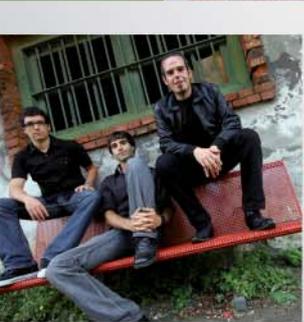


Begira

ULMA

Julio 2009 // n° 19

Concurso de pintura



Sharon Stoner



Conveyor Components



Portalde



Laguna de Arreo



cara a cara

Iñaki Gabilondo
Director General del Grupo ULMA



reportaje

ULMA Servicios de Logística; una nueva promoción del Grupo ULMA

Sumario

Número 19 • julio de 2009



3 > HABLEMOS DE...: Reflexiones a la crisis. **4 > NOTICIAS Y ACTUALIDAD:** ULMA Hormigón Polímero diseña soluciones especiales para obra residencial en Zarauz. La unidad de negocio "EPC PROJECT" de ULMA Piping sigue penetrando en el mercado de las grandes ingenierías. ULMA Packaging adquiere la empresa IPS DAIRYPACK. PORTALDE supera las 24.000 visitas. ULMA Agrícola instala un vivero fitosanitariamente seguro en Elche. **16 > CARA A CARA:** Iñaki Gabilondo; Director General del Grupo ULMA. **19 > NOTICIAS SALUDABLES:** El estrés enemigo del corazón. **20 > REPORTAJE:** ULMA Servicios de Logística; una nueva promoción del Grupo ULMA. **22 > RETRATOS E HISTORIAS DE NUESTRA GENTE:** Sharon Stoner, pasión por la música. **23 > ESCAPADA DE FIN DE SEMANA:** Laguna de Arreo; Humedad en el valle de la sal. **24 > REPORTAJE:** ULMA Conveyor Components; nuevo negocio del Grupo ULMA. **26 > ¿QUÉ PIENSAS?** **28 > LA CRISIS SEGÚN...:** José Luis Madinagoitia, ex-presidente del Grupo ULMA. **29 > AGENDA Y SUGERENCIAS.**

Una vez celebradas las Asambleas de todas las cooperativas del Grupo es momento de hacer balance y de revisar la situación actual en el Grupo ULMA. En esta reflexión no podemos obviar la actual situación de crisis mundial que estamos atravesando, una situación de crisis que nos afecta a todos. El escenario en el que nos encontramos va a exigir esfuerzos por parte de todo el colectivo de socios del Grupo ULMA, esfuerzos que permitan a nuestras cooperativas salir reforzadas. En este sentido, en el Grupo ULMA tenemos establecidos mecanismos automáticos para adoptar este tipo de medidas, mecanismos que han entrado en funcionamiento este año, caso de ajustes de Factor de Conversión en Negocios como Carretillas Elevadoras o

esta crisis. Tanto a nivel de la Corporación MONDRAGON como del propio Grupo ULMA hemos bajado en empleo en el 2008, primer año en muchos que sucede esto. Cada contrato no renovado es un pequeño fracaso pero esta variable del empleo merece una reflexión más profunda. Es fundamental establecer hasta dónde llega la estructuralidad del ajuste y qué parte es coyuntural. Todas las medidas a las que he hecho referencia anteriormente son coyunturales y ayudan a sobrellevar una situación difícil momentánea pero no podemos responder a un problema estructural sólo con ese tipo de medidas, de ahí la necesidad que ha habido de ajustar plantillas de forma dramática en algunos casos. En este sentido hemos de poner en fun-

podemos aplicar tanto a la realidad de cada Negocio como al propio Grupo ULMA. Este momento de crisis es una oportunidad que hemos de aprovechar para fortalecer cada Negocio y por ende fortalecer el Grupo ULMA. Tenemos que conseguir que los mecanismos de participación, solidaridad, compromiso, activados por una situación delicada, se mantengan activos, sea cual fuere el escenario en el que nos encontremos, es decir que la implicación y la participación sea independiente de la coyuntura económica en la que nos encontremos.

Quisiera terminar con dos mensajes finales. Primero, y a pesar de todas las decisiones impopulares que nos estamos viendo obligados a adoptar, es momento de confiar en los órganos de decisión de las coope-



Reflexiones a la crisis....

Por Xabier Mugarza. Presidente del Consejo General del Grupo ULMA.

Packaging. Pero la crudeza y profundidad de la recesión nos obliga a ir más allá, y se están realizando esfuerzos adicionales en forma de ajustes voluntarios de FC y capitalización de intereses. La respuesta de los socios en las asambleas ha sido reseñable y mayoritariamente favorable a la adopción de dichas medidas.

El impacto de esta crisis se está visualizando principalmente en dos aspectos: Financiación y Empleo. El primero, un aspecto a vigilar muy de cerca, a corto plazo es fundamental cuidar la liquidez, ya que por ahí es por donde empiezan a ahogarse las empresas. Muchas de las medidas adoptadas vienen a ayudar en este aspecto a los Negocios. Debemos aprovechar las potencialidades del Grupo ULMA para tratar de obtener el máximo rédito financiero, en un escenario en el que el crédito bancario está muy restringido y la concesión de financiación estructural por parte de los bancos es cercana a cero.

En cuanto al empleo, podemos decir que es el gran drama, el efecto más cruel de

cionamiento todas las herramientas de las que disponemos para hacer frente a esta escasez de trabajo, y es lo que estamos haciendo, con reubicaciones internas dentro del propio negocio, reubicaciones entre los negocios del Grupo ULMA e incluso reubicaciones a otras cooperativas de MONDRAGON. Y en esto, estamos siendo ejemplares porque aunque no exento de dificultades, en todos los Negocios con excedentes de personal hemos sido capaces de mover a las personas y de reubicarlas allí donde sí hay trabajo.

Desgraciadamente la situación actual puede empeorar, por lo que probablemente tengamos que seguir haciendo más esfuerzos, esfuerzos que nos permitan dejar la cooperativa a las futuras generaciones mejor de lo que a nosotros nos la dejaron. Nosotros estamos aquí de paso pero las cooperativas tienen que perdurar en el tiempo. Va a ser fundamental que vayamos todos en la misma dirección, que nos apoyemos unos a otros y que no hagamos cada uno la guerra por nuestra cuenta. Esto último lo

rativas; es momento de ir todos juntos, de compartir visiones distintas si no se está de acuerdo con lo que se está haciendo, pero siempre aportando alternativas, con espíritu constructivo. Es un momento donde el apoyo a los órganos va a ser fundamental; los órganos vamos a tener que ganarnos esa confianza pero es importante que sintamos el apoyo del colectivo. Aquellas cooperativas en las que todo el mundo trabaje en la misma dirección van a salir fortalecidas sin lugar a dudas. Segundo, quisiera mandar un mensaje de agradecimiento a los socios del Grupo ULMA ya que con mayor o menor dificultad, con mayor o menor grado de implicación, una vez más están demostrando que están dispuestos a luchar por nuestro proyecto. No tengo la más mínima duda de que seguiremos TODOS demostrándolo y que responderemos a cualquier necesidad futura que se nos presente.

Gracias a todos.

ULMA CARRETILLAS ELEVADORAS HA PRESENTADO EN EL SIL LAS ÚLTIMAS NOVEDADES.

ULMA Carretillas Elevadoras ha expuesto en la 11 edición del Salón Internacional de la Logística, SIL, las últimas novedades de la gama de Carretillas Elevadoras Mitsubishi, además de los novedosos servicios de financiación y alquiler desarrollados por ULMA. Dentro de la amplia gama de las carretillas elevadoras Mitsubishi, ULMA ha presentado como novedad el nuevo recogepedidos de bajo nivel. Este nuevo modelo dispone de la máxima versatilidad, proporcionando soluciones compactas, ergonómicas y económicas para una gran variedad de necesidades de almacenaje, logrando reducir los tiempos entre picking. Además, se han presentado 2 nuevos servicios de financiación y de alquiler para dar solución a las necesidades actuales de los clientes, el renting a 48 meses y soluciones de alquiler para grandes cuentas como FLESSIRENT y PARTRENT. Todo ello con la finalidad de seguir



con su política de orientación al cliente, ofreciendo un servicio personalizado y cercano, satisfaciendo las necesidades de los clientes a través de soluciones personalizadas. Una vez más los visitantes pudieron comprobar in situ las múltiples ventajas y novedades que ofrece ULMA, quedando patente nuestro saber hacer.

ULMA Hormigón Polímero

ULMA Hormigón Polímero diseña soluciones especiales para obra residencial en Zarauz

Zarauz, preciosa villa situada a orillas del Cantábrico, famosa por su larga playa ideal para la práctica del surf y por su afamado vecino el Chef Karlos Arguiñano, es el enclave donde se encuentra la elegante obra residencial donde ULMA Hormigón Polímero ha proporcionado su colaboración y profesionalidad. Esta obra de 50 viviendas de gran calidad, precisaba de una solución constructiva compuesta por 2 piezas especiales, unas cornisas decorativas ubicadas a distintas alturas y unos recercados de ventana en la última planta. El edificio era el espejo de una promoción anterior realizada por distintos promotores con otro tipo de material. La necesidad de realizar unas piezas con un diseño complejo y unas formas singulares idénticas a las que ya existían, tratando de añadir un plus de calidad, manteniendo el coste y facilitando la instalación, era el reto a superar. La primera idea era la de mantener la solución en hormigón tradicional utilizada en las promociones anteriores y pintarla al final de obra. Pero después de consultar con ULMA se optó por la realización de las piezas en hormigón polímero debido a que las propiedades del mismo son notablemente superiores a las del hormigón tradicional. Una de las ventajas más importantes que presenta el hormigón polímero es la casi nula absorción de agua, que en zonas costeras donde la humedad y el salitre suelen deteriorar las fachadas de los edificios es sumamente importante. Así mismo, la sencillez de instalación y que el coste asociado fuese del mismo orden de magnitud, hizo que tanto el arquitecto de la obra y el aparejador de la misma, como la constructora se decantasen por utilizar este material. El arquitecto proyectista de la obra, Javier Lertxundi, conocía nuestra gama estándar con anterioridad, (vierteaguas, albardillas..) pero era la primera vez que lo experimentaba con soluciones especiales y a



medida. Actualmente cuenta con una obra en estudio, donde se ha previsto colocar entre otras soluciones en hormigón polímero, dinteles corridos. El arquitecto técnico Luis Epelde que ha participado en la obra, está totalmente satisfecho con el resultado obtenido con el hormigón polímero. Es un material que le gusta sobre todo en aplacados y fue el que sugirió el contacto con ULMA. En una obra de esta complejidad, es lógico que surjan imprevistos o inconvenientes y esta obra no fue una excepción, ya que se presentó algún que otro contratiempo a la hora de la instalación, pero se pudo solventar sin problemas y la opinión general de ambos profesionales es de total satisfacción tanto con el producto como con el servicio prestado por ULMA Hormigón Polímero.

ULMA Handling Systems

ULMA Handling Systems ofrece una nueva solución de buffer y secuenciación con el revolucionario sistema "DUOSYS"

ULMA Handling Systems ha lanzado al mercado un innovador sistema de buffer y secuenciación llamado a revolucionar los procesos relacionados con la logística interna de las empresas. Se trata de un sistema mini load denominado DUOSYS, orientado a ofrecer soluciones de clasificación de secuencia estricta, suministro a picking veloz y buffer intermedio (prepaletizado p.e). El innovador sistema es fruto de la colaboración tecnológica que mantiene con la compañía japonesa DAIFUKU, y que desde hace años se viene materializando en una de las ofertas de automatización logística más completas e innovadoras del mercado. DUOSYS cuenta con capacidades únicas en cuanto a velocidad y manipulación de la carga y permite aumentar de forma considerable la capacidad productiva orientada a soluciones

de bufferización y secuenciación de la mercancía. Todas estas prestaciones han sido posibles gracias a un diseño que permite que dos micro transelevadores operen de forma simultánea en un solo pasillo y de forma totalmente sincronizada. El resultado es una capacidad de hasta 1.000 cajas a la hora por cada DUOSYS (dependiendo de las características de la caja y el lay out) pudiendo llegar hasta 10.000 cajas hora combinando diversos sistemas de DUOSYS. El sistema está diseñado para que las operaciones de transferencia (entrada y salida de mercancías al sistema) se produzcan de forma simultánea, lo que da como resultado una reducción máxima de los tiempos de operación. Las condiciones que hacen único a este producto en el ámbito de la tecnología logística son, además de su alto flujo de operaciones, gracias a una velocidad horizontal de 300 metros por minuto y vertical de 40 metros por minuto, su gran fiabilidad, hasta el punto de que si uno de los transelevadores entrara en parada por cualquier error, el segundo seguiría trabajando con acceso al 100% de las cajas. Incluso, cuando se llevan a cabo labores de mantenimiento de uno de los transelevadores, el otro sigue funcionando con normalidad. El sistema favorece también la eficiencia del espacio, gracias a que ofrece la posibilidad de utilizar varios sistemas DUOSYS en vertical en módulos de 3 metros de altura cada uno. Además, a esta optimización del espacio contribuye el hecho de reducir a la mitad el espacio ocupado por sorters tradicionales. Finalmente, esta solución logística se alinea perfectamente con los estándares actuales de ahorro energético, lo que se ha conseguido gracias a un diseño de sus componentes que toma en consideración el aspecto de la sostenibilidad. De esta manera, se ha optado por un transelevador compacto y ligero, de sólo 300 kilos, y un modelo eficiente de operación, que garantiza una alta capacidad de flujo con el empleo de menos máquinas. El consumo energético medio del sistema es de 30 kva por módulo.





