

Begira



ULMA

Marzo 2003

Nº2



**El Grupo ULMA
alrededor del mundo**



**Alberto Iñurrategi:
8000 metros de ilusión**

**Obra Civil:
un negocio
en crecimiento**



destacamos en...

sumario

6



12



3 Hablemos de...

Crecer en Época de Crisis.

4 Noticias y Actualidad:

Entrega de la O de Plata a los trabajadores de ULMA Packaging.

ULMA Handling Systems capta nuevos Proyectos de Logística Integral.

Voluntarios de ULMA en Galicia.

ULMA Carretillas Elevadoras lanza su Negocio de Recambios.

10 La Charla:

Alberto Iñurrategi.

12 El Grupo ULMA en el mundo:

Nuestras filiales en USA.

14 Reportaje:

Hasta el barro en la Obra Civil.

16 Hobekuntza; Participar para Mejorar

18 La otra mirada:

Julio Saiz.

20 Noticias Saludables

¡Llegó la Gripe!

21 40 Años Juntos

22 ¿Qué piensas?

24 Agenda y Sugerencias

18



21

BEGIRA

EQUIPO DE COLABORADORES:
Nora Altube, Roberto Mendi, Paloma del Valle, Nerea Zalzo,
Peio Bengoetxea, Rafa Rodríguez, J.M. Aguriondo

Marzo de 2003
Edición: Grupo ULMA
Diseño: AZK Taldea
Imprenta: ELKAR S. Coop.

Grupo ULMA S. Coop.
Ps. Otadui, 3 - Apdo. 13. 20560 OÑATI
Tel.: 943 034900 Fax: 943 780917
e-mail: begira@ulma.es



Crecer en Época de Crisis

El ya finalizado año 2002 ha sido un ejercicio de desaceleración e inestabilidad económica generalizada que, en el conjunto de la economía española, no presentará un incremento del PIB superior al 2 %, y éste será el doble que el de la UE. El sector de bienes de equipo ha retrocedido un 3,8 %, mientras que el de la construcción, con un incremento en torno al 4,4 %, sigue traccionando de la economía española. Las exportaciones españolas han caído un 4 %, en sintonía con la recesión del comercio internacional.

Con todo, y a pesar de esta situación, debe satisfacernos poder presentar unos resultados razonablemente positivos para el conjunto del Grupo ULMA. El crecimiento anual de las Ventas en el Grupo ULMA, de un 11,8%, en torno a los 350 millones de euros, es una clara muestra de la buena marcha del Grupo, cuya estrategia de diversificación y apuesta por la Calidad Total sigue siendo uno de sus principales activos.

A pesar de la coyuntura desfavorable a lo largo de 2002, las ventas del Grupo ULMA se incrementaron un 11,8 % y la plantilla total creció en 162 personas. Los resultados fueron de 17,8 millones de euros

Txomin García

Director General
Grupo ULMA



El empleo en el Grupo ULMA ha tenido una trayectoria ascendente aunque con un ritmo más pausado que en el ejercicio precedente. Durante el ejercicio 2002 se han incorporado al Grupo 162 personas, con lo que la plantilla total (incluidas las filiales) se ha situado en los 2.578 puestos de trabajo, de los cuales 426 (16,5 % del total) están en el extranjero.

En el apartado social se ha continuado gestionando la promoción del empleo cooperativo, con la incorporación de 168 nuevos socios, situando en un 73,5 % el número de socios sobre el empleo total en las cooperativas.

Los resultados netos previstos después de intereses al capital (2,1 % s/ventas) se situarán en torno a los 17,8 millones de Euros.

El ejercicio 2003, se presenta en términos globales similar al ejercicio 2002, caracterizándose por un entorno económico que no presenta síntomas de reactivación, y agravado por la incertidumbre que genera una más que probable confrontación bélica en Irak.

Las previsiones para el año 2003, en el conjunto del Grupo, presentan un objetivo de Ventas de 355 millones de Euros, con un importante incremento de la Ventas Internacionales que se espera se sitúen en torno a los 122 millones de euros (34 % s/total) y un mantenimiento de la rentabilidad. En cuanto al empleo, se continuará con la incorporación de socios establecién-

dose el objetivo de alcanzar a finales del 2003 el 80 % de socios sobre el empleo total de las cooperativas.

El ejercicio 2003 va a suponer un año de importantes avances en el desarrollo del Sistema de Gestión de Calidad Total en todos los Negocios del Grupo ULMA, una vez que se va consolidando el modelo EFQM como referente de Gestión.

Más allá de las situaciones coyunturales desfavorables que, por otro lado, la globalización tiende a homogeneizar entre los competidores, nuestro empeño debe seguir centrado en lo que realmente está en nuestras manos: la mejora de la satisfacción de nuestros clientes y la eficacia interna.

En último extremo estos factores serán los que determinen, a modo de selección natural, quiénes permanecen en los negocios y salen de la crisis reforzados y con un mejor posicionamiento, y quiénes pierden posiciones competitivas o, simplemente, desaparecen. En épocas de crisis generalizadas, como la de ahora, el referente de éxito ya no son los logros de otros años, sino la posición competitiva relativa respecto a nuestros competidores. Y eso ya depende de nosotros mismos y de nuestro buen hacer. Mantengamos encendido el Faro del éxito: **satisfacción de clientes y mejora de eficacia en nuestros procesos internos...** Con la colaboración y participación de todos, alcanzaremos los importantes retos establecidos y saldremos reforzados.



Entrega de la **Q de Plata** a los trabajadores de **ULMA Packaging**

■ El pasado día 19 de Febrero, con la presencia en las instalaciones de ULMA del Consejero de Industria del Gobierno Vasco, Josu Jon Imaz, y del Presidente de Euskalit, Jesús Murga, se entregó a los trabajadores de ULMA Packaging las insignias de reconocimiento al logro de la Q de Plata a la Excelencia Empresarial alcanzado el pasado año 2002. El reconocimiento, como sabéis, tiene como objetivo distinguir a aquellas organizaciones que utilizan el modelo

EFQM como marco de referencia para la mejora de su Gestión y que se han comprometido a avanzar hacia la Calidad Total.

Indicar que ULMA Packaging alcanzó en el 2002 un volumen de negocio cercano a los 64 millones de euros con una plantilla cercana a los 500 profesionales donde el 65% de su producción está dirigida a los mercados internacionales a través de una red de filiales propias y distribuidores extendida por todo el mundo.



En la imagen, la piscifactoría del grupo Tinamenor en Cantabria.

ULMA Agrícola realiza la instalación de una piscifactoría para el grupo Tinamenor en Cantabria

TINAMENOR, uno de los Grupos Empresariales más representativos de España en Acuicultura, producirá en su recién inaugurada Piscifactoría en Pesués (Cantabria) alevines de dorada, rodaballo y lubina.

La instalación realizada por ULMA Agrícola consta de dos naves Multicapilla, de 6,4 x 45 m. de longitud y 5,5 m. de altura bajo canal con cubrición de placa rígida en techo, para almacenar los depósitos de placton y 6 naves de 9 x 42,5 m., recubiertas de plástico y pantalla térmica, en la que se ubican los tanques de agua para producción de alevines, siendo la superficie total de la instalación de 2.295 m².

Nuevo Director Financiero para el Grupo ULMA

Jokin Ugarte ha sido nombrado recientemente nuevo Director Financiero del Grupo ULMA, en sustitución de José Ramón Anduaga, que pasa a la Dirección Financiera de ULMA Construcción. Jokin procede de la Cooperativa EIKA, perteneciente a la División de Componentes de MCC.



Nombre y Apellidos:

Jokin Ugarte Azpiri.

Edad:

42 años.

Lugar de Nacimiento:

Bergara (Gipuzkoa).

Estado Civil:

Casado.

Formación Académica:

Licenciado en Empresariales.

Aficiones:

La montaña, la lectura y el cine.



La empresa finlandesa **Schauman Wood** visita **ULMA Construcción**

■ La empresa finlandesa Schauman Wood, proveedora de tablero fenólico para encofrados modulares, visitó a finales del pasado año el Negocio de Construcción del Grupo ULMA. La representación estaba encabezada por el Vicepresidente y Director de Producción de su fábrica de Lahti, Mikkola Olavi. El grupo lo formaban, además, delegados de Dirección de varias de sus fábricas, así como Jefes de Desarrollo, Supervisores de Calidad y delegados de trabajadores y Enlaces Sindicales, acompañados por Olli Ahopelto y Lola Unzueta, que forman parte de Schauman Ibérica en España.

Schauman Wood tiene 13 fábricas de tablero contrachapado con una capacidad de producción de 910.00 m³, lo que supone unos 23.000 camiones de producción anual. El consumo realizado por ULMA en el 2001 fue de 5.190 m³, lo que supone casi el doble del consumo del año anterior.

El motivo de esta visita radicaba en el interés que tenía la empresa en conocer el movimiento cooperativo y devolver la visita que ULMA realizó en el mes de febrero del pasado año a sus fábricas, dentro del intercambio de experiencias y negociaciones que se efectúan en la relación entre ambas empresas.



ULMA Packaging celebra la Convención Comercial con su Red de Ventas en España.

Los pasados días 4 y 5 de febrero se celebró la Convención Comercial que todos los años reúne a la red comercial de ULMA Packaging en Oñati. Las reuniones, que hacen repaso del ejercicio 2002, ofrecen también un primer avance de las perspectivas generales para el año en curso 2003. En la imagen, un grupo de participantes en la Convención Comercial.

