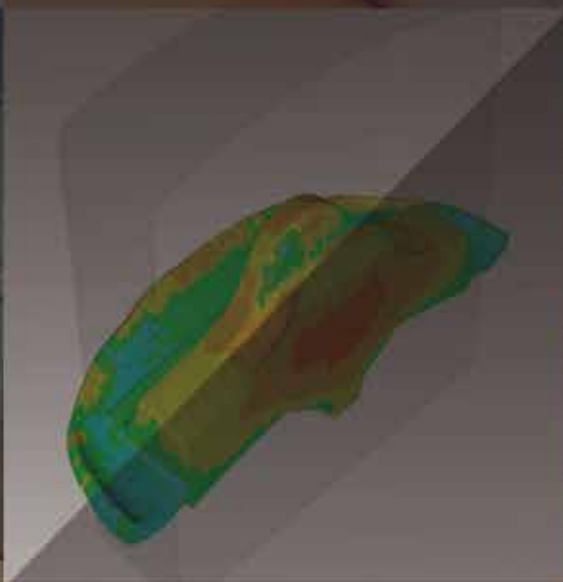
nº 30
abril 2014

ULMA

CATALOGO TÉCNICO

Entrevista a Raúl García,
Presidente de ULMA
Construction

Área de Promoción del
Grupo ULMA





NOTICIAS Y ACTUALIDAD.
 ULMA Agrícola instala el **1er
 invernadero tipo Multicapilla
 Gótico de la Huerta de Madrid.**



REPORTAJE.
 Germán Rodríguez
**Expatriado de ULMA Construction
 en Brasil.**



Abril 2014

3 hablemos de...
 2013, un ejercicio con claro-oscuros para el conjunto del Grupo ULMA.

4 noticias y actualidad
 ULMA Packaging diseña un sistema para el envasado de pollo fresco.

El stand de ULMA en BAUMA "Premio Especial EMPORIA 2013 al mejor diseño o sistema de carpa y estructura móvil".

La automatización logística que ULMA Handling Systems desarrollará para LUG (Grupo Intermarché) permitirá preparar 150.000 cajas diarias.

14 cara a cara
 Raúl García. Presidente de ULMA Construction.

16 reportaje
 Germán Rodríguez, expatriado de ULMA Construction en Brasil.

18 reportaje
 Izan Osasuntsu, Programa de Promoción de la Salud en el entorno ULMA.

20 mesa redonda
 Pre-Jubilados de ULMA Construction de la Delegación de Granada nos cuentan sus experiencias "cooperativas".

24 reportaje
 Área de Promoción del Grupo ULMA.

25 agenda y sugerencias



EQUIPO DE COLABORADORES: Nora Altube, Joseba Alberdi, Ana Da Costa, María Sendín, Irene Moreno, Edurne Unzueta, Romu Arteche y Karlos Alzola.

Edición: Grupo ULMA S. Coop., Garagaltza auzoa 51 - 22 p.k. 20560 OÑATI.

Tel.: 943 25 03 00 **Fax:** 943 78 09 17. **e-mail:** begira@ulma.com.

Diseño y Maquetación: Área de Marca, Comunicación y RSE. • **Imprenta:** Gertu S. L.



2013, un ejercicio con claro-oscuros para el conjunto del Grupo ULMA

Nos encontramos ya terminando el primer trimestre de 2014, ultimando los datos de cierre del ejercicio 2013 y su valoración desde el punto de vista empresarial y social que en última instancia culminará en la celebración de las asambleas de nuestras cooperativas en el mes de mayo. En general 2013 ha sido un ejercicio con claro-oscuros para el conjunto del Grupo ULMA, manteniendo en el conjunto la senda de los resultados positivos pero con situaciones no equilibradas que han dado lugar a que un año más hayamos tenido que seguir ahondando en los ajustes, tanto de estructura como retributivos, necesarios para readecuar y fortalecer nuestros negocios.

Afortunadamente algunos de nuestros negocios están pudiendo aprovechar las oportunidades que brinda el mercado y sus buenos resultados y su disposición a colaborar y ser solidarios están facilitando en cierta manera esta larga travesía del desierto para aquellos otros negocios más debilitados por la larga crisis que nos está tocando vivir. La reconversión grupal es una de las herramientas que atenúa el efecto de los malos resultados, pero sin duda uno de los elementos más valorados es el de la puesta a disposición de otros negocios de puestos de trabajo que permitan minimizar la problemática del desempleo, sea coyuntural o estructural, por aquellas cooperativas que están en mejor situación y generando carga de trabajo.

Así, desde el punto de vista grupal, 2013 ha sido un ejercicio donde hemos consolidado nuestra Mesa de Empleo, con una monitorización mensual de la situación del empleo en las cooperativas del Grupo ULMA, donde se intentan generar soluciones a las necesidades de reubicaciones que van surgiendo en los negocios, bien como consecuencia de nuevas situaciones de desempleo (coyuntural o estructural) o de las ya existentes. Desgraciadamente, estas soluciones no han permitido resolver el 100% de nuestra problemática, especialmente en el caso de la red exterior, pero han atenuado importantemente las situaciones en el ámbito más cercano a nuestras sedes sociales, donde la posibilidad de cobertura aumenta considerablemente por ser el lugar donde se concentra la mayoría de nuestros centros de trabajo, habiendo logrado una tasa de reubicación en el entorno de Oñati y Otxandio del 90%, habiéndonos apoyado en los casos en los que las necesidades no son compatibles con el tipo de puesto de trabajo disponible en otras cooperativas del ámbito de gestión de Lagun-Aro que nos han brindado su apoyo.

Es necesario destacar también la respuesta que nuestras Cooperativas están dando a la situación generada en nuestro entorno cercano, con varios centenares de socios cooperativistas y trabajadores por cuenta

2013 ha sido un ejercicio donde hemos consolidado nuestra Mesa de Empleo, con una monitorización mensual de la situación del empleo en las cooperativas del Grupo ULMA.



IRENE ALBERDI.

Presidenta del Consejo General del Grupo ULMA.

ajena que han visto desaparecer su empleo en los últimos meses del año. A pesar de la situación en la que se encuentran nuestras propias cooperativas, el Grupo ULMA está siendo capaz de aportar su grano de arena, siendo receptor a día de hoy de tantos socios reubicados de fuera de Grupo ULMA como los que nosotros mismos tenemos, superando entre ambos colectivos el centenar de reubicaciones.

Esperemos que 2014 sea efectivamente un año de mejoría, como se viene pronosticando, y nuestras cooperativas puedan ir marcando la senda de la consolidación de las soluciones que de manera provisional estamos consiguiendo aportar. La respuesta recibida hasta ahora nos permite ser optimistas.

ULMA HANDLING SYSTEMS

ULMA Handling Systems desarrollará el Centro de Distribución para D4

D4 ES LA UNIÓN DE LOS 3 MAYORES LABORATORIOS FARMACÉUTICOS DE URUGUAY

El distribuidor farmacéutico uruguayo D4 dispondrá de un Sistema Automático de Almacenamiento y Preparación de Pedidos de última generación diseñado por ULMA Handling Systems. La solución logística formará parte de un Centro de Distribución de nueva creación en el que participarán los tres mayores Laboratorios Farmacéuticos de Uruguay.

El nuevo sistema logístico contará con procesos de contenedorización, almacenamiento automático y un Sistema de Preparación de Pedidos automatizado, contando también con tecnología de PTL.

Con este nuevo sistema, D4 conseguirá la máxima flexibilidad de atendimento a sus clientes y podrá adaptarse también a las evoluciones del mercado de la distribución farmacéutica.

El WMS ULMA a medida de D4, está preparado para el cumplimiento de las regulaciones estatales definidas en la legislación de medicamentos, así como de controlar cuarentenas, medicamentos psicotrópicos, realizar muestreos automáticos...

Ha sido sin duda, la labor de Ingeniería Integral de ULMA, en colaboración con D4, la que ha permitido que el proyecto vea la luz y sea un éxito de futuro.

Los sistemas de almacenamientos automáticos diseñados y desarrollados por ULMA Handling Systems ofrecen una solución óptima al complejo sistema de almacenamiento y gestión de materiales en los Laboratorios Farmacéuticos y Hospitales, considerando la seguridad y la trazabilidad del producto parámetros de vital importancia.



ULMA CARRETILLAS ELEVADORAS

Máxima eficiencia y menor consumo con la nueva serie FB40-50 de Mitsubishi

En un mundo caracterizado por rápidos cambios tecnológicos, ULMA Carretillas Elevadoras busca la mejora continua tanto en los productos como en los servicios que ofrece a sus clientes. Es por ello que presenta la nueva serie de **carretillas contrapesadas eléctricas FB40-50(C) de Mitsubishi**; utilizan motores trifásicos AC de última generación; cuentan con una capacidad de 4 y 5TN y están optimizadas para maximizar su eficiencia operativa con un consumo de **hasta el 25% menos de energía**. La renovada serie incorpora siete modelos distintos que incluyen la **línea (ECO)**, configurados para maximizar la eficiencia energética con el máximo rendimiento de la carretilla en aplicaciones estándar y la **línea [PRO]** modelos Progresivos que proporcionan una velocidad de desplazamiento y de elevación más altas, para cumplir con los niveles de rendimiento más exigentes.

El **bajo consumo de energía junto a un rendimiento de alto nivel**, convierten a estas carretillas en equipos verdaderamente rentables. Esta serie de contrapesadas eléctricas destacan también por su **gran estabilidad**, gracias a su bajo centro de gravedad y la integración del eje de conducción en el contrapeso y a su sistema de control en curvas, incluso en velocidades altas. Por otra parte, su eficiencia se apoya en un **diseño ergonómico y optimizado** para una perfecta adaptación al conductor. En este sentido, es también destacable su **excepcional visibilidad**

gracias al revolucionario mástil clearview y numerosos espacios pensados para colocar objetos, desde recipientes y portapapeles a huecos y bandejas para papel o Smartphones.

Para los **trabajos más duros tanto en interior como en exterior, los modelos progresivos (PRO)** de la nueva serie FB de Mitsubishi incluyen carretillas de hasta 600 mm de centro de distancia de carga, permitiendo así un aumento muy significativo en la capacidad de carga residual. Los modelos PRO han sido equipados con un **eje de dirección extraordinariamente potente**, diseñado específicamente para aplicaciones en exterior, así como con **grandes neumáticos**. Además, el encapsulado de los motores garantiza un trabajo combinado tanto en el interior como en el exterior. Ni siquiera condiciones extremas como polvo, productos químicos o humedad influyen negativamente sobre la fiabilidad o vida útil de los motores.