ALIANZA ESTRATÉGICA PARA ESPAÑA Y PORTUGAL. La alianza entre las empresas ULMA Packaging, G. Mondini, Dairy Pack, Grupalia Tecnología Alimentaria y SF Automatización de Procesos para España y Portugal genera el líder indiscutible en equipamiento para el sector alimentario. Esta alianza engloba 5 empresas de reconocido prestigio en el sector del packaging: ULMA Packaging: fabricante de maquinaria de envasado con diferentes líneas de negocio como son Termoformado, Termosellado, Flow Pack horizontal y vertical, Retráctil, Film Extensible, soluciones de robótica e Integraciones de líneas completas de envasado. G. MONDINI: fabricante italiano líder en líneas automáticas de sellado de bandejas preformadas. IPS – Dairy Pack (Integral Packaging Solutions): Fabricante de líneas automáticas de llenado y dosificado, dirigidas principalmente al sector lácteo. GRUPALIA Tecnología Alimentaria: empresa de representación de firmas líderes en el procesado y envasado de alimentos. SF Automatización de Procesos: fabricante de maquinaria automática especialistas en logística y robótica industrial. Con esta alianza, se crea una oferta global que aporta soluciones de primer nivel, con una capacidad de suministro y servicio post-venta de líneas de procesado y envasado capaces de cumplir con los requerimientos más exigentes del mercado.

ULMA Hormigón Polímero colabora en la Exposición "ARQUITECTURAS POSIBLES"

Se ha celebrado recientemente en el palacio renacentista de Santa Cruz de Valladolid, la exposición "ARQUITECTURAS POSIBLES" donde se recogen los mejores Proyectos Fin de Carrera de los últimos años de la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Valladolid, con la colaboración de ULMA Hormigón Polímero. La exposición se ha planteado como un centro de encuentro de diferentes instituciones tanto públicas como privadas, en torno a la promoción, difusión y fomento de la arquitectura contemporánea. Se ha podido disfrutar de los planos generales y de detalle de los proyectos, maquetas físicas, proyecciones audiovisuales, espacios de reflexión y la publicación tanto en DVD como en papel de los proyectos, así como de las mesas redondas y conferencias que se han llevado a cabo. Este proyecto nació desde un principio como un elemento dinámico, con carácter itinerante, y además de su presencia en Valladolid, va a pasar por las Escuelas de Arquitectura de Salamanca, León y Ávila entre otras. La organización se ha llevado a cabo por la asociación cultural AGORAS, asociación sin ánimo de lucro, formada por arquitectos, artistas, diseñadores, profesores y estudiantes de arquitectura, junto con la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Valladolid. Esta colaboración

se enmarca en la apuesta de ULMA Hormigón Polímero por el reconocimiento, fomento y difusión de los trabajos de los jóvenes arquitectos como medio de facilitar puentes de unión entre el mundo académico y el profesional.



SABÍAS QUE...

ULMA Piping ha dado un paso más en su desarrollo de imagen realizando una vistosa rotulación en sus renovadas instalaciones como colofón a las nuevas ampliaciones. La marca principal viene a coronar el gran almacén automático construido recientemente, el cual es visible desde todas las zonas de acceso del entorno.

ULMA Carretillas Elevadoras

ULMA Carretillas Elevadoras ha entrado en el mercado de las estanterías

La empresa WAT Direcciones S.A. de Mallabia, dedicada a la fabricación y refabricación de sistemas de dirección para automoción, ha confiado en el saber hacer de ULMA Carretillas Elevadoras para solucionar las necesidades de almacenamiento y logística de materia prima y producto terminado para el crecimiento de su actividad previsto para el 2015 teniendo en cuenta sus limitaciones de crecimiento en las instalaciones actuales. WAT es una organización de consolidada trayectoria, avalada por sus más de 35 años que lleva trabajando en el sector tanto a nivel nacional como internacional, llegando con unas exportaciones superiores al 75% de su facturación a países tales como Italia, Turquía, Rusia, Países Bálticos y Balcánicos, USA, Chile, México, Ecuador, Marruecos, Túnez, Argelia, Siria, e Irán. El proyecto asignado a ULMA contemplaba la solución al almacenamiento y logística de las piezas voluminosas tanto de materias primas antes de su entrada en el proceso productivo como de producto terminado listo para su venta. ULMA colaboró con WAT en el diseño de las unidades de almacenamiento, lay-out del almacén y acondicionamiento de las instalaciones existentes para el encaje de la solución diseñada. El almacén, de más de 9,5 m de altura, tiene una capacidad de cerca de 3.000 ubicaciones, en las que desde una carretilla de pasillo estrecho HIRACKER 1200 de la marca alemana DAMBACH (tb conocidas como combis o carretilla trilateral hombre arriba) los operarios realizan las labores de entrada de cargas paletizadas y la preparación de pedidos (picking) de las referencias a suministrar a los distintos clientes, en su mayoría talleres oficiales de reparación de coches. Desde un terminal de radiofrecuencia instalado en la carretilla se reciben y confirman tanto las órdenes de entrada como los pedidos de salida. Esta operación se ha llevado a cabo junto con la colaboración de LKS, siendo las razones de peso para que



ULMA consiguiese esta operación la presentación del proyecto completo, responsabilizándose de todas las fases del proyecto, así como la profesional asesoría comercial y el reconocido servicio postventa de ULMA Carretillas Elevadoras. La positiva experiencia de clientes como Bellota Herramientas y otros, contrastada por WAT, contribuyó de forma decisoria en la adjudicación de este proyecto a ULMA. ULMA, respondiendo a la demanda de sus clientes de ofrecer instalaciones de almacenamiento llave en mano, ha abordado este proyecto que abarca el diseño del almacén incluyendo el suministro y montaje de estanterías y carretillas elevadoras. Apoyado en su departamento de Ingeniería y en la colaboración que desde el año pasado tiene ULMA con la empresa fabricante de estanterías de paletización AR, ULMA está apostando por ofrecer este tipo de soluciones a los clientes que a menudo sufren las incomodidades de tener que coordinar, y en muchos casos subsanar los problemas de incompatibilidad, en el suministro por parte de proveedores diferentes de la estantería y los elementos de manipulación en la solución de almacén.

ULMA Agrícola

ULMA AGRÍCOLA INSTALA UN INVERNADERO PARA CEISFAS. El Centro Especial del Instituto Social de las Fuerzas Armadas (CEISFAS), situado en la localidad madrileña de Alcorcón, contó con la presencia de la ministra de Defensa Carmen Chacón en la inauguración, en sus instalaciones, de un vivero suministrado por ULMA Agrícola, donde reciben Educación especial ochenta y seis personas con discapacidad intelectual de entre 18 y 60 años. El invernadero suministrado por ULMA Agrícola es del tipo M8, de 8 mts de longitud y 3.5 m b/c. equipado con pantalla y automatismos para accionar la ventilación de medio arco y la pantalla, ha sido financiado por el ex ministro Alberto Oliart, con el dinero recibido por el premio Extraordinario Defensa 2008.



ULMA Handling Systems automatiza la logística de Frigoríficos Delfín

La compañía española, pionera en la cocción y ultracongelación de mariscos, confía a ULMA Handling Systems el diseño de un eficaz sistema de preparación de pedidos y almacenamiento automático que opera a una temperatura de -23° centígrados. Frigoríficos Delfín, la empresa española pionera en la congelación industrializada de marisco, abrió hace unos pocos meses en Ontígola, localidad toledana situada a escasos kilómetros de Aranjuez, un edificio de nueva planta en el que han albergado la fábrica, el centro logístico y los servicios administrativos. Las nuevas instalaciones se alzan a escasos metros de la autovía A-4, desde la que se hace visible su marca sobre el imponente silo frigorífico, de 30 metros de altura, en el que ha sido dispuesto por ULMA Handling Systems un sistema de almacenamiento automático dotado de cuatro transelevadores. La principal razón de construir el nuevo edificio fue la de unificar tres instalaciones en único centro, con el fin de recortar costes e incrementar la capacidad de almacenaje y la eficiencia en la preparación de pedidos. A la hora de planificar la construcción de su centro logístico, Delfín optó por dotarse de un sistema de almacenamiento automático, que debería operar en frío, en unas condiciones de -23°. Se trata de un tipo de instalación no muy extendida aún en el mercado, y del que las referencias más significativas corresponden a ULMA Handling Systems. La altura del silo es de 30 metros, y la capacidad completa del sistema, dotado con cuatro transelevadores, es de 7.640 europaletas, con una velocidad de operación de 100 movimientos simples a la hora y 150 com-puestos. Estas condiciones se traducen en una enorme capacidad de preparación de pedidos que requiere tan sólo de la participación de 6 personas. Antes de que Delfín se dotase de su nueva planta en Ontígola, disponía de tres instalaciones de almacenamiento, ubi-



cadadas en Getafe, Fuenlabrada y Pinto, además de contar con otras cámaras frigoríficas alquiladas en Madrid y en otras Comunidades Autónomas. El director de logística de Delfín, Santiago Navarro, asegura que la instalación automática funciona a pleno rendimiento, y que el mejor banco de pruebas para testar su funcionamiento, ha sido la última campaña de Navidad. Hay que recordar que el almacén se empezó a llenar en julio, y que el repunte extraordinario de la demanda y, por tanto, de las necesidades de abastecimiento de Delfín, se produjo los meses de noviembre y diciembre, tan sólo tres después de que la instalación entrase en funcionamiento. No obstante, el reto se ha pasado satisfactoriamente, “con nota”, puntualiza Navarro: “hemos conseguido alcanzar nuestros objetivos en menos tiempo y con menos personal”, declara. El proceso completo de implantación del sistema de almacenamiento automático duró 10 meses, incluyendo la prospección de proveedores y la presentación de los requerimientos deseados por la empresa. La elección de ULMA Handling Systems se basó en el hecho de ser la única empresa en España que contaba con instalaciones similares operando en las mismas condiciones de frío y para productos muy similares.

SABÍAS QUE...

El pasado 19 de junio murió el cooperante Vicente Ferrer. El filántropo catalán murió a los 89 años de edad después de haber dedicado 55 años de su vida a labores humanitarias en el estado de Andhra Pradesh (La India). Desde el año 1996, cuando se creó la Fundación Vicente Ferrer, más de 2,5 millones de personas de la región de Anantapur se han visto beneficiadas, gracias, en gran parte, a todos los socios colaboradores con los que cuenta la organización en España. El Grupo ULMA es uno de ellos y viene colaborando desde el año 2005 en el programa de vivienda de la Fundación Vicente Ferrer cuyo objetivo principal es conseguir un hogar digno para todas las familias. Desde el Grupo ULMA, como colaborador de la Fundación Vicente Ferrer, queremos darle el último adiós a este hombre que luchó por los grupos más excluidos de la India durante toda su vida.

ULMA Packaging

ULMA PACKAGING RENUEVA SU SITIO WEB. ULMA Packaging ha culminado recientemente el proceso de renovación de su sitio web www.ulmapackaging.com con el objetivo de convertirlo en un instrumento ágil, sencillo y atractivo. Esta nueva versión cuenta con la tecnología más avanzada del momento e incluye numerosas novedades y mejoras tanto en diseño como en navegación y contenidos. Hemos incorporado las últimas tendencias de diseño con el fin de ofrecer un espacio más actual, práctico, útil y sobre todo, el entorno idóneo donde ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes. Reforzamos el uso de iconos e ilustraciones y ofrecemos una nueva disposición de la información para facilitar la consulta de los contenidos de manera ágil y fluida. La estructuración de las secciones ha evolucionado y se ha simplificado para facilitar el acceso a las más habituales, ahora ampliadas y renovadas, lo que permite al usuario desenvolverse con facilidad por nuestra amplia oferta. La nueva web de ULMA Packaging incorpora más de 1000 soluciones de envasado para infinidad de sectores. Además cuenta con un amplio catálogo de nuestros productos, totalmente actualizado. Con el objetivo de facilitar el acceso, hemos incorporado un motor de búsqueda que asegura el poder encontrar cualquier solución de envasado o producto dentro del sitio web. Todas estas novedades son el resultado de meses de trabajo e investigación con el objetivo de cubrir las cada vez más exigentes expectativas de nuestros clientes. Le invitamos a navegar por nuestra web y familiarizarse con todas las mejoras que ponemos a su disposición.



ULMA Construcción

La nueva propuesta de ULMA Construcción en CONSTRUMAT, todo un éxito

La ministra de Vivienda, Beatriz Corredor seleccionó, de entre los 1.350 expositores de CONSTRUMAT, al stand de ULMA Construcción dentro de su recorrido por el Salón Internacional de la Construcción de Fira de Barcelona. Se mostró muy interesada por la situación que, durante este periodo, está viviendo nuestra empresa, además de conversar con el director de la zona norte, Aitor Igartua, sobre las perspectivas del sector. Asimismo auguró una pronta recuperación de la construcción por la inminente aprobación de nuevos proyectos de Obras Públicas y Rehabilitación, en los que ULMA Construcción participará activamente. En CONSTRUMAT, durante seis días, se mostraron las últimas novedades y tendencias del sector con propuestas para revitalizar y superar la crisis. En esta línea, decidimos acudir a este evento con una novedosa propuesta: obrarentable.es. Un concepto con el que se quiere dar a conocer que somos la única empresa nacional capaz de ofrecer una solución integral, desde el principio hasta el final de la obra. Esta idea no sólo se presentó en la imagen del propio stand, también a través de una serie de charlas-conferencias en las cuales se trataron diversos temas, desde las más innovadoras soluciones aplicadas en Obra Civil hasta las novedades legislativas que afectan al sector, tomando como ejemplo varias obras ejecutadas, o en proceso, por ULMA

Construcción. Con este fin, fueron profesionales y representantes del sector quienes, tras haber colaborado con nuestra empresa, realizaron las distintas ponencias. Estas charlas fueron un éxito. Los asistentes mostraron su satisfacción tras cada jornada, ya que se explicaron y desarrollaron, con todo detalle, soluciones constructivas concretas, ejecutadas con nuestros productos. De esta manera se dio a conocer el gran abanico de posibilidades, aplicaciones y la versatilidad del portafolio de la empresa. De hecho, varios colegios profesionales manifestaron su interés por trasladar este tipo de conferencias a sus aulas de formación, para emplearlo como sistema de ampliación de conocimiento a sus colegiados. Por otra parte, la obra del Pabellón de España de la Expo Zaragoza 2008 recibió el Premio CONSTRUMAT de Edificación. En esta obra, firmada por el arquitecto Francisco J. Mangado, ULMA Construcción colaboró en su realización con diferentes sistemas de encofrado de nuestro portafolio. La geometría poligonal de las plantas de estructura, fue uno de los retos que ULMA Construcción tuvo a la hora de dar solución en los estudios previos y durante su ejecución. A pesar del descenso de asistentes y de expositores, ULMA Construcción sigue apostando por ofrecer soluciones integrales a todos sus clientes con la máxima rentabilidad y economía en la obra.