ULMA Handling Systems capta **nuevos proyectos** de Logística Integral

■ ULMA Handling Systems instalará, a lo largo del presente año, nuevos almacenes automáticos para empresas de la importancia de Imaginarium, Rendelsur y Altadis, entre otras.

En el caso de la red de tiendas de juguetes para niños Imaginarium, ULMA realizará la instalación en la nueva plataforma logística que la empresa ha puesto en marcha en Zaragoza y donde tiene el almacén central de juguetes. El almacén será de estanterías convencional y ULMA suministrará dos sistemas idénticos con carro transferidor automático.

En el caso de Rendelsur, empresa distribuidora de Coca-Cola, la instalación, consistente en un sistema de preparación de cargas para camiones, se realizará en la planta que la compañía tiene en Sevilla. Se suministrará en dos fases, estando prevista la primera para el mes de mayo y la segunda para el mes de octubre. Indicar que Rendelsur trabaja también con marcas tan conocidas como Aquarius, Nestea, Fruitopia, Ginger Ale, etc. Como novedad, distribuirá también el nuevo producto que Coca-Cola ha lanzado al mercado llamado Nordic Mist.

La instalación que ULMA Handling Systems pondrá en marcha para la empresa tabacalera ALTADIS se realizará en Agoncillo (La Rioja) y contará con 17 pasillos atendidos por 4 transelevadores, con capacidad para más de 3.000 paletas de hasta 2,5 metros de altura. ALTADIS distribuye cajetillas de tabaco de marcas tan conocidas como Ducados, Nobel, Fortuna, Habanos, etc.

Voluntarios de ULMA en Galicia

Trabajadores del Grupo ULMA colaboraron en la limpieza del chapapote en la Costa da Morte



■ Dentro del viaje organizado a Galicia por Mondragon Unibertsitatea para limpiar de chapapote las contaminadas costas gallegas, varios de nuestros trabajadores formaron parte de una expedición de más de 200 personas que, financiada por el Grupo ULMA y otras cooperativas de la comarca, salió hacia Lira, en la Costa da Morte.

Junto a los estudiantes, viajaron trabajadores de algunas cooperativas de la zona. Cinco trabajadores de ULMA (Iban Mugarza, Iker López, Javier Osa,

Saioa Blain y Manu González), colaboraron en la limpieza.

Después de un viaje de casi 12 horas la expedición llegó al polideportivo de Lira, donde compartieron noche y colchonetas con otros voluntarios. Nuestros compañeros relataron la complejidad de algunas tareas, como el simple hecho de vestirse el "traje de faena". *"Vestirnos con la ropa de seguridad nos llevó su tiempo. Encima de la ropa de cada uno, había que ponerse un pantalón y una chaqueta de plástico amarillo, y,*

además, un buzo de poliuretano encima. Había que ponerse botas y guantes y cerrar herméticamente con cello todas las esquinas en contacto con el buzo. La operación terminaba con el ajuste de las gafas de seguridad y la mascarilla".

El trabajo se realizó el día 21 en la Praia das Javotas. De allí se trasladaron a una playa pedregosa (coido) llamada En Por Alto y, de allí, a Ximprón, donde trabajaron el día 22. La expedición volvió el día 23, tras dos jornadas durísimas.

"La información la obtienen de Portugal"



Iban Mugarza
ULMA Packaging

"Mi impresión del viaje es bastante positiva, por el hecho de conocer la situación directamente y no a través de los medios de comunicación que, como todos sabemos, están dando una visión muy confusa, y esa confusión se refleja también en la organización de los trabajos de limpieza. El primer día que estuvimos allí les había llegado un montón de material pero, como ni siquiera sabían que llegaba tanta gente, les pilló desprevenidos. Eso se notó por la mañana, ya que costó mucho tiempo movilizar a tanta gente, por lo que empezamos la limpieza de la playa nosotros solos, sin coordinación de nadie. Faltaba material para agilizar la recogida, carros, cestas y palas o algún medio mecánico de mayor envergadura, pero no noté falta de ropa de protección. El domingo la cosa mejoró bastante y, desde el primer momento, hubo gente preocupándose por nosotros, dándonos agua y fue mucho más provechoso. La gente del lugar con la que hablamos se quejaba de censura y desinformación por parte de la Xunta. Nos comentaron que la información que tienen la obtienen de Portugal."

"Quería ver el desastre de cerca"



Javier Osa
ULMA Construcción

"Me quedé impresionado con las imágenes que veía en la televisión y cuando tuve la oportunidad de verlo de cerca, sin pensarlo dos veces me apunté para ir allí. Estuvimos trabajando durante dos días y, aunque el primer día recibí una pobre impresión de la organización, para el segundo día mejoró mucho y creo que nos quedamos a gusto con el trabajo que realizamos. Por otro lado, debido al mal tiempo no pudimos ir a otros pueblos, y como tuvimos pocas oportunidades de hablar con la gente de allí y, además no nos dieron mucha información, llegué a casa un poco decepcionado, porque no habíamos aprovechado la oportunidad para conocer la situación real de los pueblos de alrededor".

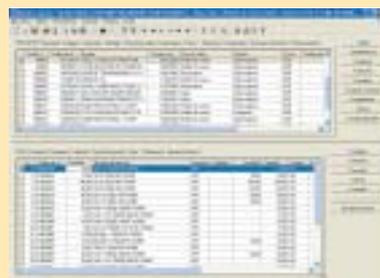
ULMA Carretillas Elevadoras lanza su Negocio de Recambios

■ ULMA Carretillas Elevadoras comenzará en breve la comercialización de Recambios para carretillas elevadoras de marcas como Mitsubishi, Nichiyu, Prat, Toyota, Nissan, Linde, Still, BT, Jungheinrich, etc.

Hasta ahora, la actividad de esta línea se centraba en comercializar Recambios, únicamente de las carretillas elevadoras distribuidas por ULMA; Mitsubishi, Nichiyu y Prat. Sin embargo, tras realizar una reflexión, ULMA Carretillas Elevadoras ha marcado las nuevas directrices estratégicas a futuro de esta Línea de Negocio, pasando a comercializar, además de los



Recambios de las marcas de carretillas mencionadas, los recambios y accesorios de las marcas de las carretillas elevadoras más significativas. Para todo ello, ULMA Carretillas Elevadoras ha creado una nueva empresa denominada SR 2002 S.L., con lo que pretende desarrollar una Línea de Negocio con un gran potencial. Actualmente, se está en fase de lanzamiento del Plan de Comunicación.



ULMA Forja pone en marcha un nuevo Sistema de Gestión Integrado de la Información (ERP)

ULMA Forja lanzará, a lo largo del mes de marzo, un nuevo Sistema de Gestión de la Información que abarcará los Módulos de Finanzas, Producción, Planificación, Calidad, Red Comercial, Gestión de Almacén, Presupuestos, Pedidos - Albaran-Factura, Expediciones, etc...

El Proyecto surge de la necesidad de adaptación que tiene ULMA Forja a las nuevas tendencias en Tecnologías de la Información, debido al giro que han dado, en los últimos años, los sistemas de comunicación entre las empresas: Internet, correo electrónico, etc.

El sistema, que nutre de información a las páginas web de Servicio al Cliente, www.ulmaforging.com, y está integrado con las herramientas de Microsoft y la Base de Datos SQL Server 2000, se pondrá en marcha en una primera fase en Oñati y próximamente se implantará también en la Filial de ULMA Forja Venezuela.

Este Proyecto, considerado estratégico por ULMA Forja, tiene la finalidad de mejorar tanto el Servicio al Cliente como el aprovechamiento de los recursos internos, a través de un mejor control de las labores productivas y de gestión para la toma de decisiones. El ERP a instalar es Navision Axapta y la empresa que colabora es Watermark (antes Vanenburg).



El liderazgo de ULMA Handling Systems. Con 49 del total de 117 almacenes operativos de cargas ligeras, ULMA se aproxima al 50% del parque en España, en un año, el 2002, en que se ha hecho con cerca del 60% de la demanda. Algunos de los proyectos han destacado por la altura de trabajo de las máquinas. Es el caso del almacén de ferretería de Vinco en Bilbao, con 17,6 m. de altura o el proyecto para JMA de Mondragón, en el que el transelevador opera hasta los 18 m. En el 2002, ULMA alcanzó el primer puesto del ranking del sector, con 89 proyectos y 199 máquinas, por delante de Siemens Dematic, con 83 almacenes y 200 transelevadores. En el 2003 se espera que ULMA lidere también el sector, con un mínimo de 12 almacenes automáticos de paletas, 24 transelevadores y cinco de cargas ligeras, con cinco máquinas (Fuente: Revista *Manutención y Almacenaje*).



MCC, entre las 10 mejores compañías europeas para trabajar, según la revista Fortune

■ Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) ha sido seleccionada como una de las diez mejores empresas de Europa para trabajar, según la prestigiosa revista norteamericana Fortune. Además de MCC, la lista incluye a empresas tan conocidas como la fabricante de automóviles Ferrari, la filial en Irlanda de la firma de microprocesadores Intel, la primera cementera mundial Lafarge, la mayor compañía de alimentación mundial Nestlé, la británica de bebi-

das Bacardi Martini, la farmacéutica alemana Schering, la fabricante de bombas de agua danesa Grundfos, la cadena italiana de supermercados Unes y la distribuidora sueca de ropa de moda popular H&M

El carácter democrático de su organización, la solidaridad, o el mayor igualitarismo son algunos de los aspectos positivos recogidos por la revista. En la imagen, la vista de ULMA Packaging que sirvió para ilustrar el artículo.

