

Begira



ULMA

Noviembre 2005

Nº10

Entrevista:
José Luis Madinagoitia
Presidente del Grupo ULMA



Charlamos con:
José Antonio Sáinz Alfaro,
Director del Orfeón Donostiarra

Contra la osteoporosis:
prevención y tratamiento



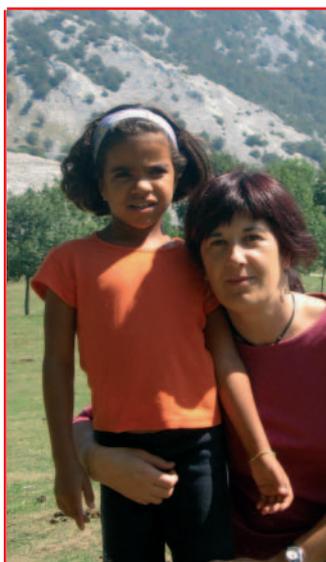
destacamos en...

sumario



10

18



23

BEGIRA

EQUIPO DE COLABORADORES;
Nora Altube, Roberto Mendi, Ibán García, Nerea Zallo,
Irene Moreno, Edurne Unzueta, Romu Artetxe

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

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



3 Hablemos de...
POGU III, compromiso con un futuro en común

4 Noticias y Actualidad:
ULMA Handling Systems obtiene el premio
"marca líder" en el sector de la logística.

Primer Delegado de ULMA Hormigón Polímero
en Francia.

El Grupo ULMA presentará a principios
del próximo año su nueva imagen corporativa.

ULMA Agrícola ha realizado una instalación de
4 Ha en México.

14 La Charla:
José Antonio Sáinz Alfaro
Director del Orfeón Donostiarra.

16 Entrevista
José Luis Madinagoitia.
Presidente del Consejo General
del Grupo ULMA.

18 Noticias saludables:
Contra la osteoporosis;
prevención y tratamiento.

20 ¿Qué piensas?

22 40 años juntos

23 Retratos e historias
de nuestra gente

24 Agenda y Sugerencias

POGU III, compromiso con un futuro en común

Ha pasado ya más de una década desde aquel solemne acto en el que todos los socios del Grupo ULMA nos reunimos por primera vez en Asamblea Plenaria para debatir y acordar una opción de futuro compartida. Fue un 22 de Diciembre de 1993 cuando los socios del Grupo ULMA con el acto formal de la aprobación del POGU nos dotábamos de un instrumento para apoyar y regular nuestro compromiso en común con un objetivo tan ambicioso como noble: desarrollar un proyecto socio-empresarial de futuro, generador de riqueza y empleo. Eran tiempos distintos, atravesábamos una importante crisis económica y nos encontrábamos en la encrucijada de una incorporación a MCC que intuíamos hubiera difuminado el incipiente proyecto que representaba entonces el Grupo ULMA o un futuro fuera del Grupo Cooperativo de Mondragón al que habíamos pertenecido desde nuestros comienzos. En aquel momento, los socios del Grupo ULMA optaron por el POGU, decidieron compartir el futuro que éste representaba.

Desde ese día hemos recorrido juntos un largo camino. Una andadura cuyo horizonte apenas podíamos adivinar en aquellos momentos cargados de ideales y de compromisos. El camino ha sido duro pero sin duda merecía la pena. Más allá de los logros cuantitativos representados por la extraordinaria evolución del empleo, las ventas o los resultados, destacaríamos de este período el reconocimiento generalizado del Grupo ULMA como organización innovadora, emprendedora y comprometida con su entorno, hasta el punto de ser considerado por muchos como una referencia obligada dentro del mundo cooperativo. Sin duda, y probablemente sin ser muy conscientes de ello, el POGU como referente de cooperación y marco de desarrollo del proyecto socio empresarial que representa el Grupo ULMA ha sido un elemento determinante de esta evolución.

En mi calidad de Gerente de Packaging tuve la oportunidad de participar activamente en la elaboración de la propuesta del POGU I. Recuerdo que fue un trabajo laborioso, elaborado desde el rigor y el compromiso por personas entusiastas y

comprometidas con unos altos ideales de cooperación y solidaridad pero también convencidos de que estos ideales sólo prosperarían si se cimentaban en unos Negocios fuertes y competitivos. El modelo que se propuso a la Asamblea Plenaria y ésta aprobó, representó en su momento un correcto equilibrio entre lo social y lo empresarial, entre el interés individual y el colectivo y sin duda es de este equilibrio del que surgen Negocios fuertes garantes en último término del bienestar general.

En estos inicios, extraordinariamente complejos, del siglo XXI estamos obligados más que nunca a anticipar imaginativamente el futuro y adecuar las estructuras organizativas del Grupo ULMA así como los mecanismos de soporte e intercooperación a las nuevas realidades, sin perder por ello nuestros principios y valores.

De forma generalizada tenemos el convencimiento de que los Principios Básicos que rigen el marco de intercooperación del Grupo ULMA, formulados y aprobados en el POGU I y ratificados en el POGU II, donde además se establecieron la MISIÓN y las Políticas del Grupo ULMA vigentes actualmente, son parte fundamental de nuestra filosofía socio empresarial, pero precisamente por su sublime trascendencia, alejados de la gestión diaria de nuestros Negocios hasta el punto de que probablemente una gran cantidad de socios desconozcan su importancia y funcionamiento. Sin embargo, si analizamos cómo estos Principios

**La adaptación
para responder a
los nuevos retos y
seguir siendo
una referencia
socio empresarial exitosa
es el objetivo final del
POGU III**

Txomin García

Director General
Grupo ULMA



Básicos tienen su reflejo práctico en la Gestión de nuestros Negocios, podemos comprobar que su alcance es mucho más importante del que podíamos intuir en un principio. El POGU III corrige y adecua los Instrumentos de Intercooperación derivados de estos Principios Básicos a las nuevas realidades de sus Negocios con el objeto de que sigan siendo eficaces en su cometido de apoyar el desarrollo de éstos.

El Grupo prosperará y seguirá siendo una opción de futuro generadora de ilusión y empleo en la medida en que sus Negocios progresen, se renueven y sean capaces de aprovechar al máximo sus oportunidades. Al mismo tiempo, como Grupo, debemos ser capaces de crear nuevas oportunidades de Negocio, generadoras del empleo que nuestro entorno demandará en los próximos años.

La propuesta del POGU III ha supuesto algo más de dos años de un intenso y profundo análisis y debate realizado con el rigor que una propuesta de esta trascendencia requiere.

El POGU III cuenta con el apoyo unánime del Consejo General y Consejo de Dirección del Grupo ULMA, así como con los apoyos favorables de todos los Consejos Rectores y de Dirección de los Negocios. Alcanzar este nivel de consenso no ha sido fácil, como no lo son las propuestas que se hacen desde el compromiso y la seriedad. El POGU III se justifica en la medida en que existe una voluntad manifiesta por querer mantener este proyecto socio empresarial que representa el Grupo ULMA, pero conscientes como hemos sido desde el principio de que los más altos logros e ideales de nuestro proyecto sólo se conseguirán desde el correcto equilibrio entre lo social y lo empresarial, un éxito que sin duda descansará en último término sobre la base de unos Negocios fuertes y sólidos soportados en personas comprometidas.

La propuesta está realizada, el consenso alcanzado garantiza que es la mejor opción para el Grupo ULMA en su conjunto. La Asamblea Plenaria decidirá, una vez más los socios tenemos la última palabra...

ULMA Hormigón Polímero presente en distintas ferias Internacionales

■ Dentro de la política de internacionalización para la apertura a nuevos mercados que está siguiendo ULMA Hormigón Polímero, una de las estrategias que se están adoptando es el estar presentes en algunas de las ferias de referencia del sector. En el último cuatrimestre del año asistiremos como expositores a Ferias Internacionales de la Construcción en países como Francia – **Batimat** (475.000 visitantes y 2.665 expositores)*, Italia- **Saie** (168.000 visitantes y 1.900 expositores)* y Portugal – **Concreta** (85.000 visitantes y 1.200 expositores)*. Acaba de celebrarse la Feria **BATIMAT** en París (7-12 de Noviembre), en cuyo Stand se presentó un amplio abanico de posibilidades personalizadas para el sector de la construcción, exponiendo dos de nuestras líneas de negocio: Prefabricados para Edificación y Drenaje Lineal. Es la primera vez que se acude a esta cita como expositores. El objetivo principal ha sido la prescripción, así como la consolidación de nuestro posicionamiento comercial y la proyección de una imagen de Calidad e Innovación en un país como Francia.

Además en Italia, concretamente en Bolonia, se ha celebrado a mediados del mes de Octubre, la Feria **SAIE**, donde hemos expuesto, con la colaboración de nuestro distribuidor en dicho país, una selección de nuestra completa gama de Drenaje Lineal. Mostrando familias de canales como la F – destinada a zonas de tránsito de vehículos pesados, la U- canales aptos para incorporar pendientes en zonas peatonales, o la familia SELF – ideal para zonas peatonales, calles interiores o zonas de recreo.

* Datos de las pasadas ediciones.

Por último, y no por ello menos importante ha sido nuestra presencia, también en el mes de Octubre, en la Feria **CONCRETA** en Oporto, en este caso exponiendo la línea de Fachadas Ventiladas, y cuyo objetivo principal ha sido, informar de las ventajas de este sistema constructivo donde se aúnan ventajas tan importantes como la Eficiencia Energética y la Construcción Sostenible gracias a las características del hormigón polímero y al aislamiento térmico que proporciona este sistema constructivo. Se hizo hincapié en la Gestión Integral que proporciona el equipo de proyecto de Fachadas Ventiladas, que pasa por la fabricación de las placas, el estudio del proyecto y la instalación en obra.



Detalle de la feria "SAIE" en Bolonia.

ULMA Hormigón Polímero, REFERENCIA en el mercado

"Hay que continuar esforzándose y sin bajar la guardia."

> Como todos sabemos, ULMA Hormigón Polímero, desde hace más de 10 años, ha ido introduciendo en el mercado de la construcción sus prefabricados para edificación en hormigón polímero (vierteaguas, albardillas, dinteles etc.) Fruto de ese trabajo ha sido la consolidación de este material, como alternativa a otros materiales tradicionales como piedra artificial y/o natural, hormigón prefabricado, cerámica, mármol, etc. Tanto es así que muchos arquitectos lo prescriben cada vez más en sus proyectos de construcción.

