

# Begira

 **ULMA**

Diciembre 2007 // nº 16

*El Grupo ULMA*

*te desea*

*Felices Fiestas*



## En torno a Nuestras Personas

cara a cara



**Xabier Mugarza**  
*Presidente  
del Grupo ULMA*

reportaje



**PRECINOX;**  
*balance de  
los seis primeros meses*

# Sumario

Número 16 • diciembre de 2007



**3 > HABLEMOS DE...:** Luces de Navidad y sombras de Año Nuevo. **4 > NOTICIAS Y ACTUALIDAD:** ULMA Forja presente en la 3ª edición de la feria del tubo y fittings de Turquía. ULMA Handling Systems y COFAC galardonados en los "III Premios dirigentes de logística". Nueva Sede de ULMA Packaging en Italia. Nueva plataforma de picking HUBTEX. **14 > CARA A CARA:** Xabier Mugarza: Presidente del Grupo ULMA. **16 > MESA REDONDA:** En torno a nuestras personas. **21 > RETRATOS E HISTORIAS DE NUESTRA GENTE:** Nicanor Valor. Socio de ULMA Construcción. **22 > REPORTAJE:** PRECINOX; balance de los seis primeros meses. **23 > ESCAPADA DE FIN DE SEMANA:** Valle de Olatz; en el camino de la costa. **24 > ¿QUÉ PIENSAS?** **26 > AGENDA Y SUGERENCIAS.**

Cuando recibamos este número de BEGIRA estaremos en plenas vacaciones de Navidad y eso significa que habremos cubierto otro ejercicio. Aunque pasarán todavía unas semanas hasta que comencemos a hacer cuentas y cerrar balances, se puede asegurar, ya desde ahora, que los logros y resultados serán, una vez más, satisfactorios. Todos los Negocios del Grupo ULMA habrán alcanzado, sino superado, los ambiciosos objetivos establecidos en el PG 2007. El Grupo ULMA en su conjunto superará los 710 Millones de € de facturación, con un crecimiento interanual próximo al 20 % y al que prácticamente todos los Negocios habrán contribuido con crecimientos de dos dígitos. Nuestro proceso de Internacionalización avanza con paso firme, como corrobora el avance de nuestras ventas internacionales que crecerán en el ejercicio por encima del 30 % y se aproximarán ya al 50 % del total. Un año más y a pesar del importante efecto negativo que ha tenido la evolución de la paridad Euro(€)/Dólar(\$) en la cuenta de resultados, éstos volverán a establecer un nuevo record histórico. Estas son las luces de la Navidad, todos podemos felicitarnos de los logros alcanzados en el ejercicio que ahora termina; disfru-

respecto a la media europea, ayudará a mejorar nuestra competitividad.

A pesar de la importancia que estos aspectos van a tener en nuestra competitividad y en la evolución de nuestros Negocios nada podemos hacer para evitarlos. Esta situación representa el terreno de juego, un terreno de juego que va a ser mucho más difícil que lo que hemos experimentado en los últimos años y por lo tanto lo que deberemos hacer es volver la vista hacia nuestras capacidades y competencias para competir en él; como no podemos cambiarlo deberemos concentrarnos en adaptarnos a él mejor que nuestros competidores. La pregunta que debemos respondernos es por tanto ¿Cómo vamos a competir? O mejor dicho ¿Cómo vamos a competir en un escenario global? El escenario del mundo de los negocios esta cambiando rápidamente, la realidad es que nos encontramos en una fase de fuerte transformación para la que debemos reforzar nuestra preparación y adaptación. La nueva forma de competir, hoy en día, es una preocupación que empieza a aflorar en diferentes tribunas del ámbito socio-económico y las recetas o soluciones apuntan al común denominador de las personas, el

producto o de un servicio, de esos clientes que están dispuestos a pagar por algo que resuelve sus necesidades o sus problemas con mayor satisfacción que otras propuestas. Esta estrategia de especialización, debe ofrecer al mercado algo que aprecie que es diferente, debe apoyarse fundamentalmente en la innovación. Quisiera en estas últimas líneas de esta editorial recuperar el espíritu de la Navidad, por que la Navidad es también tiempo de deseos. Todos nos deseamos lo mejor. Más felicidad, más salud, más éxito y más entusiasmo para convivir. Todos nos decimos frases salidas desde la mejor voluntad y con sinceridad aunque sabemos que algo tienen de efímeras y que sirven para rendir tributo a las buenas maneras y a la amistad. Pero se agradecen, porque forman parte de un ritual de cortesías en el que se renueva el deseo de cumplir mejor nuestra misión en una vida llena de promesas. Bajo este clima festivo y entrañable, desde BEGIRA queremos cruzar los deseos que sin duda están en el ánimo de todos los que formamos esta gran familia que es el Grupo ULMA: que se cumplan los objetivos individuales y colectivos de todas nuestras personas, que cada persona encuentre en sus tareas un espacio



## Luces de Navidad y sombras de Año Nuevo

Por TXOMIN GARCÍA. Director General Grupo ULMA.

temos de las Navidades, descansemos y volvamos con los ánimos renovados para enfrentarnos a un nuevo año que se nos presenta con importantes sombras en el horizonte. A lo largo del ejercicio 2007 el entorno económico se ha ido enrañando e introduciendo dudas razonables de que la economía pueda seguir manteniendo la bonanza y la positiva evolución de la última década:

- los primeros ruidos vinieron de la crisis de las hipotecas "subprime", con su impacto restrictivo y de desconfianza sobre los mercados financieros,
- el crecimiento económico mundial traccionado por los BRIC's (Brasil, Rusia, India y China) y unido a otros factores geopolíticos, han devenido en una crisis energética cuyo primer efecto, pero no último, ha sido la escalada sin precedentes del precio del barril de petróleo y el consecuente encarecimiento de la factura energética de la que no salimos favorecidos respecto a otros países de nuestro entorno (somos energéticamente dependientes),
- El sector de la Construcción en España finalizaba el ejercicio con una importante inflexión, al menos en el sector residencial, después de un largo periodo de crecimiento sostenido, el impacto que este cambio tendrá en el empleo y por derivada en el consumo acelerará la desaceleración de la economía.
- Tampoco los últimos datos de la inflación, que terminará el ejercicio en torno al 4,1 % y con probablemente algo más de 1 punto de diferencial

conocimiento y la innovación como piezas clave sobre las que construir el futuro de las organizaciones y el bienestar de las sociedades. Para competir en un escenario global debemos evolucionar con el entorno, anticipándonos a los nuevos retos y reaccionando con prontitud ante las oportunidades que se detecten. Será necesario para ello organizaciones ágiles, flexibles y alineadas con los retos del futuro. Hoy más que nunca necesitamos que las personas de nuestras organizaciones tengan una visión clara y compartida del futuro que desean y unas competencias adecuadas para desenvolverse en este nuevo escenario. Unas competencias cuya adquisición y desarrollo va a exigir de "todos" un esfuerzo adicional de superación. Hasta ahora era suficiente con hacer las cosas mejor que otros. Eso daba un margen suficiente en el contexto de competencia en que nos hemos desenvuelto en los últimos años. Con un entorno económico menos vigoroso que en pasado reciente, con unos competidores que también están haciendo su trabajo (Países del Este, China, etc.) ya no vale hacer las cosas mejor. El diferencial de costos de mano de obra que tienen, obliga a buscar vías alternativas que permitan superar sus ventajas. Hemos llegado a un momento en que no basta con hacer las cosas mejor. Hay que hacer cosas diferentes, ir por delante de los competidores. Y esto nos lleva a una estrategia de especialización de nuestros negocios, de búsqueda permanente de ese hueco de mercado que aprecia la diferenciación de un

vital para desarrollar su propia personalidad, que adquiramos y desarrollemos el talento first class (de operarios, profesionales, directivos,...) imprescindible para favorecer los procesos de competitividad, globalización, y crecimiento que necesitamos, que la motivación y la ilusión por contribuir a los retos del futuro nos alejen de las tentaciones de "vida fácil", comodidad, falta de reto y compromiso tan nefastas para competir en los tiempos actuales, que la orientación a la satisfacción de nuestros clientes nos hagan vencer las rigideces laborales del pasado ayudándonos a avanzar en los procesos de autogestión responsable como elemento de competitividad y que un año más sigamos ganado el futuro que deseamos para nosotros y para nuestra sociedad... En definitiva, en estos inicios extraordinariamente complejos del siglo XXI estamos obligados más que nunca a anticipar imaginativamente el futuro, a adecuar nuestras estructuras organizativas. Y todo ello, sin perder nuestros principios y valores. Gracias una vez más por el esfuerzo y la dedicación que tenéis a nuestro proyecto en común; el Grupo ULMA. Feliz Navidad a todos.

***"las personas, el conocimiento  
y la innovación  
son las piezas clave  
sobre las que construir  
el futuro"***

## ULMA Hormigón Polímero presente en la torre de mayor altura de Benidorm



ULMA Hormigón Polímero está presente en la Torre Lúgano, el rascacielos de mayor altura de Benidorm, a través de su línea de fachadas ventiladas. Se trata de un edificio residencial ubicado en un punto privilegiado de la playa de Levante que cuenta con 42 plantas y 158 metros de altura. Esta espectacular edificación se encuentra en una zona bastante elevada con respecto a la playa (unos 60 metros), lo cual, unido a su altura, le da una presencia imponente sobre todos los edificios de Benidorm, a pesar de no ser el más alto. Para poder desarrollar el proyecto, ULMA compitió con otros dos proveedores de fachada ventilada de diversos materiales: paneles ligeros y piedra natural. Después de un largo proceso de selección en el que los tres proveedores tuvieron que colocar una muestra en obra, finalmente las constructoras encargadas del proyecto, ACCIONA y EDIFESA, se decantaron por la fachada ventilada de ULMA Hormigón Polímero. La facilidad de colocación en obra, el precio competitivo y la durabilidad del material hicieron que ULMA fuera la mejor elección. En el proyecto se han utilizado placas de hormigón polímero color blanco y textura pizarrosa de entre 110 y 180 cm de ancho x 75cm de altura. En total, se han suministrado 4.000 m<sup>2</sup> de fachada ventilada para la obra. La espectacular esbeltez del edificio ha solicitado de estudios y ensayos particularizados, se han rediseñado anclajes y secciones de montantes. Se ha actuado cumpliendo con los más rigurosos criterios del Código Técnico de la Edificación, fundamentalmente garantizando la presión dinámica del viento al que se somete un edificio de estas características en altura.



**PREMIO A LA CALIDAD DE GESTIÓN PARA ULMA HANDLING SYSTEMS.** ULMA Handling Systems ha sido galardonado con el Premio Vasco a la Calidad de Gestión- Q de Plata-, que otorga el Gobierno Vasco a través de la Fundación Vasca para el Fomento de la Calidad, Euskalit. El galardón, sitúa a ULMA Handling Systems como la primera Ingeniería Logística en la obtención de la Q de Plata por la calidad de su gestión empresarial. Este reconocimiento, representa un hito más en el modelo de gestión de la calidad de UHS, que ha ido avanzando desde la certificación de su sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001:00, pasando por la certificación de su sistema de prevención de riesgos laborales según normativa OHSAS 18.001:07; la reciente certificación medioambiental de su sistema de gestión medioambiental bajo la norma ISO 14001:04, y finalmente el reconocimiento externo según el modelo EFQM con la obtención de la Q de Plata. El acto de entrega de la distinción se celebrará el día 20 de diciembre en el Pabellón Bizkaia Arena, al mismo acudirán los miembros de los órganos de ULMA Handling Systems. Este acto estará presidido por el Lehendakari y varios consejeros del Gobierno Vasco.