SABÍAS QUE...

- ULMA Hormigón Polímero ha suministrado material prefabricado para canalización en el Circuito de Velocidad de Jerez. Han sido cerca de 1.700 metros lineales de dos tipos de canal diferentes con rejilla de fundición colocados en los Boxes y en el Paddock del Circuito.
- Tras la campaña de Aportaciones Voluntarias realizada en diciembre de 2002, a fecha de enero de 2003 en el Grupo ULMA éstas alcanzan el número de 349, por un montante de 5 millones de euros.



Celebración en ULMA Forja. Los trabajadores de Forja celebraron, el pasado mes de diciembre, el 40 aniversario de la constitución de la cooperativa. La jornada se inició con una visita a la Ferrería de Mirandaola, tras la cual se desplazaron al retaurante Etxe-Aundi en Oñati. A los postres, el Presidente del Grupo, José Luis Madinagoitia, y el Gerente de Forja, Fernando Recalde, obsequiaron a los socios fundadores con un detalle conmemorativo.

Positivo ejercicio para MCC, a pesar de la desaceleración de la actividad en el año 2002

Los datos de avance de cierre del ejercicio 2002 en Mondragón Corporación Cooperativa han situado a MCC ante un ejercicio difícil e intenso, pero cubierto con incrementos de ventas en los Grupos Industrial y de Distribución de la corporación. Las ventas del Grupo Industrial de MCC han alcanzado los 3.428 millones de euros, incrementándose en un 6,7% sobre 2001, con un avance más dinámico del 10,3% en el área internacional. El avance de los Resultados del ejercicio 2002 para el Grupo Industrial se sitúa en 125,6

Millones de euros, nivel muy similar al registrado en el ejercicio anterior, si bien hay que tener en cuenta las incorporaciones a MCC de la cooperativa AMPO y de nuestro Grupo ULMA.



Las ventas consolidadas febrero-diciembre en el Grupo de Distribución han ascendido a 4.725 millones de euros, con un incremento del 11,8% sobre la misma fecha de 2001. Los puestos de trabajo a fin de año se

situaban en 32.848, con un aumento de 2.411 en un año. Los Resultados hasta diciembre se situaban algo por encima de lo previsto y de los conseguidos en la misma fecha de 2001.

El Grupo Financiero ha tenido un entorno bastante complicado, con fuertes caídas de los mercados bursátiles y descensos de los tipos de interés, que han afectado al margen de intermediación del negocio. Los Excedentes Netos globales han quedado situados en 64,5 millones de euros, con desviaciones a la baja en Caja Laboral y Lagun Aro.

ULMA Hormigón Polímero organiza un Curso de Formación en Emergencias para sus Equipos de Primera Intervención



ULMA Hormigón Polímero organizó, el pasado mes de enero, un Curso de Formación a EPI's (Equipos de Primera Intervención) en el que, en dos sesiones de media jornada, se formaron en el conocimiento de las zonas de responsabilidad y riesgo existentes en la planta, así como en la ubicación de accesos, escaleras, salidas y teléfonos de emergencia, elementos de protección, etc.

Encontrado dentro del Plan General de Emergencias que ha puesto en marcha el Negocio, el objetivo principal del curso fue posibilitar la actuación rápida y eficaz de las posibles emergencias que pudieran darse en la planta,

debidas a factores como el fuego, accidentes, derrames, etc.

Comprometidos firmemente en la necesidad y obligación de salvaguardar la seguridad de todas las personas que trabajan en el Negocio, ULMA Hormigón Polímero ha diseñado un Plan de Emergencias que se implantará en diferentes fases y será comunicado a todas las personas relacionadas con su actividad, con el objeto de que conozcan cómo actuar en situación de emergencia y estén debidamente entrenadas.

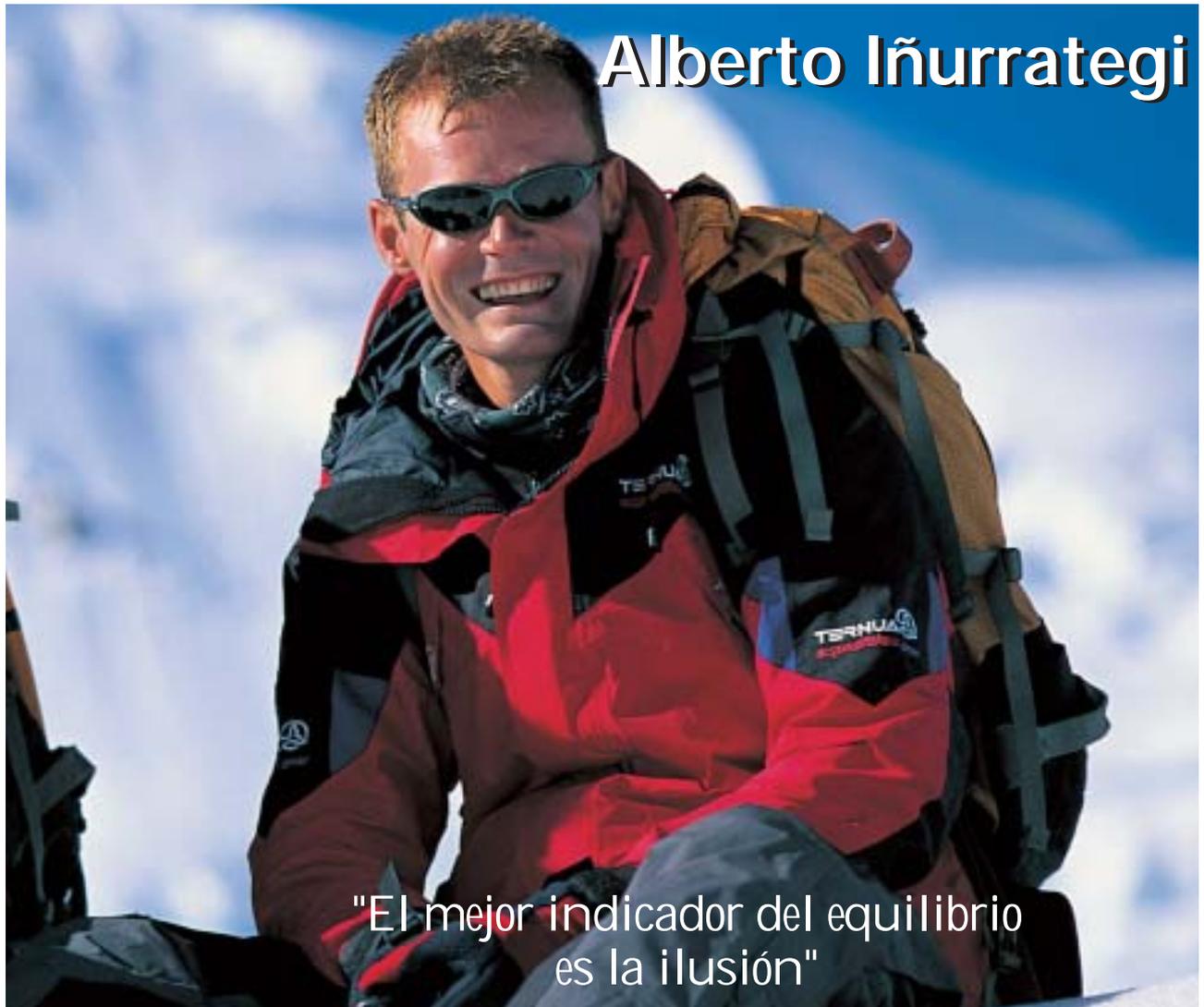
También ULMA Carretillas Elevadoras y ULMA Handling Systems, con la colaboración de una empresa especializada, han elaborado su Plan de Emergencias, y están en proceso de creación de los equipos de evacuación e intervención. Posteriormente, se procederá a la comunicación del Plan a todo su colectivo, para finalizar con un simulacro de evacuación ante una emergencia.



ULMA presente en la FERIA Emballage de París.

ULMA Packaging estuvo presente, a finales del pasado año, en la FERIA Internacional de Emballage en Villepinte (París), donde más de 2.600 expositores de más de 40 países expusieron sus últimas novedades en el campo del packaging.

ULMA también presentó sus últimas novedades en soluciones de envasado en sus 5 líneas de producto: Vertical (ETNA 380 X), Flow Pack (PACIFIC, ATLANTA y PV-350-LSHI), Retráctil (HORNO HRJ), Termosellado & Termoformado (TAURUS, SCORPIUS, TF-MINI y TF-OPTIMA) y Film Extensible (GALAXY). La FERIA fue un éxito para los representantes de ULMA Packaging.



Alberto Iñurrategi

"El mejor indicador del equilibrio es la ilusión"

Cuando uno tiene la oportunidad de escuchar a Alberto Iñurrategi, da la impresión de que sus comentarios los realiza desde la cima más alta. La profundidad de su mensaje y el lenguaje que utiliza parecen estar ligados a una persona serena y de trato sencillo. Con solamente 34 años es el décimo hombre del planeta en alcanzar la cota de los 14 ochomiles del mundo y está considerado como uno de los principales exponentes del alpinismo.