ULMA Hormigón Polímero, ha ido evolucionando hasta posicionarse sólidamente en este mercado, lo que no significa ni que el camino haya sido fácil ni que debamos dejar de esforzarnos. Desde hace algunos años han ido apareciendo algunos competidores, de menor dimensión, fabricando sus productos (vierteaguas, albardillas, gárgolas, etc.) con formas y dimensiones idénticas a las de ULMA. Pero ha sido, fundamentalmente en los dos últimos años (a medida que la consolidación del polímero aumentaba), de forma previsible, cuando la

aparición de nuevos competidores, sobre todo de carácter local y/o regional, se ha hecho más latente en diversas zonas de la península.

Salvo algunas excepciones, la mayoría de estos nuevos fabricantes de polímero responden al mismo perfil. Se trata de pequeñas empresas fabricantes de piedra artificial y otros prefabricados, que ante las circunstancias se han visto obligados a realizar la inversión, en la medida de sus posibilidades, para adquirir alguna maquinaria e instalación y comenzar a fabricar el hormigón polímero, eso sí, con ciertas limitaciones.

En todos los casos se repite un aspecto importante: ULMA Hormigón Polímero es el ejemplo a seguir, el rival a batir. Todos ellos tienen en mente a ULMA como referencia, de ahí que copien modelos, referencias, colores y formas de actuación, con precios agresivos; e intenten aprovechar cualquier muestra de debilidad que ULMA pueda tener en algún momento, como puedan ser los plazos de entrega elevados sufridos en los últimos tiempos, antes de la puesta en marcha de la línea SPE-2 etc.



Nicandro Falcó

Delegado Comercial Zona Levante Sur
ULMA Hormigón Polímero, S. Coop.

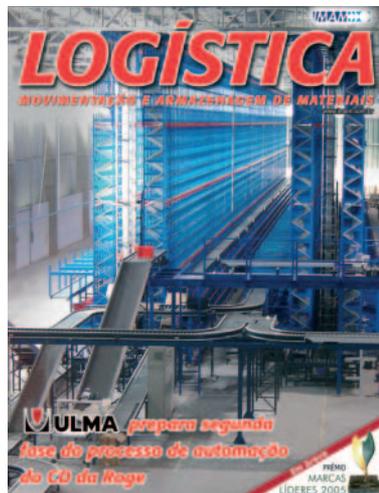
Afortunadamente, el mercado sigue valorando nuestra trayectoria de muchos años, nuestra imagen de marca, nuestra respuesta y servicio, lo que significa que lo estamos haciendo bien. Pero hay que reconocer que estos nuevos competidores son, cada vez más, una amenaza para este negocio. **Esto significa que habrá que estar muy atentos, sin confiarnos. Con el trabajo e implicación de todos podremos contrarrestar dicha ofensiva, manteniendo de esta manera nuestra posición aventajada en el mercado.**

ULMA Handling Systems obtiene el premio "marca líder" en el sector de la logística

■ ULMA Handling Systems encabeza el ranking en los premios "Marca Líderes" organizado por el instituto brasileño IMAM. A través de la opinión de los propios usuarios, clientes, organizaciones y profesionales del sector de la logística ULMA ha sido reconocida como marca líder en la categoría "TRANSELEVADORES / MINI LOAD". Más de 15.000 formularios recogen la opinión que ha permitido la obtención de este galardón y que supone un claro reconocimiento internacional de la marca ULMA en el sector de la logística.

"Cuando ULMA Handling Systems comenzó con su actividad comercial en Brasil, la automatización logística no era algo común para muchas

empresas" señala Marcos Passarelli, director de operaciones de ULMA Handling Systems en Brasil. "Sin duda, la obtención de este premio supone el reconocimiento del trabajo



PRÊMIO
MARCAS
LÍDERES
2005

realizado en estos últimos años que nos ha permitido mejorar notablemente el posicionamiento de nuestra marca" concluye Passarelli.

Los formularios han sido repartidos en los diversos actos y medios de comunicación del Grupo IMAM, asociación brasileña que congrega a empresas y profesionales relacionados con la ingeniería industrial, mantenimiento, transporte y logística. El objetivo de IMAM es la divulgación de las más modernas técnicas y herramientas del sector mediante la publicación de revistas, anuarios y guías y la organización de ferias y eventos relacionados con la logística. La gala de entrega de premios se celebrará el día 1 de diciembre en Sao Paulo, Brasil.

Filial de ULMA Agrícola en México

Con esta filial ubicada en el estado de México, ULMA Agrícola pretende dar una respuesta más cercana y rápida a varios estados de la república mexicana como son el Estado de México, Sinaloa, Querétaro, Guanajuato, Michoacán, Jalisco y Chiapas, que son grandes productores de hortalizas con predominio de tomate, pimiento y sector floral.

La delegación de ULMA Agrícola cuenta con más de 160 m² compuesto por recepción, área comercial, 2 despachos, Show Rom y sala de juntas, y actualmente cuenta con una plantilla de tres personas: Iker Larreategi Zaldúa, Director de la filial, Miguel Angel Pedroza, Responsable de montajes y Berenice Oseguera, Administrativa.



En la foto: Miguel Ángel Pedroza, Iker Larreategi, Berenice Oseguera

Ulma Construcción y Agrícola de México, S.A. de C.V.
Vía Gustavo Baz Prada 305. Col La Loma - CP 54060. Tlalnepantla - Estado de México

ULMA Construcción inaugura nuevas instalaciones en MADRID

El pasado mes de Mayo, ULMA Construcción inauguró las nuevas instalaciones de Madrid en Cobeña. Después pasar varios años en las oficinas de San Sebastián de los Reyes y en los almacenes de Fuencarral y Algete, ULMA Construcción ha apostado por integrar oficinas y almacén en una sola ubicación.

De esta manera, se pretende mejorar la coordinación entre las distintas áreas que participan en cualquier proyecto de construcción y mejorar el servicio prestado a los clientes.

Las nuevas instalaciones de Cobeña cuentan con una superficie total de 50.000 m² aproximadamente, e incluyen un edificio de 3.000 m² repartidos en 3 plantas, una de ellas bajo rasante, una amplia zona de

almacén y un parking para más de 80 vehículos.

Esto ha sido posible gracias al esfuerzo de muchos años de los integrantes de la delegación, que año tras año han contribuido a que esto se hiciera realidad.

En el acto inaugural, José Luis Madinagoitia, Presidente de la cooperativa, dirigió unas palabras de agradecimiento a todos los asistentes, realizando un recuerdo histórico sobre los diferentes momentos, situaciones y personas que pasaron y formaron parte del proyecto.

En el mismo acto Carmelo Bilbao, Gerente de ULMA Construcción, agradeció a Nicolás García, Director de la Regional Centro, y a todo su equipo el esfuerzo de tantos años,



animándoles a seguir trabajando en la línea actual, para continuar siendo líderes del mercado nacional de la construcción durante muchos años. Nicolás García, igualmente contestó con unas emotivas palabras tanto a la gerencia como a todos los allí presentes.



Primer Delegado de ULMA Hormigón Polímero en Francia

Desde el pasado mes de Septiembre ULMA Hormigón Polímero cuenta con el primer Delegado Comercial en Francia. Se trata de Stéphane Lecante, un francés oriundo de Lyon de 36 años, y padre de dos hijos. Cuenta con una amplia experiencia en la relación con las principales cadenas de distribución francesas. Será responsable de la región sudeste de Francia, abarcando las zonas

comprendidas entre Lyon y Marsella. Estos últimos años, para ULMA Hormigón Polímero, han sido de grandes esfuerzos e inversiones. Se ha conseguido alcanzar varios de los objetivos planteados, uno de los cuales ha sido aumentar nuestra presencia en mercados internacionales. En un primer momento se comenzó con el mercado Portugués, cuya filial se abrió en Lisboa en el

año 2002, y el siguiente paso ha sido la contratación del primer delegado para Francia.

En este país, se lleva trabajando desde hace dos años para llevar a cabo este proyecto. Primeramente se realizó un Estudio para conocer la realidad del mercado. En el año 2004, se contactó con una de las mayores cadenas de distribución de Francia, **Point P**, consiguiéndose las primeras ventas ese mismo año. Este cliente nos hizo ver la necesidad de contar con presencia permanente en el país, para poder proporcionar así un servicio más directo y cercano a sus almacenes y trabajar la prescripción.

Esperamos que esta nueva presencia en el mercado Francés, proporcione frutos y sólidos cimientos para que sigamos creciendo en el mercado internacional.



La innovación de la Tecnología de Corriente Alterna llega hasta las carretillas de mayor tonelaje



■ Actualmente ULMA Carretillas Elevadoras ofrece toda una gama de carretillas eléctricas contrapesadas Mitsubishi que incorporan la Tecnología de Corriente Alterna. Hasta ahora eran las carretillas con capacidad de carga desde 2.000 kg. hasta 3.500 kg. las que gozaban de las ventajas que reporta la Corriente Alterna, características como una mayor potencia, equiparable a la de una térmica, un funcionamiento suave, preciso y silencioso, un mayor ahorro de energía y una reducción notable del costo de mantenimiento. El abanico de carretillas de Corriente Alterna está compuesto por triciclos y Carretillas Compactas de Cuatro ruedas de 48 Voltios con capacidad de carga desde 1.600 hasta 2.000 Kg. y por los modelos destinados a aplicaciones de alta intensidad que

requieren una mayor potencia, además del mantenimiento de un entorno de trabajo limpio en aplicaciones de interior, exigencias que cumplen a la perfección las carretillas eléctricas de Cuatro Ruedas de 80 Voltios con capacidades de carga desde 2.000 kg. hasta 5.000 kg. Así ULMA Carretillas Elevadoras se convierte en una de las pocas empresas del sector que ofrece toda una gama de carretillas frontales de calidad de Corriente Alterna.

Esta renovada gama goza de unas características beneficiosas para el cliente como la integración de un Sistema de Control Electrónico Inteligente que posibilita la adaptación de la carretilla a cada aplicación y cada conductor, ajustándola como un guante a cada uno de los trabajos específicos. Además todos los

modelos permiten una accesibilidad sencilla y rápida a sus componentes para un correcto mantenimiento de las piezas, sus mástiles están especialmente diseñados para asegurar una amplia visibilidad desde la cabina del conductor en todo su entorno y el diseño totalmente ergonómico y la incorporación de medidas de seguridad a estos equipos permiten una utilización totalmente cómoda y segura para el operario.