ULMA Forja

**ULMA FORJA PRESENTE EN LA 3ª EDICIÓN DE LA FERIA DEL TUBO Y FITTINGS DE TURQUÍA**, celebrada en Estambul. En la misma, ULMA Forja, a través de su representante turco SAYTEK METAL, perteneciente al gran grupo metalúrgico turco AYDIN BORU, expuso toda su gama de productos. Es un mercado que ha cogido especial relevancia debido al auge de países limítrofes aún del área del Mar Caspio y Mar Negro. Esta feria ha supuesto un excelente puente para realizar contactos con empresas de países como Kazajistán, Turkmenistán, Azerbaiyán,... países donde se está viviendo un auge espectacular en todo lo concerniente al sector del gas y del petróleo, siendo actualmente a nivel mundial los países donde el crecimiento en estos campos está siendo más acusado. Desgraciadamente, la nula segmentación del mercado en esos países se traduce en que aun no se encuentre lo suficientemente maduro para abordarlos directamente desde Oñati, tal como se abordan el resto de mercados internacionales, siendo por ello imprescindible una estrecha colaboración con el distribuidor turco.



ULMA Construcción

## Las últimas novedades en producto y sistemas de ULMA Construcción fueron presentadas en la pasada edición de la feria francesa de BATIMAT

Desde el 5 hasta el 11 de noviembre numerosos fabricantes y profesionales del sector de la construcción se dieron cita en el recinto ferial de París, EXPO Porte de Versailles. Durante esos seis días se desplegaron, en los más de 225.000 m<sup>2</sup>, expositores procedentes de 49 países, de los cuales más de la mitad eran internacionales. BATIMAT, Salón Internacional de la Construcción, desde 1959, convoca cada dos años a empresas proveedoras de material y equipamiento del sector de la construcción, así como a profesionales llegados tanto de Francia como del resto del mundo. De ahí que ULMA Construcción, manteniéndose fiel a sus principios de calidad, profesionalidad y buen hacer, haya estado presente para ofrecer todos sus servicios a los visitantes. El éxito de esta feria ha quedado demostrado en la 26ª edición de este año. Se ha producido un incremento de empresas expositoras, tanto autóctonas como extranjeras, aumentando su presencia en torno a los 2.700 representantes. Además, se ha contabilizado una afluencia de visitas cercana al medio millón de personas, que en su mayoría no se marcharon sin visitar el stand de ULMA Construcción. Como en todas las ediciones, ULMA Construcción ha desplegado en los más de 400 m<sup>2</sup> una selección de materiales de sus diferentes familias de productos, haciendo hincapié en los artículos estrella. Con esta materia prima y la conocida profesionalidad del Departamento Técnico, ULMA Construcción preparó el diseño de un stand con sus mejores productos. En este ocasión, el montaje ha consistido en un mirador de 12 m de altura acompañado por una estructura piramidal a base de Andamio Multidireccional BRIO. La gran versatilidad de este producto y sus diferentes aplicaciones han suscitado el interés de numerosos visitantes y por lo tanto potenciales compradores. En esta composición se han incluido en la muestra dife-

rentes tipos de cimbras, encofrados horizontales y verticales, entre los que cabe destacar la nueva gama del encofrado ORMA. El expositor de ULMA Construcción se ha ubicado, como en 2005, en la Terraza B16, zona de continuo tránsito de visitantes y de contacto directo con otras empresas de la competencia internacional. La amplitud y la comodidad de este espacio han favorecido, en las instalaciones acondicionadas para este evento, el encuentro de fabricantes, arquitectos, contratistas e ingenieros, entre otros. El incremento de los visitantes ha sido considerable y, aunque de procedencia diversa, destaca la presencia de profesionales de Francia y norte de África. El objetivo de la feria BATIMAT es dar a conocer las últimas tendencias y novedades en el mercado de la construcción. Este año el tema principal de la feria ha sido el Desarrollo Sostenible y sus implicaciones en el sector, como pueden ser el control de la energía, la seguridad, la accesibilidad, etc. Pero no hay que olvidar que BATIMAT es un espacio de desarrollo del negocio, es decir, de fomento de las relaciones directas entre el comprador y el vendedor. De ahí que por el incremento del mercado, BATIMAT 2009 será organizada desde la filial francesa.





ULMA Handling Systems

## ULMA Handling Systems y COFAC galardonados en los "III Premios dirigentes de logística"



El Club Dirigente de la Logística otorga su máxima distinción a ULMA Handling Systems y COFAC como mejor proyecto de automatización logística. La colaboración de ambas empresas se enraíza en el diseño e implantación de un completo sistema de automatización logística desarrollado por ULMA Handling Systems en las instalaciones de la Cooperativa Ferretera de Cataluña, COFAC. El premio reconoce la apuesta de la cooperativa catalana por la automatización logística, que le ha permitido mejorar sustancialmente el servicio ofrecido a sus socios y así, hacer frente y competir con grandes compañías multinacionales del sector ferretero. Las soluciones desarrolladas por ULMA Handling Systems permiten a la cooperativa un eficiente aprovechamiento del espacio disponible, gran facilidad de acceso al producto almacenado, máximo índice de rotación posible y control de la mercancía almacenada. En definitiva, una mejora sustancial del servicio a sus asociados y una mayor eficiencia en la cadena de suministro. La parte central del proyecto se encuentra en el silo automático, que se caracteriza por un Mini Load compuesto por cuatro transelevadores automáticos F-300 y un transelevador L-400 con una capacidad de almacenamiento para 24.000 cubetas y con una productividad de 480 cajas-hora. Asimismo, existe un sistema Unit Load con tres transelevadores L-400 con una capacidad para

7.000 palets y una productividad de 100 palets-hora. El silo incorpora sistemas Pick y Put to Light en estanterías dinámicas y pórticos de salida, además de sistemas de clasificación automática, sorter, formado por nueve canales de salida. La capacidad de preparación es de 12.000 líneas diarias, con una fiabilidad del 100%. Las instalaciones permiten dedicar unas zonas seguras e independientes a almacenar los productos considerados peligrosos. A esto se le suma la implantación del SGA (Sistema de Gestión del Almacén) con radio frecuencia, que permite una mejor gestión de las ubicaciones del almacén, trazabilidad del producto, optimización de inventarios, reducción de errores en el "picking" de salida, optimización de la gestión de stocks, la implantación de sistemas de trabajo on-line y en general la optimización de los recursos disponibles. COFAC representa a la mayor organización de ferreteros del estado y cuenta con una gran cantidad de socios en todo el estado. Los establecimientos del Grupo Cofac, por su extensa gama de productos y por su imagen corporativa, son un referente en el mundo de la ferretería. El Grupo Cofac cuenta con 217 socios y más de 250 puntos de venta, repartidos por todo el territorio nacional, Andorra y Portugal. Más de 2.500 profesionales dan asesoramiento y servicio personalizado a los clientes.

ULMA Packaging

### NUEVA SEDE DE ULMA PACKAGING EN ITALIA.

El pasado 16 de Noviembre se inauguró la nueva sede de ULMA Packaging en Italia con la presencia de un numeroso grupo de invitados. La nueva sede tiene unas modernas infraestructuras de 350 m<sup>2</sup> de edificio y 450 m<sup>2</sup> de planta que están ubicados en un polígono industrial cerca de Piacenza, en Gagnano Trebbiense. La filial italiana que se constituyó en el 2002, consolida de esta manera una nueva etapa que se inició hace más de 20 años mediante un distribuidor. La estructura actual de ULMA Packaging Italia es de 13 personas (6 técnicos de servicio, 2 administrativas y 5 comerciales) y el año pasado facturó 6 millones de euros y la previsión es de claro crecimiento para los años venideros.



ULMA Agrícola



## Nuevas Mesas de cultivo trasladables de ULMA Agrícola

Hasta la actualidad, ULMA Agrícola contaba con dos tipos de mesas de cultivo: las fijas y las móviles, a las que ahora se une un nuevo modelo que acaba de lanzar al mercado denominado "Mesas de Cultivo Trasladables." Con el sistema de las mesas móviles, que cuentan con dos rodamientos, dos tubos rodantes con unos elementos que sirven de guías y a su vez cumplen la función de antivuelco de la mesa, se consigue aprovechar al máximo la superficie interior del invernadero, ya que con un único pasillo se puede acceder a todas las mesas. Los pasillos se crean al mover las mesas. Se mueven las bandejas pero los caballetes están fijados al suelo. Este nuevo modelo de mesas, las trasladables, se diferencian de las mesas de cultivo fijas por tener cada caballete provistos de 2 ruedas de goma negra con gran adherencia al suelo y multidireccionables, de las cuales una delantera y una trasera colocadas en diagonal tienen freno y el resto no. Estas mesas están pensadas y diseñadas para crear circuitos de mesas de cultivo, posibilitando el traslado íntegro de toda la mesa. Los tres modelos de mesas de cultivo de ULMA Agrícola están fabricadas con caballetes de acero galvanizado en caliente y balderas esquinales de perfil de aluminio. Este acabado lo convierte en un elemento muy adecuado para presentaciones y exposiciones. Dependiendo de la utilidad que se desee dar a la mesa se puede elegir entre cualquiera de los modelos anteriores equipado con los 2 tipos de fondos de mesa de los que dispone ULMA Agrícola: PVC, REJILLA.

ULMA Forja

**ULMA FORJA REDUCE SUS NIVELES DE RUIDO.** ULMA Forja, acorde con uno de los puntos considerados estratégicos, en su constante anhelo de mejorar las condiciones laborales de sus trabajadores, ha acometido la insonorización del área de aceitado. La obra, que ha consistido en la cobertura de todo el proceso de aceitado, una de las operaciones más críticas en el proceso de mecanizado, ha conseguido reducir drásticamente los niveles sonoros que dicha instalación estaba originando. Tal como se ha comentado anteriormente, esta acción se enmarca dentro de las acciones estratégicas encaminadas a mejorar las condiciones laborales de los trabajadores de ULMA Forja. La siguiente acción que se anuncia será la instalación de un sistema de refrigeración en el área de mecanizado, para atenuar el calor en la época estival.



ULMA Hormigón Polímero

## ULMA Hormigón Polímero presente en las Ferias BATIMAT y SAIE 2007



ULMA Hormigón Polímero ha participado recientemente en la pasada edición de la Feria BATIMAT 2007 que se celebró en París los días 5 al 10 de noviembre. También ha tomado parte en la Feria SAIE 2007, celebrada en Bolonia los días 24 al 28 de octubre. En Batimat se ha participado con stand propio, mientras que en SAIE se ha expuesto a través de Orveg, principal distribuidor de ULMA Hormigón Polímero en Italia. En ambas ferias se han presentado las novedades de producto de la línea de Canalización: la nueva línea de canales de hormigón polímero con 2,5% de pendiente y la gama de canales HYDRO. Batimat es la principal feria generalista del sector de la construcción en Francia. Su ámbito de influencia abarca no solo el país galo, sino también otros países, sobre todo africanos, francófonos y los territorios de ultramar de Francia, como Guadalupe, Martinica, Polinesia, etc. Es el segundo año consecutivo en que ULMA Hormigón Polímero participa en esta Feria.

ULMA Hormigón Polímero

## ULMA Hormigón Polímero desarrolla piezas especiales para una vivienda de alto standing

ULMA Hormigón Polímero, especialista en el diseño y fabricación de piezas prefabricadas de este material, presenta una "solución personalizada" para una vivienda unifamiliar de alto standing, situada en la localidad costera de Sant Antoni de Calonge, en la provincia de Girona. Entre otras piezas, se realizó el diseño y fabricación de recercados de ventana especiales, cornisas, frontales de cornisa y frentes de forjado. La ubicación de la vivienda, situada en una colina frente al mar, hizo que los arquitectos autores del proyecto, DNA Arquitectos, buscaran por una parte un material impermeable para evitar el deterioro de las piezas debido al salitre marítimo, y por otra un material resistente a los cambios de temperatura para proteger las piezas ante los cambios atmosféricos, y poder garantizar de esta manera la durabilidad de las mismas. Por otra parte, se pretendía dar un toque distinguido y refinado a la vivienda. Para ello, era necesario disponer de un material que permitiera solucionar todas las peculiaridades de la casa, y posibilitase obtener las distintas formas deseadas. El poder cumplir todos



los requisitos necesarios, además de presentar una solución que facilitaba la colocación del material, hizo que el promotor y los arquitectos se decidiesen por el hormigón polímero.