Tus comienzos fueron por esta zona de Oñati. Concretamente haciendo escalada en roca en las paredes de Araotz, ¿por qué en Araotz?, ¿cómo recuerdas aquellos inicios? Fue a mediados de los años 80. Entonces, las zonas de escalada más importantes eran Atxarte, Etxauri, Egino, etc. Se estaban poniendo los cimientos de la escalada deportiva, cuando un grupo de bomberos de Zubillaga empezó con las primeras aperturas en Araotz. Coincidió con nuestro inicio en la escalada. Se

puede decir que crecimos juntos. La progresión era mucho más lenta que la que se tiene cuando uno empieza hoy en día. Éramos pocos los que frecuentábamos Araotz; por esa razón quizás (por miedo al ridículo) y por la cercanía, las visitas eran semanales.

Me comentan los entendidos, Alberto, que has sustituido a tu hermano Félix en las expediciones por Jon Beloki y Jon Lazkano. Parece que éstos cubren muy bien el aspecto técnico, pero supongo

que se echa en falta el vacío humano y la relación tan estrecha que tenías con tu hermano, no sólo como hermano sino también como compañero... La figura de Félix en mi vida es irremplazable. Es una persona con la que lo he hecho todo, en la que lo he confiado todo. Me resulta imposible cubrir su vacío, tanto en lo referido a la montaña como a la vida en general.

Conforme ibas haciendo ochomiles solías comentar que no ibas a

por ellos, que buscabas retos, independientemente de su altura pero, sin embargo, los has perseguido hasta hacerlos todos. Y aún continuas (Cho Oyu, recientemente). ¿Es por cuestiones de sponsorización?, ¿dónde crees que está el equilibrio entre objetivos personales y comerciales?

Lo he dicho otras veces. Las circunstancias me han llevado a ese escenario final, pero no empezamos en el Himalaya con ese objetivo, esto fue muy al final. Se puede considerar que ha sido la confluencia de lo personal con lo comercial. Pero siempre hemos sabido darle la vuelta y hacer las cosas con el mismo espíritu que al principio. El mejor indicador del equilibrio es la ilusión.

¿Compartes la opinión de quienes sostienen que el montañismo ha entrado en una dinámica de record Guinness y de pura competición? Y, una vez que se acepta ese espíritu de casi concurso, ¿por qué crees que se paran todos en los 14 ochomiles oficiales o principales que enumeró Messner, y no se completan todos los demás ochomiles, incluyendo los secundarios, tales como el Lhotse Shar, el Yalung Kang, Annapurna Central, Shisha Pangma Central, etc.? Por no saber, no sé ni por qué ascender los 14 ochomiles se ha convertido en objetivo comercial. Perteneció a esa suerte de misterios que generamos las personas. Creo que conforme vaya perdiendo interés la conocida lista por el número de realizaciones, alguien la ampliará para que merezca la pena comercialmente.

Hace años se aprendía a escalar como un medio para lograr el gran objetivo de llegar a las cumbres, como un medio para conseguir el fin último, que no era otro que la ascensión de una montaña. Más tarde se pasó a que una parte de esos escaladores hacían paredes o cascadas de hielo por el placer de hacerlas sin importarles hacer o no cumbre. Su

objetivo era la propia dificultad y la adrenalina no la cumbre de la montaña. Ahora llega la escalada deportiva; ¿bajo tu punto de vista se puede considerar que la escalada deportiva tiene algo que ver con el montañismo? Hoy en día la escalada deportiva ha tomado vida propia, hasta el punto de que, muchas veces, el que lo practica no tiene ningún contacto con la montaña. Sin embargo, en otros casos, se tienen estrechos lazos hasta el punto de trasladar la escalada deportiva a grandes paredes como las torres del Trango, Patagonia, Naranjo, etc. Aunque sea una actividad totalmente independiente, siempre será complementaria para el montañismo.

┆
*El 2002 ha sido
muy intenso.
El cuerpo me está
pidiendo descanso*
┆

Recientemente, se ha puesto en marcha la Fundación Félix Iñurrategi. Cuéntanos, ¿cuál es su propósito y finalidad?

Hace casi dos años empezamos a canalizar ayudas dirigidas al pueblo

de Machulu, a raíz de la amistad que Félix, y otros muchos montañeros, hemos ido haciendo en los diferentes viajes. Hoy en día, tenemos dos proyectos en marcha: la construcción de la nueva escuela de montaña, con material, cursos, etc. y una planta de bombeo para complementar el sistema de regadío que, en los últimos años, está siendo deficitario debido a las sequías.

¿Qué proyectos tienes a medio plazo? Los últimos años han sido duros. Especialmente el 2002. Ha sido muy intenso, además de que ha culminado con muy buen resultado. Pero el cuerpo me está pidiendo descansar. No quiero dejarme llevar por las inercias. Hoy es el día en que no tengo planes para los próximos meses. De lo que sí estoy seguro es que va a ser difícil repetir un año como el pasado.

Cuando llegues a los 40/45 años y vaya bajando el tono físico, ¿has pensado qué vas a hacer, a qué te vas a dedicar?. No lo sé. Hoy por hoy no puedo imaginar mi vida sin hacer montaña. El tiempo lo dirá.

Por último, cuál sería el mejor mensaje que podrías dar a todos aquellos jóvenes que están empezando ahora a descubrir la montaña? Prefiero no decir nada. No me gusta dar consejos a nadie.



Nuestras filiales en USA

Hoy en día, nuestras filiales están adquiriendo una gran importancia en el devenir del Grupo ULMA. Son cada vez más y están cada vez mejor posicionadas en sus respectivos mercados. Baste recordar que contamos ya con 20 filiales; que, de los 2.578 puestos de trabajo que tenemos en el Grupo, 426 están en el extranjero, lo que supone un 16,5% de todo nuestro colectivo y que, de los 350 millones de euros de facturación realizados en el 2002, 109 millones de euros pertenecen a los mercados internacionales. Para el presente ejercicio 2003, se esperan alcanzar los 122 millones de euros, lo que

supondría un 34% del total de ventas. Sin embargo, detrás de todas estas cifras y números, hay muchas personas comprometidas con el Grupo ULMA. Un esfuerzo y dedicación, si cabe, más significativo al desarrollar su labor a tantos kilómetros de distancia de nuestro entorno socio-empresarial. Por todo ello, hemos querido abrir en Begira una nueva sección, que tiene por objeto daros a conocer las distintas filiales que tiene ULMA repartidas a lo largo y ancho de todo el mundo. En este primer capítulo os presentamos las filiales en USA de ULMA Construcción y ULMA Packaging.



La empresa ULMA FORMWORKS, filial de ULMA Construcción en Estados Unidos, cuenta con 34 personas trabajando en el mercado americano de la construcción y está ubicada en Hawthorne, en el Estado de New Jersey, un pequeño pueblo en el área metropolitana de New York, a unos 30 kilómetros de Manhattan. La filial cuenta con unas oficinas y almacén que cubren una superficie aproximada de 14.000 m².

Entre sus principales actuaciones de los últimos meses, destacan las obras del Aeropuerto de Philadelphia, New York University, Macy's Foundation, Viaduct in Queens Boulevard, Harlem Center, Northeast Regional Aqueduct, Trump Building, Tiffany & CO, New York City Transit Authority, National Archives, etc., todos ellos proyectos de considerable envergadura.

Actualmente, se están abordando proyectos para la Universidad de Columbia, el Estadio de Béisbol de los Philléis en Philadelphia, el Puente Triboro (New York), Instituto de Tecnología Stevens (New Jersey), entre otros edificios importantes.

En Estados Unidos, las líneas de producto que comercializa ULMA son el Encofrado Vertical MEGAFORM, un sistema diseñado exclusivamente para el mercado americano en medidas imperiales, y el Encofrado Circular BIRA también en medidas imperiales.

ULMA Formworks, Inc.



Jorge I. Calvo
Gerente de
ULMA FORMWORKS, Inc.

"Esperamos convertirnos en una parte clave de ULMA Construcción"

> "No queríamos desaprovechar esta oportunidad para agradecer a todos los trabajadores de ULMA su ayuda en el proceso de ULMA Formworks de alcanzar sus objetivos iniciales. Estamos ahora en nuestro cuarto año operativo en USA, y creemos que hemos conseguido penetrar en segmentos muy importantes del mercado y ser capaces de fidelizar clientes de calidad durante todo este proceso. Esto nos está permitiendo crecer y convertirnos en un futuro próximo en una parte clave de ULMA Construcción. Una vez más, gracias y esperamos vuestro continuo apoyo".

Evolución

VENTAS INTERNACIONALES

Grupo ULMA (millones de Euros)

69,7	1998
65,7	1999
85,3	2000
108,0	2001
109,0	2002
122,0	2003 estimado



ULMA Packaging Systems, Inc.

ULMA Packaging Systems, es la filial de ULMA Packaging en Estados Unidos. Trabajan actualmente 10 personas, y las oficinas, recientemente construidas, están ubicadas en Woodstock, al noroeste de Atlanta, en el estado de Georgia, y cuentan con nave para oficinas y almacén.

ULMA ha establecido distribuidores de ventas y de servicios en Estados Unidos y Canadá. Se trabaja con 30 distribuidores propios e independientes más dos grandes corporaciones; una de ámbito nacional (UNISOURCE) con 19 oficinas activas, y una de ámbito local (ASSOCIATED PACKAGING), situada en el sudeste estadounidense con 8 oficinas activas de ventas y servicios.

Los equipos y servicios de más comercialización son las máquinas SUPER CHIK ya que existe una gran demanda en el campo del Envoltorio Elástico. La línea de TERMOFORMADO está mostrando también un importante crecimiento en los Estados Unidos y en Canadá y se han posicionado muy bien en el mercado las máquinas TF Mini, TF Plus, Optima, TF 2000 y Univers.