La unidad de negocio "EPC PROJECT" de ULMA Piping sigue penetrando en el mercado de las grandes ingenierías

La unidad de negocio "EPC Project" sigue penetrando con fuerza en el mercado de las grandes ingenierías con la obtención de nuevos contratos durante los últimos 6 meses. Entre los nuevos contratos adjudicados destacan: El obtenido para Ingeniería Líder en Emiratos Árabes PETROFAC (planta de producción de gas, Hasdrubal onshore facility, ubicada en Túnez). Por su parte, FMC TECHNOLOGIES (mayor fabricante mundial de brazos y sistemas de carga) también ha depositado su confianza en ULMA Piping para el suministro de bridas para la refinería Newfoundland ubicada en Canadá. También SHAW (mayor "fabricator" estadounidense) ha cursado varios pedidos para la planta petroquímica en construcción en Singapur operada por Exxon Mobil. La ingeniería japonesa TOYO KANETSU adjudicó el suministro de bridas para los tanques de almacenaje para LNG para una planta de licuefacción de gas en Angola. A este último contrato, se unen otros dos obtenidos a través de la ingeniería canadiense SNC LAVALIN para las estaciones de compresión de un gasoducto en construcción por y para GAZ DE FRANCE. Una de las referencias más importantes de principios de año, viene a través del contrato obtenido con la ingeniería italiana SAIPEM para el suministro de bridas para el cliente final Kuwait Oil Company, compañía referente mundial en cuanto a exigencias en certificaciones y estándares de calidad. La ingeniería India LARSEN & TOUBRO (una de las mayores ingenierías indias), ha cursado un pedido de más de 5.000 bridas con un plazo de entrega inferior a 2 semanas para evitar la paralización de la construcción de una refinería para la petrolera india CAIRN. Por último, cabe citar los primeros pedidos con tres de las ingenierías referentes a nivel mundial, como CB&I (Chicago), FLUOR (Houston) y JGC (Yokohama). Al margen de los nuevos proyectos adjudicados, prosigue la fidelización de los clientes a través de la obtención de nuevos proyectos para ingenierías principalmente japonesas y europeas, tales como TOYO ENGINEERING (Japan), BECHTEL (UK), TECHNIP (Italy) y SAIPEM (Milan). El excelente trabajo realizado hasta la fecha por ULMA en la ejecución y entrega de los proyectos, permite entrar en liza para los grandes proyectos previstos a corto y medio plazo, dentro de la coyuntura de mercado actual. La fidelización y el afianzamiento del negocio posibilitan que ULMA aspire a contar como un nuevo "player" en los grandes proyectos del sector energético a nivel mundial.



Imagen de la planta de Hasdrubal, la mayor planta de procesamiento de gas construida en Túnez.



Instalaciones para transporte de gas en fase de comprobación y ensayo para su posterior puesta en marcha.

ULMA AGRÍCOLA CUMPLE 30 AÑOS EN EL MERCADO.

La actividad de ULMA Agrícola comenzó en 1979, en plena crisis del sector de la construcción y con el objetivo al menos en parte, de paliar las consecuencias negativas de dicha crisis. Sus comienzos fueron como línea de negocio dentro de ULMA Construcción, pero poco a poco y con el tiempo este pequeño negocio fue incrementando su cuota de mercado, hasta convertirse en el actual negocio de ULMA Agrícola, que desde el 2007 funciona ya como negocio independiente. Inicialmente ULMA Agrícola se centraba en la fabricación y suministro de estructuras de invernadero tipo túnel ó instalaciones muy simples pero hoy en día ofrece soluciones integrales a nivel internacional con un alto grado de ingeniería. En los últimos años el Dpto. Técnico de ULMA Agrícola se ha centrado en ampliar su cartera de productos incluyendo automatismos propios, sistemas de control de clima, invernaderos de cristal y el desarrollo de distintos elementos estructurales para dar mayor versatilidad a la estructura y poder atender así distintos nichos de mercado. Por otra parte, y debido a la profunda transformación del sector del cultivo intensivo, el negocio de ULMA Agrícola ha pasado de centrarse en el mercado nacional a tener una visión más internacional, realizando hasta el momento, instalaciones en más de 30 países. Con la ampliación de la red técnico comercial Internacional se está trabajando en el estudio de nuevos mercados emergentes., uno de los cuales, México ya cuenta con una filial en el país. Gracias al esfuerzo de todo el equipo humano que ha trabajado en el negocio a lo largo de los 30 años de historia, ULMA Agrícola es hoy en día un proyecto con gran desarrollo de futuro compuesto por un equipo joven, ilusionado y altamente preparado para desarrollar soluciones que se anticipen a las necesidades del mercado.

ULMA Agrícola



ULMA Packaging

ULMA PACKAGING ADQUIERE LA EMPRESA IPS DAIRYPACK. ULMA Packaging ha llegado a un acuerdo para la adquisición de la empresa IPS DairyPack (Integral Packaging Solutions, S.L.). El acuerdo entre ULMA Packaging e IPS DairyPack se firmó el 25 de febrero en Oñati entre los representantes de ambas empresas. Con sede en la Rioja, IPS es una empresa dedicada al diseño y fabricación de máquinas envasadoras llenadoras dirigidas principalmente al sector lácteo y una amplia gama de productos dosificables como mermeladas, gelatinas, postres lácteos y similares. En la actualidad IPS compite con apenas diez empresas a nivel mundial y es la empresa ubicada en España que mayor capacidad tecnológica ofrece en su campo. Con esta adquisición, ULMA amplía su oferta de máquinas termoformadoras y termoselladoras. ULMA Packaging líder en España en el 2008 en comercialización de maquinaria de envasado alimentario, según la revista especializada Alimarket, amplía con esta adquisición su catálogo de máquinas termoformadoras y termoselladoras. Con esta operación ULMA completa su oferta para la industria láctea y consolida su posición en el mercado.



ULMA Hormigón Polímero



ULMA Hormigón Polímero colabora con Cinnamond-Torrentó-Sala Arquitectes

El estudio Cinnamond-Torrentó-Sala Arquitectes (CTS Arquitectes) ha proyectado el Edificio Judicial de Manresa en Barcelona utilizando fachada ventilada de ULMA Hormigón Polímero. El proyecto, ubicado en un emplazamiento que condicionaba el diseño del mismo pues se encuentra en un salto rocoso sobre el río Cardener, fue resuelto con sobriedad y rotundidad dada la trascendencia de proyectar un edificio que representa a la Justicia. Los arquitectos necesitaban para la fachada unas dimensiones específicas de placa y un color especial que se asemejara a la piedra natural que habían elegido en proyecto. El equipo de ULMA adaptó las medidas de las placas y creó un color pétreo especial con motas ocres. Asimismo, se diseñaron lamas especiales

y placas ranuradas para cubrir las necesidades de ventilación del edificio. En cuanto a la textura pizarrosa, para romper con la uniformidad de la fachada, se diseñó un despiece con algunas de las placas colocadas en sentido contrario, lo que produce un efecto especial en la textura de la fachada, ya que las placas con la veta inclinada hacia al izquierda parecen más oscuras que las placas inclinadas hacia la derecha. Según afirma Antoni Sala, de CTS Arquitectes, el equipo de ULMA Hormigón Polímero dio respuesta a las necesidades del proyecto en cuanto a texturas y colores especiales, y desarrolló el proceso de toma de medidas de la fachada con gran precisión. "Realmente es muy importante que ULMA ofrezca un servicio integral de suministro e instalación de la fachada y en

ese sentido estamos muy satisfechos. El servicio llave en mano resulta muy interesante". En principio, el material prescrito en proyecto para la fachada ventilada era la piedra natural. Sin embargo, se consideró la posibilidad de utilizar hormigón polímero y tras estudiar las ventajas e inconvenientes de cada material finalmente los arquitectos decidieron utilizar hormigón polímero, ya que en precio está mejor posicionado. Además, la fachada de hormigón polímero necesita un coste de mantenimiento mucho menor logrando muy buenos resultados, circunstancia que fue determinante a la hora de tomar la decisión. El hormigón polímero, al ser un material impermeable, no absorbe la suciedad y la limpieza se puede realizar fácilmente con agua y jabón.

ULMA Agrícola

Varias instalaciones de ULMA Agrícola cuentan con sistemas de calefacción mediante motores de cogeneración

La cogeneración consiste en transformar un combustible en energía mecánica, eléctrica ó térmica. Este doble aprovechamiento permite obtener unos rendimientos cercanos al 100% de la energía contenida en el combustible. ULMA Agrícola lleva varios años realizando instalaciones que cuentan con calefacción basada en la cogeneración, opción a la que día a día se unen más agricultores convirtiéndose a su vez en productores de electricidad. Gracias a esta actividad paralela, los agricultores consiguen un ahorro energético importante, incluso se autoabastecen, y, a la vez, un beneficio a través de la exportación y venta de energía a la red, ya que las eléctricas están obligadas a su compra por ley. La cogeneración supone así, además de un ahorro energético, una herramienta que amplía la competitividad de la empresa, y su sostenibilidad medio ambiental. Existen diversos sistemas para el óptimo aprovechamiento de la energía contenida en el combustible, pero las más utilizadas en la calefacción del invernadero son:

- Aprovechar los gases de escape de los módulos de cogeneración a gas, que contienen un importante porcentaje de CO₂. Este gas una vez tratado, puede ser aportado al aire de los invernaderos y actuar sobre las plantas. Éstas asimilan el dióxido de carbono convirtiéndolo en hidratos de carbono y se mejora la productividad en porcentajes cercanos al 35%.



Foto de una instalación de 1Ha en Navarra con calefacción por cogeneración.

- Que la planta de cogeneración suministre la energía térmica en forma de agua caliente que se utiliza para hacerlo circular por el invernadero a través de unos colectores calorifugados.

ULMA Hormigón Polímero

Magic Badalona cuenta con canales de ULMA Hormigón Polímero



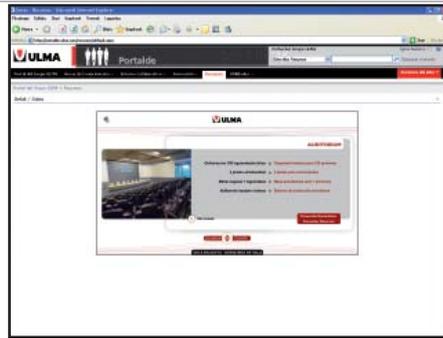
ULMA Hormigón Polímero está presente en Magic, centro lúdico-comercial situado en Badalona y dedicado al baloncesto, con su línea de Sistemas Prefabricados para Canalización. Magic Badalona, contará con museo interactivo, gimnasio, zona comercial de 15.000 metros cuadrados, 9 canchas, 13 salas de cine, 11 restaurantes, y hasta una pista de karts. El proyecto total consta de 48.569 m². En este proyecto se han instalado 9 tipos diferentes de canales de hormigón polímero ULMA, sumando en total más de 1.500 metros lineales. Están ubicados por todo el recinto, desde la zona exterior, donde se han colocado entre otros los modelos F250K00R y el SM350F, hasta los vestuarios y las entradas al recinto, donde se han instalados los modelos M100V y M200K. Todos los canales llevan rejillas de fundición a excepción del modelo colocado en los vestuarios, que utiliza rejilla

de polipropileno nervada. Los modelos F250K y SM350F, son canales concebidos para zonas donde es necesario desplazar grandes cargas, que pueden alcanzar una clase de carga hasta F900. En cambio los M100V y M200K, están diseñados para zonas de acceso peatonal, plazas y parkings donde la clase de carga no se exceda de C250 según la norma EN-1433. El singular edificio del gimnasio tiene forma de piano de cola y está coronado por un enorme balón de baloncesto de 36 metros de diámetro y una altura de 20 metros, equivalente a un edificio de 3 plantas, que permite identificarlo desde lejos y es el elemento más llamativo del complejo. El DKV Joventut y la Promotora Sacresa, con la participación del Ayuntamiento, han promovido el centro, que está situado tras el Palau Olímpic, al norte de la autopista C-31, y que ha contado con un presupuesto de 110 millones de euros.

Grupo ULMA

¡PORTALDE supera las 24.000 visitas!

La intranet del Grupo ULMA, Portalde, acaba de superar el pasado mes de junio la cifra de 24.000 visitas.