Mediante esta innovación en materia de producto y de tecnología aplicada, ULMA Carretillas Elevadoras se adelanta una vez más a la exigencia y la apuesta cada vez más imperante de la sociedad por la utilización de una energía limpia en el entorno del trabajo sin comprometer la productividad y la rentabilidad que ofrecen los equipos adquiridos.

La prevención como cultura en ULMA Handling Systems



La integración de la seguridad y la salud de todo el colectivo y del personal subcontratado en la cultura de ULMA Handling Systems ha supuesto la reciente obtención del certificado de la normativa OHSAS 18.001.

Identificar los riesgos de la salud y la seguridad, verificar el rendimiento del sistema, establecer objetivos, metas y programas para asegurar el mejoramiento continuo de la salud y seguridad y la revisión y evaluación del sistema son las pautas que han permitido la obtención de este certificado acreditado por la consultoría Ondoan AyC.

OSHAS 18.001 es una norma de buenas prácticas que busca a través de una gestión sistemática y estructurada asegurar el mejoramiento de la salud y seguridad en el lugar de trabajo. El objetivo principal de este sistema es prevenir y controlar los riesgos en el lugar de trabajo y asegurar que el proceso de mejoramiento continuo permita minimizarlos. La certificación obtenida, permite tanto a los empleados como a terceros saber que la empresa protege de manera proactiva la salud y la seguridad del entorno laboral.

"En definitiva, nuestro objetivo es que la cultura de prevención caiga sobre todos los empleados de ULMA Handling Systems y personal subcontratado" informa Maier Alberdi, técnico de Prevención de Riesgos Laborales en ULMA Handling Systems. "Comenzamos con la elaboración del Manual de Prevención de Riesgos Laborales que establece todas las funciones, responsabilidades, procedimientos y procesos de la actividad preventiva detectados en cada puesto de trabajo y la creación de soportes informativos orientados a la prevención de riesgos en cada puesto de trabajo. Asimismo, se han planificado acciones de formación sobre la prevención en general y sobre los riesgos específicos del sector en el que trabajamos" explica Maier Alberdi.

El Grupo ULMA presentará a principios del próximo año su nueva imagen corporativa

■ A lo largo de primer trimestre del próximo año irán apareciendo los nuevos elementos, programas y soportes de comunicación en los que actualmente está trabajando el Grupo.

Desde hace algunos meses se vienen desarrollando dichos soportes con la importante colaboración de nuestros socios. Serán los propios trabajadores de ULMA los que muestren la realidad del Grupo con un estilo contemporáneo, personal y cercano que estimule la confianza empresarial.

Se pretende que estos elementos se conviertan en una eficaz herramienta de promoción empresarial a todos los niveles y en todos los ámbitos, siendo capaces de cumplir los objetivos de comunicación del Grupo y además constituir un refuerzo útil para los materiales de comunicación propios de cada Negocio.

En la imagen, podemos observar a algunos de los socios que han prestado su imagen para el nuevo programa audiovisual del Grupo



ULMA Construcción, primera empresa certificada en Bandejas de Seguridad

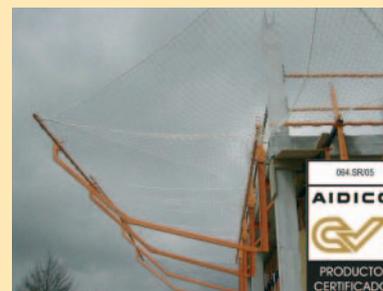
El Instituto Tecnológico de la Construcción AIDICO, entidad especializada en el sector de la construcción en la Certificación de Producto, ha concedido la marca CV a ULMA Construcción para su sistema de Bandejas de Seguridad SARE.

Esta certificación proporciona a ULMA Construcción el derecho de uso de la marca CV, siendo la primera empresa estatal que certifica este tipo de protección colectiva y su alcance va desde la recepción de las materias primas hasta la finalización del proceso productivo.

Para completar esta certificación (que se renovará anualmente) se han realizado registros de autocontrol (materias primas, proceso de fabricación y productos acabados) ensayos de contraste (control dimensional, inspección visual, ensayos dinámicos) y una auditoría del sistema de calidad.

La Bandeja de Seguridad SARE, es un sistema de protección colectiva (Red de Seguridad tipo T según UNE-EN 1263-1) que se utiliza como protección de borde de forjado, principalmente en los trabajos de edificación. Sus ventajas con respecto al sistema tradicional de "horcas" son que su posición de protección es horizontal y vertical, tiene autonomía e independencia de sujeción y tiene además una gran superficie de recepción.

La estructura soporte está diseñada para que su comportamiento ante un impacto sea el de alcanzar la deformación plástica óptima. Esto unido a la flexibilidad de la red produce un efecto bolsa, recogiendo a la persona u objeto que cae dentro amortiguando la caída y quedando totalmente retenido, sin posibilidad de salir despedido ni colisionar con ningún elemento del conjunto metálico o de la propia edificación.



Características técnicas:

- *Altura máxima de protección:* 6 metros.
- *Anchura de protección:* 3 metros.
- *Espesor de forjado admisible:* Desde 15 cm. hasta 80 cm.
- *Distancia entre Soportes:* 2,5 y 4 m.
- Sistema certificado y conforme con la norma UNE-EN 1263-1 (Ensayado dos veces sin colapsar con una esfera de 100 kg desde 7 m de altura en el centro de la red y en el solape).
- Su montaje se realiza con grúa, pudiéndose también realizar manualmente.

Novena Subida a Aránzazu

Un año más los compañeros de ULMA Packaging celebraron la subida ciclista a Aránzazu, y también un año más los esforzados de la ruta volvieron a marcar el record de participantes, con un total de 98 "ruteros".

Una vez terminada la prueba se celebró la típica comida a la que asistieron además de los esforzados de la bici, el resto de colaboradores, en total 105 personas. Todos disfrutaron con el ambiente de la comida y un resumen de ediciones anteriores proyectadas en pantalla gigante.



Tiempos y clasificación de los 10 primeros:

1	Joseba Luis Urzelai	22' 45"
2	Ekaitz Osa	23' 51"
3	Anartz Murguzur	24' 00"
4	Aritz Biain	24' 00"
5	Asier Elkorobarrutia	25' 38"
6	Iker Manso	25' 58"
7	Andoitz Gorrotxategi	26' 08"
8	Josu Odriozola	26' 20"
9	Iban Uribetxeberria	26' 40"
10	Unai Pedregal	26' 57"



Victorio Luzuriaga renueva el contrato de arrendamiento con **ULMA Carretillas Elevadoras**

La empresa de automoción Victorio Luzuriaga, S.A. ubicada en Tafalla acaba de renovar su contrato de alquiler con ULMA adquiriendo un total de más de 25 carretillas térmicas con capacidades de carga entre 1.500 y 7.000 kg.

Las carretillas adquiridas en régimen de alquiler sustituirán a las alquiladas anteriormente a ULMA hace 4 años. La renovación de contrato supone un reconocimiento para el equipo de ULMA por el asesoramiento y asistencia postventa que durante estos años han ofrecido a la empresa, además de la confirmación de la durabilidad y la fiabilidad de las carretillas elevadoras Mitsubishi ya que en este caso concreto han estado expuestas a una alta

intensidad de trabajo, entre 3 y 4 turnos diarios, ubicadas en zonas de calderería y acería, respondiendo de manera eficaz y segura.

Mediante la asesoría para una correcta gestión de flotas que ULMA Carretillas Elevadoras ha ofrecido a este cliente, ha permitido maximizar su utilización, minimizando los costes de mantenimiento y reduciendo los costes de administración relativos a esta gestión. ULMA ofrece un servicio integral a sus clientes, incluyendo la toma de decisiones con respecto a coste/ hora utilización, productividad y retorno, así como recomendaciones sobre la necesidad de reubicar, retirar, sustituir o continuar con los equipos y sobre el impacto de las carretillas en



la cuenta de pérdidas y ganancias, maximizando la eficacia en la utilización de la flota de carretillas con un considerable ahorro.

Apoyo a los planes de euskera

"Ya han pasado algunos años desde que, a principios de la década de los ochenta, se pusieron en marcha en tres empresas de la CAV los primeros planes de euskera; a día de hoy, ya contamos con planes de euskera en más de cien empresas. Señal de que el esfuerzo que se realiza en la enseñanza, los medios de comunicación y otros campos a favor del euskera ha llegado también al mundo laboral. No hay duda de que, si queremos potenciar su uso, es imprescindible asegurar la posibilidad de que las

generaciones futuras puedan trabajar en euskara. En este campo, el Alto Deba ha sido un referente importante; en esta comarca, cuna del movimiento cooperativo vasco y, más concretamente en Oñati, el conocimiento y uso del euskara es alto y se están promoviendo muchas iniciativas: por ejemplo, se ha realizado un diagnóstico sobre la situación del euskera en todos los negocios del Grupo ULMA a partir del año 2003 y se han marcado objetivos para cada uno de ellos. A día de hoy, los planes de euskera van

a cumplir ya dos años en algunos negocios y en otros darán comienzo en breve".



En la imagen Iñaki Ugalde, Coordinador de los planes de euskera en el Grupo ULMA.

Nuevas oficinas de ULMA Packaging en Valencia

El pasado 24 de Octubre ULMA Packaging inauguró unas nuevas oficinas en VALENCIA con una superficie de 130 m². Un equipo de 10 profesionales da respuesta de una manera rápida y personalizada a la zona del Levante Español. Ubicada en el término municipal de ALFAFAR (Valencia) ULMA Packaging cuenta con una estructura pensada para dar cobertura a las necesidades de sus clientes en dos aspectos: asesoramiento sobre sistemas de envasado y servicio post-venta. En el aspecto interno, la Delegación se divide en tres áreas: Administración, Comercial y Servicio de Asistencia Al Cliente (SAC). En cuanto al área geográfica, indicar que la actuación, además de Valencia, incluye la provincias limítrofes de Castellón, Alicante, Murcia, Albacete y Teruel. Por último, indicar que la alta concentración de clientes, le ha permitido a ULMA Packaging poner en marcha un ambicioso programa de especialización tanto en Comercial como en SAT. Este programa permitirá también una mayor especialización de nuestros comerciales, así como de nuestros técnicos. Y, como consecuencia, continuar con el diferencial de la marca ULMA con respecto a sus competidores.



