

Begira



ULMA

Julio 2005

Nº 9



Charlamos con:
Martin Berasategui

Nuestros Negocios:
ULMA Hormigón Polímero



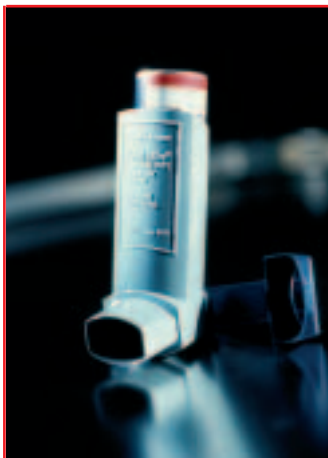
destacamos en...

sumario



14

16



24

BEGIRA

EQUIPO DE COLABORADORES:
Nora Altube, Roberto Mendi, Paloma del Valle, Nerea Zallo,
Irene Moreno, Edurne Unzueta, Javier Altube

Julio de 2005
Edición: Grupo ULMA
Diseño: AZK Taldea
Imprenta: Gertu S. L.

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



3 Hablemos de...

2004; Un ejercicio muy positivo.

4 Noticias y Actualidad:

ULMA Construcción acude a la Feria de EDIFICA 2005 en Chile.

El Grupo ULMA mejora su organización con la puesta en marcha de una Intranet.

Panter confía de nuevo en ULMA Handling Systems para la automatización de su Sistema Logístico.

ULMA Packaging desarrolla un proyecto de envasado individual de alimentos energéticos.

16 La Charla:

Martín Berasategi.

18 Nuestros Negocios

ULMA Hormigón Polímero: Compromiso, Talento y Trabajo.

20 Reportaje

Balance Social.

22 La otra mirada

Fabián Lentz.

24 Noticias saludables:

Alergias: una patología crónica de origen desconocido.

26 ¿Qué piensas?

28 40 años juntos

30 Agenda y Sugerencias

2004: un ejercicio muy positivo

Hemos cerrado el ciclo de las Asambleas Generales de las cooperativas del Grupo y una vez analizados los resultados, tanto económicos como sociales, podemos asegurar que el ejercicio 2004 ha sido un ejercicio altamente satisfactorio, habiendo superado en líneas generales los objetivos socio-económicos establecidos.

La tónica global de la economía internacional ha tenido un comportamiento algo mejor que el año precedente. Europa, donde aún persiste la atonía, ha tenido un comportamiento mejor que en 2003, los mercados americanos se mueven algo más y el mercado español es el que, al menos en determinados sectores, sigue mostrando la cara favorable.

Sigue imparable el proceso globalizador de la economía y estamos en horas de correr y apretar el acelerador en busca del ansiado posicionamiento de liderazgo. Quedan para la historia los mercados protegidos y la tranquilidad de negocios pacíficos y sin amenazas.

Nos guste o no, si queremos velar por un futuro de cierta garantía, tenemos que estar presentes en los países líderes actuales (USA, Alemania, Francia, etc.) y próximos a los grandes países en desarrollo (China, Brasil, India, etc.). Ellos marcarán en breve muchas de las pautas de la economía internacional y queramos o no, nos guste o no, estamos abocados a aproximarnos, aterrizar, vivir y sufrir posiblemente la realidad de estas economías.

No podemos jugar al juego del avestruz, ocultando nuestra cabeza bajo tierra. Tenemos que mirar al futuro de frente y esto va a suponer afrontar retos y proyectos difíciles, si no queremos quedarnos rezagados en esta carrera.

**José Luis
Madinagoitia**

Presidente del
Grupo ULMA



Estamos ante una nueva "movida" o "revolución" de la economía. Todas estas revoluciones, en la historia, han hecho posible que determinados países y áreas geográficas mejoren en posicionamiento en el concierto internacional, mientras que otros pierdan posiciones. Está en nuestras manos afrontar este reto, pero ello nos exigirá sacrificio y dedicación.

En este número presentamos el Balance Social del ejercicio 2004, que ha sido expuesto y aprobado en nuestras Asambleas.

En el plano social, la evolución global del empleo, incluidas las filiales, ha tenido un importante crecimiento. El empleo total ha superado el listón de los 3.000 empleos, ya que cerrábamos el ejercicio con la cifra de 3.008 empleos. El empleo medio del ejercicio ha sido de 2.865 puestos de trabajo, lo cual supone un incremento sobre el año anterior de 234 empleos. Se ha dado,

**Podemos asegurar
que el de 2004
ha sido un ejercicio muy
satisfactorio,
ya que hemos superado,
en líneas generales,
todos los objetivos
socio-económicos
establecidos
al comienzo del año**

asimismo, un paso importante en el incremento del empleo cooperativo, ya que el número de socios registrados al cierre de 2004 superaba en 134 a los del cierre de 2003.

En nuestras Asambleas se ha presentado para su aprobación, asimismo, el Proyecto del Nuevo Sistema Retributivo. No ha resultado así, ya que ha sido rechazado por el colectivo de socios. Algo no habremos planteado bien, cuando en la libre y democrática decisión asamblearia se ha rechazado el proyecto. Sería inteligente indagar sobre las razones del rechazo, al objeto de corregir los mismos en futuros proyectos.

En este ejercicio se ha mejorado sensiblemente la asistencia a las Asambleas, es posible que en esto pesase la inclusión del debate mencionado anteriormente. No es mala noticia pero, ¿qué tendremos que hacer para mantener este interés por las Asambleas de forma permanente?

No quisiera cerrar esta editorial sin traer al recuerdo el duro y trágico accidente que se llevó la vida de tres hijos de nuestros socios (Aitor, Ane Miren y Mikel) y la de Amaia, que compartía su trabajo en ULMA Carretillas Elevadoras. Todos ellos volvían de su tarea mañanera en la Escuela Politécnica y estaban preparando y forjando su futuro, pero el trágico destino les cortó el porvenir. Vosotros, padres y compañeros nuestros, que estáis pasando un trago amargo en vuestra vida, contad con nuestro apoyo.

También recordar la pérdida de dos socios en activo, José Manuel Copete y José Antonio Madina. Siempre os recordaremos. Sentimos la pérdida de vuestra compañía.

Nueva planta para ULMA Handling Systems; La unión de la arquitectura con el arte

■ Al ritmo actual de las obras se espera que el próximo otoño quedé inaugurada la nueva planta de ULMA Handling Systems que, tras solucionar diversos contratiempos que han originado retrasos en su construcción, supone el inicio del proyecto de la Ciudad Universitaria y Tecnológica de Oñati (CUT). Una ambiciosa iniciativa que pretende promover el desarrollo de empresas de alta tecnología como elemento tractor de futuro para el desarrollo de ULMA, persiguiendo una nueva tipología de empleo de alto valor añadido. El Centro de Innovación y Desarrollo del Grupo ULMA y la nueva planta de ULMA Handling Systems serán precisamente los dos primeros proyectos con los que se desarrollará el complejo CUT. La nueva planta de ULMA Handling Systems, proyectada por LKS Ingeniería, albergará un taller de innovación (I+D+i) destinado al desarrollo

de nuevos productos y sistemas logísticos y oficinas con capacidad de acoger a 120 profesionales. El edificio contará con una estética de formas rotundas construido con materiales opacos y translúcidos que crean espacios interiores de gran riqueza formal. Hay quienes opinan que es un edificio de "inspiración Oteiza", en el que se debate entre materia y espacio, interior y exterior, luz y oscuridad.

Estas pautas estéticas han servido para que ULMA Hormigón Polímero haya desarrollado unas singulares placas que cubrirán la fachada del nuevo edificio. "LKS Ingeniería nos comunicó la idea inicial de ULMA Handling Systems de unir la arquitectura con el arte", señala Juan Carlos Txintxurreta, Director de Línea de Fachadas Ventiladas de ULMA Hormigón Polímero.

"El reto que se nos planteaba era conseguir un acabado particulariza-

do, con recuerdos estéticos del acero corten.

Este material ha sido utilizado por figuras de nuestra cultura como Chillida que lo utilizó en las puertas de la Basílica de Aranzazu en 1954 y Oteiza en La Construcción Vacía (1957) que se encuentra actualmente en el Paseo Nuevo de Donostia" comenta Txintxurreta.

Tras diversas pruebas de convivencia de materiales, pruebas de color y estudios de durabilidad que someten el material a un envejecimiento acelerado, el resultado ha llevado al desarrollo de una placa de hormigón polímero compuesto por una superficie rugosa de aspecto oxidado conseguido mediante la mezcla de goteo de 5 colores.

En las imágenes podemos apreciar diferentes momentos del proceso de edificación de la nueva planta de ULMA Handling Systems.



ULMA Carretillas Elevadoras inaugura una nueva Delegación en Sevilla

Este año, ULMA Carretillas Elevadoras ha apostado por reforzar su red comercial asistiendo de manera más directa y cercana a las empresas situadas en las zonas de Álava y Andalucía Occidental, mediante la apertura de dos nuevas delegaciones. Si en la pasada edición de Begira anunciábamos la apertura de la Delegación de Álava, situada en el Polígono Industrial Jundiz de Urbina, en esta ocasión ULMA Carretillas Elevadoras nos hace partícipes del esfuerzo y compromiso adquiridos con la apertura de una nueva Delegación para Andalucía Occidental situada a 11 km de Sevilla en el Polígono Industrial Torre de la Reina.

El equipo humano de ULMA destinado a esta nueva Delegación ofrecerá de manera más inmediata y eficaz la asistencia técnica, el asesoramiento comercial y el servicio de reparaciones de carácter general de las carretillas elevadoras a las empresas situadas en las provincias de Cádiz, Córdoba, Huelva y Sevilla. La apertura de las nuevas delegaciones de Álava y Andalucía obedece al crecimiento de la demanda de mercado en estas zonas y al deseo de ULMA Carretillas Elevadoras de mantener una relación cada vez más accesible y estrecha con sus clientes mediante una plantilla de profesionales técnicos y comerciales que va creciendo de acuerdo con las necesidades del mercado.

El laminador de nueva generación inicia su andadura en **ULMA Forja**

Actualmente se están realizando las diferentes pruebas y en una primera fase se ha llevado a cabo la calibración de la laminadora, para lo cual se ha instalado un horno a gas y se han fabricado unas preformas mecanizadas. Las preformas han sido alimentadas al laminador de forma manual por medio de una carretilla elevadora equipada de pinzas hidráulicas y se han fabricado todo tipo de anillos hasta conseguir la correcta calibración. En esta fase de pruebas se han alimentado preformas de hasta 1330 kg. y el laminador se ha comportado de forma muy robusta, laminando aros de hasta tres metros. En las pruebas de recepción de la máquina con cuatro de las referencias de nuestro catálogo la alimentación ha sido totalmente automática por medio

de robots Kuka antropomórfos. La descarga del laminador también es automática por medio de otro robot de similares características que termina apilando las piezas de forma que realiza palets completos. Este punto es muy importante dado el espacio que pueden llegar a ocupar piezas de semejantes dimensiones.

El proceso de laminado se ha realizado para una de las piezas (Blind 20" 150) de forma totalmente automática, sin intervención del operador de máquina. Es la primera vez que se lamina una blind en un laminador de forma automática lo que supone un avance tecnológico importante. En estos momentos se está trabajando con la Wn 24" 150, una pieza de perfil laminado de 200 kg.