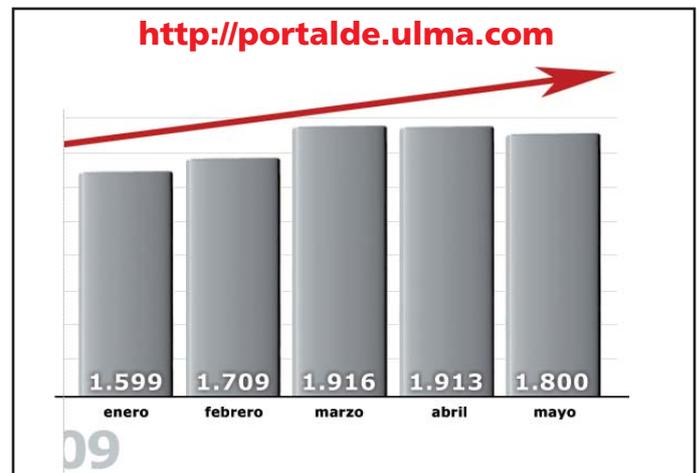


Con una media superior a las 1.600 visitas mensuales, cifra que mes a mes va incrementándose, Portalde se va consolidando entre los usuarios del Grupo ULMA como una herramienta útil y amigable que nos permite acceder de un modo ágil y sencillo a la información que precisemos en cada momento. Son muchos los servicios que Portalde nos ofrece en su ámbito más empresarial; espacios colaborativos, gestor de recursos, portal de formación, publicaciones... En un ámbito más social, Portalde es considerado un lazo de unión entre

la empresa y los trabajadores, y está basado en la participación y colaboración de éstos. Dentro de las novedades previstas para el nuevo año y tomando como referencia la filosofía "web 2.0" Portalde apuesta por la creación de redes sociales; Blogs, espacios de opinión... En cuanto al acceso a Portalde, y a pesar de haber alcanzando importantes ratios de entradas, el acceso se encuentra limitado a la red ULMA por lo que de cara al próximo ejercicio 2010 se pretende que, manteniendo los parámetros de seguridad, el acceso sea universal para todos los socios y trabajadores

del Grupo ULMA, bien a través de un acceso directo, sin contraseña ni usuario, desde el PC del puesto de trabajo o bien desde cualquier punto con conexión

a internet, lo que habilitaría el acceso a todos aquellos socios y trabajadores que no cuentan actualmente con PC en su puesto de trabajo.



ULMA Packaging

ULMA Packaging eleva el nivel de automatización del envasado con robótica propia

Se trata de un sistema de visión artificial totalmente integrado con el control del robot que permite la localización de piezas y su posterior carga robotizada. Está especialmente indicado para piezas irregulares de difícil tratamiento, y que incluye diferentes algoritmos de clasificación según tamaño, forma o color. Otra de sus características es que está disponible con un sistema de control de calidad que permite la monitorización de los productos procesados una vez finalizada la producción. El Control Centralizado es una sistema de supervisión basado en PC que monitoriza en tiempo real los diferentes componentes de la línea de envasado o planta. Además, permite visualizar el estado de cada elemento (alimentador de producto, control de calidad, máquina envasadora, pesadora, etiquetadora, encajado, paletizado...) y facilita la rápida localización y corrección de incidencias. El Control Centralizado, por otra parte, permite el acceso a los diferentes parámetros que configuran los diferentes equipos, y realiza una gestión de recetas "única", reduciendo drásticamente los tiempos de cambio entre productos. La recolección de datos referentes al funcionamiento de la línea de envasado (tiempos de marcha, calidad de producto...), por su parte, permite analizar la productividad de todos los componentes mediante la utilización de diferentes indicadores gráficos,

informes Excel o carga de datos a ERP para su posterior análisis. También es posible la trazabilidad del producto, de los parámetros de proceso, y de los operarios que intervienen durante la manipulación. El sistema de envasado incluye robots de carga ultracompactos para aplicaciones de carga de producto capaces de trabajar en áreas de 800-1200 mm de diámetro, y que permiten una fácil integración en máquinas de envasado. Opcionalmente, se pueden integrar tarjetas EtherCAT. Están equipados con garras especialmente diseñadas para cada aplicación, hasta 180 ciclos/min. Los robots de descarga y encajado ultracompactos, finalmente, se caracterizan por su estructura modular haciendo posible personalizarlos para cada aplicación. Su rango de trabajo es de 1000 x 300 mm, asegurando el acceso a cintas y carros de gran anchura así como a cajas de gran tamaño. Opcionalmente, se pueden integrar tarjetas EtherCAT.



ULMA Agrícola



ULMA AGRÍCOLA INSTALA UN VIVERO FITOSANITARIAMENTE SEGURO EN ELCHE.

ULMA Agrícola ha instalado para el ayuntamiento de Elche un invernadero con una superficie de 7.000 m² que se utilizará como vivero fitosanitariamente seguro para proteger a las palmeras de la plaga del escarabajo picudo. De esta manera Elche pretende seguir a la vanguardia de producción de palmeras con la promoción en el sector de Palmeras Certificadas. ULMA ha dimensionado el invernadero en tres alturas para albergar portes de palmera desde 5m hasta 9m. El vivero está instalado en la zona norte de la ciudad, junto al Pont de Bimillenari. Se trata de un recinto compuesto por 12 naves de tipo M8 y altura máxima de 9m, cerrado con una malla vectorial que permite la entrada de luz y aire pero no de insectos. Una de las características más destacadas de este vivero fitosanitario es su altura de 9 m que permitiera que las palmeras que se planten en este invernadero tengan una vida aproximada de 90 años, ya que se estima que una palmera crece una media de 8-10 cm al año.

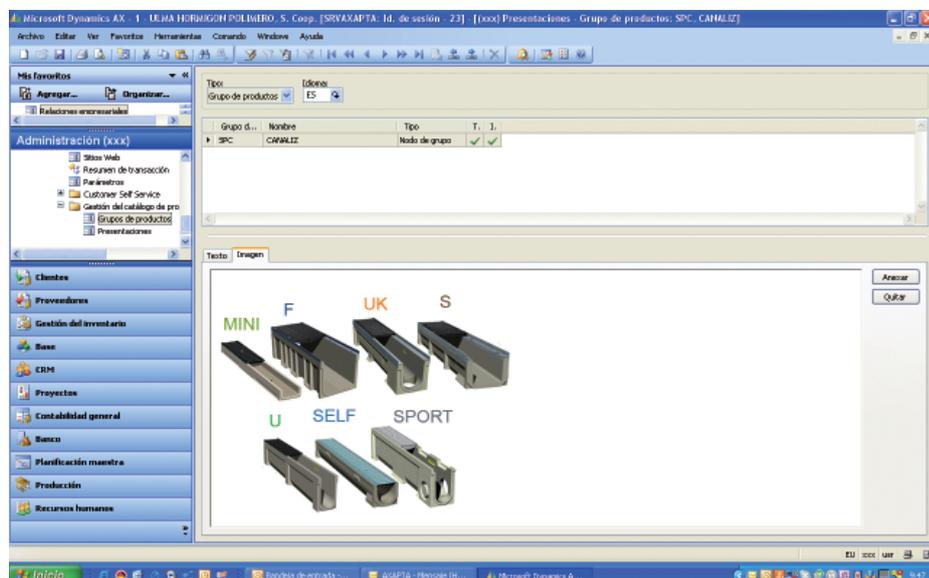
ULMA Hormigón Polímero

ULMA Hormigón Polímero ha implantado un nuevo sistema de ERP

ULMA Hormigón Polímero ha implantado un nuevo sistema de información integral, concretamente hablamos de Microsoft Dynamics Axapta. Se ha convertido así en el tercer negocio del Grupo que opta por esta solución tras Handling Systems y Piping. Se trata de una solución modular en la que se han instalado los siguientes módulos: Gestión Financiera, Gestión de Proyectos, CRM, Ventas, Compras, Almacenes, Producción y módulo de venta para clientes, vía Web. Asimismo, se han adquirido herramientas de desarrollo para poder personalizar la aplicación, sin tener que recurrir a terceros. Las ventajas del nuevo sistema respecto al anterior son las siguientes: es un sistema con implantación y soporte internacional contrastado. Ofrece personalizaciones para bastantes países. Permite que la red comercial pueda trabajar on-line. Ofrece dos tipos de interface : Windows y Web. El módulo CRM ofrece funcionalidades que contribuirán a mejorar la eficacia

de las acciones de Marketing. El módulo de Gestión de Proyectos, que se utiliza sobre todo en el negocio de Fachadas Ventiladas. El módulo de Producción, que permite un mejor control de costes. Las herramientas de desarrollo tanto para entorno Windows como WEB, ofrecen un grado de autonomía muy importante

para responder mas ágilmente y a menor coste a las demandas de mejoras de los usuarios. En principio, se espera que el nuevo sistema acompañe a ULMA Hormigón Polímero durante muchos años y sea una herramienta para la Gestión de la Empresa tanto a nivel nacional como en su andadura internacional.



ULMA Packaging

Máquinas Termoformadoras Higienizables

ULMA presenta una nueva gama de termoformadoras, cuyo diseño permite cumplir con las exigencias de lavado con agua a presión de los elementos en contacto con el producto que necesitan ser higienizados. De este modo se garantiza mayor seguridad y calidad a los sectores más exigentes de la industria alimenticia.

Los sectores más exigentes, demandan procesos de lavado e higienizado de todos los elementos que puedan estar en contacto con el producto y sean susceptibles de contaminación. Estos niveles de exigencia, dan como resultado unos requerimientos de diseños específicos capaces de soportar el proceso de enjabonado, lavado con agua a presión y desinfectado. La nueva gama de termoformadoras ULMA se caracteriza por un diseño que permite el lavado y desinfección de las mismas en el mismo lugar de trabajo, para lo cual se han cuidado especialmente las características que a continuación se detallan:

Accesibilidad

Las zonas susceptibles de limpieza y en general aquellas zonas donde los residuos se puedan acumular o depositar deben ser fácilmente accesibles para proceder a la eliminación de los mismos. De forma general las máquinas tienen que facilitar el acceso a tareas de inspección, mantenimiento, limpieza y desinfección. Tareas que no deben limitarse sólo al exterior, que es la zona más visible, sino que es fundamental el poder realizarlas accediendo al interior de la máquina, donde los mecanismos y diferentes elementos que la componen deben ser inspeccionados, limpiados y controlados.

Evacuación de líquidos

Todas las superficies deben permitir la correcta evacuación del agua así como de los productos detergentes y desinfectantes utilizados durante el proceso de lavado y desinfección. Asimismo el interior de la máquina está diseñado de forma que tanto los residuos sólidos como el agua y detergentes utilizados para su eliminación tengan vías de salida hacia el exterior de la máquina facilitando su eliminación total.

Contacto entre piezas

Las áreas en las que los residuos se pudieran depositar favoreciendo la proliferación de bacterias, deben ser eliminadas evitando diseños que permitan zonas oscuras. Esto es posible mediante soldaduras estancas y continuas o manteniendo una separación suficiente entre las mismas para que los residuos no se puedan acumular o en su caso sea fácil desalojarlos en el proceso de lavado.

Resistencia a la corrosión

Los materiales utilizados son aceros inoxidable de alta calidad así como otros materiales aptos para la industria alimenticia y totalmente resistentes a la corrosión.

Nivel de protección ip

Las áreas más críticas se encuentran especialmente protegidas por armarios estancos y las conexiones eléctricas y neumáticas disponen de elementos con grados de protección IP 67 e incluso IP 69 K en las zonas que necesitan de una limpieza más profunda. En casos extremos y a requerimiento del cliente, el armario eléctrico principal puede estar separado de la máquina en una zona especialmente protegida.

La nueva gama de termoformadoras TFS incluye 4 modelos diferentes ofreciendo a cada cliente el modelo que mejor se adapta a sus necesidades de producción y requerimientos de envase. Todos los modelos de esta gama se han diseñado con el concepto "sanitation" y por lo tanto cumplen con los nuevos requerimientos del mercado en cuanto a limpieza e higienización de las áreas de envasado.



Vías de salida para la evacuación de líquidos.



Facilidad de acceso al interior de la máquina para su limpieza e higienización.



Superficies separadas para evitar la acumulación de residuos.



Apto para el lavado y desinfección en el mismo lugar de trabajo.



¿Cómo has vivido el paso de Gerente de ULMA Piping a Director General del Grupo ULMA?

Todo ha sido bastante rápido. Por un lado ha supuesto la salida de ULMA Piping. Dejar el día a día de un Negocio en el que he estado 13 años en distintas responsabilidades, y del que sólo puedo tener buenas palabras, siempre produce una sensación de que algo tuyo se queda atrás. Vine de una multinacional con formas de trabajar diferentes y aquí he aprendido el fundamento de la cooperativa tanto en los buenos como en los malos momentos. Quiero aprovechar esta oportunidad para dar las gracias a todos aquéllos con los que me ha tocado trabajar: Consejo de Dirección, Consejos Rectores, Consejos Sociales y colectivo, por el apoyo que de ellos he recibido. Decir también que me voy con la tranquilidad de saber que en ULMA Piping queda un equipo competente y con experiencia suficiente para poder llevar a buen puerto el proyecto que en estos momentos tienen entre manos. Por otro lado, la situación actual ha exigido tener que entrar rápidamente en la realidad de lo que es el Grupo ULMA. Siempre te haces una idea de la responsabilidad y transcendencia que supone ser Director General de un Grupo como ULMA pero cuando comienzas a vivirlo en primera persona te das cuenta de que el Grupo ULMA es mucho más. El Grupo ULMA está presente en la vida social, cultural, universitaria, económica, deportiva, etc. de Oñati y de Gipuzkoa. Estos primeros meses han sido de una carga de trabajo importante; han coincidido el relevo en ULMA Piping, el traspaso de los temas que llevaba Txomin García, las asambleas generales, la situación actual, etc.

“Ser parte del Grupo ULMA nos da una ventaja para superar la crisis”

¿Qué supone asumir la dirección del Grupo en un momento complicado como el que estamos viviendo?