ULMA Carretillas Elevadoras

### ULMA CARRETILLAS ELEVADORAS PRESENTE EN LA 33ª EDICIÓN DE FIMMA MADERALIA.

ULMA Carretillas Elevadoras expuso en la feria de Fimma Maderalia celebrada en Valencia del 7 al 10 de noviembre la gama de carretillas elevadoras HUBTEX, adecuadas para el sector de la madera, el aluminio, el metal o el plástico. Los visitantes al stand tuvieron la ocasión de comprobar la eficacia de la multidireccional eléctrica MQ25 serie 2120, del triciclo 4 caminos diesel DQ40 serie 3050 y del apilador, además de recibir un asesoramiento personalizado. En esta edición fue grande la expectación despertada por ULMA en el sector de la madera debido a la gama de productos presentada, idónea para el público asistente.

ULMA Agrícola

## ULMA Agrícola acudió como expositor en la feria internacional Horti-Fair que se celebró en Amsterdam

ULMA Agrícola acudió como expositor a la que probablemente es considerada la feria más importante del sector de cultivos bajo abrigo a escala mundial, la Horti fair, que se celebró en Amsterdam del 9 al 12 de octubre de 2007. ULMA Agrícola participó, como ya viene siendo habitual, con un stand de 80 m<sup>2</sup> de invernadero, modelo Multicapilla Gótico, donde se presentaron varias de las novedades desarrolladas por su departamento de I+D+i a lo largo de este año, entre las que se podía encontrar el sistema GSM y la mesa de cultivo trasladable. Esta edición, contó con 985 empresas expositoras, procedentes de 51 países y atrajo a 46.846 visitantes profesionales de 108 países, de los cuales el 25% de ellos tenía planes de compra y el 80% aseguró durante la visita que volvería a la feria en la próxima edición. Todo esto hace que Horti Fair se haya convertido en una cita ineludible para todo el sector.



ULMA Construcción

## Estudiantes del Máster Europeo de Ingeniería de la Construcción visitan ULMA Construcción

Alumnos y profesores del Máster Europeo de Ingeniería de la Construcción de la Universidad de Cantabria visitaron las oficinas de ULMA Construcción el pasado 15 de noviembre. Procedentes de China, Polonia, Francia y Chile, entre otros países, fueron invitados a conocer el funcionamiento de la empresa, sus productos, además de disfrutar de las costumbres de la zona. La jornada fue completa. La visita comenzó con una breve presentación de la empresa para que los alumnos conociesen los valores de la cooperativa, su composición, expansión internacional y otros aspectos de interés. Tras la sesión introductoria, realizaron un recorrido por la planta de producción de Garibai, donde pudieron ver, de primera mano, la organización del proceso de fabricación y la ejecución de los distintos productos. Los asistentes quedaron impresionados por las dimensiones de las instalaciones y la capacidad productiva de ULMA Construcción. Como punto y final al recorrido "formativo", se les mostró in situ la aplicación real de los productos en un tramo de la autopista Vitoria/Gasteiz- Eibar, en concreto, el viaducto de Basagoiti. Tras la desembocadura de un túnel de 260 metros se están realizando las obras del viaducto cuyo objetivo es salvar la vaguada de Gellao. Situado junto al barrio de Izurieta en Aretxabaleta, tendrá una longitud de 250 metros. Además de facilitarles los datos y planos del viaducto en cuestión, la visita fue completada por las explicaciones técnicas de Xabier Palacios, jefe de la obra, ayudado por Iñaki Garmendia. Este Master, patrocinado por ULMA Construcción, se imparte desde hace 15 años en inglés gracias a la colaboración de siete universidades europeas: Politécnico Di Bari (Italia), Fachhochschule

Giessen-Friedberg, Hochschule 21 y Universität Lüneberg (Alemania), Universidade do Porto (Portugal), Universidad Politécnica de Valencia y Vitus Bering (Dinamarca). En este caso, el primer trimestre tendrá lugar en la Universidad de Cantabria, mientras que el segundo se impartirá en la universidad danesa mencionada con anterioridad. Así, ULMA Construcción pretende ayudar a la formación especializada de las nuevas generaciones, además de promover el estudio de los alumnos en distintos países de Europa y beneficiarse del intercambio cultural, tecnológico... Los alumnos, tras finalizar la visita, además de mostrar su agradecimiento por el trato recibido, manifestaron su entusiasmo por realizar sus respectivos proyectos "Fin de Master" en cualquiera de las filiales y delegaciones de ULMA Construcción. El Master permite realizar el proyecto en cualquiera de las instituciones que patrocinan el programa dentro de los planes ofertados. De esta manera el relevo está asegurado.



ULMA Forja

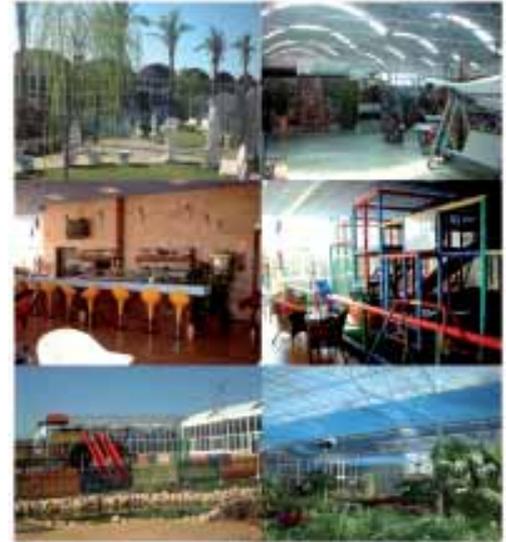
**NUEVA PRENSA HIDRAÚLICA DE 5.000 TNS.** Ya empiezan a ser visibles las ambiciosas inversiones cuya puesta en marcha está prevista para el año 2008. En el área de forja se está procediendo a la cimentación de la nueva prensa hidráulica de 5000 Tns, con todos sus elementos periféricos. Asimismo, también en esta área, se ha empezado con las labores de preparación del área donde se ubicará el nuevo horno giratorio, así como la nueva línea de tratamiento térmico. Paralelamente, se ha procedido a instalar la cubierta que cubrirá la ampliación de esta área. En el área de mecanizado, se ha procedido a la acometida de la cimentación necesaria para las nuevas máquinas de mecanizado que producirán la nueva gama de producto. Por último, tal como se anunciaba en el número anterior del BEGIRA, se ha empezado a instalar por parte de ULMA Handling Systems, el almacén automático, ya claramente visible desde la variante de Zubillaga. Esto ha supuesto una desubicación del almacén actual. Como podeis imaginar, todas estas obras que redundarán en una empresa prácticamente diferente en el año 2008, está suponiendo un verdadero caos sobre todo para el entorno productivo y de expediciones, más teniendo en cuenta que el 2007 registrará un record en producción, lo que agrava aún más el problema.



ULMA Agrícola

## ULMA Agrícola realiza un Centro Comercial de Jardinería

La tendencia de aglutinar en un mismo edificio espacio de venta con los de ocio también ha llegado a implantarse en el sector agrícola. La demanda de crear ambientes comerciales especiales, donde no sólo haya un espacio adecuado para el mantenimiento de las plantas, sino que se cree un ambiente óptimo donde el consumidor final realice su compra, se ha visto reforzada con la creación de un espacio dedicado al ocio. La última instalación realizada por ULMA Agrícola con estas características está situada en el Valle de Guadalhorce, más concretamente en Álora, a unos 39 km de Málaga. Se trata de una instalación de 3.000 m<sup>2</sup> rodeada de un espacio exterior de 10.000 m<sup>2</sup>. La instalación consta de tres naves de 12.8 m de ancho enlazadas transversalmente con seis M8. El recubrimiento utilizado en esta estructura de 4.5 m b/c es de Chapa lacada en zona de almacén, policarbonato en el techo y cristal en prácticamente todo el perímetro. En este centro, Brico jardín- Alora/ Garden García Garrido, podemos encontrar distintos espacios claramente diferenciados. 400 m<sup>2</sup> de almacén, 2.000 m<sup>2</sup> de tienda, 400 m<sup>2</sup> de cafetería – restaurante, 200 m<sup>2</sup> y zona de juegos infantiles. Creando así un equilibrio entre la zona de comercio y la de ocio, convirtiéndolo así en un “Gran Centro Comercial de la Jardinería” donde impera la vegetación, el mobiliario de jardín y como no, el ocio.



**ULMA PACKAGING EN SUDÁFRICA CELEBRA SU DÉCIMO ANIVERSARIO.** El pasado mes de septiembre la filial en Sudáfrica de ULMA Packaging celebró su décimo aniversario. Corría el año 1997 cuando se decidió apostar vía filial propia en Sudáfrica para dar servicio local en un país con un potencial de crecimiento enorme. Era la segunda filial ya que un año antes se había constituido la de Estados Unidos. La figura que con gran acierto lideró la gestión de la filial fue la de Marcel Van Niekerk. Desde comienzos de este año, Marcel forma parte ya de la filial de Estados Unidos ubicado en la nueva sede de California y desde diciembre del año pasado le relevó en el cargo en la filial de Sudáfrica Eddie Rademan. La filial de Sudáfrica consta actualmente de un equipo de 14 personas que forman parte de la gran familia que es ya ULMA Packaging con sus 16 filiales en el extranjero.

ULMA Packaging



## ULMA Hormigón Polímero presente en PLAZA, la mayor plataforma logística de Europa

ULMA Hormigón Polímero

ULMA Hormigón Polímero está presente en la PLAZA, la mayor plataforma logística de Europa, a través de su línea de canalización. Con una extensión de 12.826.898 m<sup>2</sup>, la Plataforma Logística de Zaragoza (PLAZA) es el recinto logístico de mayores dimensiones del continente europeo. La principal característica de PLAZA es que está basada en un centro intermodal de transportes (ferrocarril, carretera y avión), combinación que posibilita unas capacidades que convierten a Zaragoza en una de las ciudades logísticas más importantes de Europa, con conexiones con los más relevantes centros de producción y consumo europeos. ULMA Hormigón Polímero ha participado en el proyecto, suministrando 9.000 ML de un canal técnico disponible en varias alturas con rejilla de fundición para paso de vehículos, que se extienden longitudinalmente a lo largo de la calzada de la plataforma ferroviaria PLAZA. También se han suministrado a la plataforma canales para zonas de tránsito de vehículos pesados que han sido colocados en aparcamientos para camiones.



ULMA Handling Systems

## La automatización logística desarrollada por ULMA Handling Systems para CONSUM permite triplicar la actividad de la plataforma y asegurar su crecimiento futuro

CONSUM S.Coop, la cadena de distribución presente en Cataluña, Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha y Andalucía, con 556 tiendas en servicio, ha implantado en su plataforma dedicada a producto seco, un sistema de almacenamiento automático y preparación de pedidos diseñado y desarrollado por ULMA Handling Systems. Con el objetivo de dotar de una mayor flexibilidad al servicio y adaptarse mejor a las fluctuaciones de la demanda, CONSUM ha apostado por el proyecto de automatización desarrollado en Silla, Valencia. El sistema desempeña las funciones de recepción, almacenaje y expedición automatizada de medios palets y palets completos. Asimismo, lleva a cabo la reposición automatizada de picking para 600 referencias de máxima rotación. En total, el sistema concentra el 55% de la actividad de la plataforma. El proyecto acometido por ULMA se ubica en dos edificios, uno dedicado a silo, de 5.527 metros cuadrados, con una altura de 30 metros y equipado con 9 transelevadores automáticos con 18.368 ubicaciones, y otro destinado al picking y dispuesto en dos plantas con una superficie total de 8.855 metros cuadrados. Este último edificio consta de 6 elevadores y 12 carros transferidores para la reposición. El sistema tiene una capacidad máxima de entrada de 220 palets/hora, lo que significa 5.060 palets al día, si se tiene en cuenta que el proceso de trabajo se desarrolla ininterrumpidamente a lo largo de 23 horas.