ULMA Carretillas Elevadoras, como proveedora de soluciones, servicios y productos logísticos, se presenta como partner global de sus clientes donde no sólo les ofrece una completa y versátil gama de carretillas, un asesoramiento comercial y un servicio postventa profesional y cercano, respaldado por el más completo stock de recambios; sino que también ofrece un servicio de financiación que es capaz de ajustarse totalmente a las necesidades de sus clientes.



ULMA CONSTRUCTION

ULMA Construction firma un acuerdo de distribución con DELMON Group

UN PASO MÁS EN LA MEJORA DE LOS SERVICIOS EN CUALQUIER PARTE DEL MUNDO

ULMA C y E S.Coop y DELMON Group, especialistas en el sector de encofrados y andamios, han alcanzado un acuerdo de distribución de encofrados para los siguientes países: Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Qatar, Omán y Bahréin.

El acuerdo suscrito, efectivo desde el 7 de noviembre de 2013, ofrece a los clientes actuales y futuros el aprovechamiento de las sinergias entre las dos organizaciones, el acceso a una red global de profesionales, y lo mejor en sistemas de encofrados y estructuras de apeo.

Con esta alianza el propósito es seguir reforzando el posicionamiento de ULMA en la zona.

ULMA pretende dar un paso más en la mejora de los servicios en cualquier parte del mundo, incrementando su capacidad de respuesta y una solución integral competitiva.

DELMON, presente en Emiratos Árabes Unidos desde 1976, comenzó su actividad como proveedor y distribuidor de Gas y Petróleo. Gracias a una política de diversificación así como a continuas adquisiciones, alianzas y acuerdos comerciales se ha convertido en una corporación empresarial a nivel internacional. DELMON Group desarrolla su actividad también en el sector agrícola e inmobiliario, entre otros.

ULMA AGRÍCOLA

ULMA Agrícola instala el 1er invernadero tipo Multicapilla Gótico de la Huerta de Madrid

Villa del Prado es un municipio español de la provincia y Comunidad de Madrid, que se encuentra situado a unos 60km de Madrid y goza de un particular microclima que le ha valido el sobrenombre de la Huerta de Madrid. En Villa del Prado existen actualmente 65 explotaciones hortícolas que suponen una superficie total de 167 Has, de las cuales 52 están dedicadas a los cultivos en invernadero.

En las últimas décadas se han realizado numerosas inversiones dirigidas a la tecnificación y profesionalización de la zona



y ULMA Agrícola ha participado en este proceso instalando el primer invernadero de tipo Multicapilla Gótico para cubrir cerca de 4.000 m², equipado con ventilaciones supercénit y ventilaciones perimetrales enrollables, para facilitar la renovación de aire en el interior del invernadero.

Este tipo de estructura se ha adaptado perfectamente a las necesidades climatológicas del municipio, siendo este modelo de invernadero una estructura muy a tener en cuenta para futuras instalaciones en la zona.



ULMA INOXTRUCK

3ª Convención Comercial de ULMA Inoxtruck

Tras la convención de distribuidores de 2013 a nivel internacional realizada en Alemania en mayo de 2013, esta vez tocaba el turno a los distribuidores del mercado interno. El pasado 7 de febrero de 2014 celebramos la 2ª convención de Distribuidores en Oñati con más de 25 personas llegadas de todo el Estado, consiguiendo con la asistencia de 15 distribuidores una cobertura de más del 80% del mercado en el conjunto del Estado.

La jornada tuvo dos partes diferenciadas, una técnica y otra más comercial. La parte con un contenido más técnico se centró fundamentalmente en presentar las novedades lanzadas al mercado en 2013: familia de volteadores, nueva transpaleta manual serie 2013 y un sistema de pesaje totalmente higienizables. La sesión incluía una visita a la planta de montaje y al área

de demostraciones (showroom) para comprobar in-situ la gama presentada.

En este apartado técnico se presentaron además distintas soluciones a medida que se han desarrollado en estos últimos años derivadas de las necesidades de los clientes finales: sistema para girar bidones y contenedores, apilador con guiado semiautomático, volteador MULTIFUNCION,etc

La otra mitad de la jornada se centró en las distintas formulas de financiación para ayudar a la adquisición de estos equipos para las PYMES, la nueva página WEB multiidioma, y se dedicó un apartado especial a la plataforma e-commerce para la venta de recambios, que permite consultar disponibilidad y precios, así como realizar una compra ON_LINE de recambios y consumibles para nuestros equipos en cualquier momento y desde cualquier lugar del mundo.



ULMA PIPING

ULMA Piping suministra Anchor Flanges para KXL (Keystone PipeLine)

ULMA Piping está suministrando, durante los tres últimos años, bridas de acero forjado para la parte canadiense de Keystone Pipeline. Este oleoducto se extiende desde la cuenca sedimentaria del oeste de Canadá en Alberta, a refinerías en los Estados Unidos ubicadas en Steele City, Nebraska, Río Madera y Patoka, Illinois, y en la Costa del Golfo de Texas. Mediante este pipeline 590.000 barriles de petróleo por día (94.000 m³/d) pueden ser transportados hasta las refinerías del Medio Oeste. El operador es TransCanada, una importante empresa de energía de América del Norte con sede en Calgary (Alberta), y Bechtel es

el EPC con el que se está desarrollando y construyendo este trabajo. Según progresaba la construcción de este proyecto, ULMA ha conseguido varios pedidos para suministrar bridas. En el último contrato asignado a ULMA se requieren bridas de anclaje (anchor flanges), y gracias a las capacidades y conocimientos de ingeniería ya desarrollados internamente, se ha apoyado a TransCanada desde las fases iniciales aportando los diseños y cálculos propios de ULMA. Estas bridas son realmente especiales al ir fijadas sobre un soporte metálico con tornillos y tuercas en parte del perímetro de la brida, hecho que hace que los esfuerzos

y las condiciones de trabajo que la brida debe sufrir sean tan exigentes. El tamaño de las bridas van desde 6" hasta 48". Es otro buen ejemplo de cómo ULMA Piping está apoyando a los EPCs de primer nivel mundial desde el inicio, aportando valor a partir de las fases de ingeniería, diseño y cálculo para continuar posteriormente con la producción integral y suministro de las bridas. Las bridas y piezas forjadas de diseño propio de ULMA son una realidad ya presente en proyectos tan significativos y únicos como KXL Keystone Pipeline



ULMA ARCHITECTURAL SOLUTIONS

Fachadas ULMA en el Tribunal de Justicia de Bahía

ULMA ARCHITECTURAL SOLUTIONS HA REHABILITADO CON FACHADAS VENTILADAS EL EDIFICIO QUE ALBERGA AL TRIBUNAL DE JUSTICIA DE BAHÍA, EN BRASIL.

Se trata del máximo órgano de Poder Judicial del estado de Bahía con sede en la ciudad de Salvador y jurisdicción en todo el estado de Bahía. Esta rehabilitación se ha llevado a cabo en **6 meses** por el equipo de instaladores de ULMA. Se ha utilizado el sistema de colocación horizontal y las texturas Tierra en color P03 (negro grisáceo) de la gama **Vanguard**. El Tribunal está integrado por 41 jueces, cuya función es revisar y decidir sobre los casos más importantes de todo el Poder Judicial del estado de Bahía. Su actual presidente es Mario Alberto Hirs para el bienio 2012-2013.



FICHA TÉCNICA:

PROMOTOR: Tribunal de Justicia do Estado de Bahia.

LOCALIZACIÓN: Salvador de Bahía (BRASIL)

EMPRESA CONSTRUCTORA: CPL Constructora.

ARQUITECTO: Equipo de Arquitectura do Tribunal de Justicia de Bahia

COLOR Y TEXTURA PLACAS: P03 Tierra

SUPERFICIE EN M² OBRA: 3.500 m² - ejecución en 6 meses

FORMATO DE LA PLACA MÁS UTILIZADA:

1.150x800 / 850x800



ULMA CONVEYOR COMPONENTS Nuevo Catálogo Técnico ULMA Conveyor Components

ULMA Conveyor Components presenta su nuevo catálogo técnico de rodillos, soportes y tambores para aplicaciones "Medium Duty" y "Heavy Duty".

Este nuevo catálogo incluye numerosas novedades como:

1. Cálculos y dimensiones de rodillos y soportes según norma CEMA USA, muy utilizadas en mercados objetivos como Chile y Perú.
2. Nuevo Rodillo HDA (Heavy Duty) para trabajar en las aplicaciones más severas de carga, velocidad y vibraciones.
3. Nueva gama de rodillos HDPE (High Density Polyethylene) especialmente diseñados para trabajar en ambientes corrosivos y abrasivos.
4. Nuevos rodillos de baja sonoridad, diseñados para reducir la contaminación acústica de las cintas transportadoras situadas cerca de los núcleos urbanos.
5. Estandarización de los componentes de guirnalda.
6. Nuevos diseños de soportes, retractables, perfil bajo e invertidos que completan la gama existente.
7. Actualización de los diseños de los tambores con todos los tipos de discos de unión virola-eje.



ULMA AGRÍCOLA ULMA Agrícola amplia su cartera de productos con el Invernadero Multicapilla Gótico 12.80

CUBRE PERFECTAMENTE LAS NECESIDADES ESPECÍFICAS DEL CLIMA CÁLIDO Y DE GRAN HUMEDAD

Tras 35 años de experiencia en el mercado, ULMA Agrícola ya cuenta con una extensa gama de productos que está ampliando evolucionando y adaptándose a las nuevas necesidades que van surgiendo continuamente.

ULMA Agrícola fiel a su principio de Servicio al Cliente, siempre trabaja para ofrecer la solución que mejor se adapta a las necesidades de cada solicitud. Para ello, se estudian las condiciones climáticas del país en donde se realizan las instalaciones, y en muchos casos se desarrollan estructuras específicas que se amoldan a las necesidades de cada cliente, creando proyectos únicos en cada instalación.

En los últimos años ULMA Agrícola tiene gran presencia en Centro y Latinoamericana, un mercado con clima cálido y de gran humedad que demanda estructuras de invernadero de gran volumen para conseguir un mejor control de las variables climáticas en el interior de la instalación. Es por ello que ULMA Agrícola ha incluido en

su cartera de productos el invernadero modelo Multicapilla Gótico de 12,8 metros que cubre perfectamente las necesidades específicas de este tipo de clima. Recientemente ha instalado dos módulos de este modelo de invernadero en las inmediaciones de sus instalaciones (en Oñati) a fin de mostrar las bondades de este tipo de estructura y realizar todo tipo de estudios para seguir continuamente mejorando y ampliando las opciones que ofrece el producto.