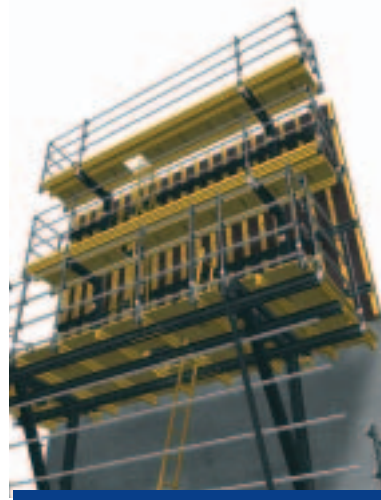


ULMA Packaging presente en **INTERPACK**, la mayor Feria mundial del Packaging

■ El pasado mes de Abril se celebró en Dusseldorf (Alemania) la XVII edición de la feria INTERPACK dedicada al sector de Maquinaria de Envasado. ULMA Packaging presentó las últimas novedades en todas sus líneas de producto y fijó este evento como punto de encuentro a nivel mundial de todas sus filiales y distribuidores. Con un



stand de 350 m² y soluciones innovadoras, ULMA Packaging presentó proyectos de ingeniería, ofreciendo soluciones integrales en diferentes líneas de envasado. No sólo por su magnitud, 174.000 visitantes y 2.557 expositores, sino también por su calidad, esta Feria es referente mundial en el sector de maquinaria para embalaje.



ULMA Construcción participa en la edificación de La Torre SYV en Madrid.

La Torre SYV es el último gran proyecto de la Delegación de ULMA Construcción en Madrid. La edificación de este rascacielos se estima que concluirá en tres años. Para ello tendrán que levantarse 55 plantas sobre rasante, alcanzando una altura de 250 metros y una superficie de 52.672 metros cuadrados, a los que hay que sumar hasta 45.000 más bajo rasante. Para levantar el núcleo central de la torre se va a utilizar el "Sistema Autotrepante" y las estructuras de planta se construirán con el "Encofrado Horizontal CC4". Realizaremos un seguimiento a esta importante obra y desde estas páginas iremos informando sobre su evolución para el conocimiento del nuevo sistema AUTOTREPANTE, que promete excelentes resultados en la aplicación de esta nueva tecnología a este tipo de obras.



Los **Negocios de Carretillas Elevadoras, Construcción y Hormigón Polímero** valoran positivamente su paso por **Construmat - 05**

La pasada edición de Construmat 05 celebrada en Barcelona el pasado mes de abril contó, por primera, vez con la presencia de tres Negocios del Grupo ULMA: Carretillas Elevadoras, Construcción y Hormigón Polímero. La feria ha sido valorada muy positivamente por todos ellos, destacando los numerosos contactos obtenidos en cada uno de sus sectores de actividad.



ULMA Packaging inaugura nuevas instalaciones en MADRID



El pasado mes de marzo ULMA Packaging inauguró unas nuevas oficinas en San Sebastián de Los Reyes (Madrid) con una superficie de 150 m². Un equipo de 11 profesionales da respuesta de una manera rápida y personalizada a la zona centro de España. Ubicada en el término municipal de San Sebastián de los Reyes (Madrid) ULMA Packaging cuenta con una estructura pensada para dar cobertura a las necesidades de sus clientes en dos aspectos: asesoramiento sobre sistemas de envasado y servicio post-venta. En el aspecto interno, la Delegación Centro se compone de tres áreas: Administración, Comercial y Servicio de Asistencia Técnica (SAT). En cuanto al área geográfica, indicar que la actuación, además de Madrid, incluye la provincias limítrofes de Segovia, Guadalajara, Cuenca, Ciudad Real, Toledo, Cáceres y Ávila. Por último, indicar que la alta concentración de clientes potenciales en un área geográfica, que podría definirse como reducida en comparación con otras zonas, le ha permitido a ULMA Packaging poner en marcha un ambicioso programa de especialización tanto en Comercial como en SAT. Este programa permitirá también una mayor especialización de nuestros comerciales, así como de nuestros técnicos. Y, como consecuencia, continuar con el diferencial de la marca ULMA con respecto a sus competidores.



ULMA Construcción acude a la Feria de EDIFICA 2005 en Chile

ULMA Construcción, a través de su filial en Chile, estuvo presente en la mayor Feria de la construcción del país, EDIFICA 2005. Celebrada el pasado mes de mayo, la Feria recibió a 30.000 visitantes en sus más de 25.000 m² de exposición. ULMA dispuso de 250 m² de stand en el exterior, donde se expusieron materiales como encofrado modular ORMA, encofrado manuable COMAIN, Cimbra T-60, encofrado horizontal de Vigas BTM, andamio de fachada DORPA y BRIO, productos estrella en el mercado chileno.

EDIFICA es la feria más importante del sector en Sudamérica donde destaca la presencia de ingenieros, arquitectos y constructores de países tales como Brasil, Colombia, Argentina, Perú y los principales países de Centroamérica. La labor de expansión realizada por ULMA Construcción en los últimos años en Centro y Sudamérica se ha visto reflejada en el número de visitantes de diferentes países recibidos en el stand con una media de 300 personas por día.



Ya está en marcha la nueva línea de Producción de ULMA Hormigón Polímero. Desde el pasado día 22 de marzo está en funcionamiento una nueva línea de producción para ULMA Hormigón Polímero en el pabellón de 4.300 m² recientemente construido. Como ya habíamos comunicado en ediciones anteriores de Begira, tras finalizar la ampliación del nuevo pabellón a finales de febrero, el siguiente paso ha sido la puesta en marcha de la nueva línea que, a día de hoy está trabajando a dos relevos con 16 personas. Actualmente, la línea está produciendo piezas de Edificación pero está preparada para ser polivalente y poder producir en momentos de picos de trabajo también piezas de canalización. En esta primera fase se ha instalado el circuito de moldeo y para finales del pasado mes de mayo estaba previsto colocar el desmoldeo y mecanizado de piezas.

El Grupo ULMA mejora su organización con la puesta en marcha de una Intranet

Propiciará la colaboración, participación e intercambio de información por parte de todos los socios

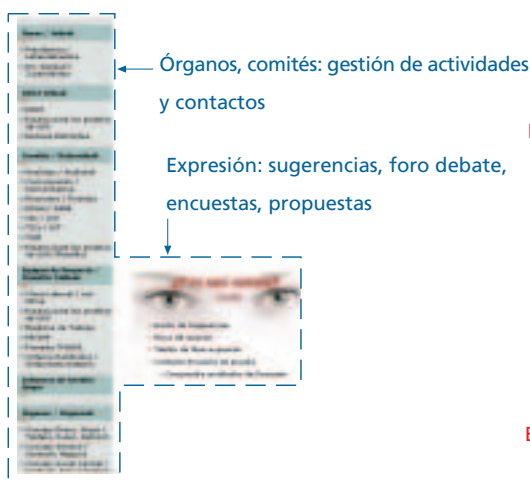
■ El Grupo ULMA ha puesto en marcha – en la dirección <http://portal.grupo.ulma.es> – una Intranet, una herramienta que busca mejorar la organización interna, propiciando la colaboración, participación e intercambio de información por parte de todos los socios. Una Intranet es una organización de aprendizaje, que permite la integración de gente, procesos, procedimientos y principios para

formar una cultura intelectualmente creativa, y que facilite la implantación de la efectividad total de la organización. La Intranet del Grupo ULMA consta de dos partes:

> El Portal de Colaboración: un espacio abierto a la colaboración y la opinión, donde se podrán gestionar las actividades de comités y órganos, expresarse, hacer sugerencias, abrir foros de debate o realizar encuestas.

> El Portal del Conocimiento: centrado en la distribución de información, es ideal para estar enterado de todo lo que ocurre en el Grupo ULMA. Además del apartado de noticias, continuamente actualizado, se podrá acceder a informes del Grupo, así como a servicios y utilidades, como bibliografías, artículos o convocatorias, entre otros.

--- Portal de Colaboración: participar / opinar



--- Portal de Conocimiento: estar informado



"La solución tecnológica de la Intranet está desarrollada enteramente con tecnología Microsoft. Para ello, se han utilizado, dentro de un entorno Windows Server 2003, la herramienta Share Point Portal Server 2003 para la creación del Portal y sus Sitios así como SQL Server como Base de Datos donde se almacena toda la información. Para acceder a la Intranet desde un puesto de trabajo únicamente se requiere hacerlo a través de un navegador actual: Internet Explorer de Microsoft (recomendable la versión 6.0 ó posterior) o cualquier otro navegador compatible con el anterior, por ejemplo Netscape 7.0 ó posterior", (Manu Gorospe, Coordinador de TIC's del Grupo ULMA).



Por quinto año consecutivo los más deportistas de ULMA Carretillas Elevadoras participaron en la subida a Aloña tanto en bici como andando.

Este año la txapela se la entregaron a Erik Fuentes. El esfuerzo del grupo se vio recompensado mediante la comida que hicieron en una sociedad de Oñati, a fin de restablecer fuerzas y comentar los pormenores de la ascensión. En la imagen, el grupo de esforzados de ULMA Carretillas Elevadoras.

ULMA Forja pone en marcha el Centro Mecanizado de Bridas de hasta 800 mm. de diámetro

■ Dentro de los objetivos establecidos en ULMA Forja para el presente ejercicio y como continuación del iniciado el año pasado figura como relevante el "*Forjar y Mecanizar la gama de Bridas hasta 24"*".

Como resultado del trabajo realizado en el Lantegi de Mecanizado por el equipo encargado de su desarrollo, para mediados del presente mes de junio, ULMA Forja tiene previsto la puesta en marcha de la línea de mecanizado de Bridas hasta 24" 150, formada por dos tornos, un taladro bimanual, una avellanadora, una marcadora y una instalación de pintado, así como los elementos de manipulación entre los que destacan dos robots de la firma Fanuc antropomorfos de seis grados de



libertad y capacidad de 600 Kg. de peso. Destacar que es el primer pedido de robots de estas características realizado en Europa a la firma matriz en Japón.

La concepción de la línea se basa en una sistemática de automatización total del proceso, desde la entrada de la brida en la zona de carga hasta su salida como producto terminado listo para su paletizado. Esta línea presenta relevantes incorporaciones tecnológicas, siendo alguna totalmente innovadora como la medición de las cotas de la brida en bruto previo a su mecanización con la utilización de un sistema de medida aplicado en los robots y el autoajuste del programa de mecanizado a las dimensiones particulares de la

brida cargada originado por la variabilidad de la pieza bruta.

Además, todos los elementos de la línea están integrados y comunicados dentro de una red Ethernet local que permite transferirse la información para un trabajo más coordinado a partir de un PC que comanda el proceso en su conjunto. Cuenta con Control de medida real de amarre de la brida en los platos de garras y un conjunto de pinzas-robot inteligentes. Éste permite aportar una solución técnica a la situación que se da cuando hay determinados momentos en que la brida que se está cargando en la instalación de pintura y descargando de la misma es diferente y el binomio robot-pinza es capaz de amoldarse a cada brida.