Está claro que es un reto adicional. A todos nos gustaría tener un aterrizaje suave, tener tiempo para ir adaptándonos a las nuevas responsabilidades, pero las cosas vienen como vienen y no hay que darle mas vuel-

Iñaki Gabilondo

Director General del
Grupo ULMA

Iñaki Gabilondo ha sido elegido recientemente nuevo Director General del Grupo ULMA. Sustituye en el cargo a Txomin García que tras 7 años en el cargo pasa a presidir Caja Laboral. Es el cuarto Director General en la historia reciente del Grupo ULMA tras Iñigo Agirre (1986-1998), Julián Arrillaga (1999 – 2001) y Txomin García (2002-2009). Iñaki es natural de Legazpia. Está casado y tiene 2 hijos. Es Diplomado en Ciencias Empresariales por ETEO, Licenciado en Ciencias Empresariales por la UPV y MBA en Dirección de Empresas por la Universidad de Deusto.

tas. Es lo que hay y no queda más remedio que hacer frente a la situación poniendo toda la carne en el asador. Es evidente que son momentos muy difíciles y que van a durar más de lo que quisiéramos. En anteriores situaciones hemos comprobado que ser parte del Grupo ULMA nos da una gran ventaja a la hora de superar la crisis y a ello debemos aplicarnos. Una crisis como ésta no es deseable, pero también es cierto que sacará a relucir lo mejor de nuestras personas, que volveremos a dar otra lección de responsabilidad reforzando el sentido de pertenencia al Grupo ULMA.

¿Cuál crees que es la verdadera dimensión de la crisis y cómo está afectando a nuestro Grupo? A día de hoy todos somos conscientes de que nos encontramos ante la mayor crisis económica desde la Depresión del 29. El peor momento desde hace casi 80 años y creo que esto ya nos da una idea de qué estamos hablando. En las asambleas de las cooperativas vimos un panel de datos económicos realmente preocupantes y que han ido empeorando con el paso del tiempo. Ha sido y es una crisis imprevista por su alcance, por su virulencia y por la rapidez con la que se ha propagado. Nadie, ni en sus peores previsiones, había dibujado una realidad como la que estamos viviendo. Evidentemente el Grupo no se ha podido sustraer de esta realidad y nos hemos visto afectados. A nivel general, aunque de forma diferente, en todos los Negocios estamos viendo que los elevados stocks, la falta de crédito, la morosidad, el exceso de capacidad, etc. están impactando en el nivel de actividad.

Pero este impacto hubiese sido mucho mayor si durante los últimos años no nos hubiésemos preparado como lo hemos hecho, lo que además, estoy seguro, hará que cojamos el tren de la recuperación antes que otros. Sólo quiero recordar un dato que dimos en la asamblea del Grupo, para el año 2009 más del 60% de las ventas vendrán de mercados internacionales.



“Este año más del 60% de las ventas se realizarán en el mercado internacional”

¿En qué momento dirías que nos encontramos y cómo ves el futuro más inmediato? Según la mayoría de los expertos parece que el peor momento ha pasado y esto cada uno puede interpretarlo de manera diferente. En mi opinión, creo que en el sistema financiero no hay tanta incertidumbre como la que había a final del año 2008 después de la quiebra de Lehman Brothers y donde semanalmente conocíamos los problemas por los que estaban pasando grandes bancos que parecían intocables. Nadie se fiaba de ningún banco y los préstamos interbancarios, las titulizaciones de préstamos, etc. desaparecieron. A día de hoy creo que la situación se está aclarando, hay un mayor conocimiento del problema real de los bancos, se están tomando muchas medidas de apoyo y parece alejarse el miedo a una quiebra del propio sistema, esperando que con ello poco a poco se vaya recuperando la actividad bancaria. Por otro lado, parece

que la caída de los indicadores económicos ya no está siendo tan brusca como lo era antes, pero hay que recordar que todavía todas las previsiones que se hacen empeorarán las anteriores. Por lo tanto, sí parece que hemos pasado de una crisis que ha pillado a todos con el pie cambiado, donde los gobiernos, bancos centrales, etc... no sabían que hacer, a una situación donde hay más conocimiento, donde los países han tomado fuertes medidas de apoyo, donde parece que hay un interés en coordinar las políticas de los distintos países. Todo el mundo está deseoso de ver signos de recuperación, pero parece claro que los mismos se están retrasando. Diría que la situación sí ha mejorado algo pero que seguimos estando en la UVI. A nivel de Grupo nos tenemos que preparar para una crisis de larga duración en la que tendremos que seguir tomando medidas para poder superarla, en la que todavía pasaremos por situaciones muy complicadas. No podemos relajarnos y desde luego no tenemos que confundir una buena noticia con el fin del problema. La recuperación será lenta y habrá altibajos, es vital que nos preparemos a tope para ser los primeros en aprovechar dicha recuperación. Tenemos que seguir con el plan de inversiones, mejoras de productividad y apoyo a las nuevas promociones, cuidando, eso sí, la liquidez para que no nos ahogemos.

Se están pidiendo esfuerzos al colectivo de ULMA ante la situación en la que nos encontramos, ¿cómo valoras la respuesta? De forma muy positiva. Hemos dado otra vez más un ejemplo de lo que

es el Grupo ULMA, de que hemos actuando con rapidez y de forma responsable. Aunque también quiero decir que la satisfacción no es completa. La no captización de los intereses en ULMA Construcción ha sido la única de las medidas presentadas que no ha sido aceptada y en estos momentos está teniendo una relevancia muy importante. Es cierto que en la situación actual podemos hacer frente a nuestras obligaciones a corto plazo pero también es cierto que en ULMA Construcción necesitamos seguir invirtiendo para poder afianzar/mejorar la posición alcanzada y para poder asegurar los ingresos futuros. En este plan de inversión necesitamos a nuestros bancos. A fecha de hoy los bancos son bastante reacios a todo lo que suena o tiene que ver con el mundo de la construcción y por ello tenemos que lanzar mensajes de que confiamos en nuestro proyecto y la mejor manera de hacerlo es dejando nuestro dinero en el Negocio. A todos nos ha costado adaptarnos a una situación que ha cambiado de forma tan radical nuestra propia situación personal en tan poco tiempo. De estar seguros, de creer que somos invulnerables a sentir todo lo contrario. Está claro que aceptar esta realidad cuesta y entiendo que las medidas propuestas suponen un esfuerzo importante en las economías familiares, pero es crucial que nos demos cuenta de que cuanto antes adoptemos estas medidas antes saldremos de esta situación.

Para muchos de nuestros socios y trabajadores está siendo el primer “bache” que viven en su vida profesional pero los más veteranos ya han conocido otros momentos difíciles... ¿Crees que pueden ayudarnos nuestros Valores Cooperativos a superar las dificultades? Es cierto que para muchos está siendo la primera crisis, pero con las acciones que se están tomando en los Negocios ya han dado muestras de compromiso y comportamiento responsable. En la experiencia del Grupo hemos vivido todo tipo de crisis y también hemos aprendido que

si trabajamos de forma unida y solidaria se puede salir. Tenemos el ejemplo de ULMA Piping, que en 1993 parecía destinada a la desaparición, pero el apoyo decidido del Grupo ULMA y los esfuerzos de los socios hicieron que no se cumpliera un futuro que parecía sentenciado. Durante los dos últimos años ULMA Piping ha sido el Negocio con mayor rentabilidad del Área Industrial de la Corporación Mondragón. Y ejemplos como éste tenemos varios en la historia del cooperativismo. Por todo ello, tengo el convencimiento de que nuestros valores cooperativos son válidos, porque ya nos lo han demostrado. En definitiva, la experiencia de los que han pasado por estas situaciones y el compromiso demostrado por todo el colectivo van a ser claves para superar estos momentos.



“Está demostrado que nuestros valores cooperativos son válidos para salir de esta situación”

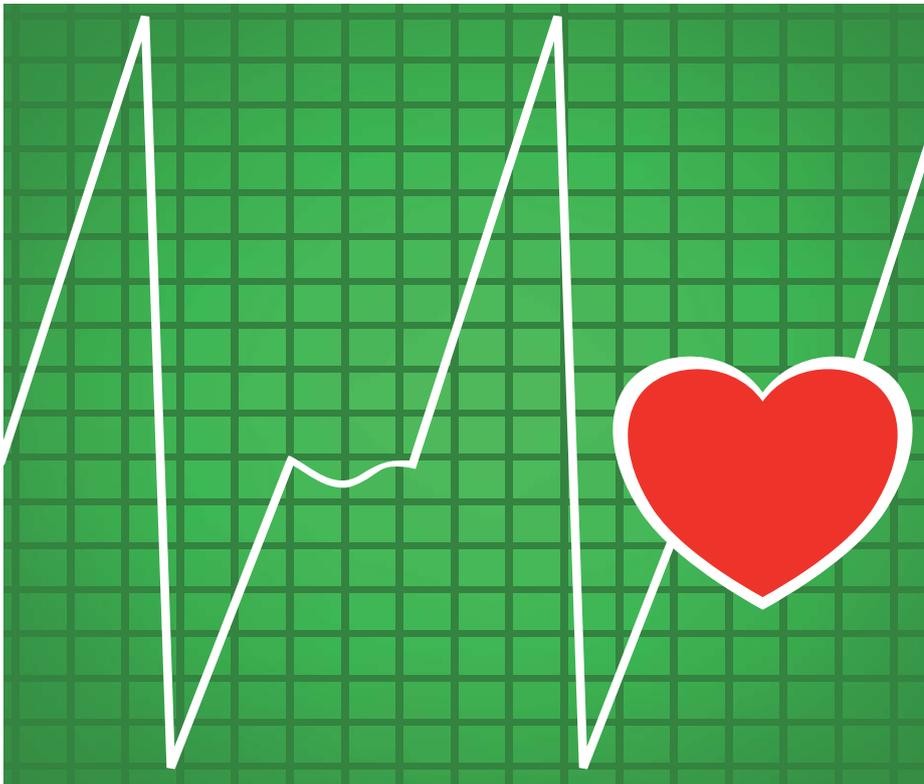
¿Qué retos consideras críticos empresarial y socialmente para el Grupo ULMA en los próximos años? El mundo ha cambiado mucho en los últimos años, las empresas se han internacionalizado y así nuestros clientes, competidores y proveedores están por todo el mundo. No hay mercados estancos y todo lo que pasa en un sitio tiene implicaciones de forma inmediata en el resto. Y esta crisis está siendo una muestra clara de lo que estamos hablando. Esto supone que las cosas cambian con enorme rapidez y por lo tanto aquéllos que sean ágiles en la toma de decisiones, que sean activos en la detección de oportunidades y transformen sus Negocios para aprovechar esas oportunidades serán los que sigan para adelante. Los que sigan gestionando con los parámetros de lo que “ha servido hasta ahora”, que no tomen riesgos y que crean que su historia les protege no tienen ningún futuro. Y esto supone que en el Grupo

tenemos que ser obsesivos en la búsqueda de la competitividad, posicionarnos en actividades de mayor valor añadido, ser una referencia en los negocios donde estamos y situarnos en sectores y actividades de crecimiento. La innovación y el apoyo a las promociones es fundamental para conseguir esta continua transformación. A nivel individual tenemos que pensar que no podemos ser ajenos a este cambio. Si no nos transformamos nosotros nada cambiará. No va a ser posible que esto funcione si lo llevan unos pocos. Todos tenemos que pensar que ya no vamos a tener un puesto seguro para toda la vida, en la que siempre estemos haciendo lo mismo y que lo que aprendimos en su día va a ser suficiente. Cada uno de nosotros seremos los que hagamos que el Negocio sea más competitivo cada día, los que buscaremos las oportunidades y los que, si lo hacemos bien, las podremos aprovechar. Este compromiso individual es el que nos ayudará a seguir manteniendo vivo y con éxito otros 50 años al Grupo ULMA. Y evidentemente la internacionalización, con la creación de filiales, la aparición de Negocios y la desaparición de alguno, etc. van a suponer abrir un debate de cómo resolvemos a nivel de Grupo estos temas para poder seguir adelante con nuestro proyecto cooperativo de transformación social.



El estrés enemigo del corazón

Según un estudio el estrés puede ser el responsable de la quinta parte de los infartos al miocardio



La Organización Mundial de la Salud ha manifestado su preocupación sobre los efectos del estrés en el corazón. Durante el X Congreso Internacional de Cardiología varios especialistas coincidieron en señalar que el estrés es una de las principales causas de muerte súbita en el mundo. Según un estudio realizado por InterHeartStudy el estrés es el responsable de la quinta parte de los infartos al miocardio. Para reducir las posibilidades de sufrir un infarto al miocardio se debe llevar una vida saludable. Hay que consumir alimentos nutritivos, realizar ejercicio, reducir el consumo de tabaco y alcohol, y evitar en la mayor medida la tensión y el estrés. Sin embargo esto último puede ser complicado ya que las causas del estrés pueden ser externas, trabajo, estudios, familia, pareja; e internas como la personalidad, el temperamento y la autodisciplina. Las manifestaciones del estrés son ansiedad, colitis, insomnio,

neurosis, trastornos, depresión, agresividad, adicción y conductas antisociales severas entre otras.

Causas que generan el estrés

Las causas que lo generan se distribuyen del siguiente modo; un 33% se ve afectado por la condición laboral, el pluriempleo y el salario. A un 17.49% le preocupa la economía y la familia. En un 13% la calidad de los servicios básicos y en un 8% las relaciones familiares y la salida nocturna de los hijos. Aun así se debe aprender a tomarse las cosas con calma y saber que una persona no puede estar en dos sitios a la vez, por lo que es importante priorizar las actividades. Las pruebas muestran que las personas que habían sufrido un infarto de miocardio tienen mayor posibilidad de padecer estrés. Pero además del estrés, la depresión y la ansiedad también son factores de riesgo para el desarrollo de un infarto.