Entre las características del producto Multicapilla Gótico de ULMA Agrícola cabe destacar que se trata de una estructura diseñada para obtener un mayor volumen interior. La forma gótica de la estructura y la inclinación de los arcos incrementan el aprovechamiento de radiación solar y a su vez disminuyen el riesgo de goteo sobre cultivo, debido al mejor desagüe de la condensación a los canalones. Con este ancho de nave, 12.8 metros, el diseño de la estructura maximiza el espacio interior aprovechable del invernadero potenciando las características del modelo Multicapilla Gótico.

ULMA ARCHITECTURAL SOLUTIONS

Canales de Drenaje ULMA en 2 aeropuertos emblemáticos de Brasil



AEROPUERTO INTERNACIONAL DE GUARULHOS EN SÃO PAULO

Guarulhos es el aeropuerto de mayor movimiento en Brasil y América Latina, con una cifra de 36 millones de pasajeros en 2013. La solución técnica innovadora, el plazo de ejecución así como el precio han sido las razones por las que la Constructora OAS –Projetista Engecorps-Typsa ha optado por los sistemas de drenaje ULMA, para ser instalados en el mayor aeropuerto de Brasil.

Los canales de drenaje elegidos son el F150K y el F300K con rejilla de fundición dúctil. Estos canales están indicados para soportar grandes cargas, en especial en tramos donde las rejillas sufren grandes esfuerzos axiales con motivo de la realización de maniobras y frenadas sobre las mismas. Se van a instalar **3.200 metros lineales de canal**.



AEROPUERTO INTERNACIONAL DE BRASILIA

Otro de los aeropuertos donde ULMA ha suministrado sus sistemas de drenaje es el Aeropuerto Internacional de Brasilia. Se han instalado más de 600 ml de los canales de drenaje modelo F300 para grandes cargas.

Cabe destacar que el sistema de drenaje es un factor clave en un Aeropuerto, tanto por la importancia de la evacuación de agua que se pueda quedar en las pistas como para asegurar las resistencias que tiene que soportar el canal a cargas elevadas.

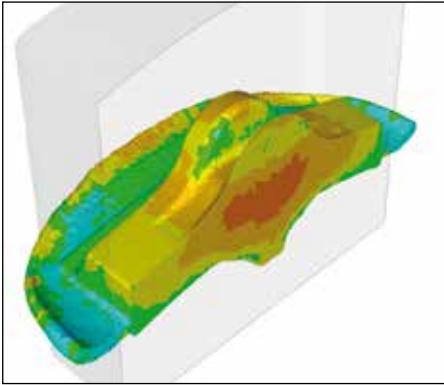
El Consorcio Helvix, constructora que ha llevado a cabo el proyecto, decidió confiar en los canales de drenaje ULMA fundamentalmente por una propuesta en la que la instalación de los canales se hacía en un **plazo inferior** y a un **coste más competitivo**.

El Aeropuerto internacional de Brasilia, con una terminal capaz de manejar más de 9 millones de pasajeros por año, es uno de los aeropuertos más modernos de Brasil. Posee un shopping con 136 locales. Se trata del tercer aeropuerto de mayor movimiento en Brasil, detrás de los dos principales aeropuertos de São Paulo, Aeropuerto de Congonhas y Aeropuerto Internacional de Guarulhos.

ULMA EMBEDDED SOLUTIONS

ULMA Embedded Solutions, partner de National Instruments y Xilinx

ULMA Embedded Solutions apuesta por colaborar con las mejores empresas en el desarrollo de las soluciones para sus clientes. Con ese objetivo, además de seguir trabajando en la obtención de certificados (más de 10) que demuestran su capacidad con las herramientas y tecnologías de empresas referentes, ULMA Embedded Solutions ha incorporado a National Instruments y Xilinx a su red de partners. Convertirse en partners de estas empresas es un proceso largo y técnicamente exigente. El principal requisito de National Instruments es el certificado CLD, Certified LabVIEW Developer. Este título demuestra que se domina LabVIEW, herramienta para diseño gráfico de sistemas. En cuanto a Xilinx, los casos de éxito con su tecnología y el enfoque de ULMA Embedded Solutions hacia los sectores safety- y mission-critical han sido las claves. Con estas dos últimas incorporaciones, la red de partners de ULMA Embedded Solutions cuenta con un total de nueve empresas que colaboran en distintos ámbitos: desde aquellas que aportan conocimiento como MU hasta las que proporcionan tecnología especializada en aplicaciones safety.



ULMA PIPING

Lazkao Forging consigue su primera homologación en el sector aeronáutico

Durante el 2011 se definió el Plan Estratégico Comercial para ULMA Lazkao Forging que incluía, entre otros, el desarrollo de forja para el Sector Aeronáutico. La aeronáutica es un sector especial en el que el proceso de fabricación y los controles del mismo deben garantizarse al 100%. Durante los 2 últimos años ULMA Lazkao Forging ha desarrollado un modelo de simulación en forja capaz de predecir la microestructura final de la pieza forjada en INCO 718. Dicho simulador, hoy en proceso de validación, ha abierto las puertas de ULMA Lazkao Forging a ITP y durante el mes de enero se ha llevado a cabo la primera auditoría al Sistema obteniendo un resultado muy positivo en la misma. Todo este trabajo lo están desarrollando conjuntamente las oficinas técnicas y de calidad de ULMA Lazkao Forging y ULMA Piping con el apoyo de Mondragon Goi Eskola Politeknikoa quienes, juntamente con ITP, se han aventurado en un proyecto con el fin de capacitar y homologar a ULMA para la aeronáutica. Una vez superado este hito, y siendo conscientes de que el camino a recorrer es largo, vamos a empezar con las homologaciones en EN9100 y NADCAP, ambas específicas en aeronáutica. En paralelo, durante el mes de febrero se realizarán las primeras pruebas de forja sobre utillaje real para validar el trabajo realizado hasta la fecha. La aprobación finalizará una vez Rolls Royce (fabricante de motores para avión en compañía de ITP – Industria de Turbo Propulsores) audite y homologue la planta de Lazkao.

GRUPO ULMA

Cerca de 200 fotografías recibidas en la octava edición del concurso de fotografía del Grupo ULMA

A finales del pasado año 2013, el Grupo ULMA puso en marcha el concurso de fotografía para sus socios y trabajadores. En esta su octava edición, y bajo el tema "Estaciones del año", se recibieron cerca de 200 fotografías. Todos los participantes en este concurso entraron en el sorteo de una Tablet Samsung Galaxy Tab 3, y Maria Elola, socia y trabajadora de ULMA Construction, resultó ser la ganadora. Además, las 12 mejores fotografías recibidas, fueron las elegidas para ilustrar el calendario corporativo de ULMA de este año 2014.

Gracias a todos por participar.

ULMA CARRETIILLAS ELEVADORAS

ULMA Carretillas Elevadoras anfitriona de la jornada de puertas abiertas sobre Buenas Prácticas del Grupo MONDRAGON

La jornada, coordinada por Iñaki Belaustegi, responsable del modelo de gestión corporativo de MONDRAGON, contó con la presencia de representantes de las cooperativas Orbea, Soraluece, Loramendi, Danobat y Alkargo.

El Grupo MONDRAGON cuenta desde hace una década con un proceso de identificación, validación y difusión de buenas prácticas que ilustra el modo concreto con el que una cooperativa ha puesto en marcha alguno de los conceptos del modelo de gestión corporativo, de modo que el resto de las empresas de MONDRAGON puede inspirarse para aplicarlo a su contexto de manera adaptada.

Con ese fin, Jesús Jara, responsable del proyecto "Desarrollo de un SAT online y comercio electrónico" llevado a cabo en el seno de ULMA Carretillas Elevadoras, apoyado en su presentación por Jon Ander Aramendi y Jose María Arozena, trasladó a los asistentes todos los detalles del proyecto desde su conceptualización, gestación, desarrollo e implementación.



Igualmente se hizo una valoración de los resultados obtenidos hasta la fecha, las conclusiones obtenidas, las áreas de mejora y las perspectivas a futuro que se plantean.

El desarrollo de un SAT online nació de la necesidad de disponer de herramientas que favoreciesen una gestión más adecuada del parque de carretillas elevadoras de ULMA. Este proyecto ha permitido estandarizar y optimizar procesos de actuación del SAT permitiendo acceder a la información en tiempo real y contar con una herramienta que alivie toda la labor manual administrativa, mejorando así la asistencia al cliente.

Sin duda alguna, lo más valorado por los asistentes a la jornada ha sido la generosidad que empresas como ULMA Carretillas Elevadoras, merecedora de una Buena Práctica de MONDRAGON, muestran al compartir sus experiencias de manera desinteresada con el fin de enseñar a los demás y construir un Grupo cooperativo mejor.

ULMA PACKAGING

ULMA Packaging diseña un sistema para el envasado de pollo fresco



ULMA Packaging ha desarrollado un nuevo formato de envase para el mercado del pollo que ofrece una mejor presentación, protección y niveles de higiene eliminando

todo contacto con el exterior. La técnica empleada consiste en usar la línea de envasado en flow pack **Artic Quad** para crear una versión mejorada de la bolsa de almohadilla e ideada para envasar pollos enteros

El sistema de envasado incluye un proceso de atmósfera modificada para aumentar la vida del producto. Una vez se produce la envoltura del ave (con o sin bandeja), el equipo sella el film desde cuatro esquinas para crear un efecto parecido al de una caja. Esto permite al envasador opciones de impresión en los laterales para ganar visibilidad en el establecimiento.

En el caso de la cadena de supermercados Asda de UK, han ido un poco más allá y mediante la utilización de un film horneable, han lanzado al mercado pollo envasado en quadpack listo para ser asado en la propia bolsa. De esta forma el consumidor no requiere manipular el producto para asarlo en el horno: directo del supermercado a la mesa.

El producto se comercializa ya preparado con diferentes salsas y especias para que el consumidor pueda elegir el sabor que más le guste.



ULMA CONSTRUCTION

El stand de ULMA en BAUMA "Premio Especial EMPORIA 2013 al mejor diseño o sistema de carpa y estructura móvil"

Este reconocimiento ha venido de la mano de Veredictas Internacional, agencia decana en la certificación de estándares de excelencia. Con el apoyo de la Universidad Politécnica de Madrid, la ETSAB de Barcelona, el CSCAE, el CODIC, las principales asociaciones del sector ferial y los principales medios del sector, se han convocado los Premios Nacionales de arquitectura Efímera, EMPORIA.

