

begira



nº 27
marzo 2013

 **ULMA**

Entrevista a Cecilio
Lejarreta. Gerente de
ULMA Packaging

Mónica Casado,
expatriada de
ULMA Architectural
Solutions en Brasil



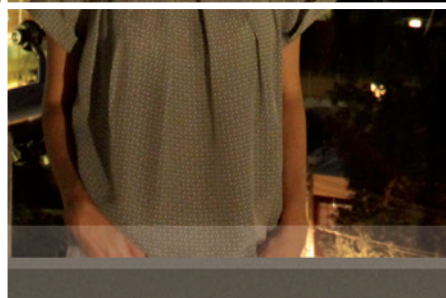
**Departamentos Centrales de ULMA;
COLABORACIÓN Y SERVICIO PARA LOS
NEGOCIOS**



NOTICIAS Y ACTUALIDAD <
ULMA Construcción acude a la feria
alemana **BAUMA con un cambio de
imagen.**



REPORTAJE <
Mónica Casado, Expatriada de ULMA
Architectural Solutions **en Brasil.**



EQUIPO DE COLABORADORES:

Nora Altube,
Joseba Alberdi,
Ana Da Costa,
Nerea Zallo,
Irene Moreno,
Edurne Unzueta,
Alaitz Osa y
Javier Rivera.

Edición:

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

Tel.: 943 25 03 00

Fax: 943 78 09 17

e-mail: begira@ulma.com

Diseño y Maquetación:

Área de Marca, Comunicación, RSE y TIC.

Imprenta: Gertu S. L.



NOTICIAS
Y ACTUALIDAD <
**Charlas
Informativas**
en ULMA Piping.



> NOTICIAS Y ACTUALIDAD
ULMA especializa su gama de almacén
mediante el **lanzamiento de los
nuevos apiladores de Mitsubishi.**



> NOTICIAS Y ACTUALIDAD
ULMA Handling Systems firma un **acuerdo
de alianza con AutoStore.**

Marzo 2013

4 **noticias y actualidad**

ULMA Agrícola sigue pisando fuerte en Centroamérica.

ULMA Packaging colabora con el Basque Culinary Center.

Residencia BBK en Bilbao con 6.000m² de Fachada Ventilada ULMA.

Más de 1.000 visitas mensuales a la plataforma online de Begira.

16 **cara a cara**

Cecilio Lejarreta. Gerente de ULMA Packaging.

17 **reportaje**

Los Departamentos Centrales del Grupo ULMA; Colaboración y Servicio para los Negocios.

18 **reportaje**

Mónica Casado, Expatriada de ULMA Architectural Solutions en Brasil.

20 **noticias saludables**

Cooperativa Saludable.

22 **agenda y sugerencias**

ULMA CONSTRUCCIÓN

ULMA Construcción en el skyline de Chicago

De diseño modernista, esta torre de cristal dispondrá de las mejores vistas al Lakeshore East Park, al río Chicago y al Lago Michigan. El edificio residencial Coast at Lakeshore East, de 129,5 m de altura y más de 45 plantas, cuenta con una ubicación estratégica en Chicago.

Además de disponer de 499 apartamentos, cuenta con más de 1.700 m² destinados a zona comercial y de ocio con: aparcamientos, centro de negocios, piscina, gimnasio, spa y otras instalaciones.

La altura del edificio y su localización han requerido la cubierta de todo el perímetro de la fachada con Protección Perimetral HWS. Las pantallas han protegido a los trabajadores de las posibles caídas, además de crear espacios de trabajo resguardados de las inclemencias climáticas.

Las distintas configuraciones de los paneles, con y sin plataformas, han servido para el almacenamiento, traslado de material y acceso de los trabajadores a los distintos niveles. Los paneles han trepado a la siguiente planta con un conjunto hidráulico y sin la necesidad de grúa.

Los muros y columnas se han realizado con MEGAFORM y MEGALITE. Estos encofrados modulares disponen de una amplia gama de paneles en medidas imperiales capaces de abordar las geometrías más diversas. Las losas se han llevado a cabo con grandes mesas apoyadas en las columnas.

La ejecución de este tipo de proyectos confirma el éxito de la alianza entre ULMA y Aluma Systems.



ULMA HANDLING SYSTEMS

ULMA - DAIFUKU: El ADN de una consolidada alianza

El éxito de la permanencia y consolidación de una alianza reside en la suma de varios componentes: trabajo, ilusión, confianza, colaboración, innovación, transparencia, calidad de servicio.... La clave está en determinar la dosis con que administrar cada uno de estos factores y las combinaciones que pueden efectuarse entre ellos. El resultado indudablemente exitoso de la ecuación de ULMA - DAIFUKU se plasma en la celebración, en 2013, del 25 aniversario del inicio de la alianza: 25 años de historia marcada por grandes dosis de confianza e innovación.

Fue en el año 1988 cuando ULMA comenzó con la comercialización de almacenes automatizados en colaboración con DAIFUKU, empresa japonesa líder mundial en el sector.

Desde sus inicios, la colaboración entre ambas empresas ha supuesto el intercambio de conocimientos, experiencias, equipos y sistemas que incluyen el conjunto de la gama de productos de automatización para Fabricación y Distribución Automática (FA/DA).

José María Loiti, fundador del negocio de ULMA Handling Systems, recuerda que antes del acuerdo "fueron necesarias reuniones previas para determinar las necesidades de ambas empresas y asentar las bases de lo que después ha sido esta excelente alianza". "Ambas empresas firmamos un claro acuerdo: DAIFUKU suministraría a ULMA los sistemas de mantenimiento y ULMA se encargaría del estudio, diseño, desarrollo y mantenimiento integral de los proyectos, con el objetivo de que ULMA fuera 100% autónomo en todas sus actuaciones" añade José María.

Tras la firma de la alianza, el primer proyecto desarrollado por ULMA fue en el año 1989 en el que instaló un transelevador ubicado en sus propios locales y que a día de hoy aún sigue en funcionamiento. En aquella época, la automatización de la logística era rara avis para la mayoría de las empresas, pero fue a finales de los años 80 cuando algunas organizaciones empezaron a plantearse reordenar su espacio logístico, pasando éste a ser contemplado como un valor estratégico dentro de las políticas empresariales de las compañías.

Con el paso del tiempo, el proyecto de negocio fue consolidando su posición y ULMA Handling Systems pasó a ocupar un papel cada vez más importante en la oferta de equipos y sistemas logísticos en España. Fue en la década de los 90 cuando ULMA inició su internacionalización y desarrolló sus primeras instalaciones en Brasil, Francia e Italia.

Josetxo de Frutos, Director Gerente de ULMA Handling Systems señala que "actualmente la alianza sigue basándose en las raíces de confianza, respeto y transparencia en las que inicialmente fijamos esta colaboración empresarial". Además, añade "nuestra relación sigue siendo una apuesta a largo plazo donde cada uno aporta un valor diferencial a todos nuestros clientes y grupos de interés".

A lo largo de estos 25 años, tanto los resultados corporativos como los económicos demuestran el afianzamiento de esta alianza que a día de hoy sigue compartiendo recursos, conocimientos, nuevos retos e ilusiones.



ULMA AGRÍCOLA ULMA Agrícola sigue pisando fuerte en Centroamérica

ULMA AGRÍCOLA ACABA DE REALIZAR LA ENTREGA DE DOS OBRAS, LLAVE EN MANO, EN CENTROAMÉRICA

La presencia en los últimos años de ULMA Agrícola en Centroamérica es cada vez más importante. Y gracias a ella, se está trabajando mucho y con muy buenos resultados en todo el mercado centroamericano. Desde la filial que ULMA Agrícola tiene en México se están afrontando proyectos y servicios con la suficiente garantía de éxito, todo ello con el objetivo de mejorar la presencia en dicho mercado.

México y Guatemala

Una de las últimas obras que se ha entregado a finales de 2012 se encuentra ubicada en el estado de Chiapas, en México. Se trata de una instalación de más de 7.000 m² realizada con estructura multicapilla gótica y equipada con doble cámara hinchable en el techo, recirculadores y pantalla térmica. Asimismo, dispone de sombreado automatizado, creando así instalaciones altamente tecnificadas.

La segunda obra está ubicada en Guatemala, otro de los países potenciales donde ULMA Agrícola está realizando trabajos de gran envergadura. En la instalación llevada a cabo en Guatemala también se ha optado por una estructura gótica con una superficie cubierta de 24.800 m² dividida en dos módulos.