En la imagen, el edificio donde se encuentran las nuevas oficinas de ULMA Packaging en Valencia

ULMA Agrícola ha realizado una instalación de 4 Ha en México

■ ULMA Agrícola ha realizado una instalación de 40.000m² en una de las zonas más fuertes en agricultura de la república mexicana para el cultivo de pimiento morrón de colores. La instalación se compone de 1 invernadero de 20.000 m², otros 2 de 9.200 m² cada uno y un semillero de 540 m² donde germina su propia plántula. Los invernaderos son de tipo multicapilla con una altura de 4.5 m bajo canal equipados con ventilaciones cenitales modelo supercentit mientras que las laterales y frontales son enrollables. Todas las ventilaciones están motorizadas y tienen las aberturas protegidas con malla anti-afidos de 10x16 y 10x20. Estas instalaciones cuentan con varios equipamientos para el control del clima en el interior de las naves: cámara hinchable, calefacción de aire caliente, recirculadores de aire, sistema de fertirrigación en hidroponía, sistemas de humidificación y Automatismos.



Balance muy positivo de la venta de carretillas especiales HUBTEX

■ Hace ya tres años que ULMA Carretillas Elevadoras firmó un acuerdo de colaboración y distribución en exclusiva con la prestigiosa marca alemana HUBTEX en respuesta a la máxima de dar una solución integral a las necesidades logísticas de sus clientes. A día de hoy ULMA ha conseguido el ambicioso objetivo de venta de los equipos HUBTEX marcado para el 2005 triplicando el número de carretillas de años anteriores, gracias por un lado al mayor grado de conocimiento de su red comercial sobre las características y ventajas técnicas que ofrecen estos equipos y por otro lado, al cambio gradual de la mentalidad del mercado español sobre la importancia de la selección de una adecuada carretilla elevadora para cada tarea y aplicación. ULMA empezó con la distribución en exclusiva de las carretillas de carga lateral HUBTEX, ofreciendo a sus clientes carretillas de carga lateral multidireccionales, bidireccionales y cuatrocaminos ideales para empresas pertenecientes en su mayoría al sector de la industria de la madera, el aluminio, el

metal o el plástico, que encontraron en el asesoramiento de ULMA la respuesta y el respaldo para el correcto almacenaje de cargas largas en almacenes de pasillo estrecho y espacio reducido. Aunque los dos últimos años ULMA ha puesto además a disposición del cliente otro tipo de máquinas de interior HUBTEX como las retráctiles o los apiladores que debido a una mayor capacidad de carga o a su movimiento multidireccional ofrecen ventajas cualitativas que los modelos convencionales de interior no pueden ofrecer. La presentación de las carretillas HUBTEX en ferias especializadas como Maderalia, SIL o Construmat y la incorporación al departamento de producto de un técnico de aplicaciones logísticas especialmente dedicado a dar soporte a la red comercial en torno a los equipos más especiales, han influido directamente en la buena aceptación del mercado conseguida durante este año. Pero, sin duda alguna, el mejor referente para empresas tan prestigiosas como Fagor o CAF que este año han adquirido carretillas de



carga lateral, retráctiles y apiladores HUBTEX ha sido la experiencia positiva y la satisfacción de otras empresas del sector.

SABÍAS QUE...

- El Grupo ULMA lleva varios años patrocinando a la Fundación Kiroldgi y por ello contamos con invitaciones para acudir a buena parte de los eventos deportivos que los clubes guipuzcoanos realizan en nuestra provincia. Akaba Bera Bera (Balonmano femenino), C.D. Bidasoa (Balonmano), Gipuzkoa Basket (Baloncesto), Spyro Bera Bera (Rugby), Txingudi Saskibaloia Elkartea (Baloncesto femenino), Txuri-Urdin (Hockey hielo) y C.D. Eibar (Fútbol) son los clubes y los deportes en los que, si estás interesado, puedes contactar con los Departamentos Centrales en el 943 034900, preguntar por Mila Barrutia, y solicitar reserva o disponibilidad de dichas invitaciones. Kiroldgi es una fundación cuyo objetivo es el desarrollo del deporte de rendimiento en el ámbito de Gipuzkoa. Mediante acuerdos de colaboración deportivos y publicitarios, la Fundación Kiroldgi patrocina a través de sus tres líneas de actuación, directa e indirectamente, a 58 clubes, 132 equipos y aproximadamente 1.686 deportistas de alto nivel. Pero en su intervención, no sólo se contempla la vertiente deportiva y económica, sino que también contribuye a la formación universitaria y deportiva de más de 100 deportistas guipuzcoanos de alto nivel.

ULMA Handling Systems editará su propio diccionario técnico español-euskera

Impulsar, afianzar y normalizar el uso del euskara en la empresa, es el objetivo por el que ULMA Handling Systems editará su propio diccionario técnico Español – Euskera.

A finales del presente año y tras un arduo trabajo de recopilación de la terminología propia del sector, ULMA Handling Systems contará con un completo diccionario técnico en el que se recogerán 650 términos, aproximadamente. El diccionario comprenderá palabras relacionadas con el sector de la logística, mantenimiento o la gestión informática y será editado en formato papel y en soporte informático.

La iniciativa de crear este diccionario específico nació entre los miembros que forman la comisión

"Euskara Batzordea" en ULMA Handling Systems con el objetivo de dar a conocer al colectivo la terminología en euskara y facilitar de este modo la inmersión del euskara en la empresa. La labor de recopilación, traducción y corrección ha sido desarrollada por 5 personas de diversas Mini Compañías de ULMA Handling Systems en colaboración con EMUN, cooperativa dedicada a la promoción del plan de euskera. La creación de este diccionario se enmarca dentro del Plan de Gestión del Euskara 2005, en el que entre otras acciones destacan las acciones de normalización del euskera desarrolladas en el proceso de Gestión de Personas y en el proceso de Gestión de ISO 9001.



ULMA FORJA en la feria de Singapur

ULMA Forja, fiel a su cita con la feria cada dos años, ha estado presente una vez más en la feria de Singapur organizada para dar a conocer las novedades de las empresas ligadas a la tubería y al cable. El principal objetivo ha sido el de dar a conocer a los distintos clientes de dicho mercado las nuevas inversiones que está acometiendo ULMA Forja, centradas principalmente en la adquisición de un laminador de alta generación. El número de visitantes a la feria ha sido escaso, al igual que el número de expositores. Como anécdota indicar que dicha feria está con la suerte de espaldas ya que por diversos motivos las anteriores dos ediciones la asistencia fue igualmente escasa. Hace cuatro años coincidió unos días antes del atentado de las torres gemelas y hace dos años se celebró en medio del pánico generalizado debido a la gripe asiática.



ULMA Construcción inaugura nuevas instalaciones en Alemania.

ULMA Construcción inauguró oficialmente las oficinas de su filial en RODGAU-DUDENHOFEN (Alemania). En un principio, la sede alemana se concibió como un Centro Tecnológico, para más tarde entrar en el exigente mercado alemán de la construcción. Desde que a principios del año 2003, ULMA Betonschalungen und Gerüste GmbH empezara a funcionar también como oficina comercial, se ha conseguido contratar un importante paquete de obras y por consiguiente, plantarle cara a uno de los principales fabricantes de medios auxiliares del país.

En el acto inaugural, Carmelo Bilbao, Gerente de ULMA Construcción, dirigió unas palabras de apoyo y agradecimiento a Peter Schnaitmann y a todo su equipo, animándoles a seguir trabajando en la línea actual, para que pronto seamos un nuevo referente en el mercado de la construcción alemán.



ULMA Construcción colabora en la edificación de la **TORRE SyV**

■ La Torre SyV (Hotel y Oficinas), diseñada por los arquitectos Carlos Rubio Carvajal y Enrique Álvarez-Sala Walther, se levantará 236 m desde el suelo. Contará con 59 plantas (con 6 plantas técnicas) de 1.600 m² cada una, a las cuales hay que añadir otras 6 plantas bajo rasante de 7.500 m². Se divide en tres segmentos, cada uno de los cuales cuenta con un jardín en la planta baja que los hace independientes. El edificio, albergará un hotel de cinco estrellas gran lujo que ocupará las 33 primeras plantas de la torre con 500 habitaciones. El resto de plantas se dedicarán a oficinas. Para la ejecución de la estructura de la torre, Sacyr ha utilizado la gama de productos para encofrados de ULMA Construcción. De esta manera, las 6 plantas subterráneas y las 6 primeras desde rasante, se están ejecutando con el encofrado horizontal de aluminio CC-4. Este producto utilizado junto con el puntal ALUPROP, también de aluminio, está pensado para conseguir grandes rendimientos en obra. Una de las ventajas más importantes que aporta CC-4 frente a los productos que ofrece de la competencia, es la posibilidad de montar primero la retícula y después colocar los paneles. La solución de las zonas perimetrales se lleva a cabo con la salida a 90° del encofrado. Esta es otra gran ventaja de CC-4, que consiste en cambiar la dirección de las calles que forman las Vigas y Transversales para poder aproximarse lo máximo posible al borde del forjado. El desencofrado que permite la recuperación del material para utilizarlo en una nueva puesta resulta muy sencillo gracias al diseño del Cabezal de caída del CC-4. De esta

manera, basta con golpear la cuña del Cabezal para que Vigas, Transversales y Paneles descendan lo suficiente como para poder retirarlos cómodamente y disponer de ellos para poder utilizarlos en otra parte.

Otros productos de ULMA Construcción que se han empleado en esta primera fase son:

- > el encofrado modular ORMA para la ejecución de muros y pilares rectangulares,
- > COMAIN para la ejecución de muros bajos y zapatas,
- > CLR para el encofrado de pilares circulares.

Para realizar el núcleo central que ha de soportar la estructura desde la planta 6 en adelante, ULMA Construcción ha puesto a disposición de Sacyr la tecnología más avanzada para la construcción de este tipo de rascacielos, el sistema AUTOTREPANTE.

La técnica del autotrepado se basa en un sistema hidráulico que permite llevar a cabo la elevación del conjunto de manera automática mediante el movimiento sucesivo del encofrado y los mástiles. Este sistema, utilizado junto al encofrado para muros ENKOFORM V-100, permite la ejecución de paramentos verticales de gran altura. La sección del núcleo de la torre varía 4 veces a lo largo de la estructura, por lo que la oficina técnica de ULMA Construcción ha adaptado el encofrado a esta circunstancia en el proyecto específico desarrollado para la obra. Se prevé que la Torre Sacyr pueda estar finalizada en el transcurso del año 2007.