Los premios EMPORIA reconocen aspectos constructivos y de comunicación como la relación del espacio con el

uso, la relación entre la decoración y los valores de la marca, las mejores soluciones técnicas, la creatividad o el respeto por el medio ambiente.

En el caso del stand de ULMA en la feria de BAUMA de Munich se ha tenido en cuenta el diseño, planificación, coordinación, construcción, montaje y desmontaje de edificio. Con una dimensión de 57 x 30 m y una altura total de 13 m dividida en dos plantas, el propio pabellón se convirtió en otro elemento más de la exposición, ya que la estructura estaba basada en el Sistema

MK. Este producto ha convertido al stand en una estructura desmontable y transportable, ya que en la actualidad se ha montado en Oñati como Showroom.

Las construcciones efímeras se han convertido en verdaderos laboratorios de experimentación, en los que el MK está demostrando de nuevo su potencial. La versatilidad del sistema lo convierte en el producto ideal para cualquier tipo de aplicación y configuración, ya sea en obra civil o en edificación, en construcciones temporales o permanentes.

ULMA HANDLING SYSTEMS

La automatización logística que ULMA Handling Systems desarrollará para LUG (Grupo Intermarché) permitirá preparar 150.000 cajas diarias



ULMA Handling Systems firma un importante acuerdo con la empresa LUG, perteneciente al conocido Grupo de Supermercados francés INTERMARCHÉ,

para la ejecución de un ambicioso proyecto de automatización logística.

El proyecto marca un hito importante en la historia de ULMA Handling Systems, que le hace posicionarse como ingeniería logística de referencia en el sector de la Gran Distribución.

La instalación está diseñada para preparar 150.000 cajas diariamente mediante la automatización completa del proceso de preparación de pedidos, lo que supone una gran dosis de innovación e ingeniería.

El proyecto, en el que LUG ha invertido 10 millones de euros, permitirá a la

compañía minimizar los errores ocasionados en el proceso de preparación de pedidos e incrementar en rapidez y efectividad, mejorar en trazabilidad y en consecuencia, en el servicio ofrecido a sus clientes.

La instalación contará con 4 robots de preparación de pedidos por capas y 4 robots de almacenamiento de bandejas (FSS) y 2 robots antropomorfos para la preparación automatizada de las cajas individuales.

Se trata del primer sistema de picking de capas en fresco que desarrollará ULMA y la primera implantación de sistemas FSS que se hace en el mercado francés.



ULMA AGRÍCOLA

ULMA Agrícola presente en varias ferias del sector alrededor de todo el mundo

ULMA Agrícola continúa apostando por las ferias y encuentros del sector agrícola como parte de su estrategia de internacionalización y refuerzo de su liderazgo en el mercado mundial.

Estos eventos, además de ser un escaparate para mostrar la amplia oferta de soluciones y servicios, sirven para apoyar su relación y constante acercamiento al cliente y usuario final.

ULMA Agrícola, en el último trimestre del pasado año acudió a varias ferias del sector, entre las que se encontraban las ferias de FRUIT ATTRACTION en España,

EXPOAGROALIMENTARIA en México o GROWTECH EURASIA en Turquía. Espacios donde se compartieron en un marco diferente al habitual, las opiniones y necesidades de los clientes, obteniendo de las mismas siempre mejoras en su colaboración.

Siguiendo con el calendario ferial para este año 2014, ULMA Agrícola ha estado presente en la 38ª edición de la FIMA 2014, que se celebró en Zaragoza del 11 al 15 de Febrero y donde presentaba las mejoras desarrolladas por su departamento de I+D+i.

También estuvo presente en la feria SALON DU VEGETAL en Francia del 18 al

20 de febrero y en el VII Congreso Nacional de Horticultura, FASAGUA, que se celebró del 5 al 7 de marzo en Guatemala. Del 11 al 15 de Junio presentará más novedades de productos en la feria GREENTECH que tendrá lugar en Amsterdam.

ULMA Agrícola, con este amplio calendario de ferias confirma no sólo su solidez como empresa, sino también su apuesta por la internacionalización y el constante empeño de la compañía por estar cerca de sus clientes y usuarios finales.



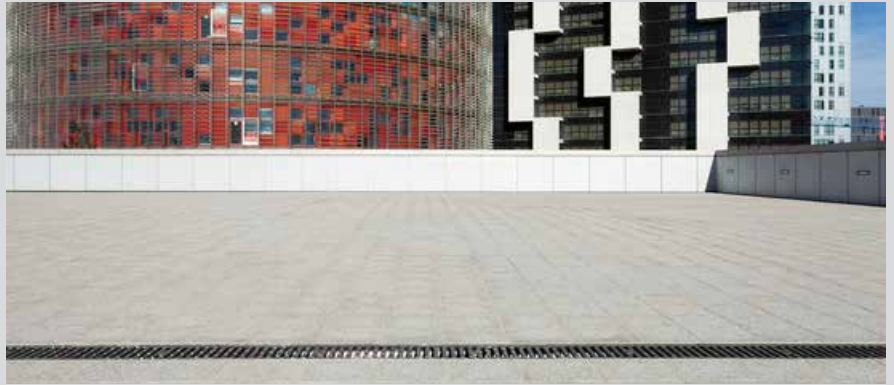
« ULMA CARRETILLAS ELEVADORAS

La Legislación no regula suficientemente «la formación teórica y práctica»

«Existe una elevada tasa de siniestralidad dentro de la industria en relación con la maquinaria empleada en la carga, tratamiento, almacenaje, manejo y descarga de materiales. La legislación a este respecto es demasiado ambigua y no se ha desarrollado en forma de obligaciones concretas por parte del legislador, lo que dificulta que se impulsen medidas concretas destinadas a la reducción de la siniestralidad por los usuarios finales».

Así lo comentó el **director comercial y de servicio de ULMA Carretillas Elevadoras** en el encuentro que tuvo con la prensa especializada del sector logístico y de la manutención el pasado 27 de enero. Para Fernández, **la legislación no regula de manera suficiente y adecuada** «la formación teórica y práctica», tal y como exige el artículo 19 de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, por lo que proliferan los «carnés de carretilleros» otorgados por profesionales y menos profesionales.

En segundo lugar, Fernández defiende la necesidad de conocer y de prever los riesgos de uso de estas máquinas para aplicar soluciones de seguridad activa y pasiva: «Muchos accidentes se producen a diario por el desconocimiento de conceptos como “estabilidad dinámica”, “estabilidad transversal”, “desplazamiento del centro de gravedad”, “capacidad residual” o “limitación de carga por altura”. Y, por último, pero no menos importante, los equipos deben estar en perfectas condiciones de uso y con todos



« ULMA ARCHITECTURAL SOLUTIONS

Canales de Drenaje ULMA en el Centre de Disseny - Barcelona

El **Museo del Diseño**, o Disseny Hub como ahora se le llama, está situado en un solar inclinado, con un desnivel de siete metros, en el lado mar de la plaza de las Glòries de Barcelona, junto a la torre Agbar de Jean Nouvel. Este destacado proyecto cuenta con Canales de Drenaje de ULMA Architectural Solutions.

En un entorno emblemático como en el que se encuentra, el mantenimiento del medio urbano es una de las preocupaciones de **CLABSA**, entidad pública que se ocupa de la planificación, el desarrollo y la operación de la red de alcantarillado de Barcelona.

Ésta ha sido la razón por la que la empresa constructora ha optado por la instalación de los canales **F250** con **rejilla abatible** de ULMA. Estas rejillas facilitan el acceso al interior del canal de drenaje para su limpieza, consiguiendo un significativo ahorro en costes de mantenimiento. Este canal además cuenta con una gran capacidad hidráulica.

BCD Barcelona Centro de Diseño es un centro de promoción y dinamización

del diseño en el ámbito empresarial e institucional creado en 1973, el primero del estado español. Desde entonces, BCD promueve el diseño como elemento estratégico y factor clave de innovación y competitividad.

El estudio **MBM arquitectes** son los autores de este proyecto y se caracteriza por ser “renovadores de ciudades”. Su arquitectura goza de una distinguida reputación, caracterizada por la sensibilidad y la discreción.

Éstos son todos los canales instalados en este proyecto:

- F250 + rejilla abatible
- M150K
- F150K
- SELF200K

FICHA TÉCNICA:

PROYECTO: Centre de Disseny-Barcelona

LOCALIZACIÓN: MBM Arquitectes

CONSTRUCTORA: Ute Acciona

Copisa

PROMOTOR: BIMSA

METROS LINEALES DE CANAL

INSTALADOS: 980ml

sus elementos de seguridad revisados periódicamente. En este extremo tampoco están desarrollados legislativamente cuáles son esos elementos y, así, nos encontramos muchas veces en el mercado carretillas trabajando muy antiguas y sin esos elementos, o con ellos en mal estado, lo que supone un peligro para los trabajadores».

En este sentido, «ULMA trabaja en todos estos aspectos no reglados mediante formación a los usuarios con un curso avanzado de uso y seguridad y con mantenimientos exhaustivos de sus máquinas a través del “servicio completo” del alquiler o de los diferentes contratos de mantenimiento que pone a disposición de sus clientes».



Lingua y la Corporación MONDRAGON, que compartieron sus objetivos y estrategia de comunicación basándose en las oportunidades que ofrece el actual ecosistema digital.

La segunda jornada, celebrada en el auditorio del Grupo ULMA, fue organizada por la Asociación de Directivos de Comunicación Dircom, bajo el título "Cómo estructurar de forma adecuada un programa de Social Media". Durante la jornada, enmarcada dentro del programa de talleres formativos en materia de comunicación corporativa, se constató la necesidad de ser conscientes del cambio de la realidad comunicativa en la que los usuarios participan de manera directa en la creación y mejora de los productos y servicios. Los usuarios proponen, conversan con las empresas, gracias en gran medida a la posibilidad que ofrece el ecosistema digital 2.0, por lo que resulta imprescindible el conocimiento de estas plataformas de comunicación y sobre todo la práctica habitual de la escucha activa.

Ambas jornadas obedecen a un único objetivo orientado a garantizar valores como la transmisión y la difusión del conocimiento sobre un tema en este caso tan de actualidad como la comunicación digital social empresarial.

GRUPO ULMA

El Grupo ULMA punto de encuentro para el intercambio de conocimiento en materia de comunicación y marketing digital.