Las instalaciones, realizadas en zonas cálidas, cuentan con ventilaciones en todo el perímetro y el cénit, protegiendo su apertura con malla antitrip

ULMA CONVEYOR COMPONENTS ULMA Conveyor Components, Proyecto de POSCO para la OCP

La empresa coreana POSCO Engineering adjudica a ULMA Conveyor Components dos contratos de suministro de rodillos y soportes para el tratamiento de fosfato para la OCP en Marruecos. El proyecto se realizará en la planta de Maroc Phosphore en la localidad de Jorf Las Far.

El cliente final, OCP, con el que ULMA Conveyor Components ya tiene un contrato de reposición de rodillos, es el principal productor mundial de fosfato. La OCP está embarcada en un ambicioso proyecto para duplicar su capacidad de extracción y



triplicar su capacidad de procesamiento en el horizonte del año 2020. Para ello tienen aprobado un plan de inversiones de 115 billones de MAD (unos 1.000 millones de €).

El plan incluye la creación de tres nuevas minas en Khouribga y una cuarta en Gantour. Una de las claves está en la nueva "pipeline" que une Khouribga con la planta de tratamiento en Jorf Las Far. Hasta ahora el fosfato se transportaba por ferrocarril. Este medio reduce el costo de transporte de 8 USD la Tm a 1 USD la Tm.

ULMA ARCHITECTURAL SOLUTIONS Nuevo canal de YOUTUBE de ULMA Architectural Solutions

ESTE CANAL PRETENDE TENER INFORMADOS A LOS CLIENTES DE ULMA SOBRE SUS NOVEDADES Y PROYECTOS

ULMA Architectural Solutions acaba de estrenar su nuevo canal de YouTube, al que se puede acceder directamente desde su Web.

El canal cuenta con 5 listas de distribución: Una corporativa y otra por cada una de sus líneas de soluciones:

- Fachadas Ventiladas
- Canales de Drenaje
- Prefabricados Arquitectónicos
- Cerramientos de Fachada.

Entre los vídeos que encontramos en este canal está el proceso real de Rehabilitación de una obra de 14.000 m².

Encontramos también el proceso técnico de montaje de una Fachada Ventilada, o las ventajas y



especificaciones de un canal de drenaje con una pendiente incorporada del 2,5%. También existen vídeos sobre el porqué de la decisión sobre el cambio de nombre comercial de esta empresa, así como los mejores proyectos realizados por las distintas líneas de negocio.

Este canal pretende tener informados a los clientes de ULMA sobre sus novedades y proyectos, y espera que sea una buena herramienta que ayude a potenciar la estrategia digital de la Marca.

Otro de los objetivos del canal es que nos ayude en la mejora del posicionamiento de nuestra web a nivel tanto nacional como internacional.



ULMA CARRETILLAS ELEVADORAS

ULMA especializa su gama de almacén mediante el lanzamiento de los nuevos apiladores de Mitsubishi

ULMA Carretillas Elevadoras afianza y consolida su política de mejora continua mediante la introducción de una nueva familia de apiladores eléctricos Mitsubishi. La nueva serie de apiladores eléctricos, AXIA ES de Mitsubishi, con capacidades de carga comprendidas entre 1000 y 1600 kg y una altura de elevación de hasta 5.400 m., marcan la diferencia gracias a su versatilidad, durabilidad y eficacia, convirtiéndose en la elección perfecta para su aplicación en cualquier entorno de trabajo. La gama está compuesta por modelos compactos y ergonómicos aptos para su uso para aplicaciones de apilado en pasillo estrecho o manipulación de mercancías en el interior de un camión.

La Serie AXIA se caracteriza por

la maniobrabilidad y el alto grado de seguridad que ofrecen sus modelos, gracias a su **timón ergonómico**, a su pequeño radio de giro y a su chasis de dimensiones compactas.

La gama incluye **diferentes modelos diseñados para aplicaciones especiales** como los modelos **con elevación inicial**, excelentes para la manipulación de las mercancías en suelos irregulares y en rampa, los **modelos con pata ancha** adecuados para la manipulación de palets de 1200 mm de anchura o los **modelos con plataforma** diseñados para trabajos que requieren desplazamientos de largo recorrido.

La serie AXIA ES está reconocida por su diseño de resistencia al agua que confiere una gran durabilidad a todos

los equipos que completan la gama al ofrecer una protección sin precedentes de todos sus componentes eléctricos contra la humedad y las partículas de polvo.

Son modelos que ofrecen **garantías de seguridad en el trabajo** mediante características como su bajo centro de gravedad que se traduce en una gran estabilidad y un diseño que permite una amplia visibilidad tanto de la carga como del espacio de trabajo.

Su avanzado sistema electrónico permite la selección de **diferentes intensidades de trabajo**, adecuando la aceleración o la velocidad de traslación a las diferentes aplicaciones ofreciendo un valor competitivo basado en factores clave como la ergonomía, la versatilidad y el ahorro de energía.

GRUPO ULMA

El Grupo ULMA lanzará una Guía de Estilo Digital

EL GRUPO ULMA LANZARÁ UNA GUÍA DE ESTILO DIGITAL DONDE SE REGULARÁ EL PROCESO DE ACTUACIÓN DE LA MARCA ULMA EN REDES SOCIALES Y EN TODO TIPO DE SOPORTES DIGITALES.

El propósito de esta guía nace de la necesidad de unificar la presencia de la marca ULMA en la red. Con la irrupción de la Web 2.0, las formas de comunicarnos en nuestro ámbito profesional han cambiado en los últimos años. En este sentido, estas plataformas deberán formar parte de una estrategia común para nuestra marca y para ello es obligada una regulación de su uso. El objetivo de la guía es establecer unas pautas comunes para la presencia homogénea de la marca ULMA en las plataformas sociales y webs. Por tanto, será una guía que englobará el uso de la marca ULMA en la red en el sentido más amplio. Además de las normas de estilo para diferentes espacios y el procedimiento para abrir perfiles y cuentas, la guía prevé incluir una adaptación del Manual de Identidad Visual Corporativa a la era Digital. Este Manual se elaborará utilizando herramientas Social Media como canal para compartir e intercambiar información así como para su posterior actualización y mejora.



ULMA ARCHITECTURAL SOLUTIONS Rehabilitación de frentes de terraza en acabado pétreo

ULMA Architectural Solutions ha realizado el diseño y la fabricación de un **frente de terraza especial para la rehabilitación** de un edificio en la calle Secretari Coloma, en Barcelona. La particularidad de la pieza es el acabado en una **textura especial pizarrosa combinando estética con innovación**, ya que en la línea de prefabricados no se habían desarrollado este tipo de piezas hasta el momento.

La comunidad de propietarios que encargó la rehabilitación de la fachada quería un acabado diferente y la empresa rehabilitadora OBREIN le propuso a ULMA la posibilidad de realizar las piezas en acabado pizarroso. ULMA estudió la posibilidad y desarrollaron las piezas especialmente para la obra.

Según Jordi Gómez de Obrein, *“la colaboración ha sido total con el departamento técnico-comercial de ULMA, que en todo momento ha sabido superar los inconvenientes que ha habido que salvar para la creación de estas nuevas piezas.”* *“Estamos especialmente orgullosos de esta obra ya que es una de las fachadas más espectaculares de la zona y ha cambiado el aspecto de la finca dándole un evidente incremento patrimonial a la finca en beneficio de sus propietarios”,* afirma.

FICHA TÉCNICA:

LUGAR: C/ Secretari Coloma, Barcelona

PROMOTOR: Comunidad de propietarios

REHABILITADOR: OBREIN CATALUNYA

ARQUITECTURA: Enric Checa (Ona Arquitectura)

JEFE DE OBRA: Jordi Gómez – Daniel Rosas

ADMINISTRADOR: Jordi Gómez



ULMA PIPING

Charlas informativas en ULMA Piping

Como cada inicio de año, ULMA Piping ha celebrado recientemente las habituales charlas informativas abiertas para todo el colectivo, tanto en Oñati como en Lazkao.

Conjuntamente con las charlas, que también se realizan en abril y en septiembre, es el momento de condensar las mejores y peores jugadas del año así como los planteamientos principales para el año que empieza. Es el momento para el colectivo para poder saber de primera mano particularidades y detalles que son tan difíciles de hacer llegar en informes y en reuniones de órganos. Es también el momento en el que todo el mundo puede preguntar y aclarar las dudas que tenga así como para entender e interiorizar con más profundidad el entorno de trabajo en el que se mueven y participan.