ULMA Construcción presente en la feria Smopyc 2005



ULMA Construcción ha participado en la feria de SMOPYC en Zaragoza del 1 al 5 del pasado mes de marzo. ULMA acudió con productos para la Obra Civil y la Edificación No Residencial. Contó con un stand de 352 m² donde expuso el Encofrado horizontal de aluminio CC4 con puntal de Aluminio ALPROP y el encofrado

Mesa VR con puntal europeo EP. La participación en SMOPYC 2005 ha sido muy exitosa en cuanto a número y tipo de visitantes. Destaca el aumento del 8 % de visitantes extranjeros, con lo que la Feria está adquiriendo gran representación en nuestro sector por el nivel de expositores y el aumento de visitantes profesionales.

ULMA Carretillas Elevadoras entrega una placa a Tallers Caralt Tarrés en reconocimiento a su labor comercial

ULMA Carretillas Elevadoras entregó la placa del mejor Distribuidor del año a Tallers Caralt Tarrés, empresa, que desde enero de 2004, trabaja como servicio oficial de la delegación de Catalunya de ULMA en la comarca de Osona (Barcelona). En su primer año como distribuidor de ULMA, Caralt Tarrés ha sido acreedor de este premio debido a la ejemplar labor comercial desarrollada durante el pasado año. Dicho esfuerzo se traduce en el mayor número de ventas conseguidas en su larga trayectoria y en la confianza que le confieren empresas de la envergadura de Casa Tarradellas o la cadena catalana de supermercados Bon Preu. La placa entregada a Caralt Tarrés es un reflejo del reconocimiento y agradecimiento por su colaboración en lograr que ULMA se sitúe como referente en asesoría logística en la mente

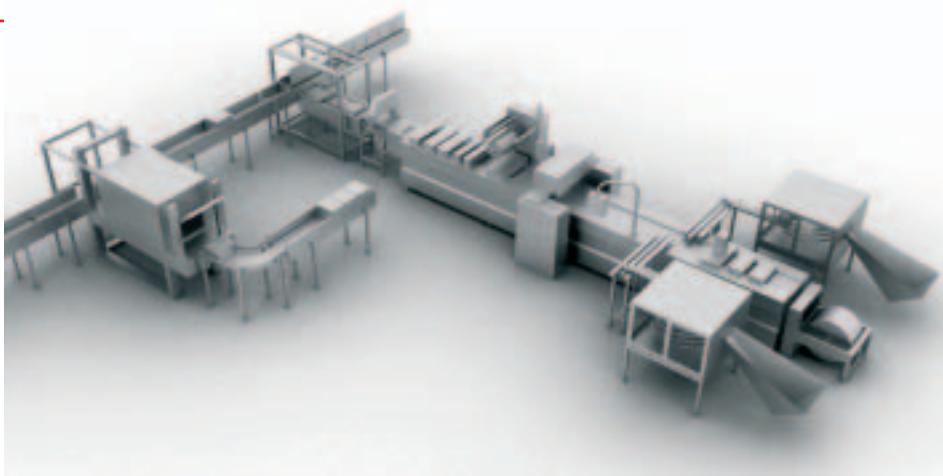


de un número cada vez mayor de empresas al percibirse como más accesible, cercana y comprometida en ofrecer la solución particular a cada uno de sus clientes. Gracias a empresas como Caralt Tarrés la red comercial de ULMA compuesta por delegaciones, distribuidores y servicios oficiales, ofrece un servicio de asistencia técnica y un asesoramiento logístico profesional, rápido y eficaz, que sin duda alguna ha influido de manera directa en el incremento de ventas de carretillas de interior destinadas a aplicaciones y trabajos desarrollados dentro del almacén, experimentado durante el pasado ejercicio 2004. En la imagen, momento de la entrega de la placa a los responsables y propietarios de Caralt Tarrés por parte del Gerente de ULMA Carretillas Elevadoras.



La Asamblea del Grupo ULMA cierra el ciclo anual de las asambleas generales ordinarias de nuestras cooperativas. El pasado 16 de junio, con la celebración en el auditorio Santa Ana de la Asamblea General del Grupo ULMA, se cerró un año más el ciclo de asambleas de nuestras cooperativas, que se han venido celebrando a lo largo de los meses de mayo y junio. En la imagen, un momento de la asamblea del Grupo ULMA en Santa Ana.

ULMA Packaging desarrolla un proyecto de envasado individual de alimentos energéticos



Consiste en un proceso automático de carga, envasado individual y manipulación de productos energéticos dirigidos al público infantil

■ ULMA Packaging ha desarrollado un novedoso proyecto, denominado Nocicao, que consiste en un proceso automático de carga, envasado individual y manipulación de productos energéticos dirigidos al público infantil y juvenil. El producto viene presentado en una caja de cartón codificada con una agrupación de 24 unidades individuales también codificadas.

La labor de ULMA Packaging comienza con la producción de seis envases de plástico de dos cavidades, uno para la crema de cacao y la otra para palitos de pan. En una de las cavidades se cargan automáticamente 10 palitos de pan, mediante un sistema automático de alineación y contaje, que se cargan a granel en una tolva. En la otra cavidad se dosifican 25 gramos de crema de cacao.

Posteriormente, se realiza el sellado de dichos envases, con una tapa y el codificado del dato de caducidad, a continuación se procede al corte unitario de cada envase. Tras la inspección de detección de metales, se pasa a la agrupación de las seis unidades a la zona de manipulación, donde se procede a la agrupación de 12 unidades. Mediante un manipulador con desplazamiento rectilíneo y eje eléctrico multiposición y una pinza de dos movimientos con 12 ventosas, se rea-



liza el cambio de posición de los envases para introducirlos en una caja. Ésta se arma manualmente y se carga en un carro que desplazará las cajas a la posición de carga.

Una vez cargados, el manipulador realiza una agrupación de 12 envases en cuatro alturas y, a la salida del carro, se codifica el lote. En la zona de acumulación motorizada, se cierra la caja manualmente y se traslada a la zona de enfajado. Mediante un alimentador automático, se realiza el enfajado y posteriormente, mediante un horno, el acabado. Finalmente, a la salida del horno hay una zona de acumulación de los productos donde se realizará manualmente el paletizado.

Características técnicas

- > **Velocidad de carga de palitos:** 1.000 palitos/ min.
- > **Corte individual:** 90 envases /min.
- > **Nº cajas:** 4 unidades /min.
- > **Producción mensual (trabajo a dos relevos de 8 horas):**
3.900 cajas/ día
85.800 cajas/mes
2.000.000 envases individuales /mes
- > **Inversión:** 500.000 €
- > **Cliente:** Nocicao S.L., Motmeló (Barcelona)

ULMA Carretillas Elevadoras y ULMA Handling Systems presentaron sus soluciones logísticas en el salón Internacional del sector celebrado en Barcelona

■ El pasado mes de mayo los Negocios de Carretillas Elevadoras y Handling Systems presentaron sus soluciones más avanzadas en logística y manutención en la feria SIL. Bajo el lema de Soluciones globales de Almacenaje y Manutención, ULMA Carretillas Elevadoras participó en la Feria SIL presentando su oferta y adecuándola a las diferentes necesidades planteadas por los diferentes públicos asistentes. ULMA expuso en su stand la gama más completa de carretillas elevadoras Mitsubishi para la manipulación cómoda, eficaz y rentable de cargas, tanto dentro como fuera del almacén, mediante equipos que cubren todos los trabajos y aplicaciones comprendidos en los procesos de recepción, transporte y expedición de mercancías, apilado, almacenaje o preparación de pedidos. Concretamente, la gama de carretillas elevadoras presentadas en este certamen del SIL estuvo representada mediante la carretilla retráctil, los apiladores, recogepedidos, transpaletas eléctricas y la nueva contrapesada diesel de la Serie N que incorpora un sistema de seguridad muy desarrollado, de acuerdo con las exigencias de seguridad laboral, cuya cabina abatible Deluxe atrajo a los visitantes de este certamen de la logística. ULMA Carretillas Elevadoras es una de las pocas empresas en el sector que puede ofrecer una gama completa de carretillas de interior con la Tecnología CA. Tiene previsto, además, el lanzamiento para finales de año de las nuevas carretillas eléctricas de hasta cinco toneladas de corriente alterna.

Por su parte, la Innovación, la Experiencia y la Tecnología fueron los tres aspectos que destacaron a ULMA Handling Systems en el certamen Internacional de Logística. Handling Systems dio a conocer la política de innovación constante en la que está inmersa a través de su novedoso y único sistema de Clasificación Automática, Surfing Sorter Mini. Diseñado para entornos de preparación de pedidos de pequeño componente, el sistema de clasificación auto-



mática cuenta con una capacidad de flujo de hasta 7.000 piezas hora y permite la rápida clasificación de los elementos previamente picados o introducidos en el sistema. Según Iñaki Arriola, Gerente de ULMA Handling Systems "se trata de un novedoso sistema diseñado para la preparación de pedidos de pequeño componente (desde 50g a 5kg), tales como blisters... que permite lograr ventajas competitivas a través de la precisión y rapidez en las operaciones y garantiza el control del proceso y la posibilidad de tratamiento de la información on-line". Mejorar en la automatización de los sistemas de preparación de pedidos es uno de los aspectos en los que destaca ULMA Handling Systems. Así, las nuevas aplicaciones de la tecnología Pick to Light implantadas recientemente en empresas como TOYOTA, CITROEN y PEUGEOT fueron otras de las novedades presentadas en esta séptima edición del SIL. La tecnología Pick to Light está dotada de una simplicidad extraordinaria que facilita la creación de sistemas personalizados y adaptados a todo tipo de operaciones de picking, sorting y ensamblaje en diferentes sectores de actividad. ULMA Handling Systems colaboró también en la zona de exhibición organizada por la fundación ICIL, en la que demostró un sistema de almacenamiento automático con diseño exclusivo para bandejas apiladas gobernado por el Sistema de Gestión de Almacén de ULMA. Este sistema ha supuesto una novedad al estar capacitado para operar Just in Time en el sector agroalimentario.

Puesta en marcha **la nueva página web** del Grupo ULMA



Recientemente, se ha puesto en marcha la nueva página web del Grupo ULMA que pretende ser un lugar de encuentro para todos aquéllos que estén interesados en conocer algo más de nuestro Grupo y sus Negocios. La página muestra a través de un menú muy intuitivo y de un modo ágil y dinámico la información más relevante del Grupo. Cuenta, además, con un gestor de contenidos que permite la actualización de noticias on line. El acceso a la página se puede realizar bien a través de la home corporativa, www.ulma.com, clicando Grupo ULMA, o bien directamente a través de www.ulma.es.



ULMA Construcción mantiene contactos empresariales en Perú al más alto nivel. En la imagen, el presidente peruano Alejandro Toledo saluda al Gerente de ULMA Construcción, Carmelo Bilbao.

La Cámara de Guipúzcoa reconoce la internacionalización de **ULMA Construcción**



En la imagen, Carmelo Bilbao y Cristóbal Álvarez con el Galardón.