Han sido dos los eventos relacionados con la comunicación 2.0 y las redes sociales que durante este principio de año se han celebrado en las instalaciones del Grupo ULMA.

Por un lado, dentro del proceso de difusión de Buenas Prácticas definido por la Corporación MONDRAGON para el intercambio de conocimiento entre todas sus cooperativas, se celebró una jornada de puertas abiertas donde se expuso el desarrollo y el proceso de implantación de

un manual propio de estilo digital elaborado por el Grupo ULMA en colaboración con Mondragón Unibertsitatea.

El manual del estilo digital es el resultado de la decisión consensuada entre los Negocios del Grupo ULMA para definir unos criterios unificados que permitan trasladar una imagen coherente y en sintonía con los valores de la marca ULMA. La jornada de puertas abiertas contó con la asistencia y la participación de representantes de ATEGI, FAGOR Ederlan, Mondragon

ULMA PACKAGING

Solución de envasado para la confección de aceiteras no rellenables



ULMA Packaging ha desarrollado una termoformadora específica para esta aplicación.

Ante la entrada en vigor del Real Decreto 895/2013, de 15 de Noviembre que establece que el aceite de oliva puesto a disposición de los consumidores esté envasado y etiquetado de forma adecuada, así como provisto de un sistema que impida la reutilización del envase una vez agotado el producto que contiene, ULMA Packaging ha desarrollado una envasadora para atender a estas nuevas necesidades.

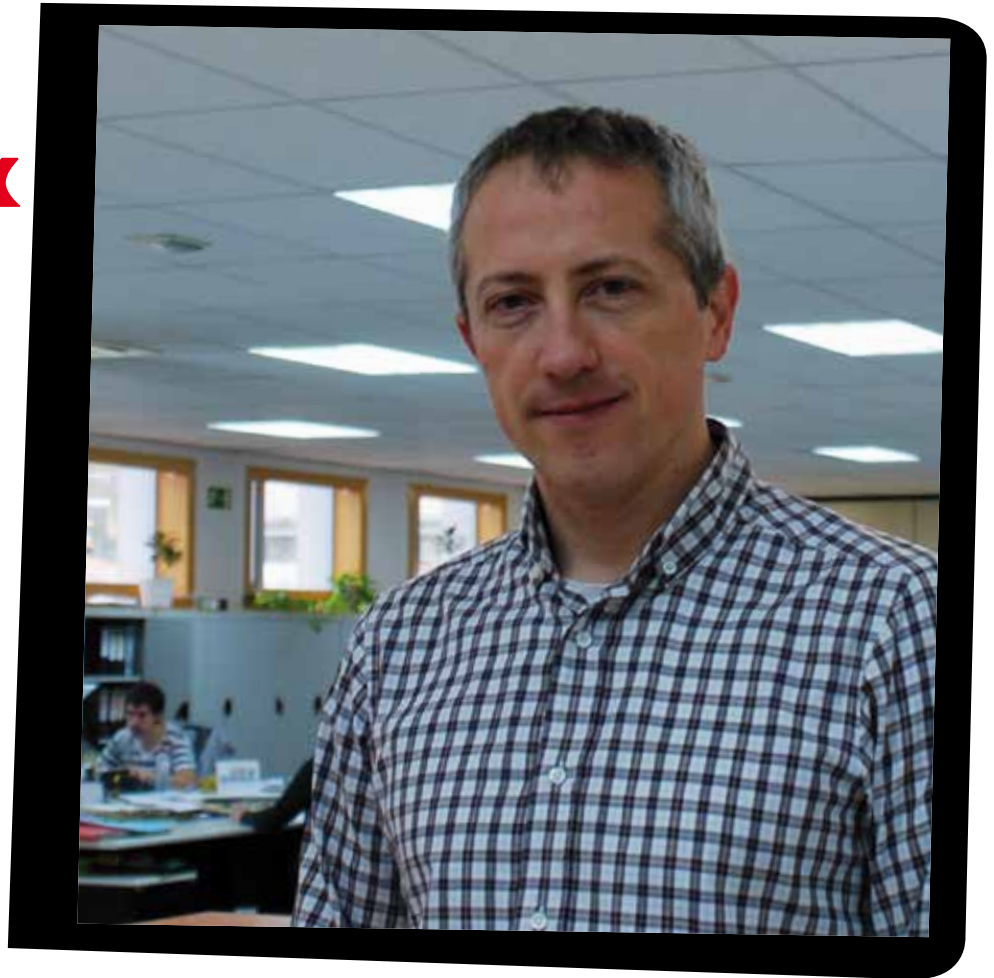
Se trata de una máquina desarrollada especialmente, con un tamaño óptimo para producciones medias y con un nivel de inversión mínimo diseñado para el envasado de monodosis de aceite.

Existen dos modelos de máquina a elegir, para envases de tapa redonda y para tapa cuadrada.

80 envases por minuto.

- Ambos envases se cierran con film impreso de tapa para la correcta identificación del producto, sus características, marca, productor etc.
- Envase abrefácil.
- Posibilidad de marcaje de fecha de envasado en relieve en el fondo del envase.
- Posibilidad de encajado automático en caja de cartón.

El modelo cooperativo es muy potente porque pone a las personas en el centro de la organización y con todo su potencial al servicio de la misma.



“La fortaleza básica que debemos potenciar es la de cada persona. El resto de fortalezas nacen o son derivadas de esa primera.” RAÚL GARCÍA. Presidente de ULMA CONSTRUCTION

« En este contexto difícil en el que nos encontramos, en el que la solidaridad parece ser una de las claves para salir adelante ¿Crees que como colectivo estamos cohesionados y comprometidos con el Negocio? »

No voy a decir que no haya cohesión y compromiso, pero sí que la situación en este sentido es mejorable. Lo primero que me viene a la cabeza es la sensación de que, paradójicamente, cuanto más se aleja uno de Oñati, más compromiso con la empresa se percibe en la gente

de ULMA Construction. Eso es al menos lo que yo percibo. Es curioso ver cómo los empleados de algunas filiales y delegaciones viven la empresa y se enorgullecen de pertenecer a ella. No es que eso suceda en todos los sitios en los que estamos, y también es verdad que influyen temas como el grado de desarrollo del país y la dificultad de encontrar trabajo decente, pero sí que es una sensación general con la que suelo volver cuando voy de viaje. Dicho esto, también creo sinceramente que la motivación, el compromiso y la cohesión de las personas, y especialmente de los socios, están ahí,

a la espera de una oportunidad para ponerlos en práctica. Para ello, a los que tenemos responsabilidad de gestión nos corresponde generar un clima adecuado y promover un estilo de liderazgo que fomente esos aspectos. Además, a esto se le tiene que añadir la mejor voluntad por parte de todos, también especialmente por parte de los socios.

« A tu juicio, ¿Cuáles crees que son las herramientas que se deben de potenciar desde las cooperativas/ Negocios y el Grupo para reforzar esa implicación? »

¿Está implicado un autónomo que tiene un negocio propio? En las cooperativas, cuanto más grande es la empresa, más nos alejamos de ese ideal, pero pienso que es lo que deberíamos tener siempre en mente y sobre lo que deberíamos enfocar nuestros esfuerzos. Para ello, creo que cada socio tiene que asumir esa responsabilidad y tratar de aplicar esa mentalidad en su ámbito de trabajo. Además, como he mencionado en la anterior pregunta, conseguir un liderazgo adecuado es a mi entender fundamental. No sólo es clave para la implicación de la gente, lo es también para muchos otros aspectos importantes, como por ejemplo el desarrollo profesional, el desarrollo de los equipos, la satisfacción personal, el proyecto compartido, el desarrollo cooperativo, el clima organizacional, ... Y todo esto, además de repercutir en cada persona, tiene también repercusión clara en el rendimiento de la empresa.

« ¿Pienzas que la fórmula cooperativa es el mejor modo de abordar los nuevos retos y el contexto global en el que tienen que desenvolverse nuestros Negocios? ¿Cuáles crees que son las fortalezas del modelo que deberíamos de potenciar?

Pienso que sí. En principio, el modelo cooperativo es muy potente porque pone a la persona, a todas las personas, en el centro de la organización y con todo su potencial al servicio de la misma. Se me hace difícil pensar en otro modelo con más potencial. Otra cosa es cuánto de alejadas de ese modelo teórico podemos estar las cooperativas hoy en día por diversos motivos, como el tipo de sociedad en el que vivimos, las épocas de bonanza económica, los estilos de liderazgo que hemos tenido, la dificultad para exportar el modelo a otros países, etc.

La fortaleza básica que debemos potenciar es la de cada persona. El resto de fortalezas nacen o son derivadas de esa primera. Una persona

En nuestra esencia están las personas y su desarrollo, pero también está la búsqueda de una integración con la sociedad y tratar de transformar los aspectos de ésta que no nos gustan

en crecimiento constante, motivada, valorada, consciente de que es parte de una empresa, de que trabaja para su propio bien y también para el bien de los demás, es la mejor base sobre la que construir cualquier proyecto. Tengo entendido que ése era el espíritu de los primeros pioneros cooperativistas, pero que luego se ha ido perdiendo. Creo que es hora de que empecemos a recuperarlo y a sacarle brillo. Nos hace bastante falta.

« ¿Crees que las cooperativas somos suficientemente ágiles para reaccionar en un entorno tan cambiante como el actual? ¿Qué medidas o instrumentos de mejora se podrían implementar?

Es cierto que el equilibrio entre agilidad y participación de los socios es complicado de alcanzar, más aún en el caso de cooperativas grandes y todavía más en el caso del Grupo. No todos podemos estar en todo, pero por otro lado la participación debería ser un elemento intrínseco a las cooperativas. Pienso que, en primer lugar, deberíamos diseñar un modelo de participación que trate de buscar ese equilibrio y con el que todos nos sintamos cómodos. El modelo indicaría quién participa y en qué grado en los diferentes ámbitos de la empresa. Con ese modelo, habría que tratar de definir mecanismos que canalicen y sistematicen la participación de las personas según se ha definido para cada ámbito. No es un tema sencillo, pero estoy convencido de que sería interesante desarrollarlo.

« El Grupo ULMA como grupo con un fin Social cuenta con una fundación. ¿Cómo crees que podríamos potenciar e impulsar el proyecto de la Fundación ULMA?