En Oñati se celebraron dos charlas el día 31 de enero, una por la mañana y otra por la tarde, en la que se reunieron cerca de 70 personas y en la que primeramente se hizo un adelanto del cierre del año 2012 para luego hablar del planteamiento general del Plan de Gestión para el 2013.

En la misma línea, se reunieron otras cerca de 40 personas el día 15 de febrero en Lazkao. También se habló del cierre del año pasado, y de cómo se plantea el año 2013 que ya ha arrancado y en el que estamos ya plenamente inmersos.

Se habló de todo lo bueno y todo

lo malo del año 2012. De los retos alcanzados y los que se han quedado para este año. Pero en general, las reuniones emanaban la satisfacción de un año 2012 que, habiendo sido tan duro y en un entorno económico tan adverso y difícil, se ha conseguido salvar con buena nota.

Siempre es un placer y una gran oportunidad coger el tiempo necesario para reunirse y hablar. Esta vez no lo ha sido menos. Hubo bastante tiempo para hablar de los planteamientos principales de cara al 2013. De hablar de la dureza del camino que se aborda y de la crisis que nos rodea. De las incertidumbres y de las oportunidades. Pero también de lo que se puede hacer ante ella, y de lo que se puede hacer para combatirla. Retos desglosados en ámbitos comerciales, de diseño, compras y productivos.

Planteamientos ambiciosos todos ellos, pero que la mayoría están en manos de ULMA Piping, y pueden hacer que el 2013 sea un año incluso mejor que el pasado 2012.





ULMA PACKAGING

ULMA Packaging colabora con el Basque Culinary Center

DOTA AL PRESTIGIOSO CENTRO CON UN EQUIPO PARA ENVASAR PLATOS COCINADOS Y PODER REALIZAR ESTUDIOS SOBRE LA VIDA ÚTIL DE LOS MISMOS Y ANALIZANDO SU CALIDAD GASTRONÓMICA

ULMA Packaging ha firmado un convenio de patrocinio con el prestigioso Basque Culinary Center para equipar sus instalaciones con una máquina termoselladora Smart 300.

Este modelo de máquina va dirigido especialmente al envasado de platos preparados y precocinados. Está equipado para realizar envases con MAP (atmósfera controlada) para que los platos envasados puedan retener todos los aromas y sabores con la calidad necesaria hasta el momento de su consumo.

También lleva un sistema de separación de líquidos, lo que permite que los platos lleven salsas y/o líquidos sin que ello afecte a la hermeticidad del envasado.

El Basque Culinary Center R+D es el Centro de I+D asociado a la Facultad de Ciencias Gastronómicas y Artes Culinarias donde se promueve y se realizan proyectos, convenios o contratos de investigación en los sectores hostelero-gastronómico y

alimenticio.

Es en este ámbito donde la termoselladora de ULMA cobrará protagonismo para que se investigue cómo los diferentes platos cocinados pueden mantener frescos todos sus matices durante todo el periodo que requieren. Probarán diferentes combinaciones de platos con diferentes combinaciones de tratamientos post-ensado para analizar cómo afectan éstos a la vida útil de los platos.

La máquina va equipada con dos moldes diferentes:

- Bandejas media gastronorm (325x285x85 mm). Este tipo de bandeja termosellada es una bandeja multiración y va dirigida al sector de la hostelería.
- Bandejas monoración (130x170x35) que van dirigidas al canal retail y están realizadas en polipropileno (PP/EVOPP), que permite que la ración sea calentada en un microondas en la propia bandeja.

Vamos a **dibujarlo!**

TODAS LAS GRANDES IDEAS TIENEN UN COMIENZO SENCILLO. UN TRAZO A LÁPIZ EN UNA LIBRETA O EN UNA SERVILETA DE PAPEL...



ULMA CONSTRUCCIÓN

ULMA Construcción organiza un concurso de bocetos dentro de la campaña de lanzamiento de su nueva línea de estilo

Con el lema, ¡Vamos a dibujarlo!, ULMA Construcción pretende involucrar en su nueva línea corporativa a los socios y trabajadores de todas las filiales. Un nuevo estilo que utilizará dibujos, bocetos de los proyectos.

El concepto en el que está basada la campaña es el siguiente: "todas las grandes ideas tienen un comienzo sencillo, un trazo a lápiz en una libreta o en una servilleta de papel..."

El objetivo es demostrar la complejidad, la solución aportada al cliente, una obra espectacular, el producto en acción. Eso sí, con bocetos sencillos trazados a mano.

El dibujo premiado obtendrá un doble premio: el boceto se utilizará como un elemento más de la nueva imagen corporativa; además, el ganador será invitado de honor en la Feria BAUMA, que se celebra del 15 al 21 de abril en Múnich y vivirá una gran experiencia.

El mercado internacional está cambiando, de ahí que se necesite crear herramientas para contar de manera diferente lo que ULMA puede ofrecer a sus clientes. Ésta es la razón por la que ULMA Construcción ha decidido renovar la imagen.

Durante aproximadamente un mes se han recibido cientos de dibujos confirmando así el éxito de la convocatoria.



GRUPO ULMA

Más de 1.000 visitas mensuales a la plataforma online de Begira

De buena acogida por parte de los socios y trabajadores del Grupo ULMA puede considerarse la apertura de la plataforma de Begira Online desde que se lanzó el pasado mes de noviembre. Begira OnLine nace con la misma filosofía que la revista en papel, informar a todos los socios y trabajadores del Grupo ULMA sobre la actualidad de los Negocios y del propio Grupo en tiempo real. El acceso es abierto desde la dirección www.begira.ulma.com. En estos primeros meses de andadura, la plataforma ha contado con una media de 1.000 visitas mensuales, lo que demuestra la buena acogida que ha tenido entre los socios y trabajadores.

A día de hoy el portal se encuentra ya en castellano, euskera e inglés y progresivamente se irán incorporando más idiomas. Para difundir el acceso al portal de actualidad durante este año 2013 se va a lanzar un boletín mensual con las últimas noticias publicadas y se llevarán a cabo campañas promocionales del www.begira.ulma.com que promuevan el acceso a la actualidad ULMA desde cualquier punto con conexión a internet.



ULMA HANDLING SYSTEMS

ULMA Handling Systems participa en el Congreso del Almacén Automatizado de Madrid

ULMA Handling Systems participa un año más en el Congreso sobre Dimensionamiento y Gestión Integral del Almacén Automatizado que IIR España organiza en Madrid.

Mikel Fernández de Castillo, responsable comercial de ULMA Handling Systems, explicará las bases de la automatización y presentará un estudio que permitirá analizar el retorno de la inversión de los proyectos de automatización logística.

Asimismo la ponencia de ULMA mostrará ejemplos, sistemas y soluciones de diversos grados de automatización donde se analizará la relación existente entre el grado de automatización y el grado de complejidad de un proyecto de almacenamiento automático.

Además de la participación de ULMA, el evento contará con las aportaciones de empresas como UNO, NECK & NECK, KH LLOREDA, HELADOS NESTLÉ, UNIVERSIDAD CASTILLA LA MANCHA, TRASLUZ CASUAL WEAR, GRUPO DAMM y AZKAR.



ULMA AGRÍCOLA

Arranca el calendario de Ferias de 2013 para ULMA Agrícola

ULMA Agrícola y su representante en Francia, SVL, asisten como expositores a las ferias de SIVAL y Salón du Végétal, celebradas en enero y febrero en el país vecino.

La 27 edición de la feria SIVAL se celebró en Angers, Francia, del 15 al 17 de enero. Angers, situada en el departamento de Maine y Loira y la región de Países de Loira, cuenta con el único evento en Francia capaz de mostrar al mismo tiempo los progresos técnicos, los cambios científicos y las tendencias de los mercados internacionales para los cultivos hortofrutícolas especializados.

Asimismo, el Salón du Végétal, la feria francesa cuyo objetivo es impulsar la industria de las flores y plantas, se celebró entre el 19 y 21 de febrero también en Angers. Una feria de carácter internacional, un auténtico

escaparate real, compuesto por más de 600 expositores y más de 15.000 visitantes franceses y de otros países. La feria, muy arraigada en Francia, cuenta con muchas peticiones de participación y un espacio muy limitado para los proveedores de equipamientos, por lo que es un auténtico privilegio para ULMA Agrícola poder asistir a la misma.

La cooperativa ubicada en Oñati asistió a ambas citas con su socio francés, SVL, con el que compartió los espacios de 20 m² y 12 m² contratados en cada feria respectivamente, donde se expuso una estructura de invernadero adaptada a las necesidades del espacio. En las mismas se han mostrado equipamientos e imágenes de varios trabajos realizados recientemente como muestra de la diversidad de productos y soluciones que ofrece ULMA Agrícola al mercado.