El pasado día 13 de mayo se celebró en el Balneario de Cestona la XIII edición de los premios a la industria y a la empresa de servicios que cada año concede la Cámara de Guipúzcoa. En esta edición, fue premiada ULMA Construcción en reconocimiento a su esfuerzo de internacionalización. Al acto acudieron Carmelo Bilbao, Gerente de ULMA Construcción y Cristóbal Álvarez, hasta ahora Director Internacional. Ambos recogieron el premio, junto a otros representantes del ámbito empresarial, económico y político del territorio guipuzcoano. La presencia de unos 430 invitados, la cifra mas elevada de los últimos años,

pone de manifiesto el valor que la sociedad guipuzcoana otorga a este galardón. ULMA Construcción, ha experimentado un acelerado proceso de internacionalización que le ha llevado de mantener una presencia testimonial en el exterior (2% de la facturación en 1993) a ser una de las tres mayores compañías mundiales de sector de edificación y obra civil. ULMA Construcción tiene 16 filiales en Europa, Asia, América y cuenta con cuatro plantas productivas en Brasil, Chile, Polonia e Italia. La facturación exterior representa ya el 40% del total. Los objetivos inmediatos son México, China, India, Indonesia, Argelia y Dubai.

Panter confía de nuevo en ULMA Handling Systems para la automatización de su Sistema Logístico

■ La firma de calzados PANTER, pionera en la automatización de la logística interna en la industria del calzado, y perteneciente al grupo alicantino Industrial Zapatera, confía nuevamente en ULMA Handling Systems para la automatización de su sistema logístico. Ramón Pajares, Consejero de Panter, señala que el objetivo "es ofrecer una respuesta rápida a las necesidades del cliente. Mediante la solución automatizada de ULMA Handling Systems prevemos las necesidades de producción que hay en todo momento, queda asegurado el stock y se eliminan las demoras en la expedición de mercancías".

En este contexto se sitúa la decisión tomada por PANTER en el año 2000 cuando por primera vez solicitó a ULMA Handling Systems un estudio sobre la viabilidad de un almacén automático en sus instalaciones. "Aquello supuso una revolución interna, pues pasamos de hacer una logística manual a manejar una información fiable que nos permitía mejorar nuestros procesos de fabricación y almacenaje", explica Pajares. Y, una vez más, la compañía se convirtió en modelo de innovación para otras empresas del sector: había sido el primer fabricante en contar con un almacén automático y, en consecuencia, se convirtió en un modelo de éxito para otras organizaciones homólogas.

Ahora el reto se sitúa en la implantación de un nuevo sistema de almacenamiento automático para paletas y bandejas y un sistema de preparación de pedidos a través de DPS (Digital Picking Systems) que permiten operar de forma rápi-

da e intuitiva mostrando la cantidad demandada y forzando la confirmación de cada recogida o pick del artículo.

El almacén automático que instaló ULMA Handling Systems en PANTER en el año 2000 tiene una capacidad de almacenamiento de 110.000 pares, y el segundo, que se pondrá en marcha dentro de unos meses, añadirá una capacidad adicional de 70.000 pares. Para que entre en funcionamiento no pasarán más de ocho meses, y eso contando con todas las fases que conlleva todo proyecto: consultoría, planificación e ingeniería, ejecución del proyecto, desarrollo de la aplicación informática y formación del personal asignado al sistema.

"Valoramos la capacidad de poder disponer en todo momento de la mejor información sobre nuestras existencias, y el tiempo nos ha dado la razón. Hoy en día, la información que estamos en disposición de ofrecer al cliente se valora tanto como la calidad o el precio", afirma Pajares, y añade otras muchas contribuciones del sistema, sobre todo en el campo de la racionalización de los procesos productivos y del control del stock.

Todas estas prestaciones del sistema se traducen en una ventaja competitiva importante para la compañía en relación con sus clientes: la capacidad de responderles en tiempo real sobre la existencia en almacén de cualquiera de las referencias que fabrica, cuando antes de la instalación del sistema automático la respuesta a cualquier consulta era una tarea que no se resolvía en menos de dos días.





FRANCISCO GALLARDO, primer jubilado de Alfre. Francisco Gallardo, ha sido el primer jubilado de la empresa de montajes ALFRE S.L, perteneciente a ULMA. Su trayectoria en la empresa siempre se ha caracterizado por su alto nivel profesional y por su total fidelidad con ULMA-ALFRE. Su relación laboral con ULMA arranca en 1968 con la apertura de la Delegación de Sevilla y ha estado dado de alta en todas las empresas que ULMA ha tenido en Sevilla en su desarrollo. En su trayectoria profesional ha pasado por varios puestos; almacenero, montador, oficial, monitor, encargado, etc. En todos ellos, respondiendo con una alta calificación. *Desde aquí tus compañeros quieren desearte la mayor de las felicidades en esta nueva etapa de la vida.*

SABÍAS QUE...

- La Corporación Mondragón ha incrementado en un 9,3% sus ventas en el primer trimestre del 2005, previendo alcanzar los 11.500 millones de euros de facturación para final del presente ejercicio, lo que representaría un 8% más sobre el 2004. En 2004 alcanzó los 10.459 millones de euros con un aumento del 8,3% respecto al año anterior. Los resultados consolidados obtenidos alcanzaron los 502 millones de euros con un incremento del 22,1% respecto al 2003. En 2004 se crearon 2.624 nuevos empleos con los que la Corporación Mondragón concluyó el pasado ejercicio con cerca de 71.000 personas. Mondragón Corporación Cooperativa invertirá 4.000 millones de euros en los próximos cuatro años y creará 25.000 nuevos empleos para alcanzar unas ventas en el 2008 superiores a 17.000 millones de euros.

Presentaciones de alta calidad en los lineales de venta de ULMA Packaging

ULMA Packaging lanza al mercado un nuevo modelo de máquina vertical para realizar envases con cuatro soldaduras, este formato es una evolución del paquete tradicional de pliegue inglés o fondo estable, al cual se le consigue dar mejor estabilidad, mayor protección mecánica del producto y una estética diferenciada, a través de 4 nervios laterales con pliegues soldados.

La principal característica de esta presentación es la disponibilidad por parte de los departamentos de Marketing de utilizar ambas caras del paquete como zona de comunicación impresa sin ningún tipo de pliegue o soldadura.





Martín Berasategui

Martín Berasategui nació en San Sebastián en 1960. Se inició en el Bodegón Alejandro de la parte vieja donostiarra junto a su madre y su tía. Actualmente, regenta los restaurantes Kursaal en Donosti, Guggenheim en Bilbao, Kukuarri en el hotel NH Aránzazu de Donosti y Martín Berasategui en Lasarte por el que ostenta las tres estrellas de la Guía Michelin. Dirige el Grupo Martín Berasategui y es Premio Nacional de Gastronomía.

Sus platos más recientes son: taco de foie gras asado con cebollas rojas compotadas, mamia líquida de dátil y menta, y ostras con café, pimienta y curry. Publicaciones: "La dieta de Martín Berasategui", 'El mercado en el plato', 'El calendario de nuestra cocina tradicional', entre otras.

" Es fundamental
ser feliz alimentándose"

Como cocinero de fama mundial, adónde miras para elaborar tus recetas, ¿hacia dentro o hacia fuera de Euskadi? Mi cocina comienza por la materia prima. Siempre que estoy trabajando en un plato nuevo pienso en los productos tan excepcionales que nos da nuestra tierra.

¿En Euskadi la gastronomía es un arte o una religión? La gastronomía es un arte en el que hay que dar rienda suelta a los instintos, a la creatividad y a la imaginación, pero

trabajando con el respeto que se merecen nuestros productos.

┌
**En la gastronomía
hay que dar rienda
suelta a los instintos**
└

Aparte de en casa, ¿dónde es el lugar del mundo donde mejor ha comido Martín Berasategui? Comer, se come bien en donde menos te lo esperas. Pero siempre me llama la atención ese lugar pequeño, inesperado, en el que de repente te das de bruces contra un plato sencillo, un producto magnífico o una cocinera de campeonato. Y entre los profesionales, en todas las casas de mis amigos, especialmente

en Zuberoa, en el Guggenheim o en Mugaritz.

Aumentan problemas como la obesidad y el colesterol infantil, llegan tendencias que promueven el mal comer y, como consecuencia, las enfermedades. ¿De quién es la culpa?, ¿qué se está haciendo mal? Por supuesto que los cocineros profesionales tenemos mucho que ayudar para que cada vez se coma mejor y no proliferen las enfermedades derivadas de una incorrecta alimentación. Yo ya he puesto mi granito de arena con un libro recientemente publicado. Es fundamental ser feliz alimentándose.

Vivimos de prisa y trabajamos demasiado, ¿se puede comer rápido y bien? Claro que sí. En mi último libro "*La dieta de Martín Berasategui*" doy una serie de recomendaciones para cuando comemos fuera de casa, que nos pueden ayudar a mejorar nuestra alimentación, a saber elegir mejor nuestra comida.

┌
Donde menos te lo esperas, comes de maravilla
└

Sin salir de la península, ¿qué zonas están destacando en este momento por su gastronomía? ...y a nivel mundial, ¿qué zonas están marcando la pauta en la alta cocina? En España hoy se come bien en cualquier sitio. Cada región está haciendo su revolución particular en las cocinas y en los viñedos.

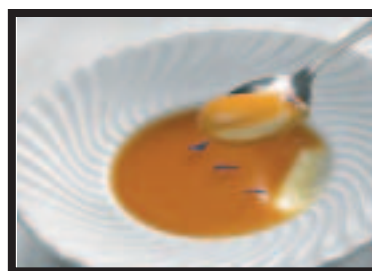
Yo, particularmente, prefiero oler cercano el mar. El agua me da buenas sensaciones, los mejores productos están en ella. En el resto del mundo, siempre me ha fascinado Asia, su diversidad cultural y gastronómica. Aunque sea una vez en la vida, como a la Meca, hay que ir allí.

Preferencias; ¿Carne o pescado? ¿Dulce o salado?, ¿Vino, agua, cerveza, sidra, txakoli, cava ?, ¿Licores, puro, café? Pescado. Salado. Agua, sidra, txakoli. Un habano montecristo, brandy de solera y el café, que sea cortito.

┌
Oñati
tiene la universidad más bonita del mundo
└

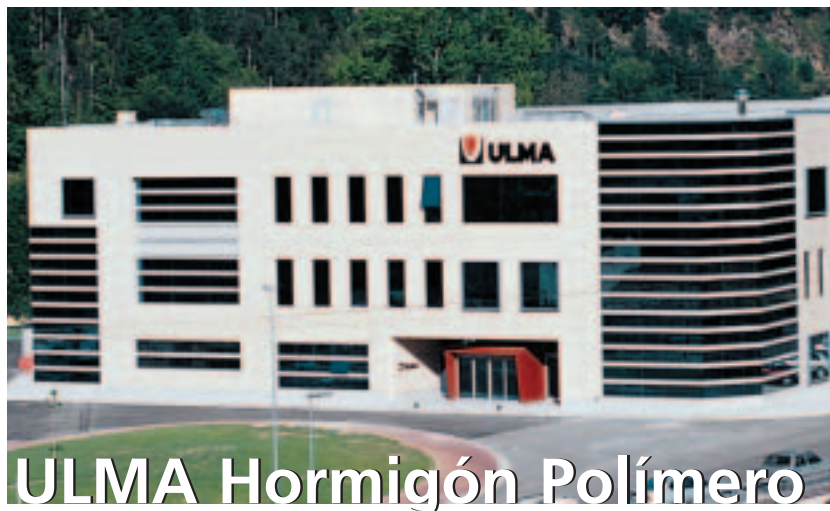
¿Conoces Oñati? ¿Conoces el Grupo ULMA? Oñati tiene la universidad más bonita del mundo. Allí tengo muchos amigos. Y la diversidad gastronómica es muy rica, la zona lo merece. Creo que vivís en la tierra con más empuje, arranque y capacidad creativa de todo Euskal Herria.