Por un lado, tengo claro que el trabajo realizado hasta ahora ha sido bueno en el sentido de dotar a la Fundación de una imagen moderna y dinámica. Se han organizado una serie de actividades interesantes a las que luego se ha dado publicidad por medio de las herramientas de comunicación desarrolladas. Todo esto tiene un valor que hay que reconocer y que nos debe servir de soporte para dar un salto cualitativo hacia otro escenario. En mi opinión, es necesario que el Consejo General del Grupo ULMA coja las riendas de la Fundación y que, liderado por este órgano, los órganos de las cooperativas hagamos una reflexión sobre el sentido y la orientación que le queremos dar. Creo que, al menos de puertas para dentro, deberíamos huir de las siglas RSE (responsabilidad social empresarial) o RSC (responsabilidad social corporativa), que son las que están de moda y que utilizan algunas grandes empresas que no son precisamente el mejor ejemplo de responsabilidad social, y buscarle un sentido más acorde con nuestra esencia cooperativa. En nuestra esencia están las personas y su desarrollo, pero también está la búsqueda de una integración con la sociedad y tratar de transformar los aspectos de ésta que no nos gustan. Creo que una Fundación en la que los socios y los órganos no seamos protagonistas directos es lo que puede hacer cualquier otra empresa que no sea cooperativa. En nuestro caso, la actividad de la Fundación debería encajar con los conceptos mencionados y, a partir de ahí, también puede contribuir a divulgar nuestra imagen como empresa socialmente comprometida, lo cual, por qué no, puede ser utilizado también como herramienta promocional.

Germán Rodríguez

Expatriado de ULMA Construction en Brasil



“El año pasado, la carga de trabajo en ULMA Construction mermó de manera considerable, por casualidad me enteré que en mi Negocio buscaban gente dispuesta a marchar a Brasil a trabajar, me animé y pregunté en RRHH, ellos me informaron de los perfiles que se solicitaban y vi que entre ellos estaba el mío. Comenté en casa la idea de salir fuera a trabajar y tras valorar la situación que aquí se nos presentaba, vimos que la oportunidad estaba allí.”



>> Imágenes de Iguazu y Ouro Preto.

“Tras enterarme de que en ULMA Construction buscaban gente para marchar a Brasil a trabajar, pedí a RRHH más información sobre el puesto de supervisor de Logística en Belo Horizonte y las condiciones del mismo y acepté el reto. Se está finalizando la construcción de un depósito de 8.000 m de superficie para acompañar el crecimiento que ha desarrollado la filial hasta el día de hoy y que prevemos va a tener en un futuro cercano en el estado de Minas Gerais

El 2 de marzo del pasado año llegué al aeropuerto de Guarulhos, Sao Paulo, después de un viaje de casi 12 horas de noche, casi sin dormir y habiendo dejado en casa una situación que aun siendo esperada fue desoladora, mi cuñado falleció el mismo día que cogí el avión rumbo a Brasil.

En un principio vine yo solo, quería conocer el estilo de vida en Brasil, muy diferente en todos los aspectos al nuestro, y al cabo de unos meses vino Begoña, que aún se está aclimatando. Tenemos dos hijas, pero ya tienen edad como para quedarse solas en casa, y además, tienen su plan de vida organizado.

Ya en Sao Paulo lo primero que se pregunta uno es qué demonios haces aquí, un mes de clases de portugués, sin conocer la cultura brasileña, de la que sólo imaginas que todo es samba y poco trabajar, y viendo en el camino el hotel donde has estado hospedado y las grandes diferencias en el paisaje urbano y humano a las que allí no estamos acostumbrados y

La acogida por parte de la gente fue excepcional, me sentí muy arropado, además, el brasileño es en general una persona muy alegre y esa alegría te la contagia a ti también.

espero que no lo estemos nunca.

Sao Paulo es una ciudad cosmopolita, grande, con atascos de tráfico que mejor no pillarlos (aunque resulta casi imposible no caer en alguno), y con una “percepción de inseguridad” bastante elevada, cosa que aquí en Belo Horizonte no se percibe tanto.

Comencé a trabajar el 4 de marzo en la filial de Sao Paulo con Belén y mi hermano brasileiro Damasceno, conociendo los procesos y procedimientos de trabajo que aquí tienen implantados tanto en el patio como en administración.

La acogida por parte de la gente fue excepcional, me sentí muy arropado, además, el brasileño es en general una persona muy alegre y esa alegría se te contagia a ti también. Esto fue en Sao Paulo, en Belo Horizonte donde estoy desde mediados de enero de este mismo año, lo mismo, puedo decir que tuve una acogida excepcional.

Por las tardes y los fines de semana del mes de marzo me dediqué a conocer un poco más Sao Paulo de la mano



de Belén Ibañez que había llegado aquí casi un año antes, luego llegaron dos compañeros más, Mikel González y Luis Parrilla, que alojándonos tan cerca, fuera del trabajo compartíamos ocio y aficiones, por ejemplo la cocina, que a la vez era una necesidad en el día a día.

Poco a poco fuimos conociendo a más gente, expatriados de varios sectores y empresas, a Mónica Casado de ULMA Architectural Solutions, a Javier Alonso de LKS, etc. Hicimos una cuadrilla bastante maja con la que compartimos momentos y experiencias en los fines de semana y algún día de fiesta.

Visitamos los alrededores de Barueri, que es donde está situado el hotel, y nos fuimos amoldando a la forma de vida y costumbres locales, aunque a lo que aún no me he acostumbrado es al horario. A las 11:30 de la mañana el personal ya está saliendo a comer, los restaurantes son generalmente tipo buffet, se come todo en el mismo plato y pagas por lo que te hayas echado en el mismo, te lo pesan y pagas por el peso de la comida, bebida aparte. Bueno, eso pasa fuera de Sao Paulo porque en la ciudad tienes una variedad gastronómica enorme, sólo les falta nuestro pescado.

Llevo aquí un año y puedo asegurar que la experiencia está siendo altamente gratificante, tanto en lo profesional como en lo personal, con sus cadencias claro está, pero está mereciendo la pena el esfuerzo de dejar “todo” en casa y lanzarme a la aventura.”

Programa de Promoción de la Salud en el entorno ULMA



Promover la salud en el lugar de trabajo es poner en práctica una serie de iniciativas para mejorar la salud de las personas que trabajan e incrementar su propio control sobre la salud en los mismos espacios de trabajo. El objetivo fundamental de esta campaña es mejorar la salud de los socios-as del Grupo ULMA mediante el desarrollo de habilidades y responsabilidades personales y colectivas, relacionadas con la gestión de la salud, la seguridad, el autocuidado y el desarrollo personal de los socios. Durante el año, desde el área de salud laboral iremos desarrollando políticas y actividades encaminadas para cumplir el objetivo.



RECOMENDACIONES PARA UN TRABAJO MÁS SALUDABLE (Valentín Fuster, cardiólogo).

| Planificar el trabajo: Establecer un orden de prioridad en las tareas, buscar y añadir los datos de contacto de las personas implicadas o fijar alarmas en el ordenador para controlar los tiempos o el momento de hacer una llamada pueden ayudar a optimizar el flujo de trabajo.

| Iluminación adecuada: Una iluminación insuficiente puede causar fatiga visual y dolores de cabeza pero también somnolencia y falta de concentración. La luz natural es la más saludable, atenuada por cortinas o cristales tintados para modular la luminosidad, pero si esta no es posible, hay que evitar las fluorescentes y escoger luces cálidas.

| Postura corporal: Cambiar de postura de forma frecuente o realizar ejercicios con hombros y cuello promueven la salud cervical. Levantarse y caminar cada cierto tiempo ayuda también a desentumecer los músculos y evitar dolores de espalda. Controlar la postura corporal. Si se pasan horas en un escritorio es importante disponer de muebles que promuevan una postura saludable.

| Mobiliario adecuado: La mesa debe ser espaciosa, es conveniente que la silla disponga de reposabrazos y un respaldo flexible y que bajo la mesa exista un reposapiés.

| Trabajo de pie: Si la jornada laboral se realiza de pie el profesional debe sentarse cada cierto tiempo y llevar zapatos con empeine reforzado y tacón bajo.

| Descanso a media mañana: Ayuda a reactivar la mente y el cuerpo. Activar el cuerpo La postura es tan importante como la flexibilidad. Lo ideal es desconectar no sólo del trabajo, sino también de las relaciones laborales y las preocupaciones personales.

| Comer sano también en el trabajo: El tupper puede ayudar a preparar comidas ligeras que no obstaculicen el trabajo de la tarde, evitar la comida rápida y controlar la dieta. La fruta puede decorar el escritorio y ser un tentempié saludable, además de aportar un extra de energía para la actividad diaria.

| Personalizar el entorno: Una buena salud emocional es la mejor compañía para vitalizar el día a día, así, las fotos familiares, los pequeños regalos de escritorio o los dibujos infantiles son elementos de apoyo fundamentales. Las plantas en el espacio laboral reducen el estrés y aumentan el optimismo. Incluir plantas en el espacio laboral reduce el estrés, alivia los síntomas depresivos y aumenta el optimismo. Es mejor elegir las que duran todo el año, las que se adapten a todo tipo de luz y aquéllas sin flores, ya que éstas últimas requieren más cuidados. Las plantas aromáticas como la menta, el tomillo o el romero pueden ser alternativas para añadir bienestar a la jornada a través de su aroma.

| Cuidar los sentidos: El ruido, el olor o la temperatura pueden afectar al bienestar y concentración en el trabajo. Un consejo práctico es bajar lo más posible el sonido del móvil o del teléfono fijo, así como los efectos de sonido del ordenador.

| Finalizar la jornada con orden: Tan importante es planificar el día por anticipado como terminarlo con la mente libre para disfrutar del tiempo de ocio. Para ello, se puede organizar el espacio de trabajo antes de dejarlo poniendo orden en el escritorio o anotar el trabajo pendiente para el día siguiente.

Pre-Jubilados de ULMA Construction de la Delegación de Granada nos cuentan sus experiencias “cooperativas”

>> E.S.: ENCARNA SALINAS

>> J.E.B.: JOSE ELOY BUENDÍA

>> E.A.: ENRIQUE ÁRBOL

Hace muchos años que se empezó a integrar como socios a empleados de la Cooperativa que estaban fuera del entorno de Oñati. Fue una apuesta por implicar a las personas de las delegaciones en el proyecto cooperativo, dotándoles de un estatus idéntico al de los socios de la Central. Tres de estos socios nos cuentan sus experiencias como cooperativistas de ULMA Construction.

« ¿Cuándo empezasteis a trabajar en ULMA?, ¿cuántos años lleváis en la cooperativa?