ULMA PIPING

ULMA Piping visita la Feria OSEA 2012

El pasado mes de noviembre (27 a 30/11/12) se celebró en Singapur la Feria OSEA 2012. Se trata de la feria internacional más importante de la industria del Oil & Gas en el Sudeste Asiático. Este evento bianual, que viene organizándose desde 1976, constituye un punto clave para que las compañías del sector tengan la oportunidad de presentar las últimas soluciones y tecnología desarrolladas, tanto para el Upstream como para el Downstream. La Feria tiene dos ámbitos:

- El área expositiva, organizada en dos plantas del Centro de Congresos Marina Bay Sands (31.000 m²), en el que se ubicaban los stands de las empresas asistentes.
- OSEA International Conference: durante los cuatro días de la feria se organiza un programa de ponencias/debates sobre temas del sector. En esta edición, las cuatro grandes temáticas desarrolladas fueron:
 - Offshore: desarrollo y producción
 - Offshore: gestión de la seguridad
 - Desarrollo del Gas Natural y LNG
 - Forum técnico

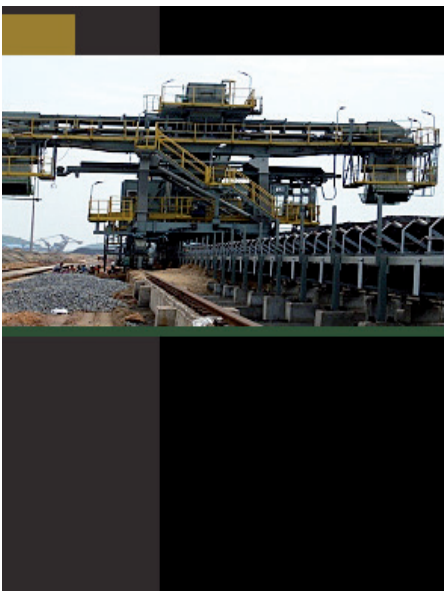
Los resultados de la feria han sido muy positivos, alcanzándose la cifra de 25.000 profesionales registrados y 1.500 expositores.

ULMA Piping asistió como visitante

representado por Asier Oyarbide (Managing Director) y Javier Echeberria (Export Area Manager), con varios objetivos principales:

- Conocer con más profundidad y estar cerca de los principales players del sector: esta feria tiene la ventaja de mostrar de manera muy concentrada todo el panorama global.
- Tras el importantísimo plan de inversiones realizado en las plantas de Oñati y Lazkao, es el momento de dar a conocer quién es ULMA Piping en el mundo de los proyectos y las soluciones de alto valor añadido que podemos ofrecer, tras 50 años de historia y sólido liderazgo.
- Buscar nuevas oportunidades de negocio y nichos de mercado
- Aprovechar la ocasión para estar en contacto con los principales clientes de la zona, afianzando la sólida relación comercial existente.

Recordemos que para ULMA Piping Singapur es el mercado más importante del Sudeste Asiático desde el punto de vista del negocio de distribución. Desde dicho mercado se abren interesantes vías para continuar el crecimiento futuro en la zona. La próxima edición tendrá lugar del 2 al 5 de diciembre de 2014. Para más información: www.osea-asia.com.



ULMA CONVEYOR COMPONENTS

ULMA Conveyor Components: Proyecto Gangavaram Port Limited India

ULMA Conveyor Components suministra a la ingeniería Duro Felguera Plantas Industriales los rodillos para un proyecto llave en mano para la ampliación del Puerto de Gangavaram (India). El alcance de suministro en cuanto al manejo de materiales a granel es el siguiente:

- Sistema de cintas transportadoras y torres 4800 tph.
- Descargadoras de barcos de cuchara FDR 2400 tph / CDR 2800 tph.
- 2 Apiladoras 4800 tph.

- 2 Recogedoras 3840 tph.
- Estación de carga de vagones en movimiento.

Cabe señalar que ésta es la segunda ampliación del puerto. En el año 2008 Duro Felguera ya ejecutó la primera ampliación, donde también confió en ULMA Conveyor Components para el suministro de los componentes de las cintas transportadoras (rodillos, soportes y tambores).



« ULMA PACKAGING

FR 305, flow pack horizontal para productos sin bandeja y tamaño variable

La envolvente Flow Pack horizontal (HFFS) FR 305 es una máquina de tres soldaduras que realiza un envase tipo almohadilla. Es un equipo de alto rendimiento, de aplicación en diferentes sectores de la alimentación -pastelería, galletas, chocolates y dulce-confitería-, y que para el sector hortofrutícola tiene las características de ser intermitente –se adapta a productos de longitud variable sin desperdiciar film- y envolver productos sin bandeja.

Este modelo FR 305 sustituye a los modelos anteriores de máquinas envasadoras rotativas con bobina de film inferior, uniendo a la experiencia, contrastada fiabilidad y robustez de sus modelos predecesores, los últimos desarrollos tecnológicos.

La envolvente FR305 suma a esta robustez, sencillez de manejo y fiabilidad, características de las máquinas ULMA, un diseño ergonómico que facilita la limpieza e higiene de la máquina y una gran versatilidad en los cambios de formato gracias a la incorporación de un control electrónico en base a un PC industrial de última generación.

Estos aspectos hacen de la FR 305 el modelo de envolvente capaz de satisfacer las necesidades de todo tipo de clientes en el envasado de productos irregulares o de difícil arrastre.



Sabías que dentro de la versión digital de la revista TU LANKIDE hay una zona llamada "espacio coops". Es un espacio preferente sólo para cooperativas de MONDRAGON al que se accede desde la web www.tulankide.com con usuario y clave. Cada cooperativa tendrá un usuario y clave colectivo para que todos los socios y trabajadores puedan acceder a esa zona "premium" en la que se colgará el pdf del último número de la revista y otra serie de contenidos exclusivos.



« ULMA CARRETILLAS ELEVADORAS

ULMA participa en la Asamblea General de Medea

EL OBJETIVO FUNDAMENTAL DE LA ASOCIACIÓN MEDEA ES EL DE UNIR ESFUERZOS Y LOGRAR UNA ÚNICA REPRESENTACIÓN ANTE ORGANISMOS PÚBLICOS Y PRIVADOS, ENCAUZANDO DE MANERA CONJUNTA LOS INTERESES PROFESIONALES, SOLICITUDES Y RECLAMACIONES DE LAS EMPRESAS ASOCIADAS

La última semana de enero tuvo lugar en Madrid la asamblea general organizada por MEDEA, la Asociación de Empresas Distribuidoras de Equipos de Manutención, a la que Ángel Sánchez gerente de ULMA Carretillas Elevadoras asistió y en la que participó junto con otras empresas del sector en la búsqueda de sinergias e iniciativas que sirvan para responder de manera adecuada a la situación actual del mercado.

Fundada hace más de diez años, la asociación agrupa a la mayoría de los distribuidores de carretillas elevadoras de España, que trabajan con veinte marcas nacionales e internacionales. El objetivo fundamental de la asociación MEDEA es el de unir esfuerzos y lograr una única representación ante organismos públicos y privados, encauzando de manera conjunta los intereses profesionales, solicitudes y reclamaciones de las empresas asociadas.

Los asistentes a la asamblea, recibieron de primera mano el informe anual sobre la situación del mercado, elaborado gracias al compromiso adquirido por cada una de las empresas asociadas de enviar mensualmente toda la información detallada sobre las unidades de carretillas elevadoras facturadas y pedidas en el mercado español, información que Medea contrasta mediante auditorías periódicas. Según se desprende de este análisis estadístico, si quitamos el efecto de la operación de Mercadona realizada en diciembre, durante el 2012 el mercado de venta y de alquiler de carretillas elevadoras en España sufrió con respecto al año anterior un descenso del 12% en carretillas elevadoras contrapesadas y un descenso del 6% en carretillas de interior.

Las empresas asistentes coincidieron en que en respuesta a la realidad actual, han pasando de ser simples vendedores o alquiladores de carretillas elevadoras a ofrecer un servicio mucho más completo, mentalidad ya interiorizada por ULMA y trasladada a sus clientes hace mucho tiempo mediante la oferta de soluciones logísticas integrales a medida y la implicación de todo el colectivo en la consolidación de relaciones duraderas con sus clientes.