Por su parte la expedición máxima de palets completos y medios palets es de 80 a la hora, lo que equivale a 3.680 medios palets en una jornada. Las reposiciones a picking para 600 referencias pueden alcanzar los 140 palets a la hora, 3.220 al día. A juicio de los directivos de CONSUM, "el sistema automático asegura el crecimiento futuro de la plataforma con la posibilidad de triplicar la actividad, y ha supuesto la solución más adecuada para aprovechar la superficie disponible y retrasar la migración a otra plataforma". CONSUM apunta como rasgos más destacables de la colaboración con ULMA la profesionalidad, la calidad del servicio y el cumplimiento de los plazos, condiciones muy importantes cuando se habla de un proyecto de grandes dimensiones, como el presente, sometido a unos requerimientos muy exigentes en cuanto a rendimiento y unas características de volumetría y peso específicas del producto a manipular. CONSUM contempla entre sus previsiones la extensión del modelo de automatización logística acometido en Silla a otras plataformas de mercancías generales, una vez que aquéllas alcancen el nivel de actividad requerido para la automatización. Del mismo modo, se plantea el desarrollo de proyectos de automatización de picking para la mejora de la productividad y de las condiciones de operación, así como el avance en la implementación de sistemas de gestión para la reducción de errores.



ULMA Forja

**M.U. IMPARTE CURSOS A PERSONAL DE ULMA FORJA.** ULMA, cumpliendo sobradamente las expectativas marcadas, acaba de terminar varios cursos impartidos por MU y adaptados a las necesidades propias de ULMA Forja. Los cursos se han llevado a cabo en las propias instalaciones de ULMA Forja, con ánimo de facilitar el acceso a ellos de los trabajadores implicados. Los cursos impartidos han sido Curso de Mecanizado: Torneado y Taladrado, adaptado a las necesidades del departamento de mecanizado, y Curso de Especialización en mantenimiento de Equipos Industriales, dirigido principalmente al área de la forja. La duración de los mismos ha sido de 150 y 318 horas respectivamente. El desarrollo de estos cursos ha posibilitado que personal sin ciclos formativos de grado superior acceda a conocimientos importantes para un óptimo desempeño de sus puestos de trabajo. La consolidación de estos conocimientos, así como el correcto desempeño de sus trabajos se verá traducido en el acceso a la empresa bajo la figura de socios de duración determinada.

**ULMA Carretillas Elevadoras**



**ULMA CARRETIILLAS ELEVADORAS CIERRA UN IMPORTANTE ACUERDO CON CECOFAR.** Cecofar, un grupo cooperativo con una larga trayectoria en el sector de la distribución farmacéutica opta por los servicios de ULMA Carretillas Elevadoras, renovando su parque de carretillas con 37 carretillas elevadoras MITSUBISHI. Tras realizar un análisis exhaustivo, ULMA les presentó una oferta personalizada, asesorándoles sobre las carretillas elevadoras que mejor se ajustaban a sus necesidades de manipulación y almacenaje. La propuesta presentada por ULMA logró superar a las empresas líderes del mercado dejando patente su saber hacer. En esta ocasión fue posible abarcar este proyecto gracias a la red de distribución de la que dispone ULMA por toda España, tanto delegaciones como distribuidores. Mediante el cierre de esta negociación ULMA va ganando terreno en el mercado andaluz.

**Participación de ULMA Packaging en el proyecto CENIT de colaboración subvencionado por el Centro de Desarrollo de Tecnologías de Innovación (CDTI)**

Bajo el acrónimo de FUTURAL (Futuros Alimentos) el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo ha concedido a ULMA Packaging una subvención para un proyecto de cuatro años (2007-2010) y con un presupuesto global de 9.115.330 €. En este proyecto CENIT colaboran en la investigación empresas como BARRUFET, CASADEMONT, GUTARRA, Hyperbaric, Exxentia, DANONE, METALQUIMIA, COVAP, SEALED AIR, AMCOR, Grupo MAHOU-San Miguel, EROSKI, Nanobiomatters, ULMA Packaging, etc., y se cuenta con el apoyo de Centros de I+D y Universidades tales como GAIKER, AZTI, CNTA, CENTA, AINIA, ANFACO, IATA-CSIC, IRTA, Universidad de Santiago, etc. Las actividades del proyecto, dedicadas preferentemente a la seguridad alimentaria y conservación de producto fresco, se agrupan en pilares: esterilización por alta presión, tratamientos por alta presión alimentos sólidos y líquidos, tratamiento térmico por ondas electromagnéticas en alimentos sólidos y líquidos, envases

activos y nuevas aplicaciones de los fluidos súper críticos en la industria alimentaria. La actividad en la que investigará ULMA Packaging, en colaboración con las empresas EROSKI, AMCOR, Grupo Mahou-San Miguel y Nanobiomatters estará centrada en el pilar cinco de envasado activo. El objetivo de este pilar es el aprovechamiento de corrientes residuales de la industria cervecera para obtener un extracto antimicrobiano y antioxidante a partir del cual se desarrollarían nanoaditivos activos a incorporar en los materiales de envasado para finalmente desarrollar el sistema de envasado higienizable y automático capaz de aplicar industrialmente la solución del film obtenida que aumente la vida útil. En concreto, ULMA Packaging y ULMA Packaging Technological Center, en colaboración con GAIKER y AINIA, desarrollarán tareas de diseño higiénico de equipos automáticos de envasado y la aplicación industrial final del film activo a desarrollar. La subvención a fondo perdido recibida es de 629.994 €.

**ULMA Packaging**

**CONVENIO DE COLABORACIÓN EROSKI-ULMA.** El día 1 de octubre se firmó en Oñati con la presencia de Constan Dacosta, Agustín Marcaide, Vicente Gómez y Eduardo Cifrián de EROSKI y Txomin García, Juan Ignacio Agirre y Fran Etxaniz de ULMA. Se establece un convenio de colaboración en I+D+i para el desarrollo de nuevos envases y soluciones de envasado y conservación para productos frescos (carne, pescado y marisco, frutas y hortalizas, panadería y bollería y platos precocinados), así como para el desarrollo de las líneas de producción y máquinas envasadoras que estos nuevos desarrollos pudieran necesitar. También se contempla la participación conjunta y coordinada en proyectos de I+D con grupos de investigación nacionales e internacionales para el desarrollo de proyectos alrededor del envasado de frescos. Por ejemplo, desarrollo de envases activos y más sostenibles.



ULMA Agrícola



**NUEVA FILIAL DE ULMA AGRICOLA EN MÉXICO.**

En los últimos años México ha experimentado un fuerte crecimiento de superficie cubierta de invernaderos instalado donde ULMA Agrícola ya cuenta con proyectos en 15 de los 32 estados de la república Mexicana. ULMA Agrícola instalada en México desde el año 2004 pretende dar, desde la filial, una respuesta más cercana y rápida a varios estados de la República Mexicana. Inicialmente, ULMA Agrícola, contaba con un espacio de 160 m<sup>2</sup> dedicado únicamente a oficinas pero debido al crecimiento del mercado y para poder dar un mejor servicio, la filial ha cambiado a una nueva ubicación contando ahora con un pabellón de aproximadamente 700 m<sup>2</sup> de los cuales 500 m<sup>2</sup> están dedicados a almacén con capacidad para entrada de trailer y 6 plazas de aparcamiento y los otros 200 m<sup>2</sup> a oficina, donde actualmente trabajan, 1 Director de proyectos, 2 comerciales, 1 Director de obra y 1 Administrativo, todos ellos locales, bajo la dirección del Donostiarra Iker Larreategi. ULMA Construcción y Agrícola de México, S.A. de C.V., Carr. México –Querétaro- Km 37.5 – Nº5010, Cond. Industrial Cuamatla –Bodega 45, 54730 CUAUTITLAN IZCALLI – Edo de México (México).

ULMA Construcción

**ULMA Construcción ha patrocinado la II Semana de Seguridad y Salud Laboral en la Construcción de Murcia**



La Seguridad Laboral en el sector de la construcción se ha convertido en un tema mediático, más por sus aspectos negativos y retrocesos, que por sus avances. El descenso progresivo de los accidentes se debe, entre otras razones, a la mejora de los equipamientos colectivos e individuales y a las continuas medidas de seguridad. Éste y otros temas fueron discutidos en la II Semana de Seguridad Laboral de la Construcción de la región de Murcia. La empresa ULMA Construcción patrocinó como todos los años estas jornadas, además de ofrecer charlas formativas. Este evento, de periodicidad bienal, tuvo lugar en la localidad murciana de Totana desde el martes 20 de noviembre hasta el día siguiente y se trasladó a la capital de la región para su clausura. Estas jornadas organizadas por la Mesa Técnica de Seguridad en construcción, pretenden convertirse en un espacio de intercambio productivo de conocimientos y experiencias entre profesionales, las empresas involucradas, administración y colegios profesionales. No hay que olvidar que cuenta con la cooperación y apoyo de la Consejería de Trabajo y Política Social de la Región de Murcia, el Colegio Oficial de Arquitectos y la Federación Regional de Empresarios de la Construcción entre otras instituciones. ULMA Construcción colabora, desde sus inicios, en cualquier jornada o congreso sobre seguridad; incluso si el cliente o cualquier empresa lo demanda, mediante sus Técnicos de Formación, se encarga de impartir cursos especializados en seguridad de producto, montaje, desmontaje, etc. De hecho, en este sentido, se ha participado desde la primera convocatoria en la Semana de Seguridad y Salud

Laboral en la Construcción. Y sin duda se seguirá haciendo siempre que surja la ocasión. En este caso, ULMA Construcción ofreció una ponencia sobre Seguridad en Encofrados y Andamios y en concreto sobre la utilización de protecciones colectivas para impedir que se produzcan accidentes. Así, en encofrados horizontales se trataron diversos temas como las redes de bajo forjado para el montaje del tablero, la utilización de barandillas en el perímetro o en huecos interiores, la bandeja de seguridad SARE y el andamio como protector de borde de forjado. Además, con relación a encofrados verticales, la exposición versó sobre la utilización de ménsulas de trabajo para conformar plataformas y así, poder realizar trabajos en altura de forma segura. Mientras que de andamios, los contenidos se refirieron al pie de seguridad para el montaje de andamios y el protector de bordes de cubierta para evitar caídas desde superficies inclinadas, por ejemplo en tejados. A lo largo de estos tres días se trataron, mediante charlas y conferencias, temas relacionados con la seguridad y salud en el mundo laboral. En las distintas sesiones técnicas se llevaron a cabo ponencias del Real Decreto sobre la Ley de Subcontratación, la seguridad y certificación de producto, estadísticas de siniestralidad, inspecciones de seguridad, entre otros contenidos. Como punto y final a esta intensa semana tuvo lugar una sesión institucional que finalizó con la entrega de premios de la Mesa Técnica. Las últimas palabras de esta II Edición sobre seguridad laboral llegaron a cargo del Consejero de Empleo y Formación de la Región de Murcia, D. Constantino Sotoca Carrascosa quien clausuró el acto.

ULMA Carretillas Elevadoras



**NUEVA PLATAFORMA DE PICKING HUBTEX.**

ULMA Carretillas Elevadoras presenta grandes novedades de picking mediante la plataforma multidireccional eléctrica HUBTEX para cargas largas, dando solución a las más complejas operaciones de picking. La nueva plataforma de picking está constituida por 2 sistemas de elevación; elevación por mástil y elevación por tijera, teniendo una capacidad de carga de 2000-10000 kg. Ésta es una plataforma guiada que trabaja con 1 o 2 operarios. Este modelo destaca por su capacidad de picking por ambos lados del pasillo, adaptándose perfectamente a cualquier necesidad del cliente y características del almacén, siendo ésta una característica de vital importancia debido al sector tan complejo donde las cargas a manipular (tableros, pvc, polímero...) alcanzan longitudes y anchos considerables y las características del almacén son complejas. La plataforma de picking, minimiza el espacio necesario para manipular y permite realizar un picking completo de un pedido en un solo ciclo, con lo que la reducción del tiempo de manipulación es importante.



## “Hay que facilitar la conciliación entre vida familiar y vida laboral”

**Recientemente has sido elegido Presidente del Grupo ULMA, ¿Cómo afrontas este nuevo reto?** Una vez superada la sorpresa inicial, lo afronto con tremenda ilusión y responsabilidad. Es un reto apasionante tanto a nivel personal como profesional. Tomo esta responsabilidad en un momento en el que el Grupo goza de muy buena salud, con una buena situación de los negocios y con un dinamismo destacable. Por ello, el sentido de responsabilidad es aún mayor, ya que lo que más

desearía es dejar la Presidencia del Grupo con ULMA en mejor situación que ahora, tanto económica como socialmente, lo cual no es poco. Para ello, me motivan de manera especial los distintos grupos de personas con los que me ha tocado trabajar en estos pocos meses, tanto a nivel del Grupo ULMA como de mi Negocio en particular.