CONSEJO DEL MÉDICO



Iñaki Igarzabal, responsable de Salud Laboral en el Grupo ULMA

DIEZ REGLAS PARA CREAR UNA EMPRESA LIBRE DE ESTRÉS LABORAL

1. **Evaluar los factores psicosociales en el trabajo.** Es difícil mejorar una situación sin diagnosticarla. Actualmente disponemos de métodos científicamente validados para medir los factores psicosociales en el trabajo. La evaluación de los factores psicosociales constituye la base para el diseño de programas de mejora.
2. **Garantizar el respeto a la dignidad de cada empleado.**
3. **Asegurar que la responsabilidad laboral es acorde con la capacidad del trabajador: planificar racionalmente las cargas de trabajo.**
4. **Dotar al trabajo de autonomía:** dar a los trabajadores la oportunidad de participar en decisiones y acciones que afectan a sus trabajos; darles la oportunidad de organizarse mejor.
5. **Dotar de contenido el trabajo:** definir claramente las funciones y responsabilidades del trabajador; asegurarse de que el trabajador sabe qué es lo que hace y por qué es importante.
6. **Dotar de oportunidades de desarrollo:** promover y diseñar trabajos que estimulen y den la oportunidad al trabajador del empleo de sus habilidades.
7. **Proporcionar formación, apoyo y supervisión.**
8. **Mejorar la comunicación.**
9. **Optimizar los beneficios de las relaciones sociales entre los trabajadores:** no obstaculizar innecesariamente el potencial del lugar de trabajo como escenario en el que desarrollar relaciones humanas; favorecer el trabajo en equipo.
10. **Facilitar la conciliación entre la vida laboral y personal.**

ULMA Servicios de Logística; una



Tras la reciente incorporación al Grupo ULMA de Rochman, su división de **Manutención** pasa a llamarse **ULMA Servicios de Logística**, constituyéndose en sociedad cooperativa. El lanzamiento de esta actividad ha sido posible gracias al apoyo de la Corporación MONDRAGON y del Grupo ULMA que han facilitado su integración. De cara a un futuro próximo se analizará la viabilidad de esta nueva actividad y se estudiará por las competencias existentes con el Negocio de Handling Systems su integración en dicho Negocio. Los servicios logísticos que ofrece ULMA Servicios de Logística se concretan en servicios de: **Baggage Handling - BH**, **Conveying & Parcels & Palletizing - CPP**. En él se engloban las soluciones logísticas orientadas a: **Aeropuertos (BH)**, **Paquetería y operadores logísticos (CPP)**, **Encajado/paletizado (CPP)**, **Convey Pesado (CPP)**, **Convey Ligero (CPP)**, **Maquinaria especial (Resto de Manutención)**, **Elementos de Manutención (Resto de Manutención)**. Algunos de estos sistemas de **Sorting and Baggage Handling** ya han sido implantados en aeropuertos de referencia como el de **Tenerife SUR**, **Valencia**, **Alicante**, **Bilbao**, **Zaragoza**, etc.

nueva promoción del Grupo ULMA



JON JAUREGI

Director

“El objetivo es sentar las bases de unos negocios con amplias capacidades de desarrollo y consolidación. Está previsto desarrollar en los primeros 18 meses un importante esfuerzo de I+D al objeto de tener en el plazo más breve posible un catálogo de producto competitivo sobre el que desarrollar el negocio. En el negocio de Baggage Handling nuestro objetivo es ser referente en soluciones llave en mano de transporte e inspección de equipajes. Hemos firmado un acuerdo de colaboración con la empresa IKUSI para dar nuestros primeros pasos en el mercado de Sudamérica y estamos en proceso de estudio y reingeniería de diversos equipos para completar nuestro catálogo de producto. Contamos con una gran experiencia en el sector y nuestras soluciones de Baggage Handling ya han sido implantadas en aeropuertos de referencia como el de Tenerife Sur, Menorca, Valencia, Alicante, Bilbao o Zaragoza, entre otros. En el negocio de Conveying & Parcels & Palletizing nuestro objetivo es ser referente en la automatización del proceso final de línea, clasificación y distribución. En la línea de Conveying estamos realizando labores de reingeniería para con-

seguir elementos normalizados. Por otro lado, hemos firmado un contrato de distribución de Vehículos Guiados automáticamente (AGV) y Cadenas soterradas (ETOW) para los mercados de España, Portugal, Brasil y Francia, con la empresa belga EGEMIN, empresa referente en soluciones de final de línea. En la línea de Parcels, hemos firmado un acuerdo de colaboración con la empresa Interrol para la distribución de su clasificador “Crossbelt” y estamos desarrollando en el Centro Tecnológico del Grupo ULMA el prototipo “sorter crossbelt” donde estamos adquiriendo el conocimiento para ser una oferta competitiva en la función clasificación. Todos estos acuerdos de colaboración nos van a permitir ampliar nuestra oferta de soluciones logísticas. Por último, señalar que las competencias existentes en USL tanto en el negocio Aeropuertos como en el Negocio Conveying entrocán con las competencias de ULMA Handling Systems para lanzar los Negocios “Baggage Handling” y “Conveying & Parcels & Palletizing” definidos en el marco estratégico de ULMA Handling Systems.”



DATOS DE LA ACTIVIDAD

Las ventas totales en el año 2008 ascendieron a 9,4 M€ (117% del PG), con un notable crecimiento del 37% sobre el año anterior, propiciado por la contratación de aeropuertos del año anterior. La contratación hasta Diciembre 2008 ascendía a 10,2 M€ (117% del PG), con un ligero crecimiento del 9% sobre el mismo período del año anterior. Las expectativas para este año 2009 no son tan buenas. En Mayo, en ventas vamos al 80% de lo previsto y con un crecimiento del 58% respecto el año anterior; pero en contratación estamos al 50% del PG y un 70% menos que el año anterior; lo que hará resentir la facturación en la última parte del 2009. La plantilla total a esta fecha se cifraba en 50 puestos de trabajo, dos más que lo previsto en el PG.



retratos e historias de nuestra gente

“Sharon Stoner, pasión por la música”

SHARON STONER está formado por tres trabajadores del Grupo ULMA que han grabado su segundo disco



Iñigo Ibarro (bajo y voz), Mikel Zarketa (guitarra) y Egoitz Olalde (batería) son unos viejos amigos de Oñati unidos desde jóvenes por su afición musical. Hasta el momento no han pasado a más en dicha afición. Los 3 trabajan en ULMA de lunes a viernes: Iñigo y Mikel en ULMA Packaging y Egoitz en ULMA Handling Systems. De todas maneras, a fuerza de trabajar, el grupo Sharon Stoner ha conseguido hacerse con un espacio dentro del panorama del rock vasco. En septiembre pasado terminaron la grabación de su segundo disco, 13 taupada. La afición y primeros pasos en la adolescencia se consolidó en los ambientes taberneros y callejeros, aportando en grupos como Serial Number, Klorophila o Dama Beltza. En un principio, Sharon Stoner surgió como excusa para versionar a otros grupos (Kyuss, QOTSA...) pero luego comenzaron a desarrollar temas propios y grabaron una maqueta con cuatro canciones. Aquella maqueta no se publicó y, tras una pausa, en 2003 grabaron otra maqueta con cinco temas (en el estudio eibarrés Legarre) que sí se publicó. Gracias a esa segunda maqueta, en 2004, ganaron la primera edición de Danbaka, concurso de grupos musicales de Debagoiena. Como consecuencia de ello, grabaron su primer trabajo largo en el estudio Shot! de Arrasate, 3000 bira, publicado en 2006. El segundo disco largo, 13 Taupada, lo han grabado en el estudio Bonberenea de Tolosa, entre julio y septiembre de 2008, bajo la dirección de Karlos Osinaga. El nuevo disco se publicó en noviembre. Hasta el momento han ofrecido cerca de 100 actuaciones y han tenido ocasión de compartir escenario con muchas formaciones, entre otras: Neubat, Kuraia, Sorkun, Surfin Kaos, Eraso, Forjd, Los Coronas, Astrid, Waxy, etc. En 2005, gracias al premio conseguido en el concurso Villa Bilbao, como mejor grupo de rock, tuvieron oportunidad de participar en el festival Azkena Rock, con grupos punteros a nivel mundial, por ejemplo, Pearl Jam, Iggy Pop, Misfits o Wolfmother. Bajo el título 13 Taupada nos llega el segundo disco completo de la banda Sharon Stoner. Tras oír este trabajo es posible que el número 13 ya no tenga significado oscuro ni temible. 13 latidos enormes, 13 latidos fuertes, 13 latidos sensibles... La música de Sharon Stoner, más que un espacio sonoro marca todo un universo en esos 13 golpes con forma de canción. Desde sus inicios, Sharon Stoner ha sido un grupo de directos y eso quedó claro entre la afición rockera de Euskal Herria en las presentaciones de los anteriores trabajos (dos maquetas y el disco 3000 bira). Ahora, además de las posibilidades del directo, el grupo brilla también en el trabajo de estudio. La formación oñatiarra tiene lugar propio en la red social que más miembros reúne: www.myspace.com/sharonstoner.



Laguna de Arreo

Humedal en el valle de la sal



Es uno de los pocos humedales vascos incluido en la lista de protección RAMSAR. Escondido sobre las laderas que guardan las eras de las salinas de Añana, tiene relación con ellas. El mismo manantial nutre el lago y las fuentes de salmuera de Gesaltza. Antaño Añana Gesaltza (Salinas de Añana) constituyó uno de los centros de producción de sal más importantes y su manantial salino fue explotado consecutivamente desde el imperio romano. La sal de Añana llegaba incluso hasta Extremadura viajando por los principales caminos históricos. La explotación de Gesaltza se realizó siempre evaporando el agua que contiene del manantial salino que aflora en la cabecera del valle en eras construidas sobre terrazas de madera por todo el barranco. Y la fuente salada procede de la disolución del diapiro situado bajo tierra por las filtraciones de la laguna de Arreo o también denominada de Caicedo. Varias maneras hay de llegar a la

laguna. Se puede llegar en vehículo hasta su orilla sur y circundarla a pie o se puede también alcanzar la laguna caminando desde la cabecera del valle de Añana. Para caminar desde Añana hay que alcanzar el monasterio de San Juan de Arce, situado sobre las eras de sal, y seguir una pista que prolonga la ruta que llega hasta él. Se camina en una pendiente moderada hacia un collado marcado por una torre de alta tensión para descender al otro lado entre encinares alcanzando la orilla norte del lago. No es difícil rodear la laguna si se parte desde el borde la ruta que lleva desde la aldea de Arreo a Caicedo. Una pista se introduce al costado de las tierras de labor en el costado de la laguna y avanza en el linde hacia el norte. Allí hay que buscar un sendero poco marcado que entre el bosque rodea la laguna y se encarama hasta un desprendimiento que ha fracturado el camino. Proseguir más arriba entre la vegetación es un poco difícil pero posible para des-

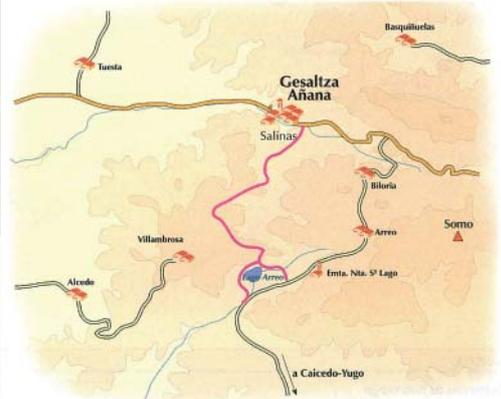
GUÍA DE VIAJE

Acceso: El lago de Arreo-Caicedo se ubica en el término de Lantaron y el acceso se realiza por las localidades de Arreo, desviándonos de la A-2622 que enlaza Pobes (localidad junto a la autopista que une Bilbao con Logroño) y Gesaltza Añana (Salinas de Añana) o desde Caicedo.

Consejo: Unos prismáticos ayudarán a observar las aves. Los senderos que rodean la laguna en el encinar no son cómodos.

Tiempo: 1 h, ida desde Gesaltza Añana. Aproximadamente 1 hora para rodear la laguna.

Información: www.cuadrilladeanana.es y www.lantaron.org. Visita guiada al valle salado, tel: 685 756 040.



cender de nuevo a la pista que llega por el otro lado. A los pies de esta pista se encuentra un manantial salado de escaso afloramiento que deja un reguero de tierra cubierta de sal en el estío. La vuelta puede cerrarse llegando desde el manantial salado por el costado del bosque a la pista agrícola asfaltada que parte frente a la ermita de la Virgen del Lago, siempre respetando la existencia de sembrados agrícolas que rodean el lago. En este costado, por encima del manantial salino, un abrigo en el bosque proporciona uno de los mejores puntos de observación de las aves acuáticas que pueblan este ecosistema. Se puede permanecer allí a la sombra y discretamente observar la naturaleza y gozar de sus encantos reflejados en el agua.

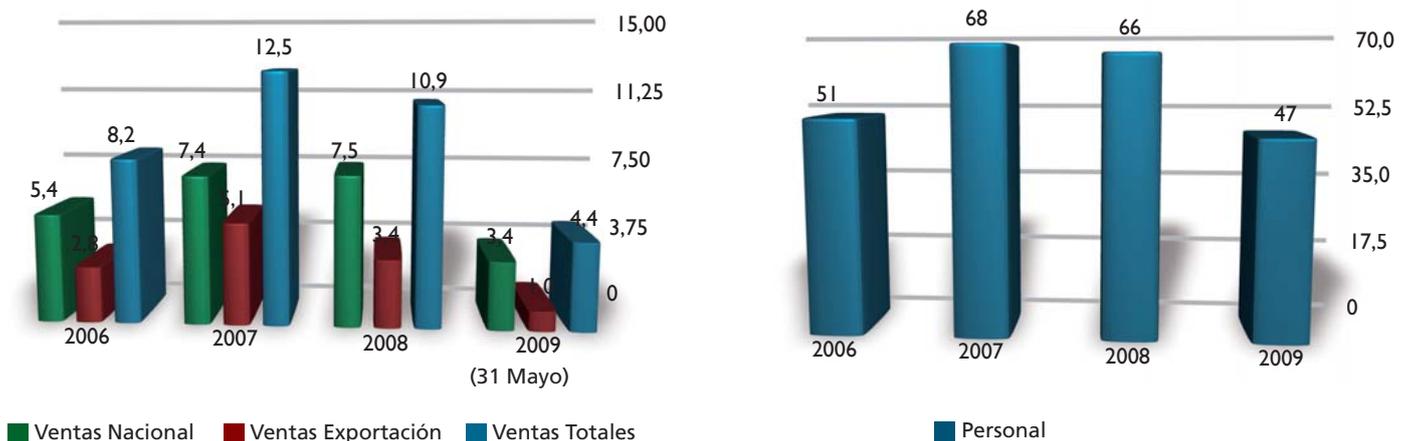
LA VISITA; El valle salado

En la localidad de Gesaltza Añana se explotan todavía algunas de las cerca de cinco mil eras que constituyeron la salina. En la actualidad se desarrolla un gran proyecto de restauración del valle salado mientras se produce sal en una moderna planta instalada al pie del valle. El acceso a las salinas está restringido por las obras que se llevan a cabo pero pueden concertarse visitas guiadas. Es interesante callejear por el casco medieval de Añana que guarda algunas casas nobles y restos de la primitiva muralla así como la Picota de justicia con los trece roeles de los Sarmiento, Condes de Salinas, que gobernaban en la villa después de que ésta fuera donada a Diego Gómez de Sarmiento por Enrique II en el año 1370.