José Antonio Sáinz Alfaro

Director del Orfeón Donostiarra

El Orfeón Donostiarra se creó en 1896, cuando un embrión de lo que después sería la coral, formado por 20 cantores, acudió a cantar a las Fiestas Euskaras, que en junio de aquel año tuvieron lugar en Mondragón. Hoy la asociación ofrece entre 35 y 40 actuaciones al año y cuenta con 187 orfeonistas, quienes se encargan de mantener viva la filosofía que alumbró su nacimiento: "conservar y difundir el canto vascongado". Al frente de tan laureada formación se encuentra José Antonio Sáinz Alfaro, director del Orfeón Donostiarra desde 1986.

"Llevamos la música en los genes"

En el País Vasco siempre ha habido una gran afición a la música en general y al canto coral en particular. ¿A qué cree que se debe? ¿por qué el canto está tan enraizado en nuestra cultura? Hace 50 - 70 años, cada parroquia tenía su coro e incluso competían entre ellos por conseguir los funerales de primera y segunda categoría. Había muchísimos parroquianos cantando y ahí pudo estar el origen de esta proliferación. Aunque la afición a la música es de mucho antes. No hay más que ver la calidad y cantidad de órganos que existen en las iglesias guipuzcoanas. Así que, a lo

┆
"El secreto es la retroalimentación. Los triunfos nos obligan a mejorar"
┆

mejor, la afición a la música la llevamos en los genes.

¿Cuál es el secreto del Orfeón Donostiarra, que mantiene su vitalidad durante tantos años, hasta el punto de ser considerada una de las mejores corales no profesionales de Europa? El secreto está en la retroalimentación, ha habido sucesivos triunfos que han ido provocando que el orfeón vaya sucesivamente mejorando. Otro de los secretos es la larga permanencia de los directores. Secundino Esnaola permaneció al frente de la formación durante 30 años; Juan

Gorostidi, 40; y Antxon Ayestarán, 20 años.

¿Y cómo se consigue mantener un nivel de actividad de 35-40 actuaciones al año, teniendo en cuenta que todos sus miembros tienen otras profesiones y ocupaciones? Somos mucha gente, 180 cantores, y podemos llegar a 200, contando con las voces de corales colaboradoras. En cada actuación, participamos entre 80 y 120, de manera que se produce una rotación "milagrosa", para poder ofrecer una media de tres conciertos mensuales. Detrás hay un importante trabajo de organización.

Se ha catalogado al Orfeón Donostiarra como uno de los principales embajadores culturales del País Vasco. Será un orgullo para ustedes. Bueno, nosotros sólo nos dedicamos a cantar, aunque es cierto que vendemos el nombre de San Sebastián en lugares como Londres, Berlín, París o Washington.

¿Y cómo les acogen? Depende del lugar. En Berlín el público está esperando a ver si una formación amateur está a la altura y, en Aranda de Duero, nuestra presencia es una fiesta.

¿Le gustaría recordar alguna anécdota? Sí, recuerdo una que ocurrió, creo que en 1986, siendo director Ayestarán, en Ereván, capital de Armenia. El recinto se llenó hasta los topes y, como la gente que se quedó fuera no se resignaba a quedarse sin oír al Orfeón, pues nos se les ocurrió otra cosa que derribar la puerta. El Ministro de Cultura estaba encantado.

En el Orfeón también abordan otro tipo de actividades menos

conocidas, como el orfeoi txiki, el taller de música Antxon Ayestarán o el aula de violín. Coméntenos qué objetivo tienen este otro tipo de actividades.

Todas las actividades giran en torno a la música. En el Taller se trabaja la enseñanza musical a partir de métodos no tradicionales; se trata tanto de preparar a los cantores como al público del futuro. El aula de violín es para abordar la música desde un punto de vista que no sea coral y el orfeoi txiki nos sirve para autoalimentarnos.

¿Cuál es la salud de la música coral vasca? Vive ciclos ondulantes de 8-15 años, en los que los coros crecen y decrecen. Cada vez es más difícil mantenerlos, porque el ocio se ha multiplicado por mil. Hay menos coros, pero más especializados.

Por último, a veces se comenta que las nuevas generaciones están perdiendo la costumbre de cantar de forma espontánea, en cenas, celebraciones... ¿está de acuerdo con esta apreciación? Es verdad que se está perdiendo, como el propio txikiteo. En estos tiempos, además, la gente tiene más sentido del ridículo. Aunque, por el contrario, ahora el repertorio es más amplio. Antes se limitaba al folclore de la zona.

Finalmente, José Antonio, ¿conoce nuestro entorno cooperativo?, ¿qué sabe del Grupo ULMA? Sí, todo el mundo conoce el Grupo Cooperativo, aunque tampoco conozco ULMA en profundidad. Lo asocio, sobre todo, con los andamios que veo en las fachadas. Recuerdo, además, que hace unos años ofrecimos una actuación, en ULMA Packaging.

┌
**“Basta con
comprobar
la cantidad y calidad
de los órganos
guipuzcoanos,
para entender la
importancia de la
música en
la provincia”**
└





José Luis Madinagoitia

Presidente del Consejo General del Grupo ULMA

Pocos días antes de celebrarse la Asamblea Plenaria de nuestras cooperativas sobre el POGU III hemos querido estar con José Luis Madinagoitia, Presidente del Consejo General del Grupo ULMA, quien nos ofrece un panorama esperanzador e ilusionante ante los retos que se le plantean al Grupo en el futuro.

"Nos jugamos el poder recuperar la ilusión de todos en el proyecto del Grupo"

El día 25 de noviembre celebramos la Asamblea Plenaria del POGU III ¿Qué nos "jugamos" ese día? Nos jugamos que tras el distanciamiento que se produjo entre cooperativas/negocios en el POGU II, podamos recuperar por parte de todos la ilusión en el proyecto del Grupo y podamos seguir avanzando en la consolidación de la cultura de pertenencia al Grupo.

Hemos mencionado repetidas veces, que el POGU II no dejó satisfecha a una buena parte de los socios del Grupo y los años transcurridos desde aquella fecha, en los que hemos venido funcionando con el POGU II, han demostrado que no se han corregido las disfuncionalidades que teníamos anteriormente en la reconversión de resultados y se producen situaciones un tanto injustas entre los mecanismos de intercooperación y las aplicaciones de incentivos, como son el incentivo colectivo y la distribución de resultados (retornos). El desarrollo del proyecto POGU III responde principalmente al malestar detectado al resultado del POGU II y a la necesidad de avanzar en el Proyecto del Grupo ULMA con miras al futuro que se nos avecina, buscando un equilibrio entre los intereses de la Organización y los intereses de los socios. El

proyecto del Grupo ULMA nos tiene que garantizar la solvencia, solidez y la continuidad de sus Negocios en el futuro.

Evidentemente, estamos ante mucho más que la aprobación o no de un proyecto, estamos ante una forma de entender y compartir nuestro futuro ... ¿somos plenamente conscientes de ello?

Efectivamente el POGU III plantea un avance en la forma de entender el Grupo ULMA y compartir nuestro futuro. Plantea un modelo que responde mejor a las necesidades de los Negocios y a su evolución en este entorno de complejidad creciente que nos ha tocado vivir con el proceso de globalización, la creación de filiales, el desarrollo de nuevas promociones, adquisiciones de empresas, etc.

Plantea solucionar asimismo el hecho real actual de que los socios de algunos negocios estamos jugando a dos niveles de solidaridad (primero entre todos los negocios del Grupo y luego entre los negocios de una cooperativa) mientras que los socios de otros negocios sólo estamos jugando al primer nivel de solidaridad. Y no me olvidaría de citar un aspecto importante, este cambio supone evidentemente entender el Grupo

con otros parámetros y toda agrupación de entidades supone ceder o compartir algunos aspectos en beneficio de alcanzar mejoras que nos llegarán por otras vías.

Hoy en día, no cabe duda de que tenemos un Grupo ULMA consolidado y cohesionado. Ello ha sido así gracias al esfuerzo y sacrificio de todos, pero ¿cómo se ve desde la Presidencia el futuro del Grupo a medio y largo plazo?

Es cierto que el Grupo ULMA ha alcanzado unos niveles de consolidación y cohesión que hacen que seamos la referencia y la envidia de muchas organizaciones. Yo diría que somos más valorados desde fuera que internamente.

Esto no es malo, porque refleja un cierto éxito logrado, pero que seguimos siendo inconformistas e innovadores y perseguimos mejorar lo que hoy en día hemos alcanzado. No me cabe la menor duda de que el éxito logrado ha sido gracias al esfuerzo y la aportación de todo el colectivo.

Sobre cómo veo el futuro del Grupo a medio y largo plazo, soy bastante optimista por naturaleza y el futuro del Grupo ULMA lo veo bien. Sí va a ser necesario ir realizan-

do adaptaciones de nuestro modelo organizativo en este entorno cambiante que vivimos, porque no podemos estar anclados al pasado y manteniendo nuestros principios básicos cooperativos y nuestros valores, el tiempo nos requerirá ir adaptándonos a las nuevas exigencias. Somos un Grupo que cuenta con Negocios que operan en sectores interesantes, pero no podemos olvidar que tenemos que alcanzar posiciones de liderazgo en cada uno de ellos, lo que requiere estar en tecnología puntera, estar muy en contacto con los mercados y no estancarnos en posiciones de comodidad. La globalización de la economía nos ha de llevar a actuar con una mayor imaginación y creatividad, ya que nos vamos a encontrar en los mercados con una competencia internacional creciente procedente de países emergentes a los cuales deberemos de hacer frente. Un futuro no fácil, pero que tenemos que abordar con ilusión y con ganas de pelea.

Por lo que comentas, el futuro será complicado, pero lo importante es que está en nuestras propias manos. A tu juicio, ¿cuáles son los retos más importantes a los que se enfrentará el Grupo ULMA? Efectivamente, el futuro, como decía, no va a ser fácil, pero creo que tenemos potencial suficiente para que desde los sectores en los que estamos vayamos adaptándonos a las nuevas realidades de producto-servicio-mercado y sigamos estando e incluso mejorando nuestras posiciones actuales. Para ello tendremos que contar con profesionales competentes e ilusionados en el proyecto. El panorama realmente está cambiando y cada vez más vamos a estar necesitados de personas dispuestas a trabajar fuera de nuestro entorno geográfico en otros mercados, a estar viajando permanentemente, éste es uno de los aspectos que me preocupan y que tendremos que valorar a futuro.