ULMA CONSTRUCCIÓN

ULMA Construcción acude a la feria alemana BAUMA con un cambio de imagen

Tras el éxito de las pasadas ediciones, ULMA Construcción calienta motores para la feria BAUMA en Múnich. Este evento trianual, que se celebrará entre los días 15 y 21 de abril, es la exposición internacional más importante del mundo de maquinaria de construcción, maquinaria de ingeniería, maquinaria de minería, vehículos y equipo de construcción.

Este año, ULMA Construcción además de mostrar su proyección internacional y su potencial productivo presentará una nueva imagen corporativa.

Tal y como sucedió en la edición anterior de 2010, ULMA Construcción desplegará en los más de 1.710 m² una selección de productos de su

portafolio haciendo hincapié en los artículos estrella.

En esta ocasión, el propio pabellón se convertirá en otro elemento más de la exposición ya que la estructura está basada en el Sistema MK. El recinto tendrá una dimensión de 57 x 30 m y una altura total de 13 m dividida en dos plantas. Un espacio con amplitud y comodidad que favorecerá, en las instalaciones acondicionadas, el encuentro de fabricantes, arquitectos, contratistas e ingenieros entre otros.

Con el objetivo de mejorar su visibilidad y facilitar el acceso de los visitantes, en esta edición ULMA Construcción ha trasladado su ubicación unos metros, al Stand N824 en Open Air Area F8. Se trata de una zona de continuo tránsito y de

contacto directo con otras empresas de la competencia internacional.

ULMA Construcción aprovechará esta edición de BAUMA para comunicar un cambio en la imagen de marca. 2013 es un nuevo comienzo. La imagen ha evolucionado: con un nuevo estilo que demuestra la complejidad, la solución aportada al cliente, y la cercanía del profesional de ULMA. Este estilo se basa en un tono de comunicación cercano y creativo.

En BAUMA, ULMA Construcción presentará todos estos cambios. El propósito es que la visita al pabellón sea una experiencia inolvidable y muy especial: que el visitante viva la experiencia ULMA.

sabías
que...

Recientemente se ha presentado en Mondragon Unibertsitatea el proyecto "Hacia un Modelo de Empresa Social a través de la RSE" elaborado por nuestro socio Carlos Sarabia, actualmente Coordinador del Área de Marca, Comunicación, RSE y TIC del Grupo ULMA. El proyecto se presenta como una Guía para dar a conocer a las cooperativas cómo podemos implantar y desarrollar una estrategia de RSE satisfaciendo a nuestros Grupos de Interés. Se trata de una guía flexible, de modo que cada cooperativa pueda desarrollar las acciones que considere más viables según su grado de avance. Son orientaciones básicas pero muy prácticas basadas en líneas de trabajo que cada cooperativa habrá de escoger si abordar o no en su totalidad. La guía está disponible en versión completa en www.tulankide.com



ULMA ARCHITECTURAL SOLUTIONS

Residencia BBK en Bilbao con 6.000 m² de Fachada Ventilada ULMA

El pasado mes de enero se inauguró el Centro BBK en Bilbao, diseñado por el estudio de Arquitectura **ACXT-IDOM**.

Es un proyecto de unas dimensiones importantes, donde la superficie de la Fachada Ventilada es de **6.368 m²**, habiéndose realizado además 264 m² de la cubierta y 322 ml de albardilla.

En este proyecto se ha utilizado el sistema de colocación Horizontal de Fachada Ventilada. El diseño de la placa utilizado es el Agua, con la onda en sentido vertical, con un formato de placa de 1800x560 mm y en color blanco.

El autor del proyecto **Javier Aja Cantalejo**, ha querido dar personalidad a la fachada realizando una junta de placa con desplazamiento constante y perfil guía horizontal de junta de 15 mm y que acentúa la horizontalidad del edificio.

ACXT ha diseñado un edificio modular, con accesos independientes para cada uno de los diferentes usos. Se trata de un inmueble versátil, que puede ir evolucionando e ir adaptándose a las necesidades futuras del centro.

El edificio con forma de U en planta, tiene una superficie total construida de 20.200 m² y cuenta con 168 apartamentos con una capacidad máxima de 308 usuarios. En principio 32 de los apartamentos se destinarán a jóvenes con problemas de emancipación y el resto a los mayores que anteriormente residían en la antigua Residencia "Reina de la Paz".

Éste es el tercer proyecto que realizamos con el estudio de Arquitectura ACXT-IDOM, siendo el **Centro Cívico de IBAIONDO** en Vitoria la primera colaboración en conjunto con esta firma. En ambos casos han optado

por nuestro diseño de placa "**Agua**", que se caracteriza por la forma de ondas que tiene y pudiendo variar la orientación de las mismas, realizando unos juegos de color muy interesantes en función de la luz.

La obra se ha llevado a cabo en 7 meses y medio.

FICHA TÉCNICA:

PROMOTOR: BBK

ESTUDIO ARQUITECTURA: ACXT-IDOM

SUPERFICIE: 6.368 m²

PLACA: Diseño Agua con onda vertical

FORMATO: 1800 x 560 mm

COLOR: Blanco M05

EJECUCIÓN: 7'5 meses

ULMA PIPING

Auditorías ISO 9001:2008 e ISO 14001:2004 en ULMA Piping



A lo largo del mes de enero y febrero ULMA Piping ha superado las auditorías de ISO 9001:2008 e ISO 14001:2004 con éxito.

La entidad LLOYD'S REGISTER QUALITY ASSURANCE ha realizado una revisión del sistema de Gestión de Calidad y Medio Ambiente de ULMA Piping. La auditoría de medioambiente se realizó los días 21-22 de Enero y la auditoría de Calidad

el 8 de Febrero.

Las 2 auditorías se han superado con éxito.

En cuanto a la auditoría ISO 9001:2008, quedó pendiente para la siguiente visita el desarrollar el proceso de Diseño, ya que ULMA Piping desarrolla bridas que están fuera de norma, es decir, bajo plano, y hay clientes que solicitan la parte de diseño en su "scope".

ULMA ARCHITECTURAL SOLUTIONS

Solución especial de drenaje ULMA en el Santuario de Montserrat

SE TRATA DE TRES PLAZAS A DIFERENTES COTAS, COMUNICADAS ENTRE SÍ Y QUE SIRVEN DE ANTESALA A LA BASÍLICA.

ULMA ha desarrollado una **solución especial de drenaje** para la remodelación de la plaza de entrada en el emblemático Santuario de Montserrat, en el municipio barcelonés de Monistrol de Montserrat. Se trata de tres plazas a diferentes cotas, comunicadas entre sí y que sirven de antesala a la Basílica.

El proyecto estaba conformado por diferentes tramadas de canal U100.10R con reja ranurada GR100UOC dispuestas perpendicularmente entre sí en forma de retícula. La problemática surgía en los nudos, donde se producía un encuentro de difícil ejecución en obra. La preocupación, tanto de la dirección de obra como de la constructora, era solucionar ese "encuentro" de una forma técnicamente

adecuada, a ser posible evitando la manipulación in situ de canales y rejas.

Sin embargo, el departamento técnico de ULMA, tras estudiar el proyecto, propuso al cliente una **pieza especial en forma de cruz** para el canal, y otra para la rejilla, de manera que pudiera ensamblar con los canales U100.10R y ofrecer así una **solución hidráulicamente más eficiente, mejorando el acabado, y simplificando la obra en coste y en plazo de ejecución.**

Con forma de "T" invertida, la rejilla ranurada destaca por su estética, siendo un sistema que se integra perfectamente en el pavimento (bien sea hormigón, adoquín o baldosa) y consigue una mimetización total en el paisaje urbano. Integral, adaptable a distintos modelos de canal y disponible en acabado galvanizado e inoxidable, es ideal para entornos urbanos.



FICHA TÉCNICA:

PROYECTO: Refuerzo estructural y remodelación de la plaza Montserrat

CONSTRUCTORA: Bauen Empresa Constructora, S.A.