ULMA Conveyor Components; n



El nuevo negocio del Grupo ULMA se llama Conveyor Components. Es una de las partes de la antigua Rochman y según nos dice su nuevo Gerente, actualmente están poniendo las bases de un crecimiento futuro basado en la internacionalización. ULMA Conveyor Components fabrica y comercializa componentes; rodillos, soportes, guirnaldas y tambores. Cuenta con cerca de 50 personas y un volumen de negocio cercano a los 10 millones de euros.



Nuevo negocio del Grupo ULMA



ARKAITZ RUIZ DE OCENDA

Presidente ULMA Conveyor Components

En primer lugar, quisiera expresar los aspectos positivos del año 2008, por un lado mencionar que fue nuestro quincuagésimo aniversario y por lo tanto agradecer a todas las personas que han hecho posible que la empresa siga en funcionamiento cincuenta años después de su fundación. Haremos todo lo posible por cumplir otros cincuenta años. Por otro lado, agradecer también a todas las personas que han impulsado y han propiciado la integración de ROCHMAN en el Grupo ULMA. También es digno de mención el haber obtenido el respaldo del 98% por parte del colectivo. Por otro parte, como nota negativa cabe destacar los malos resultados económicos obtenidos el último ejercicio, algo que no nos esperábamos ya que veníamos de una situación de fuertes crecimientos anuales. También como nota negativa en el último año, hemos tenido que ajustarnos a la actual situación econó-

mica, por lo que nos hemos visto obligados a rescindir unos 20 contratos laborales, ya que de una organización formada por 67 trabajadores hemos pasado a 47 trabajadores, lo cual nos ha supuesto un gran sacrificio y espero que no nos pase factura en el futuro. En este aspecto las personas de ULMA Conveyor Components debemos de aprender de esta situación difícil y de incertidumbre y salir reforzados de esta crisis. Para ello debemos tener en cuenta el valor de las personas, la implicación que las personas poseemos con nuestra cooperativa, dado que las piezas bien engranadas hacen girar el motor de la empresa. Para afrontar este año hemos realizado grandes cambios en la organización, por reseñar los más importantes: cambio de gerencia, ubicación de las oficinas en un mismo edificio, compra de la cortadora REIKA, diseño de nuevos modelos, expansión internacional, implantación de gestión por procesos, hobekuntza, etc. Todo esto ha sido posible gracias a la implicación de las personas con la cooperativa. Afrontamos este año con la convicción de que vamos a superar los retos que se nos presenten, apostando firmemente por la expansión internacional y el desarrollo de las personas. Para finalizar, como ya sabéis, para integrarnos definitivamente en el Grupo, en nuestra última asamblea hemos cambiado la denominación social de la cooperativa pasando de ROCHMAN S. Coop. a ULMA Conveyor Components S. Coop.



EGOITZ JIMENEZ

Gerente ULMA Conveyor Components

Durante 50 años, la Cooperativa ROCHMAN ha ido creciendo y mejorando, gestionando 3 unidades de negocio, hasta lograr tener presencia internacional y ser líder en rodillos de Minería para el mercado nacional. Con la integración en el Grupo ULMA ha llegado el momento de que ULMA Conveyor Components crezca y mejore, aprovechando la gran experiencia acumulada durante 50 años y aplicándola de una manera más eficiente, al poder focalizarse y especializarse en un solo Negocio. Esta nueva realidad, la actual coyuntura económica y los cambios organizativos, nos abren las puertas hacia la oportunidad, mezclada con la necesidad, de cambiar nuestra organización, para mejorarla y adaptarla a los tiempos que nos está tocando vivir, evolucionando hacia una organización que esté más BASADA EN LAS PERSONAS Y ORIENTADA HACIA EL CLIENTE/MERCADO. Todo

ello a través de: La GESTIÓN POR PROCESOS nos ayudará a enfocar nuestra operativa hacia los procesos que aportan valor añadido, que redunden en un mejor servicio al cliente, y asegurando la aportación de todas las personas de la organización a través de los diferentes comités de procesos, indicadores y gestión de la información y el conocimiento. A través de una organización enfocada a la INNOVACIÓN, facilitando la renovación constante, que nos de el diferencial vital, en este mercado global. La MEJORA CONTINUA que asegure la eficiencia y rentabilidad de nuestros procesos. La INTERNACIONALIZACIÓN de las Ventas, ya que los grandes mercados están fuera y el mercado nacional no da más de sí, y de las Compras, ya que nuestros clientes compran globalmente y hay que competir globalmente también. La situación económica del 2008 nos hizo plantearnos unos objetivos cuantitativos conservadores para el 2009, el 2009 no va a ser el año del crecimiento económico para ULMA Conveyor Components, pero sí debe ser el año que siente las bases del crecimiento futuro. La conjugación de los diferentes factores nos brinda ahora la oportunidad de evolucionar como empresa. Esto va a suponer un esfuerzo importante por parte de todos, pero éste es el momento y el lugar para los esfuerzos que marcan la diferencia.

¿Crees que las personas de las delegaciones están suficientemente implicadas en el Proyecto ULMA o, por el contrario, crees que lo sienten lejano?

¿Qué acciones y/o actividades pondrías en marcha para mejorar la implicación de las personas de las delegaciones en el proyecto ULMA?

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



MARIBEL COLOME
ULMA Carretillas Elevadoras
“Deberían formarse grupos de trabajo con objetivos definidos”

No podemos generalizar pero NO todo el colectivo siente y por tanto se implica en un proyecto que es de y para todos.

Tampoco se trata de estar más o menos cerca de la central sino de un espíritu individual. La participación está implícita en la forma de ser y la contribución está sujeta a las “ganas” que tengas. Tanto en las delegaciones así como en la central deberían formarse grupos de trabajo con misiones y objetivos definidos en los que todos fuéramos participes.



JUAN CARLOS ANDRÉS
ULMA Agrícola
“Desconocemos el proyecto y el resto de negocios”

Considero que más que una falta de implicación es un desconocimiento del resto de negocios; de las acciones que realiza el Grupo ULMA y de lo que representa el proyecto ULMA. Al final cada uno tiende a realizar su trabajo e implicarse sólo en su propio negocio. Incluso dentro de la misma ciudad desconocemos la cooperativas presentes, qué hacen, dónde están ubicadas. Sería positivo conocer qué cooperativas se encuentran en la misma ciudad, cómo desarrollan el trabajo, con qué medios cuentan, las personas que las integran. Realizar encuentros de todo tipo con gente de otros negocios y otros lugares. En definitiva, donde se adquieran los valores y la cultura del Grupo ULMA.



ASCENSIÓN MEJÍAS
ULMA Construcción
“Solemos estar bastante menos involucradas que en la Central”

En primer lugar, no sé a qué se llama “Proyecto ULMA” y no sólo yo, sino que la mayoría de las personas de mi entorno laboral también lo desconocen, con lo cual esto nos puede orientar de lo “implicadas” que podemos estar las personas de las Delegaciones. En general solemos estar bastante menos involucradas en las Delegaciones que en Central. La causa podría ser la distancia pero creo que esto debería de tener cada vez menos influencia puesto que los canales de información que podemos disponer en este momento son mucho más extensos que hace unos años. En esto creo que hemos avanzado bastante, por lo que deberíamos de ir acortando “esa distancia”, pero desde luego pienso que sí existe. Por una parte se podría impulsar la representación de las personas en este tipo de cosas, bien físicamente o incluso utilizar estos canales de comunicación que he comentado antes, por ejemplo videoconferencias, foros a través de nuestro Campus, etc... Para esto lógicamente debe haber una motivación en las personas que nos haga implicarnos más y es aquí donde creo que radica el problema mayor. La mayoría de las veces la percepción que tenemos en las Delegaciones de lo que es la empresa cooperativa es la necesidad de captación de votos en un momento dado y no es el sentimiento cooperativista que deberíamos tener, -desde luego históricamente más desarrollado en el norte- y que se debería de fomentar, el cómo es lo difícil, aquí es donde deberíamos poner todos de nuestra parte, desde “arriba hasta abajo”.



JORDI MITJANS
ULMA Handling Systems
“Habría que hacer reuniones conjuntas, en Oñati y Delegaciones”

Las Delegaciones son y forman parte de un proyecto empresarial común y añaden un valor potencial a ese proyecto. Los clientes quieren “sentir” que su principal “partner tecnológico” está muy cerca, como quien dice, a la vuelta de la esquina. En nuestro caso, tratándose de la delegación de Catalunya, esta necesidad de cercanía se acrecienta mucho más por el volumen de instalaciones que disponemos en este territorio. De no estar “implicados” en el proyecto común de ULMA, difícilmente la conexión, muchas veces necesaria, entre cliente y ULMA sería la más fluida. Como todo, esto también es un aspecto susceptible de mejorar. Mi propuesta no podría ser otra que, intentar conseguir organizar periódicamente reuniones conjuntas para intercambiar experiencias, información, etc. Considero que de esta forma, se podrían mejorar muchos aspectos de comunicación a todos los niveles de empresa, bien entre las diversas líneas de negocio de ULMA Handling Systems, bien entre Minicompañías, entre ULMA Handling Systems y sus clientes o viceversa. Además, creo que sería importante que estas reuniones se celebraran tanto en Oñati, obviamente, como en las Delegaciones.



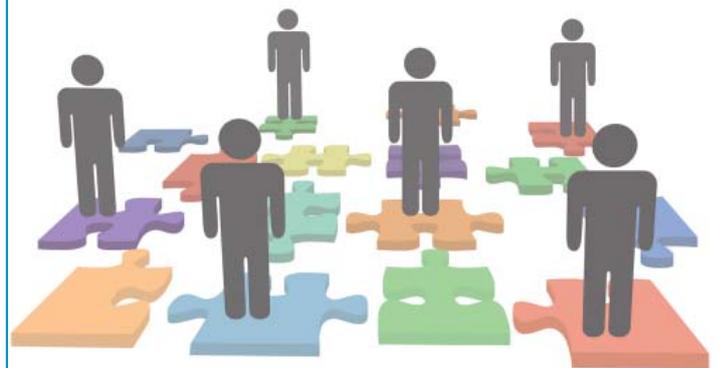
ELISABET DEU
ULMA Packaging
“A veces es difícil superar los kilómetros que nos separan”

Uno de los valores principales que debemos transmitir las delegaciones a nuestro entorno, es la cercanía geográfica, tanto en el área comercial como en el área técnica, ofreciendo repuestas eficientes y transmitiendo una relación lo más directa y personalizada. Sin embargo, esta cercanía que nos gusta proyectar, la encontramos en ocasiones como un handicap en nuestra relación con central. En ocasiones es difícil superar los kilómetros que nos separan. Contactar con el canal adecuado en el momento preciso, apreciar desde lejos el compromiso e implicación en los proyectos y recibir la información de manera rápida son en el día a día que nos encontramos. Esto en ocasiones se hace notar en el sentimiento corporativo. Quizás el incrementar las visitas a central, bien con cursos formativos al personal de los distintos departamentos, reunirse para compartir experiencias y recursos con el resto de Delegaciones, poder plantear inquietudes o poder disponer y participar mediante un modo más activo de la información del Consejo Social agilizando el modo en que se transmite, podría colaborar a mejorar este aspecto. Si bien es cierto que el compartir la red informática, teléfono y otras herramientas de comunicación junto con colaboración conjunta del personal en central, es de gran apoyo para que podamos continuar con los objetivos y proyectos de todos.



HUMBERTO CABRERA
ULMA Hormigón Polímero
“He conocido buenos compañeros que me han transmitido los valores de ULMA”

Yo pienso que sí. Creo que la gente se esfuerza para conseguir objetivos, profesionales y personales. Dentro del Grupo ULMA la calidad humana es muy buena y he tenido la suerte de conocer a grandes compañeros que me han ido transmitiendo los valores y conocimientos que han ido adquiriendo durante muchos años. El hecho de saber que todos vamos en un mismo barco y en un beneficio común es lo que no me deja dudas de la implicación de cada uno. Yo más que acciones o actividades, creo que sería muy interesante crear una relación mas estrecha entre delegaciones y personal de fábrica organizando visitas conjuntas a cada una de las zonas para crear una mejor relación y saber cómo desarrolla cada cual su función. Creo que con ello se ganaría en conocimientos por ambas partes, además de ser más sensible a los problemas de cada uno en sus funciones. Otro punto interesante y un poco alejándome de la pregunta, sería promover visitas a fábrica a nuestros mejores clientes para que conozcan nuestras instalaciones y nuestro quehacer diario en las líneas de fabricación. Pienso que así se puede conseguir una relación directa y cordial y no meramente profesional.



JOSÉ LUIS MADINAGOTIA. EX-PRESIDENTE DEL GRUPO ULMA



“ Necesitamos valernos más de la capacidad creativa de nuestras organizaciones”

Nos hemos reunido con el ex-presidente del Grupo ULMA, José Luis Madinagoitia, para que, desde su amplia experiencia, nos comente sus puntos de vista sobre la delicada situación que atraviesa la economía en general, y cómo afecta ésta a los Negocios de nuestro Grupo.