E.S.: Yo empecé a trabajar el 6 de noviembre del año 76, he estado en la empresa 37 años.

J.E.B.: En junio de 1980.

E.A.: Yo he estado 37 años menos 17 días. El 17 de enero pasado hubiera hecho 37 años, Entré en enero del 77.

« ¿Y todos estos años habéis estado en el mismo puesto? ¿O habéis ido variando?

E.S.: Cuando comencé en el año 76 empecé en las instalaciones que estaban en el polígono de Azegra, en Peligro. Y luego ya nos trasladamos, en junio de 2001 a las instalaciones que están en Camino Nuevo donde hoy siguen estando las oficinas, en Peligro. Yo he estado desde mi adolescencia bastante unida a la cooperativa porque el primer almacén que se instaló en Granada fue un secadero de tabaco que alquiló el primer delegado que hubo en Granada, José Antonio Madina, y se lo alquiló a mi abuelo. En aquel entonces dio la coincidencia de que mi padre se dedicaba a la agricultura y, como no le ofrecía mucha seguridad ni estabilidad su trabajo,

le ofrecieron el puesto de encargado de almacén y se quedó llevando el primer almacén en Granada. A raíz de aquello, yo desde pequeña cuando iba a visitar a mi abuelo veía ahí los andamios apoyados, los puntales, los caballetes, todas las piezas que se llevaban entonces. No había mucha variedad pero era lo que había. Desde entonces me vi unida y vinculada a la empresa. Allí mi padre tenía una pequeña oficina donde hacía los albaranes de entrada y salida cuando cargaba y descargaba los camiones y yo con curiosidad lo veía cargar y descargar. Cuando terminé de estudiar COU se necesitaba una administrativa en la oficina nueva y fue cuando yo entré hasta que me he prejubilado.

E.A.: Entré de encargado de montajes y después fui jefe de montajes –eso ponía en la nómina- y después encargado. Lo que pasa es que antes hacíamos de todo... Hasta he montado un montón de invernaderos. El primer invernadero multitúnel que se montó en España fue en Arcos de la Frontera, en una zona que se llamaba la pequeña Holanda, para unos repatriados españoles de Holanda que montaron una empresa. Se montaron un montón de ventanas cenitales que se abrían simultáneamente y lo estuve montando con Lazkanoiturburu. El tema de invernaderos lo mantuvimos un tiempo



pero luego ya desde Agrícola buscaron montadores externos y lo hacían ellos.

J.E.B.: Soy técnico comercial. Estuve trabajando vendiendo los tubos que se vendían antes, tubos de doce metros, redondos, cuadrados... para los talleres y aluminio para la cerrajería, ventanas y todo. Después de un tiempo quedó una plaza en Granada y se dejaron de vender tubos y me dediqué al tema de la construcción. Como técnico comercial vendía todos los productos de ULMA Construction: puntales, sistemas, encofrados, en fin, de todo. Soy un ingeniero de calle. Me gusta la calle. Lo mismo he vendido juguetes cuando era pequeño con mis padres que reproducciones de museo que vendí durante algún tiempo... A mí la venta me encanta, aunque me costó un poco adaptarme al no conocer la obra ni la construcción, pero preguntando y haciendo hincapié en lo que estás viendo y como el trabajo me gustaba y el sitio también, pues era cuestión de tiempo.

« Durante todo este tiempo ¿cómo ha cambiado ULMA? La gente, la organización, la forma de trabajo...

E.S.: Ha cambiado bastante. Trabajar la verdad es que se trabaja como al principio pero los medios que hay hoy

Todo mi tiempo en la empresa no ha sido como socia pero desde el principio yo he sentido como que era algo mío, me sentía como en casa.

>> E.S.

en día te facilitan mucho la labor. Antes todo el trabajo era manual y requería mucho más esfuerzo. Hoy con los medios que hay se trabaja con más facilidad. Yo entré con una máquina de escribir y era todo muy rudimentario. Para llamar por teléfono teníamos que pedir línea a la centralita del pueblo y había que llamar a la operadora para que te diera línea para llamar a los clientes. Luego ya con el tiempo todo fue evolucionando. En el año 80 más o menos es cuando empezamos a trabajar con el ordenador.

J. E. B.: Bueno, bueno, bueno... ¡no te puedes imaginar cómo ha cambiado todo! Yo que lo he visto. Estaba escribiendo aquí algo pero lo que sale de la cabeza es más sano y puro. Entonces yo creía que la empresa era mía. La cosa ha cambiado bastante. Era otra forma de dirigir la empresa, la forma de tratar a las personas... Ahora estamos más



endiosados, creemos que somos alguien, y somos alguien por supuesto, pero la forma de trabajar de antes a la de ahora es diferente. La gente tiene que disfrutar. Antes trabajábamos sábados y domingos y eso se palpaba, se vivía la cooperativa. Venía la gente de Oñati a Andalucía, a Granada, y estaban horas y horas haciendo inventario, etc. te transmitían compromiso.

Ahora me da la sensación de que la gente está pendiente del reloj. En tema mío de comercial de calle la cosa ha cambiado mucho. No quiero decir que los que están ahora no lo hagan bien pero antes éramos todos una piña y ahora me da la sensación de que cada uno va a lo suyo. Hacen su trabajo y punto. Ésa es la sensación que me da a mí. Yo he estado en la calle, he trabajado mucho porque me ha gustado mi trabajo y he querido mi empresa. Creía que era mía. Siempre lo he comentado con mi compañero de Almería, Pepe García, es ahora cuando tenemos que estar más tiempo en la calle. Tener más roce con los clientes. Antes no teníamos tanto ordenador y te recorrías la provincia un día y otro y otro... había un roce y hacías amistad con los clientes, les preguntabas por la mujer, los hijos, y luego cuando tenían algo, pues a quién le van a comprar los puntales, ¡pues a Pepe, venga, llama a Pepe! Llevábamos el material y... luego

ya pasaré por tu casa, ya me pagarás, había otra forma de pensar.

E.A.: Pues la evolución de ULMA, ¡imagínate!. Cuando yo entré a trabajar había 3 ó 4 titulados universitarios. Así, a bote pronto, me puedo acordar de J.L. Madinagoitia, de J.A. Ugarte, Javier Igartua y poco más. Todos los demás eran maestros industriales. Ahora sólo en Granada hay más titulados universitarios de los que había entonces en todo ULMA y en las delegaciones nos dedicábamos a todo. Lo mismo montábamos andamios que montacargas. Antes había más espíritu cooperativista. Ahora creo que la gente es más cómoda.

« ¿Y qué ha supuesto para vosotros trabajar en una cooperativa?

E.S.: Yo en principio no entré como cooperativista. Entré trabajando en ALFRE. Los trabajadores que contrataban fuera de Oñati los contrataba ALFRE. Luego ya hubo cambios, ya que ALFRE no podía hacerse cargo de tanto personal. La empresa creció mucho y nos pasaron a ULMA pero como trabajadores por cuenta ajena. En el año 1989 fue cuando me propusieron pasarme a la cooperativa y me hice socia. Todo mi tiempo en la empresa no ha sido como socia, pero desde el principio yo he sentido como que era algo mío, me sentía como en mi casa. Yo he sentido la cooperativa desde el primer momento.



>> J.E.B.: JOSE ELOY BUENDÍA

J.E.B.: Yo no había trabajado nunca en una cooperativa y me ha gustado. He disfrutado de mi trabajo. Cuando me dijeron que iba a trabajar en una cooperativa pensé: todos a una. También hay cooperativas que han caído. Recuerdo que aquí había una cooperativa que eran cinco socios y lo primero que hicieron, no se

me olvidará, fue comprarse un BX Citroen nuevo cada uno, tenían que tener cada uno su coche; en un año se fue a pique. Aquí en Andalucía las cooperativas son diferentes, tienen otra mentalidad. Creo que el espíritu cooperativista se ha perdido y si queda, queda muy poco. Y me da pena, yo quiero que la cooperativa siga para adelante y apriete. En los tiempos buenos hemos estado a toda pastilla y hemos ganado dinero todos y en los tiempos malos hay que apretarse el cinturón y estar más encima del cliente, ser más constante, en definitiva, estar más en la calle.

E.A.: Yo me he sentido siempre como parte de la empresa, la verdad es que he sentido mucha libertad y mucha responsabilidad. A mí nadie me ha dicho lo que tenía que hacer, yo siempre he asumido mi responsabilidad. He estado siempre muy cómodo y he tomado el trabajo como si fuera mío, nunca he tenido sensación de estar explotado, he estado siempre cómodo en el trabajo, muy bien.

« Y después de todos estos años que habéis trabajado en ULMA, ¿cómo valoráis vuestro paso por la empresa, vuestra trayectoria?

E.S.: La verdad es que ha sido bastante bueno. He tenido nueve delegados como jefes durante estos años. He tenido muy buenos compañeros y me he sentido siempre respaldada por mis compañeros y por mis jefes. Me he sentido muy a gusto trabajando. Ha habido momentos de tensión, como es lógico, como en todo, la convivencia no es fácil pero el entorno es lo importante y sentir que es tuyo y ser socio y que tienes algo tuyo te facilita más tu trabajo en algunos momentos. Yo me he sentido como que algo me pertenecía y, aparte de desarrollar mi trabajo lo mejor que he podido y con toda mi responsabilidad, para mí ULMA ha sido como mi segunda casa.

J.E.B.: ¡Muy bueno! Extraordinario. Yo no es que me haya hecho más comercial de lo que era, pero tengo los estudios



Los impagados para mí eran primordiales, creo que es una de las cosas que hay que llevar a rajatabla. Es mejor vender menos pero más seguro.

>> J.E.B.

de la calle, he disfrutado en ULMA. No he tenido problemas. Siempre se han cumplido los objetivos. Los impagados para mí eran primordiales, creo que es una de las cosas que hay que llevar a rajatabla. Es mejor vender menos pero más seguro. Me he ido de ULMA y he dejado la cuenta a cero después de 32 años. Me han dejado trabajar, me he sentido querido en mi empresa. La experiencia es un grado, por eso me he guiado de gente de la cooperativa que han sido como mis padres, tienes que escuchar, ver y oír lo que dicen y luego llevarlo a la calle, a la empresa, a tu forma de pensar...

E.A.: Mi paso por ULMA lo valoro como muy positivo. Me ha permitido desarrollarme como persona, como trabajador, he hecho muchos amigos dentro de la empresa, algunos ya se han jubilado pero me gustaría recordar a Javier Galdos, Javier Lizarralde, Javier Zabala, J.L. Madinagoitia, J. A. Ugarte, Javier Ugarte, Enrique Zubia, Enrique Urkia, Felipe Val, Javier Murua, etc. Ha sido todo muy positivo.