UBICACIÓN: Monistrol de Montserrat, Barcelona

CANAL DRENAJE: U100.10R + Rejilla ranurada, módulo de mantenimiento y piezas especiales en forma de cruz y en forma de "t"

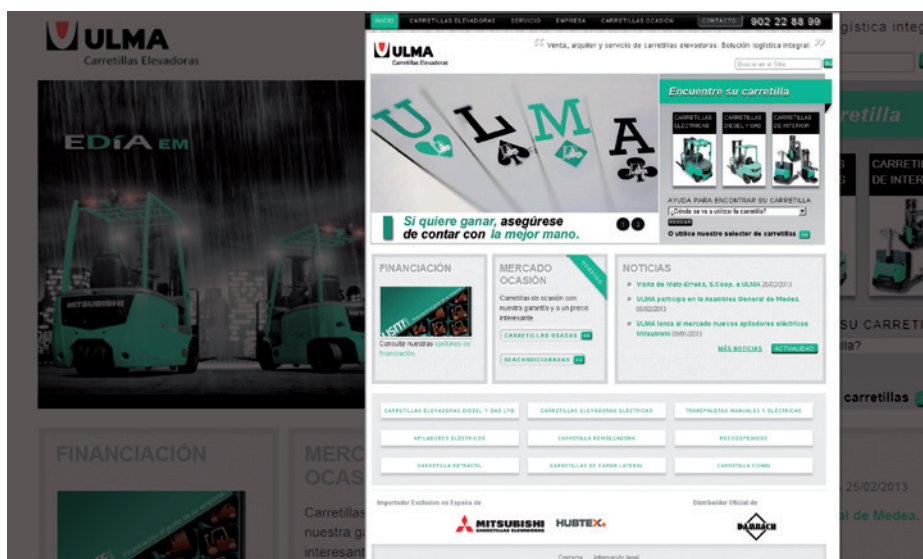
ULMA CARRETILLAS ELEVADORAS

Soluciones Logísticas Integrales a un CLICK en ULMA

www.ulmacarretillas.com

En línea con su política de orientación al cliente y con el objetivo de consolidar puentes de comunicación con sus colaboradores, red de distribuidores y clientes actuales y potenciales, ULMA Carretillas Elevadoras renueva su página web.

La información está preparada para que el usuario encuentre de manera cómoda y sencilla las características del equipo que necesita, accediendo directamente al modelo o bien mediante el espacio "Encuentre su Carretilla" que propone las opciones que mejor responden al trabajo a realizar, mostrando diferentes resultados que obedecen a criterios como la aplicación a la que el usuario destinará el equipo, la capacidad de carga o la altura de elevación.



Por otro lado, atendiendo a la realidad del mercado actual, ULMA abre un espacio dedicado al mercado de ocasión que presenta el stock actualizado de los equipos reacondicionados con la garantía ULMA y los equipos de segunda mano, junto con ofertas periódicas de modelos nuevos accesibles a precios y cuotas de financiación atractivos.

Los visitantes además encontrarán en www.ulmacarretillas.com la descripción de toda una serie de servicios como la gestión integral de flotas, la asistencia técnica, la oferta de diferentes fórmulas de financiación de equipos o el servicio de recambios y accesorios, el valor añadido de ULMA que garantiza a sus clientes la solución logística integral.



« ULMA HANDLING SYSTEMS
ULMA Handling Systems firma un acuerdo de alianza con AutoStore

EL SISTEMA AUTOSTORE ESTÁ DISEÑADO PARA EL ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS DE PEQUEÑO VOLUMEN Y SE BASA EN EL USO DE ROBOTS QUE, DE FORMA AUTOMÁTICA, MANIPULAN LOS PRODUCTOS EN PILAS DE CAJAS PLÁSTICAS.

ULMA Handling Systems ha firmado un acuerdo de alianza con AutoStore, empresa de origen noruego dedicada a la fabricación de sistemas de almacenamiento automático compactos y flexibles. La alianza marca un nuevo hito en la búsqueda de la personalización logística que persigue ULMA, cuyo objetivo se centra en ofrecer la solución más ajustada a las necesidades reales de sus clientes.

Además, el sistema de AutoStore permitirá a ULMA ampliar su ya dilatada gama de sistemas de almacenamiento automático ofreciendo al mercado una solución que permite un óptimo aprovechamiento del espacio y una gran rapidez en las operaciones de entradas y salidas del material.

El sistema AutoStore está diseñado para el almacenamiento de productos de pequeño volumen y se basa en el uso de robots que, de forma automática, manipulan los productos en pilas de cajas plásticas. Estas características únicas aportan al usuario una considerable reducción de costes de producción en operaciones de picking y un mejor aprovechamiento del consumo energético.

Desde que en el año 2002 AutoStore



« ULMA CARRETILLAS ELEVADORAS

Visita de Matz-Erreka S.Coop. a ULMA Carretillas Elevadoras

El 22 de febrero, representantes del Servicio de Asistencia Técnica y Calidad de Matz-Erreka, S. Coop. de Antzuola visitaron las instalaciones de ULMA Carretillas Elevadoras en Oñati para conocer in situ el desarrollo de Sat Online reconocido como ejemplo de Buenas Prácticas por el Grupo Mondragon.

El encuentro fue enriquecedor debido al intercambio de experiencias entre los responsables del proyecto de SAT Online y los representantes de Matz-Erreka S.Coop., empresa con una trayectoria de más de 50 años especializada en el desarrollo de Automatismos para Puertas, puertas automáticas, plásticos de precisión y elementos de fijación.

El desarrollo de SAT On-line, nace desde la necesidad de disponer de herramientas que ayuden a una mejor gestión del parque de carretillas elevadoras de ULMA que el cliente adquiere en régimen de alquiler o propiedad. Este proyecto ha permitido

estandarizar y optimizar procesos de actuación del SAT pudiendo acceder a la información en tiempo real, aligerando la labor manual administrativa y permitiendo dedicar más tiempo a mejorar la asistencia al cliente.

La aplicación de SAT Online y el E-Commerce de venta de recambios desarrollados por ULMA, fueron reconocidos e incorporados por la Corporación MONDRAGON dentro de su Proceso de Buenas Prácticas el año pasado. Mediante este sistema, la Corporación MONDRAGON identifica y divulga las experiencias exitosas desarrolladas por los negocios que componen el Grupo con el objetivo de compartir experiencias y conocimiento entre todos.

En este sentido ULMA Carretillas Elevadoras tiene prevista para finales de este año una jornada de puertas abiertas dirigida a todas aquellas empresas de la cooperativa interesadas en conocer el origen, la funcionalidad y los resultados de estos proyectos.

desarrollara su primer prototipo, la compañía ha ido ampliando su red de distribuidores que actualmente operan en países como Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, Suiza, Escandinavia, Estados Unidos, Asia y ahora también en España.

La compañía AutoStore pertenece al Grupo noruego Hatelland que factura actualmente un volumen de ventas de 1.3 billones de coronas noruegas (175 Millones de Euros) y ofrece trabajo a

alrededor de 250 trabajadores. El respeto al medioambiente y la involucración social son los rasgos fundamentales que caracterizan a este grupo empresarial.



“*Los compromisos de devolución de deuda, otros compromisos adquiridos y las condiciones restrictivas para ampliar las fuentes de financiación hacen que debamos realizar una gestión financiera muy ajustada.*”



“Es fundamental que los clientes nos vean como especialistas del sector”

CECILIO LEJARRETA. Gerente de ULMA Packaging

“¿Cómo estáis viendo desde ULMA Packaging la difícil coyuntura económico-financiera de los últimos años?”

Está siendo una situación difícil para nosotros y aunque estamos fuertemente internacionalizados hemos sufrido una bajada importante de pedidos durante el año 2012. No sólo el mercado peninsular está muy bajo, en otros países importantes para nosotros como USA, UK o Francia las bajadas de pedidos han sido pronunciadas.

Por otro lado, los compromisos de devolución de deuda y otros compromisos que tenemos adquiridos, junto a las condiciones restrictivas para ampliar las fuentes de financiación, hacen que debamos realizar una gestión financiera muy ajustada.

Esta gestión ajustada y la toma de decisiones condicionada por esta necesidad, será uno de los elementos claves para los próximos años.

“Desde un punto de vista más de vuestro Negocio ¿Cuáles son las Fortalezas de ULMA Packaging para hacer frente a este escenario adverso?”

ULMA Packaging tiene una gama de producto amplia que se dirige a diferentes sectores y estamos internacionalizados. El año pasado el 80% de ventas han sido internacionales.

Aunque la zona Euro y Estados Unidos han tenido un 2012 de reducción de demanda y no esperamos una gran recuperación en el 2013, el estar en otros países con mayor crecimiento como algunos del Este de Europa o Latinoamérica, nos ha ayudado en las ventas.

La gama amplia que tenemos nos ha ayudado y hay líneas que han aguantado mejor que otras.

Por supuesto, aunque no sean aspectos propiamente de negocio, el ser una cooperativa y las herramientas de flexibilidad que tienen las mismas para los tiempos duros también nos está ayudando.