Existen diferentes teorías sobre la crisis que estamos padeciendo, se habla de crisis provocada por el desplome del ladrillo; crisis financiera provocada por la ambición de los bancos; crisis de valores, etc. ¿Cuál es tu opinión sobre esta difícil etapa que estamos viviendo? Que quede claro que nos soy un experto en esta materia pero daré mi opinión. La mayor diferencia con otras crisis es que hemos entrado en ella en picado, prácticamente de un mes para otro. Además, es una crisis que ha arrancado desde el campo financiero y ha afectado a todos los sectores y que es global, afecta a todo el mundo. La pérdida de valores, el haber pasado una época en la que todo valía para enriquecernos, la ambición desmesurada, la deshonestidad de aplicar fórmulas de dudosa moralidad... nos han llevado a la situación actual. También han prevalecido los objetivos a corto plazo. Todo ello ha influido. Otro aspecto que me preocupa es que no tenemos ni idea de lo que va a durar, aunque desde ámbitos políticos se ponen plazos para generar cierta ilusión, lo cierto es que nadie sabe lo que va a durar. Este desconocimiento tiene que ver con que es una crisis diferente a todas las anteriores. Mi recomendación ante ella es tomar medidas rápidas y urgentes para llegar al final, que llegará, y llegar al final de ese túnel con oxígeno. Hoy en día, hacer planes de gestión es un milagro, hay que estar al día, vigilando la evolución del entorno y tomar decisiones rápidas, con flexibilidad y de forma dialogada y debatida. Creo, además, que habrá gente que saldrá beneficiada

de la crisis porque saldrán con nuevas ideas y planteamientos. Hacen falta nuevas ideas, porque esta crisis marcará un cambio de época. Necesitamos valernos más de la capacidad creativa de nuestras organizaciones. En algo sí que se puede comparar la crisis del 84 y la actual, de ambas habrá que salir con planteamientos colectivos, cristalizados en un proyecto común.

ULMA, al igual que la gran mayoría de empresas de nuestro entorno, está sufriendo la crisis ¿cómo ves la situación? En el caso particular de ULMA Construcción, si nos llega a pillar esta crisis hace 20 años nos hubiese afectado diez veces más, porque entonces dependíamos en un 90% del mercado español. El proceso de internacionalización ha sido un acierto. La construcción residencial está muy tocada en España y pasarán años hasta que se recupere pero también existen la edificación no residencial y la obra civil con proyectos interesantes. Además, ULMA Construcción debe apostar por ser una empresa cada vez más internacional. No podemos esperar a que se arregle la crisis de la construcción residencial, hay que buscar mercados alternativos por nuestra cuenta. Hay otros aspectos que me preocupan personalmente como la última decisión tomada en asamblea por ULMA Construcción de no capitalizar los intereses; creo que es una solución muy fácil, pero tenemos que pensar que si no somos nosotros mismos quienes hacemos un esfuerzo para salir adelante otros no lo van a hacer por nosotros. Hace falta más seriedad y

más sentido crítico porque el esfuerzo colectivo de todos va a ser necesario.

¿Y el Grupo ULMA en general? El hecho de que la crisis nos haya pillado con un Grupo bien consolidado es una gran ventaja porque nos da una garantía de poder solventar bien este periodo. Aunque, no cabe duda, de que hay quien lo está pasando mejor y peor. ULMA Forja hasta hace poco ha estado boyante pero parece que su cartera de pedidos también empieza a bajar. La crisis no azota a todos los negocios con la misma intensidad. Todas las crisis dejan “cadáveres empresariales” en el camino y lo de llegar con oxígeno al final del túnel es el objetivo que nos tiene que guiar. En este momento, el planteamiento del Grupo ULMA me da confianza, creo que superaremos este momento. Nuestros negocios tienen sus presupuestos y sus objetivos destinados a nuevas promociones en el entorno del propio negocio, y el Grupo tiene, además, un departamento de promoción de nuevas actividades al margen de las ya existentes. Es totalmente necesaria la innovación, el cambio y la promoción y, a futuro, hay que pensar en nuevos negocios, porque habrá negocios que dentro de 5 ó 10 años dejarán de serlo. Dentro de 50 años, si queremos que el Grupo esté vivo y generando riqueza para el entorno hay que alimentar este objetivo.



“Hay que tomar decisiones rápidas y flexibles”

JUBILACIONES: Jubilaciones en el Grupo ULMA desde el 1 de septiembre de 2008 al 31 de agosto de 2009.



José Javier Palacios



José Juan Agulló



Fco. Javier Zabala



Remigio Cuesta



Felipe Val



Juan María Eceolaza



Javier Galdos



Alberto Markuleta



Juan Goitia



Luis María Zabaleta



Salvador Astigarraga



José Antonio Urtega



Francisco Javier Axpe



Luis Mª Garmendia



Fco. Javier Rodriguez



Pedro Umerez



José Antonio Aldasoro



Isidro Palacin



Jose Angel Idigoras



Fernando Goyena



Juan Ajuria



José Antonio Rodríguez



Juan Cortabarría



Cristina Madina



José Victor Sanchez



Pablo García



Prisciliano Borrero



Marino Urigoitia



Gumersindo Muñoz



Juan Francisco Mateo



Luis Maiztegi

Pakita Osa

¡Gracias a todos y a disfrutar! Felicidades

ANÍMATE Y ENVÍANOS TUS IDEAS;
begira@ulma.es

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

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



el perfil



Fidel Azpiroz
ULMA Handling Systems

Fidel Azpiroz lleva trabajando en ULMA más de 30 años. Ha pasado por varios de nuestros Negocios y esto es lo que nos ha contado.

Has trabajado en varios Negocios del Grupo ULMA, ¿Qué destacarías de tu trayectoria en ULMA?. Así es, he vivido las vicisitudes de 3 negocios diferentes dentro del Grupo ULMA a lo largo de mi vida profesional. Mi andadura empieza el año 1978 en ULMA Piping, hasta hace poco ULMA Forja (llamada ENARA en el pasado y GAITU, dato ya para los historiadores...) En aquel momento trabajábamos del orden de 200 socios y se hallaba en fase de abandonar actividades de menor valor añadido y de consolidación de otras actividades que ofrecían un recorrido más esperanzador como era el de la fabricación según normas DIN y ASA de las bridas y accesorios de tuberías a presión. Como digo, tengo un recuerdo especial del año 1980 por la delicada situación económica a la que tuvimos que hacer frente. El colectivo respondió aceptando una descapitalización muy importante. En el año 1983 ULMA Forja tuvo ya unos resultados positivos importantes gracias al momento

inversor que existía en el mercado nacional en los temas nucleares. Además el siguiente ejercicio pudimos reubicar a socios de ULMA que por aquel entonces estaba pasando una delicada situación. Este hecho sirvió para despertar entre los socios el interés por los temas intercooperativos y estoy convencido de que fue el germen de lo que hoy conocemos como Grupo ULMA. El paso siguiente fue a ULMA Carretillas Elevadoras (Oinakar en sus orígenes), se trataba de un Negocio incipiente que apenas llevaba de 5 a 6 años de vida. El Negocio de Carretillas, una actividad totalmente distinta a la de Forja, dado que su fondo de negocio estaba en la comercialización de las carretillas elevadoras térmicas "MITSUBISHI", eléctricas "NYCHIYU" y los apiladores "PRAT", traídos de Japón y Francia respectivamente más los fabricados en Oñati donde se integró la fabricación de los chasis y mástiles de carretillas elevadoras eléctricas con capacidad para 1.5 Tm. y su posterior montaje. Se trataba de una

actividad en la que la Calidad de Producto, el Servicio, la Atención y la Satisfacción del Cliente tomaban un significado preponderante en la dinámica y desarrollo del Negocio donde la garantía era el marco de compromiso final con el Cliente. Es destacable la crisis que empezó a dejarse notar en la 2ª parte del año 1992 y que duró hasta 1994, donde tuvimos que apretarnos el cinturón y trabajar más horas al objeto de salvar la situación, pero de nuevo el colectivo respondió. Destacar los mecanismos de solidaridad que ya estaban establecidos en el Grupo ULMA y el compromiso y esfuerzo de todos los socios de entonces de ULMA Manutención. Fueron años interesantes dado que fue consolidándose la unión de las cooperativas de Oñati formando el Grupo ULMA, que arrancó hacia el año 1985 como Grupo OÑALAN para después identificarse como Grupo ULMA hacia 1991. En la actualidad, mi actividad profesional se desarrolla en ULMA Handling Systems. Se trata de un negocio al que vi nacer y cuya actividad es de una tipología distinta, donde la ingeniería adquiere un peso específico importante, siendo las claves del negocio; la Calidad del Producto, el Servicio, la Atención al Cliente y la Garantía. Se trata de un Negocio en el que predomina el trabajo en equipo, en el que el nivel de formación profesional de los socios ha adquirido un valor importante. Me gustaría destacar de esta época el esfuerzo desarrollado a nivel del Grupo ULMA y de ULMA Handling Systems en aprovechar la bonanza económica vivida en España y en otros países en estos últimos 17 años y haber conseguido una evolución positiva importantísima. No obstante, no

puede pasarse por alto el esfuerzo organizacional realizado en aras a abrir mercados internacionales como Francia, Portugal, Brasil, Inglaterra, etc.. Hoy somos un equipo humano que ronda ya las 200 personas.

¿Qué aficiones tienes, a qué dedicas tu tiempo libre?

Aunque no dispongo de mucho tiempo libre como para aburrirme, en el corto espacio que tengo trato de romper con el quehacer profesional y dedicar tiempo a estar con mi familia, amigos y a mí mismo a través del ejercicio físico como la natación, dar paseos, subir a algún monte del entorno, charlas etc., con todo ello logro desconectar

¿A quién te gustaría recordar después de todos estos años en ULMA?

Especialmente en concreto a nadie, pero a nivel general a todos con los que he convivido todos estos años donde he tenido la suerte de conocer personas comprometidas, emprendedoras y que han sabido contagiarme en hacer las cosas de una manera abierta y colaboradora.

Eres la persona de más edad del Negocio, ¿algún mensaje para tus compañeros de ULMA Handling Systems desde esa atalaya?

Ya puestos así, lo que diría sería que con lo hoy hacemos estamos elaborando el futuro y los que vayan a estar presentes en ese futuro son los hijos de todos nosotros y por lo tanto merece la pena hacer muchas cosas y bien, haciendo frente a la realidad con positivismo y difundiendo ilusión al entorno, tanto del trabajo como de los círculos donde cada uno se mueva.

Calendario
2010

¡¡ Anímate y envíanos tus mejores fotografías:

PERSONAS !!

anímate y
envía tu foto



La revista Begira os anima a enviar vuestras mejores fotografías sobre PERSONAS. Os invitamos a participar, a que nos hagáis llegar todas aquellas imágenes que tengáis sobre el apartado de PERSONAS. Con una selección de todas las imágenes se elaborará el calendario corporativo del año 2010. Además, entre todas las fotografías recibidas, se sortearán varios regalos. Los envíos se podrán realizar hasta el 15 de octubre de 2009, por e-mail, a la dirección: begira@ulma.es.

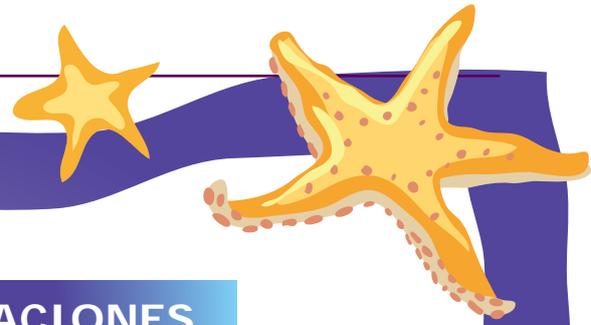
En este IV Concurso se ha limitado el envío de imágenes a 6 y solamente podrá ser elegida para el calendario corporativo una imagen por socio o trabajador.



¡Se sortearán varios
premios

entre todas las
**imágenes
recibidas!**





PINTEMOS LAS VACACIONES

2º CONCURSO DE PINTURA PARA HIJOS DE SOCIOS-TRABAJADORES DEL GRUPO ULMA



El Grupo ULMA organiza el segundo concurso de pintura para hijos de socios y trabajadores; **Pintemos las Vacaciones**. El objetivo principal es que los niños tengan una oportunidad para poder expresar a través de un dibujo o pintura lo que representan para ellos las Vacaciones.

- **Tema:** Las Vacaciones.
- **Destinatarios:** Hijos de Socios-Trabajadores del Grupo ULMA.
- **Presentación:** Los trabajos deberán presentarse o enviarse a los Departamentos Centrales de ULMA, Garagaltza auzoa, 51 - 22PK 20560 OÑATI (Gipuzkoa), referencia concurso de pintura.
- **Fecha:** Antes del 25 de septiembre.
- **Entrega de premios:** 15 de octubre, a las 18:00 h.
- **Participantes:** Se podrán presentar todos los hijos de Socios-Trabajadores de ULMA. Los participantes se dividirán en dos categorías: Niños de hasta 5 años y niños de 6 a 10 años.
- **Técnica y soporte:** Libre. Se puede emplear cualquier tipo de técnica. El soporte podrá ser en cualquier formato. Tamaño DIN-A4.
- **Presentación:** En el reverso se indicará el nombre, la edad, el título, un número de teléfono de contacto, y el nombre del familiar socio/trabajador de ULMA.
- **Jurado:** El jurado estará compuesto por miembros del comité de comunicación del Grupo ULMA. La decisión del jurado se hará pública en el número 20 de la revista Begira y en la intranet del Grupo ULMA; portalde.
- **Premios:** Una bicicleta equipada en ambas categorías.

Todos los dibujos enviados recibirán un pequeño set de pintura. Las pinturas quedarán en propiedad de ULMA.