**El Grupo ULMA cumplirá en 3 años cinco décadas de andadura ¿En qué**

**momento nos encontramos a nivel social?** Habría que comenzar diciendo que estamos en un momento de cambios en cuanto a aspectos sociales relacionados con el trabajo. Vemos que se están desarrollando leyes que abarcan el apartado social del trabajo, léase la ley de igualdad, el permiso por paternidad y algunas más tendientes a conciliar vida laboral con vida familiar. Dicho esto, yo creo que en ULMA estamos en una situación buena; ya se estaba reflexionando sobre todo ello. Lo que tengo clarísimo es que no podemos quedarnos atrás en estos temas, pero siempre sin olvidar que no existe el apartado social si el económico no funciona. La búsqueda de este equilibrio no puede llevarnos a no crecer, a no crear empleo, ya que estaríamos yendo en la dirección opuesta. No olvidemos que en el aspecto social la cooperativa no sólo tiene que responder a sus socios, sino también al entorno.

**Como Grupo cooperativo nuestro mayor recurso son las personas, ¿Qué grandes retos crees que están por abordar en este ámbito?** Más que grandes retos, y en conjunción con la pregunta anterior, creo que tenemos que trabajar en tratar de facilitar a las personas de la organización la conciliación de sus vidas laborales y personales, tenemos que tratar que la gente trabaje para vivir, y que no viva para trabajar. También tenemos que tratar que la gente esté totalmente identificada con el proyecto de su negocio y del Grupo, y para que una persona se sienta identificada tiene que estar a gusto, se tiene que sentir realizada tanto personal como profesionalmente. Yo creo que ése es el camino por el que tenemos que ir, y por el que creo que estamos yendo. Debemos tratar de aportar todas las herramientas que posibiliten el

# Xabier Mugarza

Presidente del  
Grupo ULMA

Destaca la juventud de Xabier Mugarza (Oñati, 1973) el nuevo presidente del Grupo ULMA desde el pasado mes de mayo. Mugarza lleva casi una década desempeñando distintas responsabilidades dentro del Grupo: Controller de ULMA Construcción (1998-2000); Director Financiero de ULMA Formworks, filial de ULMA Construcción en USA (2000-2005) y Controller en casa matriz (2006-2007). Afronta su nueva responsabilidad con gran ilusión, en un momento de gran dinamismo.

desarrollo personal y profesional de las personas que son parte de ULMA, y eso se consigue reconociendo y premiando el trabajo bien hecho, con la promoción interna, etc.



*“Tenemos que reforzar el carácter institucional del Grupo; hacer labor de lobbying”*

**¿Qué aspectos crees que hay que potenciar o trabajar a nivel social en nuestras cooperativas?** Además de lo ya comentado, creo que la seguridad y salud laboral es un aspecto realmente importante. Más importante que tratar de conciliar la vida laboral con la familiar, o que la gente se identifique con un proyecto, es que la gente trabaje segura, ya que a su vez esto redundará en todo lo anterior. Es fundamental que la gente se sienta segura en su puesto de trabajo, que vea que se hace todo lo posible para que no se den accidentes. Otro aspecto a potenciar es el euskera, que también se está trabajando en ello poco a poco. Y otro tema que me gustaría que se potenciara, y dirigiéndolo quizás más a Construcción, es transmitir mejor la globalidad del Negocio, no sólo en lo referido a las filiales del extranjero sino también a las distintas delegaciones en España, sin perder eso sí, el carácter local y la posibilidad de que el equipo exterior pueda conocer la realidad de Oñati y el equipo de Oñati la realidad exterior.

**¿Crees que estamos suficientemente cohesionados como Grupo? ¿Hay que trabajar en esta línea?** En ULMA somos parte de un Grupo de cooperativas tremendamente heterogéneas, en cuanto a tamaño, sectores, etc... Debemos tener muy clara cuál es la función del Grupo, en cuanto a marcar unas pautas generales y a aportar a los negocios aquellos aspectos que la gestión diaria de éstos no les permite desarrollar. Yo creo que sí hay cohesión, que todos nos sentimos parte del Grupo ULMA y además creo que entendemos cuál es la función del Grupo. Tenemos que seguir trabajando en la línea que lo estamos haciendo, aportando a los Negocios en temas como promoción e innovación, comunicación y marca, recursos humanos, financiero, salud laboral, ...y en todos aquéllos otros en los que se pueda facilitar y colaborar con nuestros Negocios. El Grupo también ha de tener un carácter institucional, trabajar las relaciones con las instituciones públicas a nivel de Euskadi, Estado, Europa... hacer una labor de lobbying en la medida de nuestras posibilidades. Por otra parte, el hecho de que seamos parte de un Grupo facilita mucho la creación de nuevas cooperativas, como ULMA Agrícola (que ya existía dentro de construcción) o Precinox, así como la puesta en marcha del Centro Tecnológico de Packaging. Cada Negocio, dependiendo de su situación, requerirá distintas ayudas por parte del Grupo pero en general, creo que estamos centrados en cuanto a lo que es el Grupo ULMA y lo que es cada Negocio dentro de él.

**¿Cuáles crees que son los verdaderos retos para un Grupo como el nuestro en un entorno cada vez más competitivo?** El principal reto es garantizar que los distintos Negocios del Grupo ULMA sigan siendo competitivos en un entorno cada vez más globalizado, manteniéndonos fieles a nuestros principios y valores cooperativos. Esto es cada vez más difícil, ya que tenemos que competir en todo el mundo y en condiciones cada vez más comprometidas. De todas formas, nuestro carácter cooperativo puede ser una dificultad añadida pero del mismo modo una ventaja, ya que conceptos cada vez más importantes como desarrollo sostenible, respeto por el medioambiente, etc, los podremos desarrollar tal vez con más naturalidad que otros. El reto tiene que ser continuar generando riqueza y bienestar en nuestro entorno, para lo cual va a ser necesario invertir en innovación, investigación y desarrollo, para lo que habrá que impulsar y fortalecer las relaciones con entornos universitarios y centros tecnológicos. No nos podemos olvidar de las personas, por lo que todos estos retos tendremos que encararlos garantizando la calidad de vida de las personas que forman parte de ULMA, sin que el hecho de tener que ser tremendamente competitivos nos ciegue. Otro reto importante va a ser fortalecernos cada vez en más países, impulsar aún más el carácter internacional de los negocios; en otras palabras, diversificar el riesgo. En resumen, tenemos que ser capaces de seguir creciendo, más rápido que la competencia, y seguir generando bienestar y riqueza para nuestras personas y nuestro entorno.

# En torno a Nuestras Personas

Hemos reunido a los directores de recursos humanos de nuestros Negocios para debatir con ellos en mesa redonda temas de actualidad en torno a nuestras personas.



Xabier Mugarza  
Presidente Grupo ULMA  
– (XM)



Aitor Galdos  
ULMA Construcción  
– (AG)

**Cada vez es más evidente la relevancia del factor humano en las organizaciones y debería serlo aún más en nuestras cooperativas. ¿Pensáis que estamos dando la suficiente importancia a nuestras personas?**

>> **AG:** Lo políticamente correcto sería decir que sí pero a la hora de la verdad quizá no sea tanto así. Somos una cooperativa y hemos unido voluntariamente esfuerzo y trabajo para hacer frente a unas aspiraciones económicas y sociales. Estamos en el camino pero todavía nos queda.

>> **NA:** Necesariamente tenemos que dar importancia a las personas. Nuestro Negocio es intensivo en personas. El capital humano es nuestro verdadero motor. Esto nos obliga a orientar nuestra política de personas directamente a la captación y retención del talento. Por tanto, contar con el equipo humano adecuado es el factor

clave de nuestra estrategia de Negocio. Las personas son nuestra riqueza.

>> **JDF:** En nuestras cooperativas, por su esencia, las personas están muy presentes en el propio proyecto empresarial. Creo que donde debemos de seguir mejorando es en generar ilusión en el proyecto, que nuestras personas se sientan parte de la propia empresa para que se sigan desarrollando.

>> **XM:** En nuestros planes estratégicos, en nuestra Visión, Misión... estamos constantemente diciendo que las personas son la clave de nuestro proyecto y por tanto debemos de ser consecuentes con ello. En cualquier empresa es básico pero más si cabe en una cooperativa. Creo que sí, que nosotros sí damos la suficiente importancia a las personas.

>> **AA:** Sí damos valor a las personas. Los cauces de participación que se crean en

las cooperativas son fórmulas en las que se da ese valor y se busca implicación en el proyecto para contar con personas ilusionadas, motivadas e implicadas.

>> **JMB:** Hace muchos años que en el Grupo ULMA ya se dijo que la persona debía estar en el centro del devenir empresarial. Creo que se ha actuado así. Nosotros, en la misión de Forja ya recogemos que las personas deben estar orgullosas de pertenecer a ULMA. Estamos trabajando diversos temas con ese objetivo. Nos queda camino que andar pero en ello estamos....

>> **JDF:** Creo que tenemos un problema de marketing interno en los Negocios, la realidad es que nuestra gente participa en el proyecto empresarial pero no lo sabemos vender. Es realmente curioso observar como la gente de régimen general valora mucho más la participación, el trabajo en

equipo, etc que nuestros propios socios donde se están diluyendo estos valores, la gente ya no valora la participación y eso es culpa nuestra, no sabemos “vender” lo que somos...

>> AA: Estoy de acuerdo. Nosotros que tenemos pequeños núcleos esparcidos por todo el ámbito nacional, esa falta de conocimiento de lo que se hace es

*“Nuestra gente  
sí participa en el proyecto,  
pero no sabemos  
vender lo que somos”*

tengo dudas de que si llega el momento la gente dará la batalla y el proyecto superará cualquier crisis.

>> NA: Creo que debemos de conseguir el compromiso de todas nuestras personas. El compromiso está en la base del contrato psicológico que hacemos los socios con la cooperativa y entiendo que contar con un



Nuria Agirre  
ULMA Packaging  
– (NA)



Josetxo De Frutos  
ULMA Handling Systems  
– (JDF)



Asier Agirregomezkorta  
ULMA Carretillas Elevadoras  
– (AA)



José Manuel Biain  
ULMA Forja  
– (JMB)

enorme. Dedicamos muchos recursos al marketing externo pero pocos a nuestro cliente interno. Debemos de marketinizarnos internamente.

**La implicación del colectivo es imprescindible para el éxito de un proyecto empresarial. Nuestros socios lo han demostrado en momentos delicados a lo largo de nuestra historia, pero ¿Cómo creéis que podemos implicar y motivar a las nuevas generaciones?**

>> JMB: Hoy en día sin duda alguna la gente joven viene más preparada pero también viene de unas economías más acomodadas que las anteriores. Ahora la cultura del ocio está más asentada y la gente busca un mayor equilibrio entre su vida personal y su vida laboral. Creo que si viniese una crisis la gente joven respondería como en su día lo hicieron los veteranos, de eso no tengo ninguna duda.

>> AA: Antes y ahora habrá de todo, gente más implicada y gente menos implicada. Es cierto que los valores han cambiado. En definitiva, no tengo dudas de que en momentos delicados se dará la talla.

>> XM: Estoy de acuerdo en que habrá de todo, pero la diferencia es que las nuevas generaciones de ULMA no hemos conocido los años duros y eso nos puede llevar a acostumbrarnos a una situación buena. Soy optimista y creo que tenemos gente joven convencida del proyecto ULMA en general y si se dieran malos años creo que se respondería de forma adecuada.

>> JDF: Estamos viviendo unos años de bonanza en los que no se ha necesitado tomar decisiones drásticas. Este estado de bonanza hace que todos estemos más cómodos y evidentemente las nuevas generaciones de personas que no han sufrido esos momentos pues más. De todos modos, tampoco

socio comprometido, innovador, un socio curioso es un elemento fundamental en la calidad o la innovación del Negocio. El compromiso es el plus que suele hacer a las empresas ganadoras y en nuestro caso, cumplir los objetivos. También contar con líderes que se dediquen a crear ese compromiso es fundamental. No hay mayor coste para un Negocio que contar con personas desmotivadas.