“¿Qué metas os habéis fijado empresarialmente de cara al futuro y cuáles son las estrategias de Negocio en las que se soportan?”

Queremos ser la opción preferida por los clientes en determinados sectores objetivo, para ello es fundamental que los clientes nos vean como especialistas del sector. Vemos como necesario ser innovadores y ofrecer soluciones completas y fiables en estos sectores.

Nuestro objetivo son clientes de nivel medio/alto para los que su motivación principal no sea sólo el precio, que valoren como elementos fundamentales de decisión factores como innovación, solución completa, calidad, servicio y cercanía.

Los Departamentos Centrales del Grupo ULMA; Colaboración y Servicio para los Negocios.



>> Imagen del equipo de los DD.CC donde aparecen los becarios que están colaborando en diferentes proyectos junto al equipo de Técnicos, Responsables de Áreas, Secretarías, Presidenta y Director General del Grupo

Vamos a iniciar una serie de reportajes en los próximos números de la revista Begira dirigidos a dar a conocer los servicios que desde el ámbito corporativo del Grupo ULMA se ofrecen, así como los proyectos que se trabajan conjuntamente con los Negocios. Iremos presentando los diferentes Comités de Trabajo Corporativos y los proyectos que se están desarrollando. En el número actual vamos a ofrecer una visión general de cómo se estructuran los Departamentos Centrales del Grupo, quiénes lo componen, la carta de servicios que ofrecen y qué comités corporativos existen actualmente.

Lo primero que habría que decir es que el Director General del Grupo ULMA cuenta con amplias facultades para dirigir y estructurar los DD.CC para el desarrollo y ejecución de las directrices emanadas de la Asamblea General y el Consejo General. La colaboración en la respuesta a los retos competitivos de los diferentes Negocios de ULMA es una de las importantes funciones que dan sentido a los Departamentos Centrales.

La estructura de los DD.CC, dirigida como decimos por el Director General, responde a las necesidades que emanan de los Negocios en aquellas funciones que se entiende corresponden al Grupo como facilitador del desarrollo de Políticas Generales y en aquellas otras que por dimensión y recursos de los propios Negocios se mancomunan.

Los DD.CC son un servicio de apoyo y facilitación a los Negocios. Tienen un

carácter especializado, con profesionales con amplia experiencia en el desempeño de sus funciones, centrados en la coordinación y en aportar soporte técnico especializado.

La estructura formal de los DD.CC. está organizada y ordenada por Áreas. Actualmente se estructuran en torno a las siguientes; Área de Gestión Social, de Marca y Comunicación, Financiera, de Salud y Seguridad Laboral y de Promoción. Dentro de los Departamentos Centrales existen también servicios de apoyo más operativos como la Secretaría Técnica y la Secretaria de Dirección. En el ámbito corporativo también contamos con los Comités de Trabajo, que están compuestos por miembros de los diferentes Negocios y que a su vez están coordinados por los profesionales de los DD.CC. Los Comités que actualmente están operativos son el Comité Financiero, Gestión Social, Marca y Comunicación, Salud y Seguridad Laboral y TIC.

ÁREAS DD.CC

GESTIÓN SOCIAL > Política de Personal

Desarrollo y Consolidación de la Cultura Empresarial.
Formación y Desarrollo Profesional.
Gestión de Personas.

FINANCIERA > Política Financiera

Administración de los Instrumentos Financieros.
Optimización de Recursos.
Reconversión de Resultados.

MARCA Y COMUNICACIÓN > Política de Comunicación e Imagen

Coordinación de Relaciones Institucionales.
Gestión de la Comunicación Externa e Interna.
Gestión y Coordinación de la Marca ULMA.

SEGURIDAD Y SALUD LABORAL > Política de Seguridad y Salud Laboral

Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales.
Gestión de la Salud Laboral.

PROMOCIÓN > Política de Promoción

Colaboración y apoyo a los planes de Promoción de los Negocios.
Gestión de la Promoción de Nuevos Negocios.

Mónica Casado

Expatriada de ULMA Architectural Solutions en Brasil



>> Mónica Casado con una panorámica nocturna de la ciudad.

“O tempo voa, como dirían los brasileños, y es que ya hace casi un año y medio que llegué a São Paulo.

Desde mi punto de vista, el termómetro que te indica que el proceso de expatriación está siendo una experiencia positiva es el propio hecho de que cada día que pasa te sientes menos expatriada. Evidentemente, a este punto no se llega de hoy para mañana, existe todo un proceso que ocurre en varias etapas.

La primera fase, dura algo así como dos semanas, una ciudad nueva, un proyecto nuevo, una cultura nueva, un idioma nuevo, todos los días son una novedad y un descubrimiento, mil emociones se agolpan en ese corto espacio de tiempo. Pasada esta primera etapa, empiezas a ser consciente de dónde estás, empiezas a vivir en primera persona la ciudad, hasta este momento solo has llamado a casa para decir: qué grande es esto!!



El termómetro que te indica que el proceso de expatriación está siendo una experiencia positiva es el propio hecho de que cada día que pasa te sientes menos expatriada.

Brasil es un país que ha exportado cara al exterior una idílica imagen de paraíso gracias a Río de Janeiro, sus playas, el carnaval, sol. Pero Sao Paulo no tiene ninguno de estos elementos. Ciertamente, al llegar te



>> Equipo de ULMA en Brasil e imagen nocturna de la Avenida Paulista en São Paulo.

encuentras ante una ciudad increíble por su dinamismo, sus rascacielos, sus dimensiones, sus avenidas.

Es una metrópoli de la que los Paulistas se sienten orgullosos, por ser el corazón económico y comercial de Brasil y de Latinoamérica, es la llamada "Nueva York del Sur". Pero por otro lado es una ciudad que te desborda en el día a día por el tráfico y sus atascos permanentes (puedes tardar 3 horas en coche para ir a uno de los aeropuertos de la ciudad que está a 25 km!), por el acelerado ritmo con el que vive la gente, debes acostumbrarte a vivir con un nivel de seguridad ciudadana mucho menor que al que estamos habituados en Europa, te sorprenden los elevados precios de todos los servicios y productos, provocado por el rápido crecimiento económico de la ciudad y del país.

Es también en este periodo en el que has de iniciar los trámites para obtener la residencia, sin la cual no tienes acceso a ningún tipo de servicio, como puede ser tener una cuenta bancaria, tarjeta de crédito o tan siquiera contratar una línea de teléfono, tienes que realizar la búsqueda de vivienda, en fin, temas que te generan preocupaciones adicionales y te obligan a dedicarle tiempo que te falta porque estás metida ya de lleno en arrancar tu trabajo.

En lo referente al entorno profesional, pasas en este periodo a entender cómo de complicado es Brasil dadas sus particularidades fiscales (la gestión de impuestos es una de las más complejas a nivel mundial), administrativas (es el país del

La ayuda de Mondragon Brasil y de los negocios del Grupo ULMA que ya llevan tiempo aquí fue un gran apoyo para mí, ya que me facilitó arrancar los procesos de constitución formal de la filial.

mundo en el que las empresas deben dedicar mayor tiempo a trámites y gestiones de documentación), y con altas ineficiencias en logística (el puerto de Santos es uno de los de mayor tiempo de espera en la descarga y entrega de materiales del mundo).

Debo reconocer que en esta etapa, contar con la ayuda de Mondragon Brasil y de los negocios del Grupo ULMA que ya llevan tiempo aquí fue un gran apoyo para mí ya que me facilitó arrancar los procesos de constitución formal de la filial, entendiendo el entorno económico, fiscal, laboral, regulatorio, legislación en el ámbito de importación y exportación, estructurando los procesos de pagos y cobros en los primeros proyectos que se habían ganado en Brasil. En esta segunda etapa las llamadas a casa son para decir: esto es demasiado grande!!

A los 6 meses sin darte mucha cuenta entras en una tercera etapa, en la que empiezas a hacerte a la ciudad, a la gente, a sentirte más cómoda en el trabajo, ya entiendes algo más el idioma, para entonces ya has conocido otras personas que están expatriadas como tú en São Paulo o que



son del país, y que para ti, son tus amigos, porque al final del día, es la gente con la que compartes las mismas inquietudes, ganas de conocer lugares nuevos, que te ayudan en cosas cotidianas pero necesarias. Y algo muy importante, tus expectativas han cambiado y ya miras la ciudad como es, no como esperarías que fuera y eso te ayuda a disfrutarla.