En la actualidad, ULMA está trabajando con ConAgra, el mayor procesador de alimentos frescos en Norteamérica, para desarrollar las máquinas en acero inoxidable NEMA4X (IP65) y para adaptar el modelo Pacific a los requisitos especiales de sanidad y limpieza en las fábricas de procesamiento de alimentos de Estados Unidos.

ULMA Packaging está suministrando a importante firmas americanas máquinas para el empaquetado de productos de cuidado personal (peines, cepillos, etc) y máquinas capaces de producir envoltorios rígidos y flexibles con atmósfera modificada para sandwiches.



Bill Chastain - Harvey Fine
Directores de ULMA Packaging Systems, Inc.

“La demanda de Packaging permaneció fuerte pese a la situación del país”

> La demanda de equipos de Packaging en todos los Estados Unidos permaneció fuerte el pasado año, incluso con la actual situación económica que vive el país. Esperamos que las ventas continúen creciendo, mientras ULMA Packaging Systems obtiene acceso a nuevos sectores de mercado e introduce los nuevos equipos en el mercado. Estamos teniendo éxito a la hora de mantener la satisfacción de los clientes existentes, a través de un importante soporte técnico y de stocks, a la vez que desarrollamos nuevos mercados y clientes. Esta sólida base de clientes satisfechos ha derivado en una gran cantidad de operaciones comerciales repetidas con clientes existentes y una reputación para los equipos de alta calidad y apoyo dentro de la industria. Esta reputación y referencias de clientes ya existentes seguirán alimentando el futuro crecimiento de ULMA Packaging Systems.

De TMC a ULMA Construcción

Fue allá por 1987 cuando se puso en marcha Tecnologías Mecánicas para la Construcción (TMC). Una empresa que, ubicada en Sonseca (Toledo), orientaba su actividad al mundo del encofrado aprovechando el conocimiento que los socios fundadores tenían por aquel entonces del sector de la construcción.

Si algo podemos decir con certeza es que muchas cosas han cambiado desde entonces, y muchas más desde que ULMA en 1998 fijó su posicionamiento de penetración en el mercado de la Obra Civil a través de TMC. La primera, y seguramente más importante, es la integración plena de TMC en ULMA Construcción.

El paso de una empresa prácticamente familiar a la situación actual donde priman los aspectos de rentabilidad y competitividad resulta clave para entender la dimensión actual que la Obra Civil tiene hoy en ULMA Construcción.

Basta recordar la anécdota de que *"hace años en la comida de confraternización de todas las navidades los nuevos debían cantar un villancico y eso creaba cierto desasosiego al ser una o dos las personas nuevas incorporadas. Sin embargo, ahora no existe ese problema ya que en los últimos años se forman verdaderos orfeones..."*

Por último, recordar aquí la visión Técnica y de Negocio que Juan López, alma de TMC, desgraciadamente fallecido, tenía de la Empresa. La viga HM y las Vigas de Lanzamiento fueron su creación. Maestro y estandarte de TMC en aquellos primeros años, vaya, por tanto, desde aquí un pequeño reconocimiento a su labor.

Hasta el barro en la Obra Civil...

ULMA Construcción cuenta con un importante y cualificado equipo de personas orientadas a dar la mejor solución a cualquier necesidad que se plantee en la Obra Civil. Hablamos de la ingeniería y soluciones que ULMA gracias, entre otras cosas, a la experiencia de años de trabajo en el sector ha conseguido. La aportación de ULMA a la Obra Civil está soportada en parte con personas que han vivido en los últimos años importantes cambios, desde lo que fue en su día TMC (Tecnologías Mecánicas para la Construcción) hasta la plena integración en ULMA Construcción. En los comienzos de TMC, en el año 1987, con poco más de 20 personas, la empresa se estructuró como una Oficina Técnica en Madrid y la fabricación se realizaba en Sonseca (Toledo), así fue hasta el año 1998. Por aquel entonces, TMC estaba orientada a temas muy específicos de la Obra Civil ya que en su momento se vio una brecha en este mundo que podía ser cubierta con el Encofrado. Se fue creciendo, poco a poco, a través de las propias obras buscando la singularidad del proyecto. Hoy las cosas han cambiado, y

podemos decir que el posicionamiento de ULMA en la obra civil a través de la adquisición de TMC, (el 28 de Diciembre de 1997), es un hecho. También podemos afirmar que ha culminado con éxito el plan de integración de TMC en ULMA Construcción, respetando siempre los deseos de los trabajadores, el mercado ha percibido de forma muy positiva el cambio.

Actualmente, hay personas trabajando para la Obra Civil en cada una de las 4 Direcciones Regionales que ULMA Construcción tiene en España; Madrid, Norte, Barcelona y Sevilla. En Madrid, dedicadas a la obra Civil hay 19 personas entre Técnicos, Delineantes y Personal de Administración para realización de Proyectos y Ofertas. Se ha establecido un orden de 4 Niveles de Proyectos en Obra Civil. El Centro Logístico de Producción para Obra Civil de ULMA está en Sonseca donde hay un total de 55 personas, 17 en la Oficina Técnica que responde a la realización de Proyectos a nivel Nacional e Internacional, y 38 en el departamento de Fabricación y Logística.



Buenas perspectivas para el mercado de la Obra Civil

"Actualmente, el Mercado Nacional se presenta con muy buenas perspectivas para los próximos años si tenemos en cuenta el volumen de inversiones que se van a realizar. Por un lado, las obras del AVE, no sólo de Madrid a Barcelona que están próximas a finalizar, sino el AVE a Portugal y al norte de la península.

El Plan Hidrológico Nacional también está en marcha, así como la red de autovías y carreteras donde todavía falta bastante por hacer.

A nivel Internacional, el Mercado siempre está abierto si no es en un país en otro y siempre con equipos especiales altamente tecnológicos, que actualmente es lo que más se demanda: Vigas de lanzamiento, Carros de Avance y Equipos de Diseño Especial.

Para todo ello, en ULMA contamos con una oferta de Cimbra y Encofrado con un alto índice de material estandar. Equipos de Trepado para la realización de cualquier paramento, desde muros tipo hasta Presas pasando por pilas de puentes de cualquier geometría tipo aportando también, en su mayoría, Encofrado estandar y Encofrados Especiales que van desde falsos túneles hasta lanzadores de dovelas".



Benjamín Navamuel y Juan Carlos Redondo, en la imagen, nos dieron sus impresiones sobre el mercado de la Obra Civil.

Nuevo Centro Logístico de ULMA Construcción para la Obra Civil en Ajofrín (Toledo)

Para finales del presente mes de Febrero se espera que esté operativo el nuevo Almacén de Obra Civil y el Centro Logístico de Grandes Especiales (obras atípicas y de gran envergadura) que ULMA Construcción está poniendo en marcha en Ajofrín (Toledo) a 3 kilómetros de las actuales instalaciones de Sonseca.

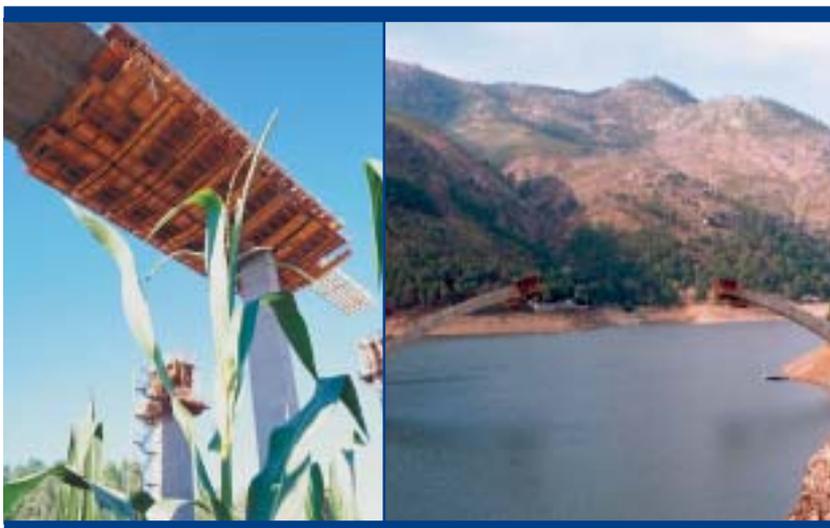
En el pasado mes de Agosto se comenzó con el movimiento de tierra

de los casi 200.000 metros cuadrados de terreno. En la actualidad se pueda contar ya con 50.000 metros de solera de hormigón disponible.

Actualmente, se está estudiando el flujo para definir las necesidades de metros cuadrados para oficina y almacén ya que dichas instalaciones suponen el cierre operativo del Centro Regulador de Manzanares, las instalaciones de Sonseca y el Almacén de Orgaz.