*“No hay mayor coste  
que contar  
con personas  
desmotivadas”*

## > *Mesa redonda*



>> **AG:** Me gustaría matizar la diferencia entre generaciones. A las generaciones de hace un tiempo les tocó vivir momentos difíciles pero también es cierto que la incorporación de las nuevas generaciones, por ejemplo al mundo ULMA, a ser socio de ULMA, tampoco es un camino de rosas, el recorrido que tienen que realizar actualmente ya es bastante más difícil que el que tuvieron que hacer las generaciones pasadas. Ante la eventualidad de cómo se responderá ante situaciones difíciles no tengo duda ninguna de que se hará igual. El modo de implicar y motivar es presentarnos como un hecho diferencial, formamos parte de un modo distinto de entender el trabajo y la empresa.

>> **XM:** Sí me gustaría apuntar que quizá falta conocimiento de lo que ha sido nuestra historia, de lo que ha sido la historia del Grupo ULMA para conocer y tener presente que siempre no hemos estado en esta situación.

**Otro gran reto inmediato para nuestros Negocios es la expatriación de personas para cubrir diferentes necesidades. ¿Creéis que estamos realmente preparados para afrontarlo? ¿Hemos preparado a nuestras personas para ello?**

>> **AG:** Nosotros en ULMA Construcción es cierto que estamos trabajando en ello pero no hay una sistemática. Nos tenemos que preparar con cada expatriación. Tenemos que estudiar caso a caso. No estamos preparados para dar el salto. Estamos dando pasos pero hay que mejorar y debemos de concienciarnos de que somos un valor para la empresa y de que podemos dar mucho por el proyecto.

>> **NA:** La Internacionalización y expatriación de profesionales son dos retos para nosotros, estamos asumiendo plenamente y de hecho hemos definido una política de expatriación donde gestionamos información respecto a potenciales candidatos. Una expatriación entraña dificultades; a nivel de familia, de carrera, etc. Supone tanto un reto profesional como un desafío a título personal. Conscientes de que

*“La expatriación  
hay que gestionarla  
caso a caso”*

una adaptación rápida y sin problemas se traduce en una tranquilidad personal y, por tanto, en una mayor eficacia en la actividad profesional, pues nuestra política de expatriación contempla el apoyo a la integración familiar como el soporte al desplazado, una comunicación constante y un marco retributivo definido en cada caso. Se ha dicho aquí que cada caso es diferente. Siempre van a ser diferentes. Nunca vamos a poder gestionar la expatriación de una manera sistemática, a cada caso hay que dedicarle mucha dedicación y cariño, no sólo al expatriado sino a todo su entorno familiar. Es importante que cuando se establezcan las condiciones de la expatriación se tenga en cuenta el retorno.

>> **JDF:** Nosotros no tenemos personas expatriadas pero sin embargo sí creo que tendríamos problemas porque se ve como un problema más que como una oportunidad. En otras empresas la expatriación es algo natural e incluso es una buena oportunidad de desarrollo profesional pero aquí internamente lo vemos más como un problema y entiendo que es porque no lo tenemos integrado en las curvas de carrera. Es una asignatura pendiente.

>> **XM:** A mí me ha tocado vivir este tema de manera personal. Yo sí que creo que en

*“Lo de trabajar en el extranjero se ve más como un problema que como una oportunidad”*

este tema hemos ido por detrás. Se han ido solucionando situaciones y casos de forma particular y con buena voluntad, pero eso no es suficiente. Creo que debemos de sistematizar al máximo, tiene que haber pautas comunes. Es verdad que tenemos que preparar a personas para posibles expatriaciones y dejar abierta esa puerta para ciertos perfiles.

>> **AA:** Nuestra experiencia es nula en este tema pero ello no quita para que, tal y como prevén nuestros planes estratégicos, en breve podamos necesitar alguna figura de estas características. Somos reactivos en este tema y creo que tendríamos dificultades para la expatriación porque no hemos captado perfiles que presenten esta oportunidad.

>> **JMB:** Me voy a limitar a hablar de nuestro Negocio. Nosotros estamos ahora mismo a punto de enviar a una persona a la India y estamos viendo cómo hacer esta expatriación de la forma más coherente posible. Nuestro Negocio siempre ha sido un Negocio claramente exportador pero no hemos necesitado hasta ahora de esta figura de expatriado y por ello tampoco nos hemos preparado. Ahora sale el primero y posiblemente no sea el último. Sí que ahora estamos incorporando personas con perfiles que se adecuen a las

necesidades de este mundo cada vez más globalizado.

>> **XM:** Sí me gustaría comentar un tema que se ha comentado y es el asunto del retorno. Las necesidades de expatriación van a ser mayores que las posibilidades que hay luego de recolocación.

>> **JMB:** El aprendizaje en este tema nos ha enseñado que las personas expatriadas tienen que ser personas de peso en el Negocio, que hayan vivido el Negocio. Como se ha dicho, es relativamente fácil expatriar a una persona pero el problema es que los que se van tiene que volver en algún momento, y deben hacerlo por lo menos a puestos similares a los que dejaron, y eso hace que se complique el retorno.

>> **JDF:** De lo que estamos hablando aquí hay una cosa que me preocupa y me recuerda a viejos fantasmas que vivimos con las primeras salidas a internacional. Tenemos que saber vender que es una oportunidad y hay que mandar a la gente buena.

>> **NA:** No veo el tema de la expatriación solamente para las nuevas incorporaciones. Nosotros hemos podido expatriar este año a 4 personas. Vemos gente animada. En determinadas familias con niños pequeños se ve como una experiencia internacional enriquecedora para los críos. El perfil del expatriado está cambiando.

>> **JMB:** En el Grupo ULMA la gente que ha sido expatriada ha sido por lo general joven. En algunas empresas se empieza a expatriar a personas que están en los últimos años de su vida laboral, que son personas con mucha experiencia y que pueden aportar mucho. Creo que eso es bueno para la persona y para el propio Negocio.

>> **AG:** Estoy de acuerdo con lo que decís pero no es lo mismo expatriar a alguien a Alemania, EE.UU, Italia, etc., que podemos tener lista de espera, que a Dubai, Polonia, Brasil...

**Atraer y retener a los mejores, en un mercado escaso como el que se nos avecina entendemos que será una de las claves de nuestro futuro. Como Grupo Cooperativo tenemos mucho que ofrecer pero ¿cómo hacerlo?**

>> **JMB:** En este momento hay que decir que el Grupo ULMA es atractivo porque los Negocios ofrecen proyectos atractivos. El gran problema es que cada vez salen de las escuelas y universidades menos profesionales y el Grupo ULMA cada vez necesita más. La gente mira al proyecto que se le ofrece y si el proyecto es interesante nos vendrán. Aunque la retribución es un tema importante, a las personas les estimula más el proyecto al que se vinculan que la propia retribución.

>> **AA:** Veo dos situaciones muy diferenciadas, la selección de personas dentro del ámbito del país vasco y fuera de él. Son dos realidades diferentes. Aquí ULMA se conoce y ese interés y solvencia de Grupo que tenemos ya está dado y facilita mucho la selección. Pero nosotros, la mayoría de las selecciones las tenemos fuera de aquí y fuera de aquí la imagen de ULMA es menos conocida. Partimos, por tanto, con un handicap que tenemos que salvar con otras herramientas. Debemos incidir en el proyecto personal y profesional y en ser capaces de que se nos vea como un Grupo diferente, para lo cual nuestros valores cooperativos deben ser bien explicitados y comunicados.

>> **XM:** Es cierto que la imagen de ULMA fuera de nuestro entorno natural está bastante más diluida. Deberíamos de hacer un esfuerzo en dar a conocer nuestro proyecto de Grupo en otros ámbitos y niveles a través de diferentes acciones y actividades enmarcadas en torno a nuestra marca.

>> **JDF:** Todos tenemos problemas al seleccionar, eso es evidente. Como se ha dicho aquí la gente nos vendrá cuando el Grupo ULMA ofrezca un valor diferencial. Cuando decimos que el entorno más próximo valora

a ULMA, hay que decir que curiosamente cuando se analiza la encuesta de la Sociedad el entorno de Oñati tiene una valoración mala de ULMA. Sí que se valora la seguridad en el trabajo pero otros temas que van asociados a la evolución de la empresa en la sociedad como el Medio Ambiente, la gente los valora negativamente. Nuestras personas deben sentirse orgullosas de trabajar en el Grupo ULMA, no por la seguridad en el trabajo sino por otro tipo de valores más sociales y no tan laborales. Esto es algo que debemos de potenciar en el entorno más cercano y en el entorno no tan cercano. Todo aquello que podamos hacer para potenciar la marca más allá de los propios proyectos de empresa en ambos entornos reforzará nuestra imagen. El tema de la retención también es clave. Nuestro proyecto debe ser lo suficiente interesante como para que sea atractivo y para ello otro caballo de batalla es el de la remuneración. En diferentes niveles tenemos unas retribuciones justitas que tenemos que ir superando. La remuneración no va a ser motivante pero sí que puede ser desmotivante.

>> **NA:** Comparto la mayor parte de lo que aquí se ha dicho. Además de la recompensa económica tenemos que saber vender las posibilidades de desarrollo que ofrece el Grupo ULMA. Tenemos que crear una imagen basada en atributos como el liderazgo, la calidad del empleo, la innovación, etc. En definitiva, que el Grupo ULMA es un buen lugar para trabajar.

>> **AG:** Yo plantearía una ecuación como fórmula tanto para captar como para retener, que sería: Valores Cooperativos más retribución adecuada más posición reconocida o líder en el mercado. La gente aquí ya no conoce, sabe que ocupamos posiciones de liderazgo, sabe que somos una cooperativa, pero fuera de aquí la gente lo primero que escucha es "cómo... que yo tengo que pagar además de entrar a trabajar", es decir ahí chocamos. Una vez dentro ya sí se identifican.

### ***“A las personas les estimula más el proyecto que la retribución”***

>> **JDF:** La comunicación no debe de ser tengo que poner dinero para venir a trabajar sino vas a pasar a formar parte de la empresa. Sería bueno escribir artículos y reportajes sobre las virtudes de nuestro proyecto en ámbitos fuera del país vasco.

#### **La conciliación de la vida personal y laboral, ¿creéis que es realmente posible en organizaciones como las nuestras? ¿Qué nuevas fórmulas se podrían plantear?**

>> **AG:** Es posible y complejo a la vez. El mercado lo que nos exige es flexibilidad, tenemos que atender al cliente. No podemos ir a modelos cerrados. No hay fórmulas mágicas en este tema, lo único que se me ocurre es trabajar con sentido común.

>> **NA:** Este tema desde el punto de vista de Negocio es un reto pero también puede ser una oportunidad. La sociedad está evolucionando, está cambiando y las empresas no pueden vivir al margen de esta realidad. Seguimos trabajando en un marco de espacio y tiempo tradicional a la hora de desarrollar nuestro trabajo. La empresa flexible es la que mejor concilia, pero ponerle límites a eso es el verdadero reto.

>> **JDF:** Somos empresas de servicios que trabajamos 365 días al año 24 horas al

día. ¿Cómo concilias eso?. Vamos dando soluciones personales. Encontrar alguna herramienta para este tema lo veo complicado. Creo que la flexibilidad horaria que tenemos como negocio, el concepto del teletrabajo para ciertos puestos va ayudando a determinadas necesidades personales. Vamos poniendo pequeñas tiritas a este tema, pero...

>> **XM:** Creo que esto debe ser una obligación para nosotros, aunque a la vez es espinoso. En su día se creó en el Consejo General un comité para debatir este asunto y mi intención es traer las conclusiones y reflexiones a esta mesa, ya que creo que es más adecuado.