El compromiso de la mayoría de nuestros socios con el Grupo siempre ha sido de verdadera nota. Incluso, con una cierta perspectiva histórica, hay que reconocer que las decisiones tomadas por nuestro colectivo en momentos clave se puede decir que han sido acertadas ...

En realidad, una de las características del Grupo ULMA ha sido el haber ido tomando decisiones de cierta complejidad en momentos clave. Decisiones que a mi juicio la mayoría de las veces han sido acertadas. Recordemos que el POGU surgió como una necesidad de definir lo que queremos ser ante la alternativa de no incorporarnos a MCC el año 1993. Posteriormente se modificó el proyecto el año 2001, con el resultado del POGU II, que ya he comentado en un punto anterior. Transcurridos 9 años se replanteó la pertenencia a MCC, pero en unas condiciones totalmente distintas a las planteadas el año 1993, fruto de las cuales hoy en día el Grupo ULMA es una de las Divisiones de MCC. Y ante el proyecto del POGU III, estoy convencido de que la decisión que se vaya a tomar será la más adecuada.

Por último, algún mensaje, en clave más institucional, que se quiera transmitir a todos los socios desde la Presidencia del Consejo General del Grupo ULMA días antes de la Asamblea del POGU III.

Pediría a todos los socios que hagan una reflexión sincera, pensando que todo proyecto de Grupo requiere una fuerte dosis de solidaridad. El proyecto plantea un cambio sustancial en el concepto de Factor de Conversión, en el que a los socios afectados porque su Negocio está atravesando una mala situación se les apoya con una subvención económica desde el Grupo de un Fondo de Solidaridad Retributiva que expresamente se crea para ello. Se ha tratado de buscar unas fórmulas en las que las exigencias de rentabilidad para la aplicación del Factor de Conversión e Incentivo Colectivo sean más homogéneas para los distintos negocios.

Y se plantea un modelo organizativo que establece en el NEGOCIO la Unidad Básica Organizativa del Grupo. Personalmente estoy convencido de que este proyecto, resultado de muchas horas de negociación entre distintos órganos de los negocios, y que se presenta como un proyecto que ha alcanzado el consenso entre los órganos rectores y de dirección de todos los negocios, supone un importante paso adelante en la consolidación del Grupo ULMA.

RECOMENDACIONES Y CONSEJOS BÁSICOS PARA LA ASAMBLEA PLENARIA DEL DÍA 25

El próximo día 25 de Noviembre celebraremos en el Polideportivo Zubikoa de Oñati la Asamblea Extraordinaria de todas nuestras cooperativas, en la que se someterá a votación el nuevo Proyecto Organizativo para el Grupo ULMA (POGU III).

Eli Anduaga, Secretaria Técnica del Consejo General del Grupo ULMA, nos informa de una serie de recomendaciones y consejos que todos deberíamos de tener en cuenta para que la Asamblea discurra de la forma más ordenada y organizada posible; *"El Ayuntamiento nos ha cedido tanto el campo de Ibarra como el de Olaiturri para utilizarlos como aparcamientos, aunque teniendo en cuenta las obras que se están realizando en las inmediaciones del Polideportivo es aconsejable evitar, en la medida de lo posible, el acercamiento en coches. El acceso a la Asamblea será a través del portón de entrada a la Cancha del Polideportivo. En la puerta habrá dos mesas en las que los miembros de las Comisiones de Vigilancia de los Negocios irán recogiendo las Papeletas de Asistencia y Delegación. Para evitar posibles aglomeraciones en el acceso se solicita acudir con tiempo suficiente"*.



Imagen de la Asamblea Plenaria de las cooperativas del Grupo ULMA celebrada en el 2001 en el frontón de Oñati con motivo del POGU II.



Contra la osteoporosis; prevención y tratamiento

Una de las enfermedades que afecta a un amplio colectivo de personas siendo la principal causa de fracturas óseas en mujeres después de la menopausia y ancianos en general es la osteoporosis. Podemos definir la misma como una enfermedad en la que se va perdiendo masa ósea y el hueso se vuelve más poroso, delgado y frágil, resistiendo peor los golpes y rompiéndose con facilidad.

Los huesos están sometidos a un proceso constante de remodelación y actúan además como reserva de calcio en el organismo. A partir de la tercera década de la vida se inicia la pérdida de pequeñas cantidades de hueso. Otros factores como múltiples enfermedades o hábitos de vida pueden incrementar esta pérdida de hueso ocasionando osteoporosis a una edad precoz.

La menopausia es la principal causa de osteoporosis en las mujeres, debido a la disminución de los niveles de estrógenos. Afecta a una de cada cinco mujeres de más de 45 años y a cuatro de cada diez de más de 75 años.

Factores de riesgo de osteoporosis

- Envejecimiento.
- Historia de fracturas previas.
- Menopausia precoz, natural o quirúrgica.
- Tabaco.
- Baja ingesta de calcio.
- Baja absorción intestinal de calcio.
- Alta eliminación urinaria de calcio
- Bajo peso corporal.
- Ciertos medicamentos (corticoesteroides, heparina)
- Consumo de alcohol o cafeína.

Causas de osteoporosis secundaria

- Enfermedades genéticas.

- Trastornos endocrinos: hipertiroidismo, diabetes mellitus, hiperparatiroidismo,...
- Etilismo crónico.
- Hepatopatía crónicas
- Síndrome de mala absorción intestinal
- Enferm. pulmonar obstructiva crónica
- Mieloma múltiple.
- Hemocromatosis.
- Inmovilización prolongada/paraplegias
- Algunos fármacos: glucocorticoides, hormonas tiroideas, anti-coagulantes,...

La osteoporosis no presenta síntomas durante muchos años. Las consecuencias clínicas de la enfermedad son los aplastamientos vertebrales y las fracturas de huesos, fundamentalmente cadera y radio.

El diagnóstico se realiza midiendo el contenido mineral óseo. Puede ser realizado por varios métodos como la densitometría, radiología simple y/o marcadores bioquímicos.

Prevención y Tratamiento

El mejor tratamiento es la prevención. El objetivo del tratamiento es evitar que la pérdida de masa ósea sea acelerada y retrasarla lo máximo posible e impedir la aparición de fracturas en las personas con masa ósea baja. La prevención de la osteoporosis debe iniciarse en la infancia y juventud consiguiendo el máximo pico de masa ósea. La ingesta adecuada de calcio y el ejercicio físico evitan la reducción de la pérdida de hueso y el riesgo de fracturas en años posteriores. Posteriormente la prevención debe dirigirse a modificar los factores que aceleran o exageran la pérdida de masa ósea. En las personas mayores la prevención debe orientarse a evitar las fracturas en las personas que ya tienen una importante disminución de la masa ósea.

TRATAMIENTO NO FARMACOLÓGICO

Realizar un aporte adecuado de calcio. La principal fuente de calcio son la leche y sus derivados y en menor medida los vegetales y el pescado. El calcio que proviene de los productos lácteos se absorbe mejor, siendo muy difícil de conseguir en la práctica las cantidades necesarias en ausencia de estos alimentos.

TRATAMIENTOS FARMACOLÓGICOS

Las medidas farmacológicas están dirigidas a retrasar la desmineralización ósea (terapia hormonal sustitutiva, calcitoninas, disfonatos, vit D) o inducen el aumento de densidad ósea (fluoruro sódico).

ingesta de Calcio - recomendaciones

Infancia (1-10 años)	800 mg/día.
Adolescencia (11-18 años)	800-1200 mg/día
Adultos	800-1000 mg/día
Embarazo y lactancia	1200-1500 mg/día
Menopausia y ancianos	1200 mg/día

Contenido de Calcio de los alimentos

Alimentos	mg Calcio/ 100 g.
Queso	700-1200
Queso descremado	275
Leche completa	128
Yogurt	183
Helados	180-200
Frutos secos	200-300
Vegetales	50-200
Carnes, pescados	5-10



Iñaki Igarzabal, responsable de Salud Laboral en el Grupo ULMA



El Consejo del Médico:

- > Evitar productos que aporten excesos de fosfatos como antiácidos y bebidas carbonatadas.
- > EVITAR TÓXICOS Y MEDICAMENTOS RELACIONADOS CON LA PÉRDIDA ÓSEA como el tabaco, alcohol, corticoides, hormonas tiroideas, anticoagulantes y antiinflamatorios.
- > REALIZAR EJERCICIO FÍSICO HABITUAL. Se ha demostrado que en la infancia y adolescencia el ejercicio incrementa la masa ósea en aquellos que lo practican regularmente. Los ejercicios físicos deben prescribirse en función de la edad, entrenamiento y estado funcional previo de la persona.
- > Tomar aporte de calcio mediante preparados farmacéuticos: Gluconato cálcico, glubionato y lactato de calcio. Carbonato cálcico.
- > Las medidas higiénico dietéticas pueden ser efectivas y suficientes en la mayoría de los casos.

Este año se cumplen 50 años del inicio de la Experiencia tienes del momento actual de nuestro cooperativismo



Jesús Astarloa
ULMA Agrícola

La verdad es que soy optimista con respecto al modelo cooperativo a pesar de todos los problemas. Hace años había más participación, sí, puede ser... pero también los cooperativistas de entonces vivían en una sociedad diferente a la actual que permitía un mayor idealismo. Estamos en un momento espléndido. En 24 años que llevo en la cooperativa hemos pasado de todo, bueno y malo, y creo que actualmente MCC está en auge a pesar de algún ataque político. El futuro lo veo con mucho optimismo. Creo, personalmente, que estar en MCC nos va a crear a la larga más beneficio. En definitiva, pienso que el cooperativismo se adaptará a los nuevos tiempos, como lo ha venido haciendo hasta ahora, según las exigencias de cada momento.