Finalmente Martín, ¿qué consejo darías a aquellos que quieren vivir muchos años con salud y disfrutando de la cocina? Que sean generosos en la vida, comidos con la alimentación y reirse mucho. Es fundamental. Cuando uno ríe, carga los pulmones de oxígeno y hace trabajar no sé cuantos músculos del cuerpo. Una gozada.



¿Cómo empezó todo?

Ya hace algún tiempo se venía desarrollando la idea de lanzar un negocio de prefabricados para la construcción con un material alternativo más avanzado que el hormigón tradicional y con mejores propiedades. En 1988 se inicia la comercialización de canales de drenaje, directamente desde Holanda, consiguiendo una operación para la Expo 92 de Sevilla. Se arranca también con la comercialización de vierteaguas de otro fabricante europeo. Durante los siguientes años 1989 y 1990, se elaboró un proyecto de viabilidad y se decidió pasar de la comercialización a la fabricación. En ese tiempo se remodela la planta nodriza del Grupo, en Obispo Otadui donde se inicia la fase "artesanal", con la búsqueda de los proveedores de materias primas bajo las distintas pruebas de formulación, desarrollo de los moldes, etc. Se fabrican las primeras piezas. De 1992 a 1995 son años difíciles; por una parte, el producto conocido como Mineral Colado al que más tarde se bautizó como Hormigón Polímero era un producto completamente desconocido en España. La calidad de las piezas era superior y consecuentemente el precio era más alto. Por otra parte, se produce nuevamente una importante crisis en el Sector de la Construcción, que duró hasta bien entrado el año 1994. Se cambia radicalmente de proveedores de materia prima, lo que unido al dominio alcanzado en fabricación permite conseguir un considerable abaratamiento de la fórmula y de los productos. Se desarrollan nuevos productos más competitivos y se sitúan los precios a un nivel muy próximo al de los prefabricados de hormigón. En el año 1996 se produce la escisión de ULMA C y E, dotándole al negocio de identidad propia; nace ULMA Hormigón Polímero S. Coop. Se realiza una importante inversión en una nueva Línea de moldeo automatizada y se mejoran procesos e instalaciones productivas. Se decide ir creando una Red Comercial con Delegados en plantilla. Las decisiones adoptadas en los años 1995 y 1996 son claves para generar la dinámica comercial necesaria que posibilitó el avanzar en la consecución de cuota de mercado y posicionamiento comercial: material con mejores propiedades, mejor acabado estético, más ligero y duradero, impermeable, a un precio muy ajustado. A finales de la década de los años noventa el proceso de Reflexión Estratégica identifica la necesidad y oportunidad de afrontar la importante inversión de construir una nueva planta de cara a garantizar el crecimiento futuro y el cumplimiento de las premisas de Negocio, tales como incremento de capacidad y productividad industrial, posibilitar el desarrollo de nuevas líneas de Negocio (como Fachadas) y así mismo, solucionar los problemas de precariedad y molestias que se generaban al entorno en la antigua ubicación. En el año 2001 se inaugura la nueva planta.



Compromiso, Talento y Trabajo

ULMA Hormigón Polímero lleva más de 15 años trabajando en el Sector de la Construcción y es especialista en el diseño y fabricación de piezas de Hormigón Polímero y consta de tres líneas de negocio cuya base común es este material. El Hormigón Polímero es un material compuesto por distintos áridos de sílice y cuarzo ligados mediante resinas de poliéster. Entre sus propiedades más destacables se encuentra su ligereza. Además es muy resistente a los productos químicos, es impermeable, no tiene fisuras, lo que evita las filtraciones y, por tanto, posibles perjuicios a la construcción. Es inalterable a los ciclos de hielo-deshielo y muy resistente al choque, y a la abrasión. Cabe destacar su condición de prefabricado dotándolo de una inigualable facilidad a la hora de instalarlo. Es un material de alta calidad. Además, el Hormigón Polímero es químicamente inerte y totalmente reciclable, pudiendo ser reutilizado en otras aplicaciones, como carreteras.

La empresa está orientada hacia tres segmentos: Prefabricados, para Canalización que ofrece una gama de soluciones tanto para la canalización de fluidos como para la con-

ducción de instalaciones y servicios. Prefabricados para Edificación, con una amplia gama de productos como vierteaguas, albardillas, recercados, jambas, gárgolas, además de ofrecer soluciones a medida a partir de una necesidad del cliente y Prefabricados para Fachadas Ventiladas, que son paneles de revestimiento de fachadas con sistema ventilado.

En la actualidad, cuenta con una plantilla de 150 personas, con delegados comerciales a lo largo de toda la geografía española, y avanzando en la proyección internacional día a día.

La nueva planta se inauguró en el 2001 con una nave de 5.500 m² y en abril de este mismo año finalizó la ampliación del nuevo pabellón, con una superficie de 4.300 m².

Esta proporciona un servicio integral a los clientes, teniendo una red comercial accesible y profesional, cuya labor de asesoramiento previo es una de sus ventajas competitivas frente a la competencia.

ULMA Hormigón Polímero busca alcanzar la Calidad Total en base a los tres ejes de la gestión de Hobekuntza: Despliegue de Objetivos, Gestión de Procesos y Mini compañías.

Juan Luis Murguzur - Presidente

"Somos una cooperativa VIVA,
con ganas de hacer cosas"

En los pocos años que llevo en ULMA Hormigón Polímero he vivido: un traslado de planta (no cabíamos en Obispo Otadui), el comienzo de una nueva línea de negocio (Fachadas Ventiladas), grandes operaciones como Barajas, importantes cambios logísticos, una nueva ampliación de planta (de nuevo se había quedado pequeña), un nuevo circuito de moldeo de Edificación, cambios organizativos, Hobekuntza, la primera auto evaluación de EFQM...

En definitiva, es una cooperativa VIVA, con ganas de hacer cosas nuevas y de generar empleo, en continuo crecimiento y transformación. Creo que somos un ejemplo a seguir para nuevos negocios que nazcan dentro de ULMA.

Todo lo anterior sólo se puede lograr con mucho esfuerzo, muchas horas de trabajo y con tensión. Socialmente esto se nota, pero en mi opinión es necesario para garantizar el futuro de ULMA Hormigón Polímero.



Mikel Izurieta - Gerente

"No somos los líderes,
por eso debemos esforzarnos más"

Mi aportación a esta edición se va a centrar en comentar brevemente los desafíos estratégicos de alcance, a los que se enfrenta el futuro de nuestro Negocio. El primero es desarrollar el Hormigón Polímero, como material cuya fabricación es compleja por la variabilidad del proceso y cuyas propiedades intrínsecas son una oportunidad para ofrecer al mercado soluciones prefabricadas excelentes, tanto desde una perspectiva estática como funcional. No somos los líderes. Por eso debemos esforzarnos más. Defendernos de los nuevos competidores entrantes y penetrar en los mercados alcanzando una posición sólida y sostenida supondrá investigar permanentemente, no sólo en cuanto a las características técnicas de formulación y comportamiento del material, sino en cuanto a la optimización de los parámetros industriales, que hagan posible la máxima competitividad, en coste, calidad y servicio de entrega. El segundo desafío gira en torno a las personas. Llevamos varios años esforzándonos en alcanzar una visión compartida, en base a la gestión participativa Hobekuntza. Aunque sin duda hemos avanzado, nos queda mucho por hacer. Y vamos a seguir trabajando para mejorar la actitud con que respondemos las personas ante los requerimientos de servicio de los clientes externos e internos, innovando en base a la experimentación diaria. Tratando de adaptarnos con flexibilidad y rapidez a los imprevistos cambios del entorno. Creciendo como personas en base a compartir y reproducir conocimiento, exigencia y confianza. La internacionalización es el tercer vector clave de actuación. Además de la oportunidad de crecimiento, nos debe posibilitar diversificar riesgos a nivel de mercado y, muy importante, aprender de las nuevas culturas competitivas y de una superior exigencia de Calidad. Finalmente, adaptarnos al entorno es otro de los ámbitos críticos de trabajo. Se están produciendo profundos cambios estructurales en la economía y en la sociedad. Sabemos que las empresas que no sintonizan con los cambios, que no responden y se adaptan a ellos, sufren graves crisis. Y cuando llegan estas todas las medidas y sacrificios para sobrevivir y conservar el puesto de trabajo se aceptan y llegan a parecer incluso naturales.

Por ello, antes de que esto se produzca, es preciso trabajar y esforzarnos todos juntos. Se trata de conseguir dedicar el tiempo diario a transformar y competir. En definitiva, debemos aprovechar lo que tenemos para con la humildad que proporciona ser conscientes de las propias limitaciones abordar cada día nuevas metas e ilusiones.



Productos

Sistemas Prefabricados Canalización

- > Canales de drenaje modulares (para zonas peatonales, paso de vehículos, Instalaciones Industriales, zonas especiales (Aeropuertos, muelles...))
- > Arquetas lineales y sifónicas, rejillas y accesorios



CAPACIDAD DE RESPUESTA:

- > en soluciones
- > en servicio
- > en proximidad
- > en precios muy competitivos.

Sistemas Prefabricados Edificación

- > Vierteaguas, Dinteles, Jambas, Recercados, Ojos de buey, Umbrales, Albardillas, Impostas, Frentes de forjado, Remates de balcón, Molduras, Cubrepilares, Gárgolas, Zócalos, Soluciones integrales, Todos disponibles en varios colores



INNOVACIÓN EN CADA PROYECTO:

- > en soluciones especiales
- > en gama de colores
- > en estética moderna
- > en nuevas aplicaciones

Fachadas Ventiladas

- > Paneles de revestimiento de fachadas con sistema ventilado
- > Instalación en obra

SOLUCIÓN ARQUITECTÓNICA:

- > en texturas y formatos
- > en Instalación
- > en Servicio técnico



PERFIL ESTRATÉGICO

- > Desarrollo del Hormigón Polímero como material. Investigación e Innovación.
- > Internacionalización de las Líneas de Edificación y Canalización principalmente en Portugal y Francia.
- > Impulso y consolidación de la Gestión participativa del colectivo.
- > Búsqueda de la diferenciación de la competencia y reducción de costes.
- > Penetración y consolidación en mercados existentes.
- > La búsqueda de Satisfacción del Cliente tanto externo como interno.

El Grupo ULMA creó 234 nue

El Propósito de nuestra misión está definido con los siguientes términos:

"Perseguimos un proyecto empresarial de Grupo, basado en las personas y su desarrollo integral que, a través de la continua satisfacción de los clientes, el personal del Grupo, los colaboradores externos y nuestro entorno social, posibilite la generación de riqueza y nuevos empleos en un marco cooperativo, de comunicación y de participación activa."