>> **AA:** Es un aspecto muy complicado porque las situaciones personales son muy diferentes y no valen normativas únicas, con lo cual el aspecto de flexibilidad, creatividad es lo que hay que ir buscando. También es complicado conjugar los intereses personales con los empresariales, donde las exigencias por parte del cliente son cada vez mayores. Creo que a los casos que han surgido se les ha dado una respuesta óptima, aunque creo que sería bueno que fuéramos referencia y estuviésemos por delante en este tema.

>> **JMB:** Se ha hablado de servicio al cliente y con ello parece que se limita la flexibilidad de las personas. En nuestro caso, además somos una empresa de fuerte inversión en capital, nuestras máquinas tienen mucho coste y tenemos que sacarles el máximo rendimiento y eso hace que nuestra gente tenga que trabajar a tres turnos, sábados, etc. lo que limita todavía más la flexibilidad. Además, somos grandes consumidores de energía y muchas veces tenemos que trabajar de noche, con lo que el tema se complica más aún. Parece buena la idea que se ha planteado aquí de sentarnos y profundizar más en este tema, a ver si somos capaces de avanzar y dar mejores soluciones a los distintos colectivos del Grupo ULMA.

# retratos e historias de nuestra gente

## Nicanor Valor. Socio de ULMA Construcción

Nicanor puede ser considerado como un explorador de nuestro tiempo. El pasado mes de agosto disfrutó sus vacaciones recorriendo los remotos e impresionantes paisajes de Islandia. Aún, sin terminar el año, está preparando su próximo destino, Madagascar. Casi todos los años y siempre que las circunstancias lo permiten, realiza una escapada en solitario a lugares de lo más exóticos. Este verano ha paseado su bici por los espectaculares parajes de Islandia: lagos de agua azul, campos inmensos de lava, playas sureñas de arena negra, lenguas glaciares que desembocan en el mar, fiordos profundos... Y el lago Breidarlon. *"Tras recorrer 4 km de pista, poco a poco te aproximas al glaciar, y sin esperártelo, surge de la nada un lago. Los pequeños icebergs, la mezcla de colores y la paz que se respira hacen de este paisaje un lugar mágico, difícil de describir"*. Pero en su aventura el tiempo no le acompañó. La temperatura osciló entre los -4° y los 12°C, aunque para Nicanor el mayor inconveniente fue el viento ya que frenó su ritmo de travesía y obligó a cambiar sus planes. *"Estaba visitando el norte de la isla, Husavik, cuando se acercó un fuerte temporal. Era un lugar recomendado para el avistamiento de ballenas, así que no podía dejar pasar la oportunidad. Por la climatología, todos los paseos organizados en barco estaban suspendidos, pero la casualidad me llevó a conocer a un pescador jubilado. Insistió tanto en darme un paseo en su barco que no me pude echar atrás. El movimiento de las olas, el tiempo, y demás, hizo el resto. En definitiva, pasé un mal rato y lo peor es que no ví los famosos cetáceos"*. Los días de agosto se hicieron cortos. El viajero en bici es considerado como alguien excepcional y atrayente para los nativos, por lo que facilita la integración. En este caso, al tratarse de gente nórdica y además isleña, la *"mezcla"* fue un tanto complicada. *"En realidad eran personas frías, distantes, algo que por su ubicación te puedes esperar. Sin embargo, cuando llevas unos cuantos días y coges confianza, te encuentras a personas muy agradables y dispuestas a ayudarte"*. Las carreteras no abundan en Islandia. De hecho hay una sola carretera que permite recorrer la isla en su totalidad. Así que Nicanor inició su itinerario por esta vía, en dirección al desierto, por la ruta de Kjolur. *"Por lo general no me marco los kilómetros que tengo que hacer cada día. Depende de las ganas, del tiempo, de lo espectacular del paraje, del trayecto y claro está de mi propia resistencia física. Algunos días pedaleé durante 150 km mientras que otros no llegué ni a los 40. Hay que tener claro que lo importante no es el destino sino el viaje"*. Su próxima meta está en Madagascar, aunque su deseo sería poder recorrer, en su bici, Centroamérica y Sudamérica. *"De momento no hay forma de costearme un viaje de ese tipo ya que llevarlo a la práctica es imposible mientras estás trabajando. Pero quiero creer que algún día, este proyecto se hará realidad"*.



## PRECINOX; balance de los seis primeros meses

Ya han pasado seis meses desde que, el pasado 22 de mayo, en Precinox se fabricó la primera pieza. Como en casi todos los comienzos, el inicio de la actividad estuvo marcado por las dificultades, ya que se trabajaba en condiciones inadecuadas debido a que las instalaciones no estaban acabadas y los trabajadores compartían el espacio con los distintos gremios de la construcción. Pero era necesaria esa presión ya que había necesidad de empezar a ver resultados. El inicio del proceso lo marcó la máquina de corte láser, en funcionamiento desde finales de mayo; así como el almacén automático, pulidora, roscadora, taladro y plegadora, aunque los rendimientos, al principio, no eran óptimos, el resto de procesos se fueron incorporando sucesivamente. Hasta finales de junio el trabajo se llevó a cabo en dos equipos: Equipo de trabajo en Oñati: Dirección, preparación de pedidos, preparación de ordenes de fabricación y expedición y equipo de trabajo en Legazpi: Operarios de MOD y responsables de fabricación. A finales de junio se conectó por red Precinox con ULMA Packaging, y desde entonces todo el equipo trabaja en Legazpi. A partir de ese momento, se fueron poniendo los procesos definidos en marcha y, como en todos los arranques, las decisiones de cambio se tomaban al momento y en equipo, ya que no había margen de tiempo. A medida que llegaban los pedidos se incorporaba el personal, que estaba seleccionado con antelación y así sucesivamente, siempre manteniendo el equilibrio entre las entregas y la capacidad, aspecto que en algunos momentos fue tenso. Con respecto a la finalización de las instalaciones, asimismo, se iban tomando las decisiones correspondientes. Tras mucho esfuerzo, a partir de septiembre ya se

consiguió trabajar en condiciones óptimas. En la actualidad, la actividad es superior a la prevista, ya que aunque el arranque se retrasó un mes de lo previsto, el crecimiento está siendo más rápido de lo planificado. En estos momentos, la empresa se acerca a las captaciones medias de pedidos correspondientes al año 2008 y, debido a esta demanda, Precinox se encuentra por encima de las previsiones: 31 personas en plantilla y otras tres que se prevén contratar antes de fin de año. Así las cosas, las previsiones para el año próximo superan las recogidas en el plan de negocio; ya que se superarán los 4,5 Millones de € y las 40 personas. Esto hace estimar que lo que estaba previsto a 5 años vista, se pueda alcanzar tan sólo en 4 años.

### Las claves del éxito

En opinión de Fernando Gorostidi, éstas son las claves del éxito de Precinox:

- Selección exigente del personal a incorporar: en abril se había seleccionado a gran parte de la plantilla para este año, gente con amplia experiencia en el sector y con las dotes necesarias para abordar una actividad nueva.
- Ganas de pertenecer al Grupo ULMA: ya que personas con retribuciones mayores en otras empresas han venido a formar parte de este proyecto.
- Equipo gestor sólido y unido: en un arranque de empresa es necesario tomar decisiones rápidas y consensuadas, siempre de acuerdo con el enfoque del proyecto.
- Ubicación física de la actividad: aunque no lo parezca, es un aspecto importante y uno de los principales factores de la velocidad de crecimiento, ya que el 90% del personal viene del Alto Goierri. Se trata de personal con amplia experiencia que se incorpora a un proyecto cooperativo, poco habitual en el entorno de las caldererías.
- Selección e implantación de inversiones: en este aspecto se ha seleccionado lo mejor del mercado y ha dado sus frutos.
- El hecho de contar con un cliente desde el inicio, ULMA Packaging: un proyecto de estas características es imposible que salga adelante sin tener un cliente que sea capaz de asegurar el crecimiento previsto, por lo menos en los dos primeros años.



FERNANDO GOROSTIDI  
Director PRECINOX



## Valle de Olatz

### En el camino de la costa



El valle de Olatz es una singularidad geológica: cerrado y sin arroyos, rodea sus caseríos de alturas y lapiaces. Lo recorre un clásico camino que por el mítico collado de Arnoate viaja hacia Bizkaia para llevar a los caminantes a Santiago hacia la colegiata de Ziortza. Olatz guarda, a un paso de la costa de Mutriku y acariciado por el aire templado del mar, un microclima que le permite como a Bakio en Bizkaia el cultivo de limoneros y otras especies exóticas. Cuando se llega desde Mutriku se accede a un valle cerrado salpicado de caseríos, que cuidan reses bravas. Ése es su sello y también sus profundas dolinas por las que escapan todas sus aguas. Podemos llegar en coche a Olatz y caminar desde allí, pero también se puede llegar a pie desde el alto de Calvario y acceder por la ermita del mismo nombre. Frente a la ruta que desciende de la ermita debemos entonces proseguir

al otro lado la carretera que asciende entre caseríos y zigzagueando hasta el collado junto a Ibiri auzoa. Al otro lado baja hasta la ruta que viene de Mutriku a Olatz y llega enseguida al interior del valle. En Olatz, los que antaño fueron hasta 33 caseríos, se han quedado en una docena, instalados en las laderas y anclados en muchos casos a la misma roca. La base del valle está presidida por la ermita de San Ignacio, situada en un vértice bajo el que se sumerge la propia tierra. Bajo la ermita, en un barranco inaccesible, está la dolina de Kobalde, que da paso a una sucesión de galerías misteriosas por las que se sumergen y escapan todas las aguas del valle. Desde la ermita podremos seguir la ruta que trepa siguiendo el Camino de Santiago hacia el bello collado de Kostola y la venta de Arnoate. La ruta se bifurca enseguida y la señalización del camino de Santiago nos ayuda a

seguir la dirección adecuada. Trepa a través de un bosque cerrado de altos pinos trazando cerrados zig-zags para alcanzar así por fin el collado de Kostola sobre el caserío de este nombre. Es un balcón excepcional que mira a un lado sobre la costa, al otro sobre los montes de la muga con Bizkaia, desde el cordal de Oiz a las modestas cimas de la comarca de Lea-Artibai. Del collado, un giro cerrado a la izquierda nos lleva ascendiendo por pista entre pinares hacia la falda de Basarte, que conduce hasta el mítico collado de Arnoate. Allí un portentoso edificio, marcado ante su dintel por un mugarri que señala con fecha de 1889 el punto donde confluyen Elgoibar, Markina y Mutriku, nos recuerda el antiguo paso importante que por este lugar conectaba la costa con el interior de Bizkaia. En Arnoate cuentan que vivieron varias generaciones de curanderos a los que acu-

dían gentes de otros valles. Desde su dintel se estira una larga mirada hacia el macizo de Izarraitz, prolongando sus cordales hacia la costa. Para retornar a Kostola y Olatz puede girarse a la izquierda, tomando el camino que avanza al lado del pequeño lavadero y fuente de Arnoate para llegar al enclave de Ameikurutz, donde se sitúa la histórica estela. Entre pinos retornaremos después hasta Kostola para desandar el camino emprendido con anterioridad.

#### ● GUÍA DE VIAJE

- **Acceso:** Mutriku. El valle está situado en un recóndito rincón entre esta villa y el macizo del Arno.
- **Tiempo:** 1 h. ida, si se camina desde Santakutz hasta el fondo del valle. Para llegar desde Olatz hasta Arnoate se precisa 1 h. 30 min., ida.
- **Consejo:** desde Olatz hasta el collado de Kostola, el camino está pavimentado en hormigón. Después es una pista forestal de tierra y grava hasta Arnoate.
- **Información:** [www.mutriku.net](http://www.mutriku.net)



#### LA VISITA; Sasiola y Astigarribia

Al pie del puerto del Kalbario, a orillas del río Deba se sitúan dos hitos importantes en el tráfico fluvial: el convento de Sasiola y la iglesia de San Andrés de Astigarribia. En Sasiola se instaló un antiguo vado en el que descargaban las pinazas que porteaban las mercancías aguas arriba hasta la rentería de Altxola. Otro punto de este puerto fluvial que era el río Deba se instaló en Mollatxua, en Astigarribia, donde enlazaba con el camino que se dirigía hacia Bizkaia por el paso de Arnoate. Una calzada partía desde el mismo río bajo los caseríos góticos Jauregi, Etxezabale y Torre de Astigarribia. Ante ellos, la iglesia de San Andrés es una de las más antiguas joyas religiosas de Gipuzkoa. Del primer templo visigótico se conserva una ventana en el ábside trasero; sobre él se edificó otro románico y de él se conserva el Cristo que preside el altar. Las bóvedas del templo están soportadas por una singular tramazón de madera, que se ha vinculado con la carpintería naval.