Jesús M. Epelde
ULMA Carretillas Elevadoras

En la época actual, los acontecimientos se suceden a tal velocidad, que a menudo, no resulta fácil posicionarse ante ellos. Respecto a la experiencia cooperativista, parece que fue ayer cuando tuve mis primeras vivencias, que se remontan a la segunda mitad de los años 60. En aquel período, conocí a D. José M^a Arizmendiarieta, pero seguramente a causa de mi juventud, no llegué a tener plena consciencia del impacto que aquel movimiento llegaría a tener en el futuro. Eran años en los que el status político, social, laboral, religioso, etc... dominante, representaba una fuerte serie de barreras a superar para nuestra generación. Quiero decir con esto, que en ese entorno, los Principios y Valores en los que nos hemos sustentado, tuvieron pleno encaje en gran parte de nuestra sociedad, y al decir nuestra, quiero decir de Euskal Herria. Hoy día, el ámbito de actuación se ha extendido por todo el mundo y más de la mitad de los trabajadores de las cooperativas, al margen de su compromiso, no tienen la condición societaria y los que la tenemos y seguimos aquí, nos debatimos entre las implacables leyes del mercado global y la conservación de nuestra identidad y de nuestra razón de ser. Al pensar, no ya en nuestros hijos, sino en nuestros nietos, creo que debemos reflexionar, articular y crear las bases que aseguren nuestra posición en el mundo, pero salvaguardando nuestra propia identidad, sin renuncias, en sus variadas facetas. A mi me parece importante que dentro de 50 años, los que estén, puedan sentirse orgullosos de saber quiénes son, de dónde vienen y adónde van, integrando en esa idea a todos los grupos humanos que conformen el Grupo. Creo que el futuro no será un camino de rosas, pero tampoco lo ha sido hasta el presente. Es más que probable que los grandes centros de producción mundiales, busquen asentamientos con mano de obra más barata y que la llamada deslocalización sacuda las estructuras de las empresas en todo el mundo y también las de nuestras cooperativas. Ante ello, las nuevas generaciones deberán estar preparadas para dar continuidad a los Valores que nos han caracterizado y hemos defendido durante estos 50 años, debiendo resolver y superar las nuevas circunstancias. Desde otro punto de vista, tratando de observar el movimiento cooperativista a cierta distancia, desde un hipotético observatorio, pienso que el fenómeno en sí mismo, es de tal dimensión, de tanta complejidad, que al intentar comprenderlo o explicarlo, sobre todo por el lado del comportamiento humano, llego a la conclusión, de que es más propio del análisis de un antropólogo, el cual, posiblemente aportaría amplias y profundas observaciones de nuestro colectivo.



Javier Galdos
ULMA Construcción

Desde mi incorporación en la década de los sesenta al mundo cooperativista, un modelo con una gran dosis de idealismo, hemos caminado hacia un modelo mucho más pragmático. Esta política pragmática nos ha llevado al logro de cotas socio-económicas muy importantes, alcanzando un crecimiento inesperado y un alto grado de competitividad a nivel internacional. No obstante, hemos dejado en el camino el idealismo que yo encontré, se ha generado un alejamiento en la participación y complicidad de los socios de base y un distanciamiento con el equipo directivo. Ante el futuro, soy totalmente optimista, existe una realidad innegable que con toda seguridad nos garantiza nuestro modelo; no obstante, entiendo que el momento actual nos lleva necesariamente a una reflexión en cuanto a cómo abordar los retos de nuestro entramado industrial y social, de forma que garanticen nuestra competitividad en el mercado, y a la vez se preserven los valores cooperativistas.

Experiencia Cooperativa de Mondragón, ¿qué cooperativismo y cómo ves su futuro?



Roberto Guridi
ULMA Forja

Personalmente, lamento la pérdida de ciertos valores intrínsecos de la cooperativa como el sentido de propiedad, lo que desgraciadamente se traduce en una menor involucración en el proyecto común del Negocio. Considero que antes los socios eran más participativos, aportaban más en el Negocio y vivían mucho más lo que acontecía en el mismo. Me inspira tristeza el hecho de que en muchas ocasiones el factor más importante a la hora de involucrarse en el proyecto sea el dinero. Soy consciente de que los socios no somos ajenos a la tendencia consumista de la sociedad pero creo firmemente que hay que potenciar Valores como la cooperación y la solidaridad. Asimismo, en general existe una falta de confianza generalizada en los equipos directivos de las cooperativas y ello lleva a que la gente se limite a seguir las directrices establecidas por dichos equipos, adoptando una actitud pasiva e incluso en ocasiones contraria. Necesitamos una mayor potenciación de las diferentes vías de comunicación existentes en la cooperativa, sobre todo, en lo referente a los órganos rectores y sociales. El futuro lo veo bien mientras siga habiendo un proyecto empresarial sólido y un mínimo espíritu cooperativo. Soy consciente de que el entorno actual no propicia los valores cooperativistas ya que la sociedad es cada vez más individualista y la oferta de ocio cada vez es más amplia, lo que de alguna manera dificulta que se fomente el espíritu de sacrificio compartido que debe imperar en el mundo cooperativo. De todos modos, veo con optimismo el futuro ya que considero que a pesar de la pérdida de ciertos valores clave del cooperativismo, las cooperativas se están adaptando perfectamente a un mundo hostil a las mismas cumpliendo en posición ventajosa con otros modelos de empresas.



Mikel Azkarate
ULMA Handling Systems

Creo que la conciencia del cooperativismo se ha ido perdiendo con el tiempo. Las nuevas incorporaciones no entran a trabajar con la intención de pertenecer a una cooperativa, y una vez dentro tampoco hay una formación específica que facilite la creación de esa conciencia. Es un tema que no sólo ocurre en la cooperativa, en el resto de actividades sociales a nivel de pueblo ocurre lo mismo, se está perdiendo la idea de pertenecer a un colectivo y se busca el interés individual. Cuando yo entré a trabajar éramos una docena en el negocio y aunque no tuvimos ninguna formación específica, las condiciones de trabajo nos permitían sentirnos cooperativistas. La participación, la identificación de tu trabajo con un fin común y la comunicación directa entre nosotros eran condiciones que favorecían esa cooperación. El hecho de haber crecido en número de personas (más de un centenar) afecta a la comunicación directa entre el colectivo, y los órganos sociales creo que no suplen esta carencia. Existe un distanciamiento entre la dirección de la empresa y los socios jóvenes que no facilita el desarrollo de cooperación. En el futuro próximo, las cooperativas tendrán que adaptarse a lo que marca el mercado (globalización, etc). Es obvio pensar que vendrán nuevos cambios y deberemos adaptarnos para seguir adelante. Serán tiempos de tirantezas entre diferentes sectores que defiendan el tipo de cooperativa "de aquí", tipos más deslocalizados o con recursos repartidos por el mundo u otras variantes.



Angel García
ULMA Hormigón Polímero

Creo que nuestras empresas S.Coop., tienen, en lo económico, un presente de crecimiento y éxito importante como demuestran los números, superando la visión más optimista de los pioneros del movimiento cooperativo. En lo social sin embargo, cada vez nos hemos ido alejando más de la visión inicial. Alfonso Gorroñogoitia, uno de los fundadores de Ulgor (hoy Fagor), en el libro **El cooperativismo de Mondragón, Interioridades de una utopía**, responde así a la pregunta ¿piensa que ha compensado tanto esfuerzo? "Racionalmente la respuesta es si, si por supuesto, sin duda alguna, sin mácula de reserva mental. Sentimentalmente hablando tengo dudas, porque pretendiendo hacer un pueblo más justo, más humano, más fraternal, ha resultado un pueblo más insolidario, más hedonista y "menos cristiano". Nunca sabremos como habría influido el cumplimiento de esa visión social inicial, en el presente de nuestras cooperativas. Mirando al futuro empresarial de nuestras cooperativas creo que la visión empresarial se seguirá cumpliendo aunque creo que los próximos años serán, sin duda, mucho más duros, que los últimos 10 años. En cuanto a la visión social compartida por todos, sinceramente creo que solo existe en el papel y esa incoherencia entre lo que escribimos y nuestro pensamiento y comportamiento diario es el mayor riesgo al que nos enfrentaremos.