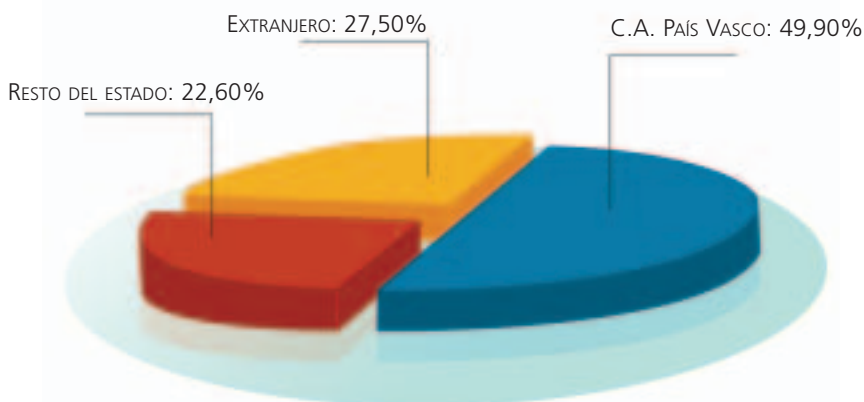
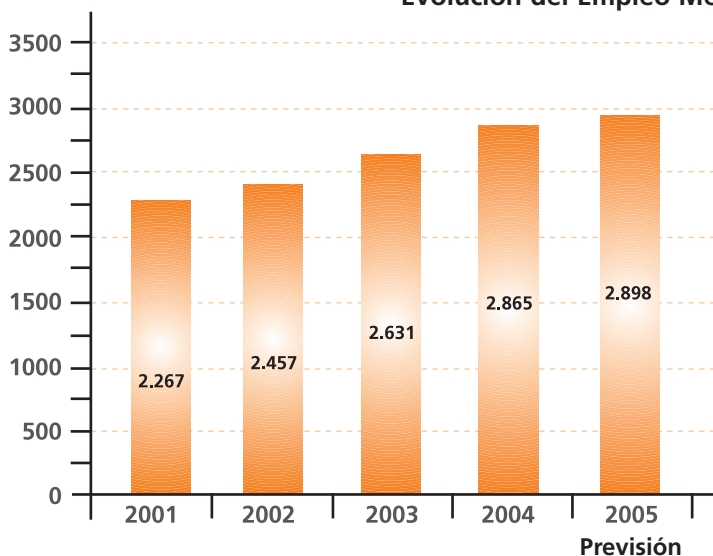
Fieles con el compromiso de esta definición, continuamos trabajando en el crecimiento de nuestros Negocios y en la promoción de nuevas actividades.

Crecimiento de empleo

El ejercicio 2004 ha supuesto de nuevo un crecimiento significativo en el empleo total generado, alcanzando un empleo medio de 2.865 puestos de trabajo (incluyendo el empleo de filiales). Esto supone un incremento interanual de 234 puestos de trabajo en términos de empleo medio. El número de socios ha registrado asimismo un incremento de 134 nuevos socios.

El empleo generado en el último ejercicio se centra principalmente en las filiales extranjeras, con un incremento de 56 empleos en la Comunidad Autónoma del País Vasco. Todo ello hace que la distribución de empleo actual sea la que nos muestra el gráfico adjunto.

Evolución del Empleo Medio



vos empleos durante el 2004

Solidaridad Institucional

Partícipes en el proyecto de MCC, nuestros compromisos de solidaridad hacen que este último ejercicio hayamos destinado en nuestra distribución de resultados las siguientes cantidades a los distintos fondos que se gestionan a través de la corporación:

- El 10% de nuestros resultados (2.327.867 euros), a la aportación a Capital del Fondo Central de Intercooperación, que destina sus ayudas a la toma de participaciones en proyectos estratégicos, a la promoción de nuevas actividades, a la financiación de cooperativas que han agotado su capacidad de endeudamiento, a la compensación de pérdidas y al apoyo de proyectos de reestructuración.
- El 20% de los FEPC (Fondo de Educación y Promoción Cooperativa), que equivale a 256.983 euros, como fondo perdido al FEPI (Fondo de Educación y Promoción Intercooperativo), que atiende a proyectos de formación socio-cooperativa y profesional y a proyectos de investigación y desarrollo del grupo cooperativo.
- El 10% de los FEPC, que equivale a 128.491 euros, al proyecto de Mondragon Unibertsitatea.
- Y finalmente, hemos destinado el 2% de nuestros resultados (465.573 euros), a fondo perdido al Fondo de Solidaridad Corporativo, que permite dotar a la Fundación MCC de recursos para compensar el 50% de las pérdidas de las cooperativas del Grupo Industrial.

Nuestra preocupación por la Seguridad y Salud Laboral

Al objeto de garantizar la Seguridad y Salud de todos los trabajadores del Grupo ULMA, en el ejercicio 2004 se han dado pasos importantes en la implantación de los Sistemas de Gestión de Prevención de Riesgos Laborales en todos los Negocios del Grupo, que quedarán implantados totalmente en el ejercicio 2005. En el ejercicio 2004 se ha logrado dimensionar adecuadamente el Equipo Básico de Salud del Grupo con la ampliación de un médico, de forma que el mismo ha quedado configurado con dos Médicos y dos ATS. Asimismo, se han dimensionado en todos los negocios los equipos de Prevención de Riesgos Laborales. Esperamos que este impulso logrado en el área de Seguridad y Salud Laboral nos de sus frutos en la mejora de los indicadores de Seguridad y en la reducción de los accidentes laborales y enfermedades profesionales.

Nuestro compromiso con la sociedad



Continuamos con la política establecida por el Grupo de destinar los FEPC (Fondos de Educación y Promoción Cooperativa) de una forma equilibrada a las distintas necesidades que se presentan.

Una vez restadas las partidas destinadas al FEPI y la ayuda extraordinaria a Mondragon Unibertsitatea, que hemos mencionado anteriormente, hemos destinado a la distribución de los distintos epígrafes la cuantía de 1.420.664 euros, desglosada de la siguiente manera:

• Al Fondo de Promoción Cooperativa	27%
• A Proyectos de Formación (Negocio y Grupo)	16%
• A Proyectos de Intercooperación	15%
• Apoyo a entidades de Educación, Investigación y Desarrollo	19%
• A diversos proyectos de Promoción Socio-Cultural	23%

De las ayudas y colaboraciones concedidas el pasado ejercicio, cabe mencionar, por su montante e importancia, las siguientes:

- Proyectos de Mondragon Unibertsitatea
- Patrocinio de la Fundación KIROLGI para fomento del deporte
- Apoyo al Club Deportivo Aloña-Mendi de Oñati
- Patrocinio de la Vuelta Ciclista y Gran Premio Castilla y León
- Diversos proyectos relacionados con la cultura y la normalización del euskera (Escuela de Música, Orfeón Donostiarra, ELHUYAR Fundazioa, KONTSEILUA, GOIENA, grupos de danza, teatro, etc.)
- Proyectos de educación locales y Cursos de Verano (financiación de becas en colaboración con la UPV y la Real Sociedad).
- Colaboración de diversas organizaciones asistenciales (Fundación MATIA, Residencia SAN MARTÍN, etc.)
- Colaboración con diversas ONG's, destacando el Proyecto MUNDUKIDE, proyecto de cooperación y solidaridad, en el que el Movimiento Cooperativo del País Vasco trabaja con pueblos en vía de desarrollo.
- Apoyo a diversos proyectos socio-culturales de ONG's de entidades próximas a nuestras delegaciones.



Fabián Lentz

El argentino Fabián Letz es un claro ejemplo de hombre "todoterreno" con un punto de aventurero que se adapta a distintas situaciones laborales en diferentes partes del mundo. Se trasladó a España con 18 años, donde tuvo unos inicios duros, hasta que se incorporó a la delegación de ULMA Packaging en Sevilla. Más tarde se le propuso liderar el lanzamiento de ULMA Packaging en México, adonde se trasladó con su mujer Yolanda y sus dos hijos; y allí, partiendo de cero, tuvo que hacer prácticamente de todo. Tras tres años volvió a España y en la actualidad es delegado de ULMA Packaging en Madrid.

"Con la internacionalización de los negocios, aumenta día a día el número de personas expatriadas"

Fabián, cuéntanos tu experiencia en México. La resumiría como una experiencia francamente positiva, motivada por el ánimo de aventura y el reto personal de desenvolverme en otros mercados. Como en todas las aventuras, siempre hay algo de atrevimiento, pero con la dulce recompensa de nuevos y grandes amigos y de haber logrado un gran desarrollo, tanto profesional como personal.

¿Conocías México?, ¿consideras importante conocer la cultura de un país para afrontar una aventura empresarial de estas características? En mi caso, era la primera vez que estaba en México, pero habiéndome educado en una ciudad como Buenos Aires, intuía una cierta similitud que, más tarde, corroboraría. No cabe duda que adaptarte rápidamente a las costumbres de un lugar te facilita la tarea, además de evitarte inconvenientes que, en el caso de países como México, pueden ser serios. México es el país de las grandes magnitudes. A modo de ejemplo, su capital es una ciudad con más

"La política de acercamiento a EEUU va a condicionar el futuro de México"

de 22 millones de habitantes, en la que cada día circulan cerca de 4 millones de vehículos. Quizás lo anecdótico sea que 6 de cada 10 de esos vehículos no tienen seguro. Suelen decir los mexicanos, y con razón, que en el DF te aclimas o te "acli-mue-res". Creo que la clave de éxito en este tipo de aventuras está en aceptar las costumbres del lugar, intentando evitar el pensamiento de que los demás deben cambiar para adaptarlas a las tuyas.

¿Cuáles son las mayores diferencias que encontraste?, ¿existen diferencias en los ritmos de trabajo, en la forma de entender los Negocios? En el caso de México, creo que no entender sus protocolos

a la hora de abordar las relaciones y los negocios es una forma segura de fracasar. Por el contrario, dominarlos se convierte en un valor apreciado, en tanto que supone el respeto a sus costumbres. Los tópicos siempre tienen algo de cierto, los ritmos de trabajo en México son muy conocidos, pero superado un periodo inicial, creo que terminas por asimilarlos sin demasiadas dificultades. Particularmente, pasar por Oñati cada cierto tiempo, era la fórmula para mantener la perspectiva entre lo que consideras absurdo y lo que consideras lógico.

Ahora que está consolidada la filial, ¿qué posibilidades comerciales ves en México para ULMA Packaging y para el Grupo ULMA?

Creo que México es un mercado de grandes posibilidades, entre otras cosas porque es la zona natural de expansión de los EEUU, tanto para negocios como para ocio. No es desconocido que, en la medida en que los americanos pierden popularidad en el mundo, su capacidad de influencia y acción geográfica se ve limitada. México siempre ha representado un coste salarial bajo, un buen proveedor de petróleo, una zona de ocio barata y, cada vez más, una huerta necesaria. Desde hace algunos años, la relación entre ambos países se ha formalizado a través del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN).

¿Cómo ves actualmente la situación económica en los países latinoamericanos, México, Argentina, Brasil, etc. ¿Hay razones para el optimismo? Sería presuntuoso por mi parte hacer cualquier tipo de vaticinio, toda vez que expertos en estos temas llevan décadas intentándolo, con más o menos acierto. Pero considero que México está dando pasos claros en una política de acercamiento a los EE UU, que lo colocará en una situación diferente al resto de países latinoamericanos.

De nuevo por aquí, ahora como Delegado de ULMA Packaging en Madrid, ¿una vida más tranquila? No sé si la palabra tranquila puede definir la vida en una ciudad como Madrid, pero sí, al menos, algo más previsible, segura y ordenada. Sobre todo para alguien que como, en mi caso, con dos hijos, y luego de un período fuera de casa necesita recobrar sus costumbres.