En definitiva, en ULMA Architectural Solutions tenemos un reto por delante difícil y apasionante, tanto en la línea de Canales como en la de Fachadas y Cerramientos. Difícil porque somos nuevos en un mercado inmenso, que todavía no conoce nuestros productos ni nuestra marca. Apasionante porque las primeras obras conseguidas: Shopping Riomar, Shopping Salvador, Edificio para la Federación de Comercio, nos dan confianza y referencias locales que podemos mostrar al mercado brasileño, porque tenemos un equipo, 3 gerentes comerciales y un responsable técnico, todos con ganas de sacar el proyecto adelante, y porque tenemos mucha experiencia en otros mercados y confianza en la calidad de nuestros productos.

En resumen, vivir expatriada en Brasil está siendo una experiencia personal con momentos difíciles y otros apasionantes, y un desafío profesional para toda la organización enorme, desafío del que tenemos la confianza que, trabajando con constancia y con mucho empuje comercial, vamos a ser capaces de sacar adelante.

*Es momento de llamar a casa: **Brasil o país mais grande do mundo!!!***

Cooperativa Saludable

1^{era} parte



Las cooperativas del siglo XXI han cambiado, y lo han hecho en respuesta a las numerosas variaciones de un mercado competitivo y complejo que exige a su vez nuevas formas de gestionar. La idea de la Cooperativa Saludable nace como una nueva oportunidad de mejora y de diferenciación tanto para la gestión interna como para su imagen y proyección en el mercado y ante su competencia.

La Marca *Cooperativa Saludable* en la situación económica actual y en mercados de alta competitividad, como los nuestros, es vital.

Encontrar nuevas oportunidades de diferenciación y de mejora que permitan no sólo la continuidad, sino también el desarrollo.

¿Qué esperamos de la cooperativa del siglo XXI?

Pues que más allá de cumplir todas las medidas de seguridad y prevención permita a sus socios y trabajadores conciliar la vida laboral con la familiar, promueva horarios razonables, predique la Salud con el ejemplo, eduque tanto a los empleados como a los grupos de interés con los que se relaciona y facilite un buen clima laboral.

La evolución hacia la cooperativa saludable debería hacerse implicando a todos los socios desde un inicio, explicándoles hacia dónde se quiere ir y haciéndoles participar en el proyecto de forma que aflore el orgullo de pertenencia.

La idea de cooperativa saludable es el paso previo y necesario para avanzar hacia un concepto más amplio como es el de Cooperativa Socialmente Responsable. Lo primero que debemos hacer en este sentido es velar por la salud y el bienestar de los profesionales que directa e indirectamente se relacionan con la cooperativa. Las cooperativas podemos aportar mucho al bienestar de las personas mediante nuestros productos o servicios pero también a través de la relación con nuestros socios y trabajadores, nuestras políticas y nuestra interacción con el entorno y la Sociedad. Como ya hemos apuntado, el concepto de empresa saludable incluye, entre otros, aspectos relativos al bienestar de los trabajadores, al desarrollo personal, a los estilos y hábitos de vida saludables y al respeto por el medio ambiente.

¿Qué es ser una cooperativa saludable y por qué ahora?

En tiempos de dificultades económicas

es cuando resulta más necesario encontrar nuevas variables que nos permitan sobrevivir y competir.

Aplicar el modelo de Empresa Saludable a una cooperativa nos ayudará a fortalecer situaciones de mercado difíciles porque favorecerá la organización del trabajo y el bienestar de nuestros socios y trabajadores. La puesta en marcha de este sistema es una decisión estratégica que debe de provenir de los órganos de la cooperativa y los resultados deben repercutir en todos sus socios.

El modelo de empresa saludable aplicado a una cooperativa puede aportar beneficios importantes; trabajadores más sanos, motivados y satisfechos, orgullo de pertenencia, favorece la retención de talento, mejora el clima laboral, se convierte en una cooperativa atractiva para otros profesionales y capta nuevos talentos, reduce el absentismo y la rotación de personal, disminuye la accidentalidad, las enfermedades profesionales, los problemas y las enfermedades relacionadas con el trabajo, reduce el estrés, mejora la imagen corporativa mediante la proyección de la empresa que realizan los mismos trabajadores, los clientes y los proveedores y se convierte en un referente en el sector y dentro de la sociedad. Por todos estos motivos aplicar un modelo de empresa saludable en una cooperativa supone un estrategia de diferenciación muy valiosa respecto a la competencia. Y es necesario que sea gestionado por personas responsables que comprendan realmente las dimensiones de este cambio favorable para todos los miembros de la organización. En definitiva, en una cooperativa saludable, el bienestar y la salud de los socios debería ser una parte primordial de sus valores, que orientaría la conducta, las acciones y las decisiones en las tareas diarias. No se trata sólo de cumplir con las normas legales referentes a la salud y la seguridad laboral sino de incluir una conciencia y unas buenas prácticas para promover, fomentar y mantener el bienestar y la salud de todos.

Beneficios de este modelo aplicado a una Cooperativa.

- **Trabajadores más sanos, motivados y satisfechos.**
- **Orgullo de pertenencia.**
- **Favorece la retención de talento.**
- **Mejora el clima laboral.**
- **Favorece la captación de nuevos talentos.**
- **Reduce el absentismo y la rotación de personal.**
- **Disminuye la accidentalidad, las enfermedades profesionales, los problemas y las enfermedades relacionadas con el trabajo.**
- **Reduce el estrés.**
- **La Cooperativa se convierte en un referente en el sector y dentro de la sociedad.**

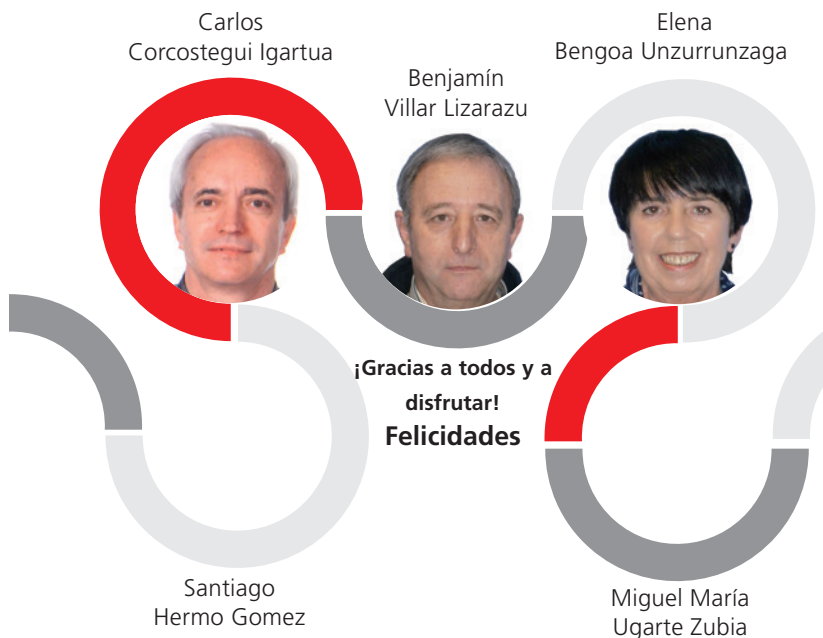
Propuestas de Iniciativas Fundación ULMA 2013

- 1 **canal de buenas prácticas.** Espacio donde poder comentar y poner en común Buenas Prácticas de RSE.
- 2 **cómo organizarse el tiempo del día - charla.** Cómo optimizar la jornada laboral y organizarse en el día a día para minimizar el estrés.
- 3 **curso de horticultura.** Cómo poder tener un mini-huerto en el hogar.
- 4 **concurso de pintura para hijos/as de socios y trabajadores.** V Edición de este concurso de pintura destinado a los más pequeños de la casa.
- 5 **concurso fotográfico.** VIII Edición del concurso fotográfico dirigido a los socios y trabajadores de ULMA.
- 6 **salida a Illumbe.** Salida a Illumbe para todos aquellos socios - trabajadores de ULMA y sus familias que quieran disfrutar el baloncesto.
- 7 **programa emprendizaje para jóvenes.** Programa de promoción del espíritu emprendedor en nuestra sociedad, dirigido a jóvenes.
- 8 **merchandising solidario.** Regalos con impacto solidario para colaboradores y visitas.
- 9 **taller infantil de música.** Taller musical teórico-práctico destinado a niños en compañía de sus padres.



>> Imágenes correspondientes a iniciativas de años anteriores.

JUBILACIONES: Del 1 de enero al 30 de abril 2013



ANÍMATE Y ENVÍANOS TUS IDEAS;

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

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