EL TOP-TEN DE ULMA EN LA OBRA CIVIL

- > Pasos superiores en la autopista de peaje Radial 4, tramo Madrid-Ocaña Subtr: N-IV / N-II MADRID. Tramo A E-113.
- > Desvío y soterramiento de la ctra. M-111 en el aeropuerto de Madrid/Barajas.
- > Desdoblamiento N-260 (eje Pirenaico). TR: Montagut-Olot. Gerona.
- > Pasos inferiores curvos en la autovía Lleida-Barcelona. Ctra. N-II Madrid-Barcelona-Francia. Tramo Cervera.
- > Dinteles en la autovía Burgos-León.
- > Pasos superiores en la variante de Bergara.
- > Pilas valduno y barrera en la variante CN-634. Tramo Llera-Grado.
- > Viaducto Río Marlantes. Autovía Cantabria-Meseta CN-611. Tramo Reinosa-Límite provincia Palencia.
- > Trepante circular para ascensor en el teatro auditorio de Roquetas del Mar (Almería).
- > Pilas sobre el río Guadalquivir. Lav Córdoba-Málaga. Tramo Almodóvar del Río. Carretera CP-234.
- > Viaducto autovía Jerez-Los Barrios. Tramo VI.
- > Pasos inferiores en la autovía de la Plata. Tramo Gerena-Camas.
- > Pilas en la A-10 obras de Arte do Sub-Lanço Bucelas / Arruda-bucelas / Carregado. Portugal.
- > Central Hidroeléctrica de Millares II. Valencia.



Hobekuntza;

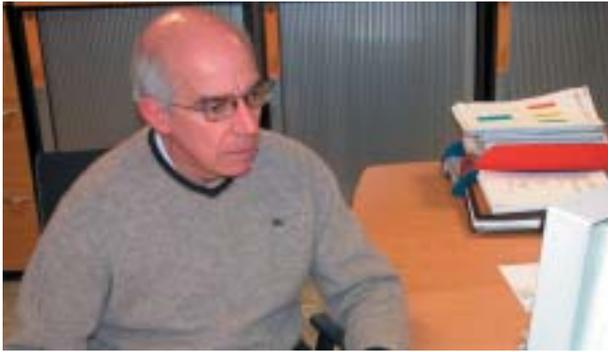
Participar para Mejorar



En los últimos años se está dando en todos los Negocios de ULMA un fuerte impulso en el desarrollo de una Estrategia de Gestión soportada fundamentalmente en Hobekuntza. Hoy en día, el estado de desarrollo de dicha estrategia en los diferentes Negocios no es el mismo, y por ello, nos encontramos ante diversas experiencias, todas ellas muy enriquecedoras, que debidamente orientadas pueden redundar en una mejora global y particular de la gestión en el Grupo ULMA y sus Negocios. En definitiva, estamos inmersos en el desarrollo de una Estrategia de Gestión soportada en los principios de Hobekuntza - Calidad Total, que haga de nuestro Grupo una organización singular y referente en Gestión Empresarial, a través del reconocimiento de su nivel de Excelencia evaluado periódicamente por el modelo europeo EFQM. Para conocer de primera mano algunas de estas experiencias, traemos a las páginas de Begira la opinión de dos personas de los Negocios implicadas directamente en procesos de Mejora provocados por Hobekuntza.

¿Qué es Hobekuntza?

Hobekuntza es un Modelo de Gestión que pretende fomentar y facilitar la participación creativa de todo el personal, con el objetivo de mantener de forma sostenida una Mejora Continua en la satisfacción de los clientes y del personal del Grupo.



José Mª Igartua
ULMA Forja

"Hobekuntza es ya una necesidad"

"En ULMA Forja se puso en marcha la implantación de Hobekuntza hace varios años, con el objetivo de mejorar nuestra gestión, nuestros procesos y nuestro producto. El reto al que nos enfrentábamos era que la implantación de la mejora continua requiere de un cambio de mentalidad y de forma de actuar. No estábamos acostumbrados a trabajar en equipo, a desarrollar las capacidades de las personas ni a trabajar con hechos y datos.

Tuvimos que eliminar las barreras departamentales, orientar la organización a la satisfacción de las necesidades del cliente, externo e interno, y potenciar la participación e integración de las personas en el proyecto de las empresas. Para la implantación de Hobekuntza se definieron los lantegis o minifábricas de forja y mecanizado que reestructuraban todo el área industrial. A día de hoy, funcionan 3 equipos que realizan reuniones diarias para analizar las incidencias, reuniones semanales para programar las acciones de mejora y analizar el programa de fabricación y la reunión Kaizen, mensual, en las que participan los operarios, los mandos y los técnicos.

Con la implantación de las 5S en las oficinas, por ejemplo, se ha liberado espacio al eliminar el material y la documentación innecesaria, se ha reducido el tiempo de búsqueda de la documentación, ya que todo está identificado y ubicado en su zona, se ha eliminado la rotura de stock de materiales, etc. En la planta productiva se han delimitado las áreas, identificado y ubicado las herramientas, utillajes, etc. con lo cual se han mejorado los tiempos de cambio.

Aunque, como aspecto negativo, podríamos destacar los plazos largos de la consumación de las acciones, la experiencia tanto en el funcionamiento de los equipos autogestionados como la mejora de los puestos de trabajo mediante la implantación de las 5S está siendo muy positiva.

Como conclusión, nosotros entendemos que Hobekuntza es, además de positiva, necesaria en nuestro Negocio, porque al no poder modificar el producto por estar estandarizado y normativizado, y la calidad viene determinada por el mercado, debemos centrarnos en mejorar los costes y los plazos".



Francisco Benito
ULMA Hormigón Polímero

"Se aceptará y será parte de nuestro trabajo diario, como si fuera una tarea más."

"Desde mi punto de vista, es una experiencia positiva y enriquecedora, tanto a nivel personal como profesional. Hobekuntza nos está enseñando a detectar problemas y enfrentarnos a sus soluciones. Por otra parte, al trabajar en grupo hay más ideas y es más fácil encontrar la solución a dichos problemas. Nosotros sabemos mejor que nadie qué problemas tenemos y, por ello, somos los más apropiados para solucionarlos. En mi caso, por ejemplo, en temas relacionados con el esfuerzo físico y las posturas forzadas, se están dando soluciones, poco a poco, pero se están dando. Éste es un proyecto joven que no lleva ni un año y está empezando a crecer. Como toda novedad, al principio cuesta asimilarla y aceptarla, pero yo creo que con el paso del tiempo se aceptará y será parte de nuestro trabajo diario, como si fuera una tarea más. Tenemos diez Hobetaldes que están integrados por unas ocho personas cada uno y creo que los resultados que se obtengan de ellos marcarán el futuro y la línea a seguir.

En cuanto a si la gente lo ha asumido, yo creo que como todo hay gente que sí y gente que no. La participación no es igual por parte de todos y creo que las causas pueden ser varias: hay gente que está en varios Hobetaldes y el esfuerzo y la dedicación son dobles, ya que se hacen en horas fuera de trabajo. Debido a la falta de remuneración de las horas de Hobetalde en su totalidad y a que los resultados normalmente no son apreciables al instante, es necesario cierto tiempo. Hay gente que no lo entiende y no aprecia los resultados.

Creo que, con el paso del tiempo, todas estas causas serán agua pasada y la gente asumirá plenamente Hobekuntza. Nos animaremos y nos daremos cuenta de que es necesario para ir mejorando día a día.

Es el inicio de un Proyecto y, por ello, todavía nos queda mucho por hacer. Creo sinceramente que este Proyecto irá hacia delante, dando resultados, lo cual nos permitirá mejorar nuestro trabajo. Por último, indicar que lo más importante y necesario es la participación sincera por parte de todos".



Julio Saiz

Primer Gerente de ULMA

"Estoy orgulloso de ver cómo está Oñati en cuanto a empleo"



José Luis Madinagoitia y Julio Saiz.

En primer lugar, ¿Qué tal te encuentras Julio? ¿Cómo es un día normal para Julio Saiz? Me encuentro relativamente bien. Una vez mejor y otras, no tanto. La memoria, por ejemplo, ya no funciona como antes. Me levanto temprano y, si hace buen tiempo, por la mañana suelo salir a pasear, después como y echo una pequeña siesta. Por la tarde suelo leer bastante, aunque desde que salí del hospital no me da por leer. Tengo varias lecturas pendientes, pero sólo me da por dormir.

Por cierto, ¿cuándo te jubilaste? El primero de marzo de 1981 pedí 10 meses de excedencia en ULMA, porque mi mujer ya se había quedado del todo ciega y porque estaba

un poco picado de lo que estaba viendo y viviendo en ULMA. En diciembre del mismo año llegó la fecha de mi jubilación.

¿Cuáles fueron los motivos por los que alrededor de 1960 llegaste a Oñati desde Cataluña con José Vidal? Ignacio Egaña nos conocía y nos propuso venir a Oñati. Nos dieron de alta, tanto a mí como a José Vidal, en el por entonces Talleres Ignacio Maiztegi. Cuando llegamos a Oñati se fabricaban guardabarros para motos y había una patente de andamios traída de América por Jesús Lizarralde, que todavía no la había lanzado. A partir de ese momento, empezamos a vender guardabarros y andamios, para ver si sacábamos para poder cobrar cada semana.

“Formamos la Cooperativa con aprendices menores de edad, con el permiso de sus padres”

Los comienzos de ULMA en aquella época y, además, como Gerente de la Cooperativa, supongo que no serían fáciles. Nosotros vinimos a poner en marcha la Cooperativa, porque prácticamente no había nada. Constituimos la Cooperativa el día de los Santos

Inocentes de 1961 con aprendices menores de edad, solicitando el permiso a sus padres, ya que nosotros no alcanzábamos la cifra de 15 socios que marcaba la ley. Como anécdota, Caja Laboral nos dijo que, hasta que no anduviésemos un año solos, no había dinero.