Ascendencia paterna alemana, materna italiana, nacionalidad argentina, residencia en Sevilla, México DF y ahora Madrid. ¿Qué significado tiene para ti concep-

“Desconocer los protocolos de cada país

en los negocios y relaciones

es una forma segura de fracasar”

tos como internacionalización o globalización? Creo que estos conceptos son representativos de los tiempos que corren. La globalización o internacionalización de los negocios se extiende a las personas, provocando que el número de personas expatriadas en todo el mundo aumente día a día. Por otra parte, los ciclos económicos, las crisis políticas o las guerras siempre han provocado movimientos migratorios, en busca de mejores oportunidades. En el caso de mi familia, a comienzos de siglo tenía puesta la dirección hacia el nuevo mundo, y dos generaciones más tarde vuelve de regreso a la vieja Europa.

¿Qué les dirías a quienes se les presente una oportunidad laboral para salir fuera de su entorno? Como bien dices es una oportunidad, una oportunidad para conocer, aprender y tener una correcta dimensión de nuestro entorno. He tenido la posibilidad de conocer a muchos chicos y chicas desplazados desde Euskadi para finalizar carrera o ampliar sus currículos y les veía francamente ilusionados y disfrutando la

experiencia. Desde luego, mi mensaje sería animarles a la aventura.

Por último, ¿quieres aprovechar la ocasión para tener algún recuerdo para alguna persona en especial o para algún colectivo? Seguramente tendría que elaborar una lista interminable, porque la amabilidad y cariño de la gente es uno de los recuerdos imborrables en mi memoria, pero me gustaría en especial agradecer todo el apoyo recibido desde la Delegación del Gobierno Vasco (Antes Instituto Vasco-Mexicano), en las personas de Imanol Aburto, Josu de Garitz y Esther Olavarría. A Juan José Arrillaga (Danobat) por esos primeros y tan valiosos consejos. A Juan Carlos Fortes y su esposa Alejandra, a M^a Carmen López y su esposo Diego, a Carlos Fuentes y su esposa Gabi, grandes amigos mexicanos que nos abrieron sus corazones y se ganaron un lugar en el nuestro. Perdón que hable en plural, pero en este agradecimiento debo incluir el sentimiento de mi esposa Yolanda, infatigable compañera de aventuras.



En la imagen, Fabian Lentz junto a Jesús M^a Herrasti y Jesús Catania de MCC. Junto a ellos Esther Olavarría del Instituto Vasco-Mexicano en una visita a las oficinas de ULMA Packaging de México en el año 2003.

Alergias: una patología crónica de origen desconocido

Estornudos, congestión nasal, ojos llorosos, picores, etc. Millones de personas sufren su particular vía crucis por culpa de las alergias, una reacción del organismo difícil de erradicar. La alergia se está convirtiendo en un grave problema de salud pública en los países más desarrollados y su multiplicación puede afectar seriamente a la calidad de vida de las generaciones futuras.

Una reacción alérgica es una hiperreacción del organismo: una respuesta inapropiadamente exagerada a una sustancia extraña denominada alérgeno (causante de alergias), el cual es relativamente inocuo, y se encuentra en el polvo doméstico, ácaros, moho (hongos), pelaje de animales (gatos y perros), polen, alimentos y otros. En sujetos predispuestos (a menudo sus padres también lo son), al entrar en contacto en forma repetida con las sustancias alergénicas, su organismo reacciona liberando una sustancia llamada histamina y otras sustancias que son las responsables de los síntomas de la reacción alérgica.

La histamina es el mediador químico más conocido de las reacciones alérgicas y es la causa de muchos síntomas de la alergia, como la roncha, el enrojecimiento y el picor, observados en la

urticaria, o como la congestión nasal, el picor nasal y los estornudos observados en la rinitis alérgica.

¿Cuáles son las alergias más frecuentes?

RINITIS ALÉRGICA. La rinitis alérgica es una queja cada vez más común que puede afectar la calidad de vida, reduciendo la capacidad de trabajar eficazmente, conducir con seguridad o participar plenamente de muchas actividades diarias. Se manifiesta como rinorrea clara (exceso de moco nasal), estornudos frecuentes, picor nasal, de paladar y garganta, irritación conjuntival, que puede manifestarse como lagrimeo y congestión ocular. La rinitis alérgica resulta de la exposición al polen, ácaros y otros alérgenos.

URTICARIA. Su manifestación clínica son las ronchas que se acompañan de



prurito (picor). En general, suelen ser respuestas alérgicas a alérgenos alimentarios o fármacos, aunque también pueden corresponder a alérgenos inhalados o de contacto o inyectados. Existen otras causas no alérgicas tales como presión local, frío o calor.

¿Qué pasos hay que seguir para tratar las alergias?

1. Identificación del alérgeno o alérgenos causantes de la alergia. Esto permite evitar entrar en contacto con ellos. Cuando esto se logra, la cantidad de episodios disminuye, aunque debe reconocerse que no es fácil identificar los alérgenos.
2. Uso de antihistamínicos, previa receta médica. Son medicamentos que bloquean la acción de la histamina.

Las alergias en cifras

- > Más de 50 millones de personas sufren algún tipo de alergia en Estados Unidos y de ellos 26 millones de personas sufren alergia al polen.
- > 38 millones de personas sufren sinusitis crónica, provocada por alergias, en Estados Unidos
- > 1 de cada 4 niños europeos sufren algún tipo de alergia y, 1 de cada 7, asma.



Iñaki Igarzabal, responsable de Salud Laboral en el Grupo ULMA

El Consejo del Médico:

Conocer cuáles son las épocas en que hay mayor presencia de polen en la atmósfera es una de las principales medidas preventivas ante las alergias. Esta serie de recomendaciones puede, asimismo, ayudarnos a defendernos ante las alergias.

1. Conocer la planta y época de polinización del polen causante de la polinosis.
2. Mantener las ventanas cerradas por la noche. Utilizar aire acondicionado con filtros.
3. Disminuir las actividades al aire libre durante los periodos horarios de mayor riesgo: entre las 5-10 de la mañana (emisión de pólenes) y de 7-10 de la tarde (periodo de descenso del polen desde lo alto de la atmósfera, al enfriarse el aire).
4. Mantener cerradas las ventanillas cuando se viaja en coche. Poner filtros al aire acondicionado del automóvil.
5. Permanecer el mayor tiempo posible dentro de casa durante los días de mayores concentraciones de pólenes. Durante el período álgido de polinización evitar salir, sobre todo los días de viento.
6. Evitar cortar el césped o tumbarse sobre él.
7. No secar la ropa en el exterior durante los días de recuentos altos. El polen puede quedar atrapado en ella.
8. Ponerse gafas de sol al salir a la calle.
9. Estar al tanto de los recuentos de pólenes.
10. Tomar la medicación prescrita.

3. Inhibidores de la degranulación del mastocito, previa receta médica.
4. Corticoides, previa receta médica. Existen formas inhalatorias para minimizar los efectos secundarios.
5. Terapia de desensibilización. Es el uso de pequeñas cantidades del alérgeno en concentraciones crecientes. Se utiliza con el fin de que el organismo se acostumbre al alérgeno y no sobre-reaccione produciendo la alergia.

POLINOSIS o FIEBRE DEL HENO

La polinosis o fiebre del heno se ha asociado históricamente con manifestaciones clínicas nasales y conjuntivales, pero en porcentajes variables y dependiendo de las características de cada polen, también se puede manifestar en forma de asma, todo ello con muy diversos grados de gravedad. Los tipos de pólenes más habituales:

- > **Gramíneas:** de marzo a octubre, alta capacidad alérgica.
- > **Ortigas (Parietaria):** todo el año, sobre todo de febrero a junio. Alta capacidad alérgica.
- > **Abedul (Betuna):** de abril a mayo.
- > **Olivo (Olea):** de mayo a junio.
- > **Plátano de sombra:** de marzo a abril.
- > **Pino:** de marzo a mayo, poca capacidad alérgica.

La pluviosidad durante el otoño e invierno condiciona la mayor o menor germinación y crecimiento de las plantas y, por lo tanto, la cantidad de pólenes emitidos a la atmósfera. Durante el periodo de polinización las concentraciones de polen aumentan con el incremento de la temperatura (días secos y soleados) y disminuyen con la lluvia o el frío. Las mayores concentraciones suelen detectarse por las mañanas, ya que las plantas emiten el polen a primeras horas de la mañana (7-10 horas), y al atardecer, pues al enfriarse el aire, los pólenes tienden a descender desde las capas más altas de la atmósfera hacia la superficie. Las concentraciones de polen suelen ser menores en las ciudades que en zonas rurales.

- > La epidemiología de las alergias constituye un gran enigma. Se desconoce, por ejemplo, por qué en Gran Bretaña afecta al 32,2% de los adolescentes de entre 13-14 años y en Grecia, sólo al 3,7%.
- > Se cree que afectan, entre otros agentes: el clima, la polución o la alimentación.
- > Se investiga el efecto de alimentos como el maíz y la soja genéticamente modificados.
- > Es menos frecuente en niños que han crecido en un entorno rural
- > Los empleados de las oficinas están más predispuestos a padecerlas. Posibles motivos: revestimiento de las paredes, solventes de papel, mala circulación del aire, etc.
- > Los niños lo padecen más que las niñas, pero los ratios se equilibran durante la adolescencia.
- > Para algunos investigadores, en la vida urbana se disminuye la exposición a los pólenes, insectos y otros inmunógenos lo que provoca que el sistema inmunitario se haga más perezoso y no reconozca a los agentes que provocan las alergias.

Rompecabezas epidemiológico



¿Qué te parece el formato actual de la Asamblea y en qué aspectos podríamos mejorar?



Zigor Etxaburu
ULMA Agrícola

Creo que en los últimos tres años ha variado mucho el formato de la asamblea. Hace tres años las charlas se hacían por un lado y la asamblea por otro, todo ello en Oñati. El año pasado, en el Kursaal, la charla por la mañana y la asamblea por la tarde, no tuvo mucho éxito, ya que la gente acudió al comienzo de la asamblea para votar y después desapareció. Este año se ha organizado todo, las charlas informativas y la asamblea el mismo día y todo por la mañana. Esto en mi opinión es demasiado y se llega a perder el interés de lo que exponen, por lo que creo que la fórmula anterior, la de hacer las charlas informativas, por un lado, y la asamblea por otro era más llevadera. Por otra parte, el hecho de tener que acercarnos hasta San Sebastián para acudir a la asamblea me parece excesivo, considero que debe haber algún otro local, en Oñati o en las cercanías con aforo suficiente para organizar la asamblea.



Jon Egaña
ULMA Carretillas Elevadoras

Parece claro que del formato actual de la Asamblea General Ordinaria hay que cambiar algo. Por las noticias que tengo de estos últimos años, en las asambleas la asistencia deja bastante que desear salvo contadas excepciones. La asamblea parece un mero trámite y los socios se lo toman como tal, pasan de ir, tienen mejores cosas que hacer. Parece que al que se le ha ocurrido esta pregunta que me hacéis también tiene dudas de que el formato actual de la asamblea sea el correcto. ¿Qué cambiaría o qué soluciones aportaría? No creo que sea la persona adecuada para dar solución a este problema, creo que tenemos otra gente que se debería dedicar a estas tareas. Pero por empezar por algo, se debería de explicar a los socios qué es la asamblea y para qué sirve y enseñar a utilizar todas las posibilidades que hay dentro de una Asamblea General Ordinaria.