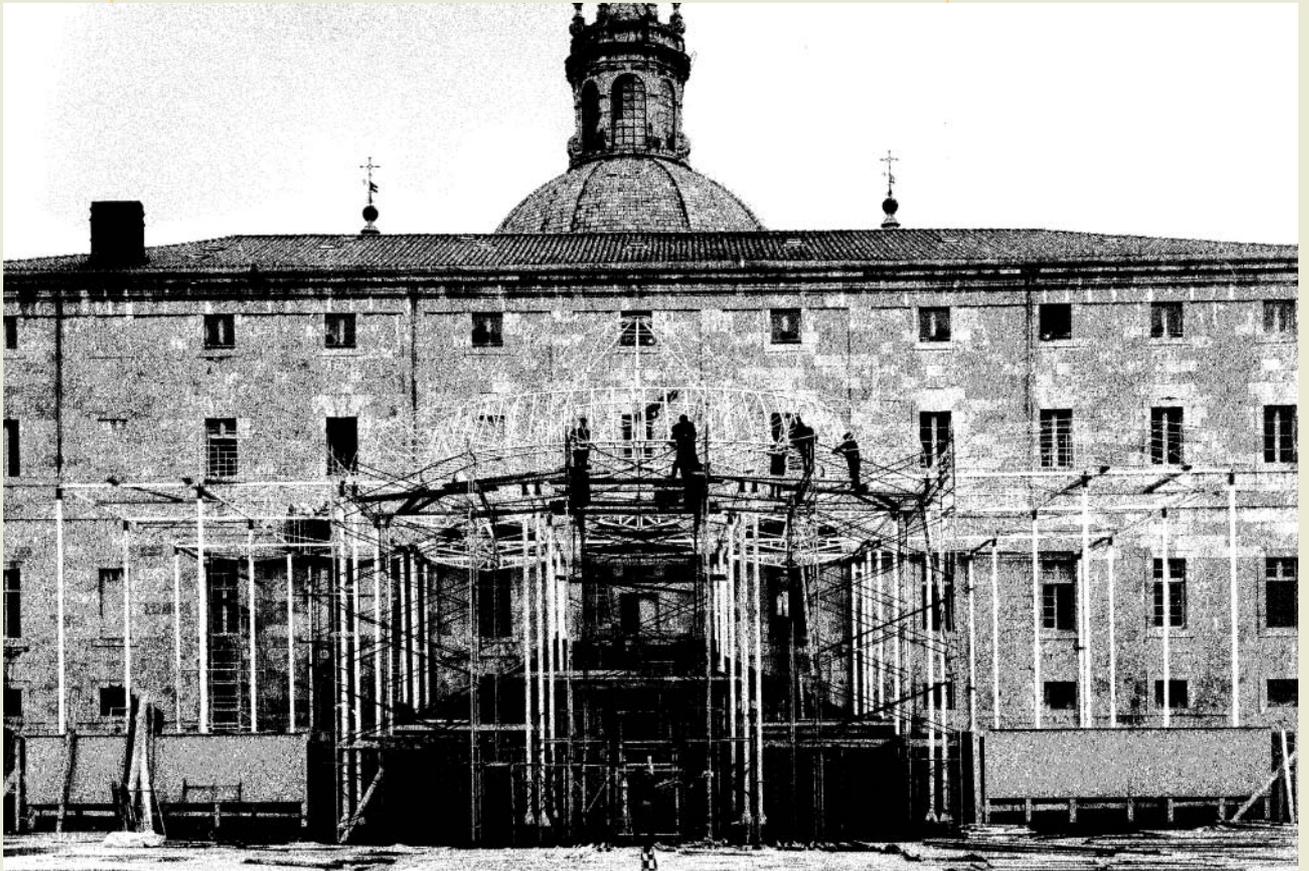


Andrés Zabala
ULMA Packaging

Me parece que el momento actual de las cooperativas es "**grande**" en todos los sentidos. En el crecimiento económico, en el número de operarios, en los crecimientos de puestos de trabajo y en la vitalidad y dinamismo de los negocios. También es "**grande**" el desconocimiento del funcionamiento y la filosofía de lo que es una cooperativa entre los socios, lo distanciado de la comunicación entre los órganos ejecutivos y la base social, el número de puestos y operarios eventuales y el abanico salarial. ¿El crecimiento de la primera parte implica necesariamente el crecimiento de la segunda? ¿Será realmente ésta una ley natural ineludible? La preparación profesional de las nuevas generaciones con que contamos es la mejor de toda la historia. También el futuro será muy distinto, más exigente con las personas y las organizaciones. Las relaciones laborales y sociales están evolucionando a formas distintas a las conocidas. Pienso que la capacidad potencial del personal del que se dispone es lo suficientemente buena como para hacer frente a los retos que nos depara el futuro.



40 años juntos



Con motivo de la visita del Papa al Santuario de Loyola en octubre de 1982, ULMA Construcción llevó a cabo la fabricación y cubrición del Altar que se preparó al efecto. En la imagen superior podemos ver al equipo de ULMA que trabajó en el montaje: Telesforo Zubia, Javier Arcauz, Santiago Mendiola, Luís Urcelay, Rafael Cortabarría, Jose M^a Madina, Jesús Santamaría, Francisco Campo, Juan M^a Beitia, José Manuel Prieto, José Antonio Ugarte, Javier Galdos.

retratos e historias de nuestra gente

Os presentamos una nueva sección de la revista que se adelanta al cambio de imagen que tendremos en el próximo número de Begira. Como el propio nombre indica esta nueva sección pretende reflejar historias de interés humano de nuestros socios y trabajadores al margen del ámbito profesional en el que desarrollan su labor. Quisiéramos que fuerais vosotros mismos los que a partir de ahora con vuestra colaboración nos presentarais nuevas historias y nuevos retratos... Podéis hacerlo, como siempre enviándonos un email a begira@ulma.es o llamando a los Departamentos Centrales del Grupo ULMA en el 943 034900.

La primera de estas historias que presentamos a continuación refleja claramente la voluntad por colaborar y fomentar la amistad y cooperación entre pueblos.

Soukeina Bouhali es una niña saharahui que estuvo el pasado verano dos meses en Oñati acogida por una de nuestras socias.

Soukeina que vino gracias al programa "Vacaciones en Paz" que se lleva a cabo a través de la Asociación de Amigos del Sahara de Mondragón, llegó de los campos de refugiados Saharais situados en el desierto de Argelia en las proximidades de Tinduf.



Mirari Leibar.
Nacida en Oñati.
En ULMA Forja desde 1990.
Dpto. Comercial.

En la imagen, podemos ver a Soukeina Bouhali con Mirari Leibar en Urbia.

En la mesa redonda sobre el Grupo ULMA que aparece en el folleto que se nos repartió a todos los socios conjuntamente con el Begira se hace un análisis sobre el Grupo ULMA en los 80 por parte de varias personas. Debo decir que en general las opiniones que se expresan en esa mesa redonda reflejan, en mi opinión, correctamente las diversas variables de ULMA en aquellos difíciles años.

Sin embargo, hay una afirmación que hace uno de los participantes en esa mesa redonda con la que no estoy de acuerdo en absoluto. Me refiero al comentario que se hace sobre Enara, y en el que se dice textualmente lo siguiente; "*con la experiencia que tengo hoy me dan para analizar el caso de ENARA y pienso que hemos tenido alguna mano milagrosa que nos ha ayudado a que todavía siga abierta. En el 85 ENARA sacó el primer ranking en todo después de hacer un importante saneamiento interno.*"

En principio parece que esta última frase contradice lo que se dice anteriormente pero no quiero analizar aquí los factores positivos que contribuyeron para que, efectivamente, el año 85 fuera un año excelente para Enara sino que voy a centrarme en lo de la mano milagrosa.

La realidad es que ULMA Forja (anteriormente ENARA), en los últimos 13 años ha tenido un éxito innegable, lo mismo que la mayoría de los Negocios del Grupo ULMA. La razón de esos excelentes años no hay que buscarla en ninguna mano milagrosa sino que la empresa ha tenido claros sus objetivos estratégicos, ha tenido una idea clara de hacia dónde tenía que ir tanto industrial como comercialmente, ha acertado plenamente en las inversiones, ha estado bien gestionada, y sobre todo ha contado con un colectivo integrado en la empresa y que siempre ha aportado al máximo.

Seguro que en el futuro tendremos años difíciles como los que hemos tenido en el pasado pero seguro también que la empresa estará bien preparada para hacer frente a esos años, y saldrá robustecida de las crisis que pueda haber. Porque para nosotros la suerte es el cuidado meditado de todos los detalles.

Jabier Altube. Socio de ULMA Forja

A nuestro amigo y compañero José Vidal

El 17 de octubre falleció el amigo José Vidal a la edad de 81 años. Era uno de los 15 primeros socios que constituyeron ULMA allá en 1961. Concretamente era el socio numero 12. Llegó a Oñati junto con Julio Saiz (también fallecido recientemente), gracias a los buenos oficios de don Ignacio Egaña, para hacerse cargo de la parte técnica de las maquinas envolventoras. Ambos eran unos expertos en el mundo del chocolate y de las máquinas de la industria chocolatera. Tuvo que ejercer en muchos casos de comercial tanto en España como en el extranjero como sucede siempre con los técnicos más cualificados. Julio y José eran los dos "catalanes". Aunque llegaron de Barcelona, curiosamente ninguno de los dos había nacido en Cataluña. Fue José Vidal quien diseñó los distintos modelos de envolventoras de la "línea verde", como fueron;

- M-A (tabletas de chocolate) y sus derivadas M-A-C para latas de conservas, M-A-E
- V-2, para chocolatinas y galletas y sus derivadas V-2-A para azucarillos, V-2-N, V-2-N-A-
- B-1 para jabones
- DH-2 para bombones
- E-3 para tabletas
- K-5 para caramelos con palito

Incluso fue él quien diseñó las primeras máquinas de Film extensible como la BF-1 y la Chik. Se jubiló en junio de 1.985 con 61 años. Con su muerte hemos perdido a una parte de la historia de ULMA y a un buen amigo.

José A. Urteaga. ULMA Packaging



Visita a Fábrica; Agradecimiento

Hace ya algunas fechas tuve ocasión de participar de una enriquecedora experiencia; junto con un grupo de clientes de la filial visitamos la fábrica de ULMA Construcción, en un recorrido que excedió el ámbito fabril para convertirse en una verdadera visita al País Vasco, conociendo gente y lugares únicos que no dejaron de sorprendernos a cada paso.

Nos acompañaron desde el área de Marketing, quienes mostraron verdadera vocación en esto de ser anfitriones no escatimando esfuerzos ni tiempo para hacernos sentir como en casa.

Ya de vuelta en Buenos Aires, los clientes que nos acompañaron no dejan de expresarnos su gratitud por todos los medios y sus elogios para la gente de ULMA que tan bien nos recibió y trató. Y esto me llena de orgullo, haber podido ver de cerca desde esta remota filial la empresa en la que trabajo, que tiene mucho para ofrecerle al visitante:

La fábrica moderna, de gran escala, segura, ordenada y con una gran cantidad de lindas mujeres trabajando a la par de los hombres (la auténtica liberación femenina). Pero sin duda, lo mejor y más sorprendente que tiene ULMA para mostrarle al mundo es el modelo cooperativista de hacer empresa, impensable en otras latitudes y la calidad de su gente.

Porque fábricas hay muchas pero lo otro no es común encontrarlo en cualquier lugar.

Desde acá sólo me resta agradecer públicamente a todos los que trabajaron para hacer posible esta experiencia que ojalá la puedan disfrutar muchos más.

**Eduardo Legaspi.
Gestor Comercial de ULMA
Construcción en Argentina.**

JUBILACIONES:

Jubilaciones en el Grupo ULMA entre el 1 de septiembre y el 31 de diciembre de 2005.



JESÚS Mª JUARISTI



GERMÁN PÉREZ



MARTÍN LOITI



ALBERTO ZABAETA



JOSÉ Mª URIARTE



ESTEBAN MARCULETA



VICENTE ERRASTI



SECUNDINO
CERQUEIRA

*¡Gracias a todos
y a disfrutar!
Felicidades*



BUZÓN DE
SUGERENCIAS

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

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

Entre todas las opiniones y colaboraciones recibidas se sorteará un ejemplar del libro de fotografías de Oñati publicado recientemente por Arrasate Argitan.



Eduarne Pasaban nos envió desde el Himalaya, un recordatorio.

¡Escribamos nuestra historia entre todos!



A Nuestros Lectores:

En el próximo número de Begira cerraremos la serie de coleccionables de la historia de ULMA por décadas con la publicación del coleccionable correspondiente a la década de los 90, cuarto entregable de la colección que tan buena acogida está teniendo entre nuestros lectores.

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

Por correo:

ULMA

Por e-mail: begira@ulma.es

Departamentos Centrales

Ps. Otadui, 3 – Apdo. 13

20560 OÑATI (Guipúzcoa)

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

Gracias de antemano por vuestra colaboración.

*¡Os animamos a participar
en este proyecto!*