Cuando vine a Oñati, una de las primeras cosas que hice fue ir a ver a D. José M^a, y recuerdo que me dijo: *"Vas a un sitio donde hay mucho dinero pero el trabajo te costará arrancárselo hasta que te tengan confianza"*. Esas palabras las tengo grabadas. Al poco tiempo, ya empezamos a vender con márgenes muy elevados, prácticamente todo lo que podíamos fabricar. La estructura del andamio nos costaba 360 pesetas y los vendíamos a 960 pesetas. Trabajábamos con un beneficio neto del 17%. Los beneficios venían del andamio, porque las máquinas envolveras se fabricaban artesanalmente y, hasta meses después, no comenzaron a salir. Las máquinas, por aquel entonces, eran mecánicas, con levas y palancas y fabricadas con maquinaria vieja.

¿Cómo fue la experiencia que tuvisteis en 1960, el hecho de llegar a un ambiente distinto, con gente diferente y a la que no conocíais? A mí el ambiente de



En la imagen, José Vidal y Julio Sainz en los años 60.

Oñati me gustaba más que el de la capital, la duda la tenía con mi familia, si traerla aquí o no. Recuerdo las cartas que escribía a mi mujer y a mi hija, todavía estando solo en Oñati, en las que les decía que me encantaba la confianza de la gente de aquí: te prestaban dinero, las marmitas de leche estaban en la calle, etc. Eran cosas que me llamaban la atención. Por el contrario, les decía que no me gustaba la falta de puntualidad de la gente.

En los años sesenta Julio, por ejemplo, ¿cómo se ponía en marcha una red de ventas? En primer lugar, para poner en marcha una red comercial había que tener algo para comercializar. Nosotros no podíamos vivir de los guardabarros. Lo que hicimos fue fabricar un montón de andamios, cargarlos en el camión, marcharnos a Logroño y empezar allí a montar fachadas de prueba con los contratistas. Allí se quedaron todos y, al cabo de 15 días, fuimos a cobrarlos. Después comenzamos a nombrar representantes en Andamios por toda España. Recuerdo, entre otros, a Martínez, Azurmendi, Pinilla, De Pedro, etc. En el extranjero fue parecido, pero con distribuidores. Pasaban por las ferias y allí llegábamos a acuerdos. En Portugal con la familia Pereira, Amerel en Grecia, Hans Knopp en Inglaterra, etc. También recuerdo los comienzos en máquinas de panadería en México.

“Trabajábamos con un beneficio neto del 17%

que entonces venía del andamio”

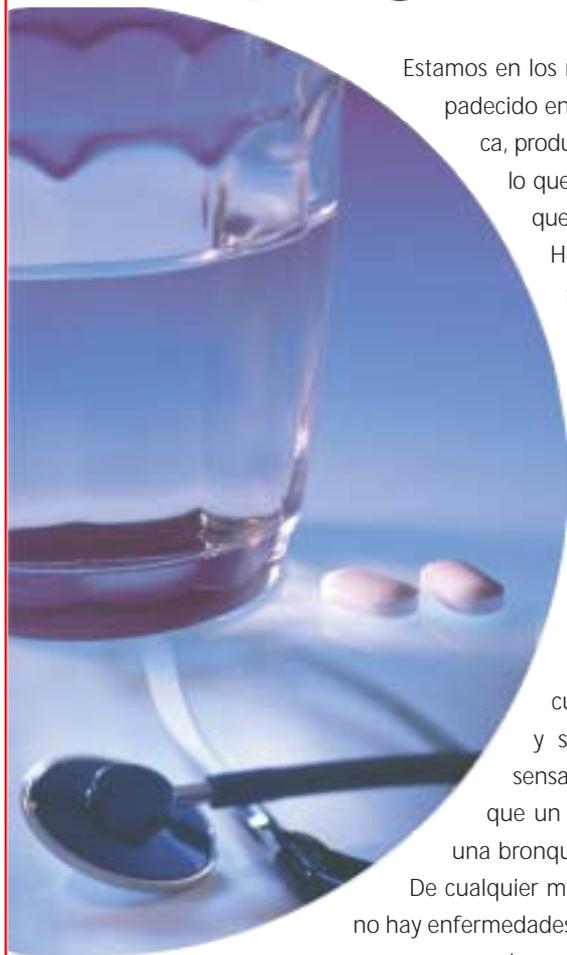
Recuerdo la primera feria que fuimos a Düsseldorf, en Alemania. Tuvimos problemas para exponer las máquinas, porque no cumplían la normativa. Aquí las vendíamos, pero allí...

Como sabes, hace más de un año celebramos el 40 aniversario de la fundación de ULMA. Desde la distancia, ¿cómo ves a la ULMA de hoy? Ahora la veo muy bien, es fabuloso. Aunque a mí no me ha convencido demasiado que se haya metido en las cooperativas de Mondragón (MCC). Era mejor ser amo y señores... De todas formas, estoy orgulloso de ver lo que veo ahora y ver cómo está Oñati en cuanto a empleo.

Aprovechando la oportunidad que nos ofrece Begira, ¿quieres recordar algo en concreto o a alguien en especial de tu paso por ULMA? Prefiero no mencionar a nadie de la empresa, no sea que me olvide de alguien. Únicamente, quisiera agradecer a los hermanos Urrutia la acogida que me dieron nada más llegar a Oñati.

Para finalizar, ¿algún mensaje para las nuevas generaciones de trabajadores y trabajadoras del Grupo ULMA? Simplemente, que sean fieles al cooperativismo y que la conducta de trabajo sea honesta.

¡Llegó la Gripe!



Estamos en los meses en los que con mayor fuerza brota esta enfermedad que todos hemos padecido en alguna ocasión, la gripe. De ella debemos conocer que es una enfermedad vírica, producida por el virus de la influenza. Cada año cambian las variedades del mismo, por lo que la Organización Mundial de la Salud recomienda anualmente el tipo de vacuna que ese año ha de tomarse.

Hoy en día no hay un tratamiento curativo (a pesar de diversos intentos en ese sentido), por lo que es la VACUNA la única medida preventiva eficaz. Vacuna que se ha de tomar entre los meses de septiembre y noviembre y está principalmente indicada para personas mayores y personas con enfermedades crónicas (diabetes, bronquitis, cardiopatías, etc.).

Los síntomas principales de la gripe son la fiebre alta (más de 38º) que suele durar hasta 4 días, el cansancio, los dolores musculares generalizados y también los dolores de cabeza, tos, congestión nasal, "moquera". No ha de confundirse con el resfriado común, donde no aparece la fiebre y el resto de síntomas son más leves. El tratamiento para la gripe es puramente SINTOMÁTICO, recomendándose reposo, ingesta de líquidos abundante y tomar algún analgésico suave. Se ha de acudir al médico de forma imprescindible cuando la fiebre no desaparezca en 3 ó 4 días, si persiste la tos más de 10 días

y si aparecen dificultades para respirar, sensación de ruidos y pitidos en el pecho ya que un proceso gripal puede complicarse con una bronquitis o una neumonía.

De cualquier manera y, como quiera que en medicina no hay enfermedades sino enfermos, todo lo descrito puede aparecer en un mismo enfermo o solamente algunos de estos síntomas, por lo que ante cualquier duda

¡¡¡consultemos a nuestro médico!!!

70 personas del Grupo ULMA (en el entorno de Oñati) han sido vacunadas en la última campaña.



El Consejo del Médico:

La Gripe: "Conviene vacunarse"

Ante la gripe, la mejor y única medida preventiva a adoptar es la vacunación. Si bien está especialmente indicada en personas de riesgo (mayores de edad, diabéticos, cardiopatas, personas con patologías pulmonares, etc.), es una medida recomendable para la población en general, ya que nos evitará sufrir esa enfermedad. De vez en cuando, oímos algún comentario en el sentido de que "yo me vacuné el pasado año y pillé un gripazo ...". La vacunación antigripal tiene en ocasiones efectos secundarios que, por un lado, son de carácter leve, y por otro, cada vez son más infrecuentes por el tipo de vacuna utilizado. De todas formas, el hecho de estar vacunado no implica que no se pueda sufrir algún resfriado o incluso algún proceso gripal atenuado, pero nunca una gripe con toda su virulencia. La vertiente económica tampoco es despreciable, ya que es importante causa de absentismo con el consiguiente perjuicio económico, tanto para el trabajador como para la empresa.



Jon Azpiazu, responsable de Salud Laboral en el Grupo ULMA



40 años juntos

Como sabes, en esta sección recogemos trozos de la historia de ULMA a lo largo de estos más de 40 años. Si estás interesado en conocer algo en concreto de nuestra historia o si quieres saber que fue de... o si, por el contrario, deseas aportar alguna sugerencia para la sección, puedes hacerlo enviando un correo electrónico a; begira@ulma.es o enviando una nota a los Departamentos Centrales del Grupo ULMA en Paseo Otadui, 3 de Oñati con la referencia; Begira /40 años.



El trabajo hace 40 años. En los años 60 los hombres de ULMA, vestidos con buzo, se afanaban en la producción de máquinas. Mientras, las mujeres, ataviadas con bata, se dedicaban a tareas como mecanografía, contabilidad y otras. Este reparto de tareas se puede observar en las fotografías, obtenidas en la planta de Otadui 3, en Oñati.

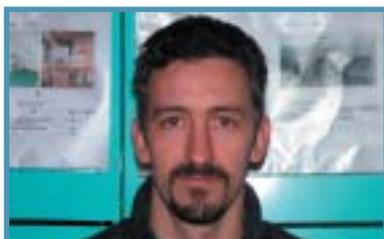
Desde tu puesto, ¿cómo percibes la realidad del Grupo ULMA? ¿en qué aspectos crees que debería incidir más el Grupo?