Miguel Vazquez
ULMA Construcción

¿Qué se puede decir de una asamblea ordinaria en la cual el balance de todo un año te lo despachan en una mañana?, pues que es un poco aburrida, ahora bien, ¿qué se podría cambiar o mejorar?, pues la verdad, no lo tengo muy claro... Quizás echo en falta algo más de material audiovisual, por ejemplo más fotos o incluso imágenes de actividades de diferentes negocios, nuevos productos, nuevas instalaciones, adquisiciones de las últimas fábricas, etc., todo esto acompañado con sus gráficas y comentarios para que no se alargue más de lo normal la asamblea. Por otro lado, también sería positivo que se celebrase en casa (Oñati) o cercanías.



Antonio Hervás
ULMA Forja

El formato de la asamblea me parece correcto pero pienso que deberíamos tener anticipadamente más datos sobre los temas a tratar en la misma y tener conocimiento de ellos por si se cree oportuno opinar o preguntar sobre los mismos y de ese modo tener la posibilidad de despejar las dudas que nos surgen. También pienso que se debe intentar hacer una asamblea atractiva y llamativa para todos los socios para procurar la máxima participación ya que cuando la asamblea crea interés o conlleva el voto de algo de interés, la participación aumenta considerablemente y creo que sería bueno mantener y suscitar ese interés independientemente de que exista alguna votación de relevancia o no.

Ordinaria de la cooperativa



Zigor Aranbarri
ULMA Handling Systems

En líneas generales creo que el actual formato de la Asamblea es correcto, acompañada con diapositivas que ilustran la exposición de los ponentes. Aunque es precisamente la exposición de los contenidos lo que más se debía cuestionar de la Asamblea porque no es fácil seguir la exposición con tantas cifras y términos específicos que dificultan la comprensión. Por otra parte, aunque las decisiones se tomen de forma democrática, optaría por mejorar los medios de participación de los cooperativistas, medios que fomenten una participación más activa donde la opinión de cada uno se pueda expresar más fácilmente. Cuanto más grande sea la cooperativa se hace más dificultosa la participación y por tanto, se debían evaluar los medios y modos que aumenten la participación.



Jesus Zabaleta
ULMA Hormigón Polímero

En mi opinión, la asamblea ordinaria es un instrumento válido a la hora de analizar la Gestión durante el último ejercicio, así como de informar de los Proyectos que tiene que abordar la Cooperativa en un futuro. Los resultados de las demás Cooperativas también son interesantes. En cuanto al formato actual, el hecho de que se tenga un orden del día preestablecido, hace que la asamblea sea un poco rígida y a veces aburrida, por los temas que trata, que en mayor medida son económicos, con muchas cifras y porcentajes. También se suele alargar la duración y esto no ayuda a la participación de los socios. ¿Cómo se podría mejorar? Tal vez simplificando los datos financieros y dando mayor relevancia a la aportación de los asistentes, aunque, por otro lado, se corre el riesgo de perderse en situaciones personales, pudiendo solucionarse este último problema, analizando de una manera global las opiniones.



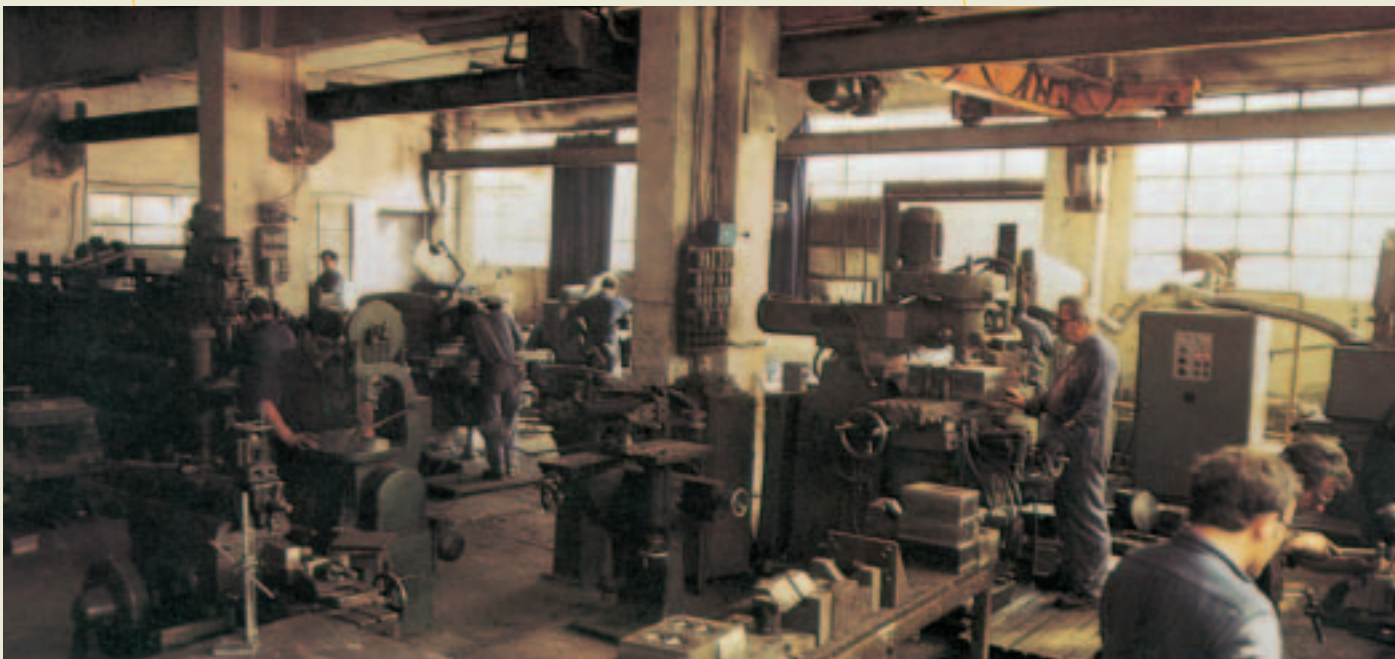
Julio Larrañaga
ULMA Packaging

La Asamblea General anual hace tiempo que perdió su significado y el formato actual creo que está agotado. Realizar la asamblea en Donostia no creo que ayude, se aleja de la realidad diaria y, con toda esta parafernalia y estos aires de grandeza, parece que se hace mirando hacia afuera más que hacia adentro. De todas formas, cuando se debaten cosas importantes la gente sí que acude. Es el caso del nuevo sistema retributivo, muchos socios fueron a mostrar su desacuerdo con este sistema y esto tendría que hacernos pensar. Desgraciadamente, el carácter de la cooperativa ha cambiado mucho y el funcionamiento actual no tiene nada que ver con los valores del cooperativismo. Es necesario realizar un análisis profundo sobre el carácter y funcionamiento de nuestros órganos de organización, así como sobre vías para fomentar la participación. Espero que así sea.



40 años juntos

Vistas exterior e interior de ULMA Forja en la década de los años 70.



En la imagen del interior podemos apreciar el taller de matricería, uno de los más significativos en aquella época, ya que permitía por una parte la preparación de las estampas para forja y por otra facilitaba los útiles necesarios para las máquinas de mecanizado.

agenda y sugerencias

JUBILACIONES:

Jubilaciones en el Grupo ULMA entre el 1 de mayo y el 31 de agosto de 2005.



*¡Gracias a todos
y a disfrutar!
Felicidades*



A nuestro amigo y compañero José Manuel Copete Arbelaitz

El día 10 del pasado mes de mayo falleció nuestro compañero y amigo José Manuel Copete. José falleció de un ataque mientras dormía en un hotel de Escocia donde se había desplazado para realizar unos trabajos en casa de un cliente. José, Donostiarra, casado con una Inglesa se marchó a vivir a Inglaterra tras su boda. Trabajó desde 1979 como técnico comercial de los distintos distribuidores que ha tenido ULMA Packaging. Se incorporó a la Filial de ULMA desde el momento de su constitución e

ingresó como socio de la Cooperativa en 2003. José Copete se encargó de la Gestión Técnico Comercial y Servicio de las Máquinas de ULMA Packaging en todo este tiempo, siendo clave su posición de enlace directo entre ULMA y los distintos distribuidores con los que trabajó. Gracias a su dedicación y servicio esmerado se convirtió en pieza clave en la fidelización de los clientes más importantes de ULMA Packaging en el Reino Unido. Recordar también que José Manuel prestó sus servicios en países de Asia, África, etc.. a los que acudía voluntariamente. No podemos dejar de recordar en estos momentos la desinteresada ayuda y disponibilidad total de José Manuel en cualquier tema relacionado con ULMA. A todas las personas que trabajamos en ULMA Packaging nos queda el recuerdo de una amistad que nos acompañará siempre y de la cual nos sentimos orgullosos. TODO UN EJEMPLO A SEGUIR.

José A. Urteaga. ULMA Packaging



A nuestro
amigo y
compañero
José Antonio
Madina.

Fuiste especial hasta para elegir el día en el que nos dejaste, el pasado 21 de Junio comenzó el verano, y a la vez comenzó, para todos los que te queríamos, la vida sin tí. Es difícil asimilar que ya no estás y aunque esta maldita enfermedad te fue alejando poco a poco de nosotros, ahora te sentimos más cerca que nunca, porque te sentimos desde dentro, con ese sentimiento profundo y único que se siente cuando se pierde a un compañero, a un amigo como tú, a un SER HUMANO con mayúsculas. José Antonio, fueron muchos los momentos compartidos, profesionales y personales, nos reímos contigo, aprendimos contigo, crecimos contigo, y aunque todos sabíamos que llegaría este irremediable desenlace no te imaginas lo que ahora estamos llorando por tí, cada vez que pensamos y asumimos que este viaje es para tí sólo de ida. Pero no queremos quedarnos sólo con la tristeza y la pena de saber que ya no estás, queremos darte gracias a Dios por haberte puesto en nuestro camino, por haberte conocido, a tí y a tu maravillosa familia, por haber compartido tantas cosas buenas, y por habernos dado la posibilidad de que te fueras sabiendo lo mucho que te queremos. En algún lugar estará tu alma, la nuestra te echará siempre de menos. Buen viaje, compañero...

Antonio Pérez. ULMA Construcción.



BUZÓN DE SUGERENCIAS

Os seguimos animando a que nos mandéis vuestras opiniones y sugerencias a:

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

¡Escribamos nuestra historia entre todos!



A Nuestros Lectores;

En el próximo número de Begira continuaremos con los coleccionables de la historia de ULMA por décadas y, en la próxima ocasión, le tocará al turno a la década de los 90, cuarto entregable de la colección que tan buena acogida está teniendo entre nuestros lectores.

Si tenéis algún tipo de documentación, fotografías, vídeos, noticias, etc, de aquellos años que pudieran resultarnos útiles, agradeceríamos que, por favor, nos lo enviéis a las siguientes direcciones:

Por correo: **ULMA**
Departamentos Centrales
Ps. Otadui, 3 – Apdo. 13
20560 OÑATI (Guipúzcoa)

Por e-mail: **begira@ulma.es**

También, para cualquier aclaración, comentario o duda, podéis contactar con Mila Barrutia en los Departamentos Centrales del Grupo ULMA (teléfono 943 03 49 00).

Gracias de antemano por vuestra colaboración.

*¡Os animamos a participar
en este proyecto!*