## ¿Crees que es posible en organizaciones como la nuestra la conciliación de la vida personal y laboral? ¿Qué fórmulas piensas que se podrían plantear?

*Para mejorar esta sección te proponemos que nos envíes los temas o preguntas que te gustaría plantear en este apartado a; [begira@ulma.es](mailto:begira@ulma.es)*



**MARÍA SENDÍN**  
ULMA Carretilas Elevadoras  
**“Se rinde más con empleados motivados”**

Estoy de acuerdo en que sí, quizá haya puestos en nuestra organización en los que, debido a sus características, no puedan aplicarse estas fórmulas de conciliación, pero hay otros muchos en los que sí sería posible. Las fórmulas que propongo no son otras que las que están seguramente en la mente de la mayoría de la gente que se ve en esta situación: flexibilidad horaria en el comienzo o finalización de la jornada o libre distribución de las horas de trabajo a lo largo de la jornada, implantación de horarios especiales durante las vacaciones escolares, medidas que permitan trabajar el tiempo justo para poder tener una productividad más elevada a la vez que dicha reducción repercuta en el disfrute de la vida familiar. Aterrizando en nuestra organización, si hay algo que personalmente me afecta y que no me agrada es el tema de no disponer de horas libres para asistir al médico/especialista a diferencia del resto del mundo, porque ello contribuye a que se tengan que obtener del tiempo que tendríamos que dedicar a nuestro hogar. Por tanto, concienciémonos, pensemos en el mañana y no tanto en el hoy y en obtener beneficios a corto plazo. Una empresa obtiene más y mejor con empleados motivados, felices y realizados, se rinde más, hay menos absentismo. Son muchas ventajas en contraposición a las desventajas que ocasiona.



**MIGUEL ANGEL GURIDI**  
ULMA Agrícola  
**“Posible sí, sencillo no”**

Creo que sí es posible, pero en determinados casos no es sencillo. Dependiendo de la situación particular de cada uno, los objetivos y situaciones personales varían a lo largo de la vida, y depende de la etapa en la cual nos encontremos, dichos objetivos y necesidades no son los mismos. Es evidente que esta sociedad ha sufrido en un corto espacio de tiempo tal evolución, que en muchos aspectos nos afectan directamente en la convivencia diaria. Para hacer frente a esta evolución y a los cambios generados, la sociedad se prepara y organiza. De igual forma nos debemos de organizar tanto en el ámbito personal como en el ámbito laboral para que la influencia de dichos cambios afecte en la menor medida posible a nuestra convivencia, adaptándonos de la mejor manera posible a los cambios originados por dicha evolución. Con la vida laboral, la cual abarca gran espacio de tiempo en nuestras vidas, cubrimos una de las partes más importantes y necesarias para el logro de nuestros objetivos personales, la parte económica. Por ello y dada su importancia en lo que respecta a la vida laboral, opino que en un ámbito general disponemos de opciones (calendarios, horarios, permisos, etc.) las cuales nos permiten poder adaptar en gran medida nuestra jornada laboral a la vida personal. Así mismo en determinados casos o situaciones, estas opciones (calendarios, horarios, permisos, etc.) no pueden ser aplicadas de igual forma, ya que hay puestos de trabajo que por sus características requieren de otras opciones más personalizadas. En estos casos, entiendo que la conciliación quizás resulte más complicada. Otro tema es, y a día de hoy se da mucho el caso, por diversas circunstancias (razones personales, mercado laboral, etc.) nos vemos obligados a desplazarnos a nuestros centros de trabajo ubicados a determinada distancia de nuestra residencia habitual; o lo que es lo mismo, pero viceversa también ocurre, que por diversas circunstancias y mismas razones nos vemos obligados a desplazarnos desde nuestro centro de trabajo, a determinadas distancias, e incluso estancias de varios días, meses, etc. fuera de nuestro propio entorno de convivencia. Es en estos casos, cuando el propio alejamiento o tiempo que permanecemos fuera de nuestro entorno o residencia habitual, el que dificulta el poder desarrollar plenamente dicha conciliación. Entiendo que las personas que viven esta situación lo tienen realmente complicada dicha conciliación. Fórmulas mágicas no existen. Las mismas fórmulas valen para la vida personal y laboral: Planificar nuestras agendas personal y laboral, con la suficiente antelación, establecer prioridades, ser estrictos en el cumplimiento de lo planificado. Realizar un plan de acción, delegar correctamente. Imprescindible.



**GURUTZE MURUA**  
ULMA Construcción  
**“Hay que pensar en las horas de entrada y salida de los colegios”**

Creo que es posible, aunque no es fácil, dependiendo de la tipología del puesto o tareas a desempeñar. Entiendo que supone un esfuerzo para la cooperativa y por lo tanto entiendo que el socio o trabajador ha de ser flexible también en cuanto a las necesidades puntuales que surjan en su puesto de trabajo. En cuanto a las fórmulas a plantear, creo que la que mejor solución aporta es la reducción de jornada junto con la posibilidad de acoplar las horas de entrada y salida a las de los colegios o guarderías. De esta forma te permite llevarlos y recogerlos de la escuela, cumpliendo tus horas de trabajo y sin necesidad de tener que contratar a nadie (claro está, que se necesita siempre a alguien “en el banquillo” para los días en que los niños están enfermos, etc.)



**NICOLÁS GARCÍA**  
ULMA Forja

**“Hay que confiar en las personas”**

Si es posible la conciliación. La clave está en la flexibilidad a la hora de adecuar los horarios a las necesidades de los trabajadores para plasmar en la realidad dicha conciliación. Esto se debe basar en una confianza en las personas, aspecto que sí se da en ULMA Forja. Aspectos que se podrían llevar a cabo para mejorar la conciliación pasan, en mi caso concreto, por aumentar las plazas de guardería en Antzuola, donde el cupo es muy reducido, teniendo que llevar a la cría a Bergara. Veo aspectos a mejorar más por parte de las instituciones públicas, que por parte de ULMA.



**HIBAI ZABALA**  
ULMA Handling Systems

**“El cliente pide servicio 365 días al año”**

En empresas de servicios como la nuestra, cada vez son más los clientes que solicitan una atención de servicio los 365 días al año y esta tendencia nos lleva a reorganizar nuestra planificación personal y horaria. En este escenario, es imposible que la vida personal no se vea afectada por la vida laboral, pero debemos buscar fórmulas para compensar de alguna forma estas diferencias. En mi opinión, los que trabajamos en servicios debemos ser recompensados con un especie de “premio”, además del económico, para saciar las irregularidades que afectan a nuestra vida personal. No sé cual puede ser la fórmula más idónea: una semana de descanso, horario reducido...



**AMAIA RAMOS**  
ULMA Hormigón Polímero

**“Habría que evitar cambios de puesto por reducción de jornada”**

Es posible, teniendo claro que debes renunciar a muchas cosas tanto personal como profesionalmente, y que necesitas ayuda o apoyo para los problemas que surgen en el día a día, porque de otra forma no tendrías opción de conciliar la vida personal y laboral. La situación podría mejorar simplemente evitando cambios de puestos por solicitud de reducciones de jornada. Algo mucho más complicado sería buscar una fórmula común para compatibilizar el horario laboral con el horario de las ikastolas. En este sentido, Iberdrola ha sentado un precedente que debería provocar una reflexión en una organización como la nuestra. Una buena idea sería que desde el Grupo se nos ofreciera un servicio de apoyo para que en vacaciones -principalmente en agosto, ya que las guarderías cierran-, se nos facilite de alguna manera compaginar ambas funciones, trabajo y cuidado de los niños. Lo ideal sería extenderlo también a Julio y Septiembre, fechas en las que no hay escuela y conciliar la vida familiar y laboral es más complicado.



**ROCIO LERIDA**  
ULMA Packaging

**“El horario de trabajo influye en salud, bienestar y motivación”**

Realmente resulta complicado compaginar ambas tareas. Vida familiar y trabajo son cuestiones que ocupan un lugar destacado en nuestras vidas, y a las que tenemos que dedicar nuestro esfuerzo diario. Somos muchas madres trabajadoras las que en algún momento hemos sentido la falta de tiempo para el cuidado de la familia. Es por ello que la creación de puestos de jornada intensiva, puestos de media jornada y flexibilización de horarios, son aspectos fundamentales para conseguir el equilibrio. El horario de trabajo influye de forma significativa en nuestra salud, bienestar y motivación. En las delegaciones nos encontramos con pocas opciones de cambio, en el sentido de que los puestos de trabajo y los horarios son limitados. En mi caso concreto, la creación de un segundo puesto de administración (de otra forma no sé si hubiese sido posible), fue la oportunidad para acogerme a una reducción de jornada, tras el nacimiento de mi segundo hijo, lo que me permite a día de hoy continuar en el trabajo, y participar activamente en la educación de mis hijos.

## Nuevo equipamiento ciclista ULMA



El Grupo ULMA ha lanzado un nuevo diseño de camisetas ciclistas para todos aquellos socios y trabajadores que lo deseen y ha llegado a un acuerdo con Lizarralde Kirolak para la comercialización de dichas prendas.

Para cualquier consulta relativa a la indumentaria dirigirse a *Lizarralde Kirolak* en *C/ Olakua de Oñati* (tel; 943 782986 ó en el 943 799147 de Arrasate).

### Acuerdos de colaboración

El Grupo ULMA, dentro de su estrategia de sponsorización, mantiene acuerdos de colaboración con el Museo Guggenheim Bilbao, con Arrikruz-Oñatiko kobak y con la fundación Kirolgi. Dichos acuerdos permiten a ULMA contar con diferentes ventajas promocionales. En el caso del Guggenheim y las Cuevas de Arrikruz se cuenta con tarjetas de acceso para grupos de 6 y 5 personas respectivamente. En el caso de Kirolgi los pases de acceso son para prácticamente todos los deportes de la provincia de Gipuzkoa. En todos los casos, y siempre que estén disponibles, nuestros socios y trabajadores podrán solicitarlas en los Departamentos Centrales del Grupo ULMA.

**JUBILACIONES:** Jubilaciones en el Grupo ULMA desde el 1 de septiembre al 31 de diciembre.



Luis M. Lasagabaster



Alberto Biain



Jesús Ugarte



José Andrés Leturia



Santos Zubia



Francisco Txintxurreta

Jesús Erostarbe

*¡Gracias a todos  
y a disfrutar! Felicidades*

**ANÍMATE Y ENVÍANOS  
TUS IDEAS;  
[begira@ulma.es](mailto:begira@ulma.es)**

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.es](mailto:begira@ulma.es)

## Suplemento Valores Cooperativos

En este número 16 de la revista Begira insertamos el segundo de los suplementos que dedicamos a nuestros Valores. En esta ocasión hablamos de la **Participación** y contamos con colaboraciones de varios de nuestros socios y trabajadores.



## NACE PORTALDE

¡¡Ayúdanos a Mejorar la Intranet!!  
Y PARTICIPA EN EL SORTEO DE UN MP3 Y 3 USB'S

Queremos conocer qué te gustaría encontrar en la intranet del Grupo ULMA.

¡!Envíanos tus ideas! [portalde@ulma.com](mailto:portalde@ulma.com)

Todas las sugerencias recibidas a lo largo del mes de diciembre entrarán en el Sorteo.



## ¡ Ganadores concurso de fotografía !



Estos son los 3 afortunados en el sorteo del concurso de fotografía **Ciudades y Pueblos**:



Edurne Vikuña  
ULMA Packaging  
(noche en agroturismo)



Manuel Sánchez  
ULMA Carretillas Elevadoras  
(sesión de SPA)



Javier Osa  
ULMA Construcción  
(tienda de campaña)

¡¡ Gracias por vuestra participación !!