Ander Yarza
ULMA Agrícola

Entiendo que ULMA no es sólo un Grupo de empresas dedicadas al logro de los lógicos beneficios, sino que también debería desempeñar una labor social más importante y que esto debería estar dentro de sus objetivos prioritarios. Esta labor social entiendo que está en alcanzar el bienestar social del pueblo de Oñati, que es donde se ubica la sede desde su fundación.

De este modo, sus trayectorias irían unidas. En los últimos años creo que esa labor no sólo se realiza en Oñati sino que se ensancha a toda la comarca, abarcando al resto de pueblos. Esto no sólo se ve en la contratación del personal o ingreso de nuevos socios sino que afecta a todas las ramas, como pueden ser los proveedores, transportistas, subcontratas, etc. Todo esto me parece muy importante y entiendo que el Grupo ULMA debería seguir con esta labor, siendo así una de las primeras referencias para el pueblo de Oñati y toda su comarca.



José Mª Arozena
ULMA Carretillas Elevadoras

Por la gente que pasa por el almacén, la imagen del Grupo ULMA hacia el exterior es de estabilidad y fuerza; aunque, en muchos casos, es patente que se confunde ULMA Construcción con Grupo ULMA. Desde Carretillas también, parece que la estabilidad laboral es el aspecto más positivo y valorado del Grupo, punto que se ve potenciado con la adhesión a MCC. Un aspecto en el que debería incidir más el Grupo es en el tema del funcionamiento como Grupo; considerando y valorando las inquietudes y necesidades de todos los Negocios y no como un hermano mayor que impone su ley a los hermanos pequeños, como quedó reflejado en el último POGU, donde las únicas enmiendas aprobadas fueron las de interés directo para ULMA C y E, S.Coop.



Aitor Garai
ULMA Construcción

Es como si me preguntais qué pienso de la luna. La realidad del Grupo ULMA, a nuestros niveles, sólo se percibe cuando salen a relucir temas como, ¿quién cobra la quinceava paga?, o los retornos que vamos a tener. También nos enteramos de algo cuando a algún Negocio le falta trabajo o cuando alguno tiene una cartera de trabajo impresionante. Por otro lado, sacaría a relucir los comentarios de aquel pasado-presente en el cual el Grupo ULMA pasó a formar parte de MCC... La sensación fue que somos diferentes cooperativas en el Grupo y que, en consecuencia, se producen diferentes retornos para un mismo colectivo. No sería malo el plantearse unos retornos iguales para todos los socios del Grupo ULMA, entendiéndolo por ello: un socio, un retorno. Con la decimoquinta, el trabajo realizado por cada cooperativa ya es recompensado. Todo esto es algo que, en su día, cuando el Grupo pasaba por sus peores momentos se comentaba entre mucha gente. Con un poco más de igualdad la sensación de que somos un Grupo se haría más realidad.



Miguel Ángel Gómez
ULMA Forja

En primer lugar, me gustaría decir que ULMA Forja existe hoy porque está dentro del Grupo ULMA y, por tanto, para nosotros el Grupo es una garantía como ejercicio de solidaridad. Dicho esto, también hay que decir que aunque, efectivamente, eso ha sido así, se ha trabajado duro y nadie nos ha regalado nada. En otro orden de cosas, me gustaría comentar que las mejoras y ascensos en el Grupo se dan en mano de obra indirecta, ya que en mano de obra directa las mejoras que se producen no son verticales sino horizontales, cambios de máquinas, cursos, etc.

Nosotros, en el Grupo, estamos bastante bien económicamente comparando con otros; pero socialmente deberíamos trabajar más. Con vistas al futuro, al Grupo ULMA lo veo bien, se están realizando inversiones y además parece que estamos estabilizados por lo que no creo que vayamos a tener una debacle.



Luis Ruiz de Azua
ULMA Handling Systems

Personalmente, creo que no hay demasiada información de los nuevos proyectos en que está embarcado el Grupo en general y nuestro Negocio en particular. Se prevén cambios a corto-medio plazo y son el periódico y el boca a boca nuestra mejor fuente de información. Por otro lado, la marca ULMA cada vez se deja ver más en la calle, sponsors, publicidad, etc. y eso es positivo y beneficia a todos. La entrada en MCC nos traerá cosas positivas, a pesar de que habrá que ceder algo en nuestras costumbres. Creo que no debería de estar tan polarizado todo lo que ocurre en el Grupo, da la sensación de que todo gira en torno a C y E. A su vez ocurre que, cuanto más grandes somos, más difícil se hace la comunicación entre Negocios. Tampoco conocemos en profundidad demasiado de los otros Negocios del Grupo y no vendría mal algo de contacto entre nosotros.



Esteban Igartua
ULMA Hormigón Polímero

Para mí, la realidad del Grupo ULMA es únicamente una asamblea donde se revisan los objetivos y se marcan las líneas de trabajo para los próximos años. Por tanto, nuestra información es más bien limitada porque no sabemos si se están cumpliendo los objetivos o qué se está haciendo en el Grupo ULMA. Begira puede tener un buen campo en este punto. Asimismo, para mí una de las metas del Grupo ULMA debe ser la creación de empleo en nuestro entorno. Poco haremos si unos vivimos con un futuro y en nuestro alrededor las están pasando canutas. La creación de puestos de trabajo para la mujer es una asignatura pendiente en el Grupo. Por último, decir que tan importante como cumplir los objetivos de ventas es mejorar las condiciones laborales para desarrollar nuestro trabajo. El que va a disgusto a trabajar sólo tiene un objetivo: salir.



José Mª Agiriano
ULMA Packaging

Decir que la participación y conocimiento que tenemos desde nuestro puesto del Grupo es muy escasa. Nos enteramos de muy pocas cosas, algunos datos y poco más; ni siquiera de ULMA Construcción, que está dentro de nuestra cooperativa. Se debería informar más en todos los niveles. Me da la impresión de que cada Negocio va a la suya y no hay una coordinación en el Grupo o, por lo menos, yo no me he enterado. Socialmente, también, habría que trabajar más desde el Grupo. A nivel de Consejo Social Central habría que poner propuestas encima de la mesa. Por ejemplo crear una comisión que dinamizara todos estos aspectos, etc.

agenda y sugerencias

JUBILACIONES:

Jubilados del Grupo ULMA desde el 1/01/2003 hasta el 30/04/2003



VICENTE ELGUERO



JUAN LUIS IRACULIS



SEBASTIAN LETAMENDI



BIXENTE KORTABARRIA



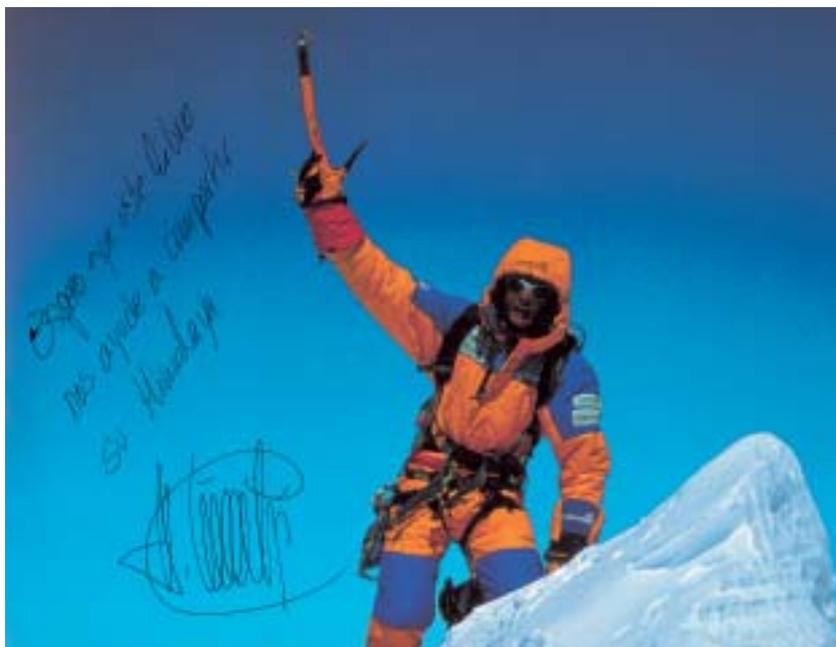
JOXEMARI KORTABARRIA



JUAN CARLOS GALDOS

TOMAS LETAMENDI

¡Gracias a todos y a disfrutar! Felicidades



Dedicatoria firmada por Alberto Iñurrategi para el Grupo ULMA en el libro "Hire Himalaya".



BUZÓN DE SUGERENCIAS

9 han sido, en esta ocasión, las sugerencias recibidas. Os seguimos animando a que nos mandéis vuestras opiniones y sugerencias a:

Por correo:

Grupo ULMA
Departamentos Centrales
Ps. Otadui, 3 - Apdo. 13
20560 OÑATI
Ref; BEGIRA

Por e-mail:

begira@ulma.es

En esta ocasión, entre todas las sugerencias recibidas se sorteará el **libro HIRE HIMALAYA**, de los hermanos Iñurrategi. Para los amantes del montañismo, y para los que no lo son tanto, es una verdadera joya editada con mucho gusto y rigor.

Los agradados con el balón y la camiseta de la Real Sociedad de Fútbol en esta ocasión han sido:



Argider Isasti y



Julen Barinaga