« ¿Qué dirías a las personas que seguimos trabajando en ULMA?

E.S.: Que traten de pasarlo bien. El trabajo es un esfuerzo que tenemos que hacer, alguna gente dice que disfruta trabajando, sí, pero siempre que estés en un entorno agradable con unos buenos compañeros.

J.E.B.: ¡Que no miren el reloj!. Yo he hecho maratones, medias maratones. Una vez me puse malo y me dijo el

médico: olvídate del reloj, haz lo que tengas que hacer, aunque llegues media hora más tarde. Os diría que apretaréis más, que se fuera más humilde. Con más sacrificio por parte de todos estos malos momentos se superarán. La gente que sigue trabajando en ULMA tiene que mantener ese espíritu, hay que volver a ese espíritu. Yo en la revista que mandáis y que colecciono, mi compañero y jefe entonces Enrique Zubía ya lo comentó, que reivindicaba el espíritu cooperativista que había desaparecido. Yo también lo reivindico. Se trata de lograr una empresa que dure toda la vida, que tengas tu puesto de trabajo.

E.A.: Pues mantener ese espíritu cooperativista. Pensar que las personas somos lo más importante de la empresa y que si las personas no funcionamos las cosas no van a funcionar y hay que darle el 100% a la empresa. Si la empresa va bien tú vas bien. Si la empresa va mal, difícilmente puede ir bien el resto. Hay que mirar por la empresa y las personas que están en ella. También es verdad que ahora hay menos trabajo, el que hay no es todo lo bueno que quisiéramos, coges una obra y no sabes si estás contento o disgustado porque no sabes ni si vas a ganar dinero, antes sabías seguro que ganabas dinero.

« ¿Qué planes tenéis a partir de ahora?



E.S.: Pues ahora mismo parece que estoy como de vacaciones, llevo casi dos meses pero me lo he tomado así como de relax en principio y poquito a poco va uno haciendo cosas que le gustan, aficiones a las que no les podías dedicar tiempo, dedicarme un poquito a mi familia. El trabajo te absorbe mucho tiempo como es lógico y a la familia la tienes que dejar un poco de lado. Ahora

a ver si me dedico a estar un poco más con mi familia, con mis padres, que están mayores, mi madre política que también está muy mayor y en general a descansar un poquito. Muchas personas dicen que cuando se prejubilán se ven mayores pero yo ahora mismo me encuentro bien física y mentalmente. Lo he asimilado bien y espero que siga así, de todos formas ya soy abuela, aunque tengo a mi nieta lejitos -están en Madrid viviendo- pero bueno, puedo desplazarme cuando quiera a verlos y viene otro de camino... Antes no podía disponer de tiempo libre más que los fines de semana y ahora me voy a verla.

J.E.B.: Tuve un desprendimiento de retina y el deseo es que Dios me eche una mano para recuperar la vista. Mi idea es estar en casa, estudiar lo que no estudié en su día. Me gusta la pintura y caminar me encanta. Seguro que no me quedo sentado y aburrido.

E.A.: A mí me dijo el Director que hay ahora, Aitor Igartua, bueno, ahora a disfrutar.... Y le dije, hombre, yo he disfrutado mucho mientras trabajaba.

« Queréis añadir algún comentario, alguna experiencia...

E.S.: Yo a lo largo de mi trayectoria he salido de la oficina de Granada porque en alguna ocasión he tenido que desplazarme a otros centros de trabajo porque han requerido a lo mejor cambio de personal en administración, nuevas personas contratadas y me he desplazado para poner al día o enseñar programas de trabajo y en dos ocasiones fui a Canarias. Estuve en Tenerife en dos ocasiones enseñándoles los programas de trabajo a unas compañeras y también estuve en Sevilla con otra compañera que empezó a trabajar así que he tenido algunas experiencias fuera de Granada.

J.E.B.: Me he criado en la calle y he visto tanto. Recuerdo que fuimos el delegado y yo a Linares a ver a un cliente, y a mí me ha gustado siempre fijarme en los

zapatos... Cuando llegamos allí veo que lleva zapatos de charol, y pienso zapatos de charol en una obra, malo... Además eran de plástico. Y le digo al delegado... ¡éste nos la pega! Le mandamos 1.000 puntales y ya en el primer pago empieza a dar vueltas, y al final lo echan de la obra... Le dije al delegado, mira ves como ya me lo decían sus zapatos... Me fijo mucho en los zapatos de la gente, hay gente que quiere aparentar con los zapatos y con los zapatos no se engaña...



E.A.: Una vez me dijeron que decía José María Arizmendiarieta que en la empresa estamos muchos para empujar y que luego hay unos pocos que son los que realmente tiran, y a esos tenemos que ayudarles a tirar. Gente que es capaz de ver un poco más lejos que los demás para crear cosas nuevas, innovar. Y por último me gustaría desearle suerte al Director General del Grupo ULMA, Iñaki Gabilondo, que tenga suerte en sus decisiones porque seguro que le hará falta. Aunque las decisiones sean con mejor intención a veces, la mejor intención, no es suficiente, hay que tener suerte.



Las personas somos lo más importante de la empresa, si las personas no funcionamos las cosas no funcionan, y hay que dar el 100% a la empresa.

>> E.A.

Ámbito de Promoción del Grupo ULMA

El Área de Promoción del Grupo ULMA en estos momentos está inmerso básicamente en los siguientes objetivos y tareas:

| Colaborar con los ámbitos grupales en la elaboración de la política de promoción como herramienta en la definición e implantación de la Cartera de Negocios del Grupo ULMA. Esto implica ir definiendo los criterios, métricas, etc. para nuevas promociones y negocios.

| Desarrollo de la promoción ULMA Embedded Solutions, tanto en su ámbito estratégico, esto es a largo plazo, como en el operativo, esto es en el día a día. El ámbito de actividad de UES es la electrónica inteligente empotrada o embebida en otros aparatos, máquinas o instalaciones para que desarrolle una actividad específica.

| Desarrollo de la actividad prospectiva denominada LEC (Light & Energy Control), cuya propuesta de valor es gestionar la luz y la energía a través de una morfología singular de lentes y tiras fotovoltaicas como elemento constructivo para envolventes o cubiertas.

| Desarrollo de la actividad prospectiva denominada IMNI (Imagen Médica No Invasiva), concretada inicialmente en el proyecto RETINAL cuya finalidad es mecanizar un algoritmo clínico para el cribado de la ICS (Isquemia Cerebral Silente).

| Apoyo a las iniciativas surgidas desde los Negocios o desde los socios del Grupo ULMA. Estas iniciativas se analizan ad-hoc en función de las solicitudes y capacidades de apoyo existentes.

| Apoyo a las actividades de innovación desde el punto de vista de la sensibilización en el ámbito de la gestión de Propiedad Industrial (PI).

| Representar al Grupo ULMA en distintos ámbitos, tanto a nivel institucional como corporativo.

Desde el punto de vista de desarrollo de las actividades en marcha, la iniciativa ULMA Embedded Solutions (UES) tiene cumplimentadas las fases I, II y III de la Política de Promoción en vigor. Éste año deberá pasar a la fase IV, fase de consolidación y planteamiento a largo plazo en los distintos ámbitos empresariales.

Las otras dos iniciativas LEC (Light Energy Control) e IMNI (Imagen Médica No Invasiva) finalizarán la fase I de prospectiva, por tanto corresponderá tomar las decisiones oportunas para su paso a siguientes fases.

El Área de Promoción colabora con los ámbitos grupales en la elaboración de la política de promoción como herramienta en la definición e implantación de la cartera de Negocios del Grupo ULMA



RAFAEL AMASORRAIN
Responsable del Área de Promoción del Grupo ULMA

Desde el ámbito de apoyo a la innovación, el pasado año 2013 suscribimos un acuerdo a largo plazo de apoyo a la gestión de la PI (Propiedad Industrial e Intelectual) con Galbaian, y en este contexto, en adelante realizaremos seminarios ad-hoc sobre la gestión de patentes y los modelos de utilidad.

En cuanto a la representación del Grupo ULMA en los diferentes ámbitos institucionales/corporativos, en estos momentos estamos participando activamente en los Comités de Promoción y de Innovación de Mondragón, en Innobasque, Saiolan, Elkar-Lan, etc.

Iniciativas 2013 Fundación ULMA

Varias fueron las Iniciativas que la Fundación ULMA organizó el pasado año 2013 dirigidas a los socios y trabajadores del Grupo ULMA y a sus familiares.



>> Curso sobre Horticultura Urbana



>> Concurso de Pintura



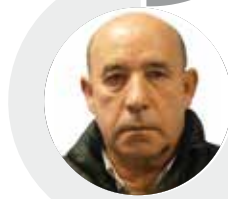
>> Concurso Fotográfico



>> Taller Infantil de Música

JUBILACIONES: 1 enero - 31 marzo 2014

Reyes
Elorza Altuna



José Manuel
Blain Zubiagirre



José María
Echeverría Arregui



Lourdes
Anduaga Aguirre



José Antonio
Ortiz de Zárate
Fernández de Luco



Domingo
Montaño Rodríguez



Pedro María
Amenabar Axpe



Juan Ignacio
Landaluce Arregui



Ignacio
Aramburu Altube



Luis
Regueiro Carollo



Marilo
Unzurrunzaga Posada



Jose Ramón
Urquía Losada



¡Gracias a todos y a disfrutar!
Felicidades



ANÍMATE Y ENVÍANOS TUS IDEAS;
También y como siempre, seguimos
manteniendo nuestro Buzón de Sugerencias,
donde esperamos recibir vuestras ideas y
opiniones;

Grupo ULMA. Departamentos Centrales.
Garagaltza Auzoa 51 - Apdo 22.
20560 OÑATI (Gipuzkoa)
Ref.: Begira. Email: begira@ulma.com



escanea este código con el lector de QRs de tu smartphone y accede a begira OnLine.

Begira OnLine

Información actualizada del Grupo ULMA y sus Negocios

Encontrarás las *noticias de tu Negocio*,
reportajes, entrevistas...

Recuerda los *10 años de la revista Begira* en el
espacio de Hemeroteca

Accede a nuestras *Redes Sociales* y síguenos en *Twitter*

Suscríbete a nuestro *canal de RSS*



www.begira.ulma.com

Actualidad y Noticias del Grupo ULMA