

Begira



ULMA

Noviembre 2002

Nº1

Nuestros Planes de Futuro

Plan Estratégico del Grupo ULMA



Charlamos con
Angel Iturbe,
Alcalde de Oñati

destacamos en... sumario

8



10



12



20



3 Hablemos de...

Plan Estratégico Grupo ULMA.

4 Noticias y Actualidad:

Nuevo Centro de Mecanizado para ULMA Forja.

Puesta en Marcha la Nueva Delegación de ULMA Agrícola en Almería.

ULMA Hormigón Polímero lanza al mercado las Fachadas Ventiladas.

Bellota confía en ULMA para la renovación de su Parque de Carretillas Elevadoras.

Máquinas Pacific de ULMA Packaging en Nueva Zelanda.

10 La Charla:

Ángel Iturbe,
Alcalde de Oñati.

12 Mesa Redonda:

A debate el Plan Estratégico del Grupo ULMA.

18 La otra mirada:

Pedro Madinagoitia, "Maña".

20 Noticias Saludables

¡Cuidemos nuestra espalda!

21 ¿Qué piensas?

22 40 Años Juntos

23 Agenda y Sugerencias

BEGIRA

EQUIPO DE COLABORADORES:
Nora Altube, Roberto Mendi, Paloma del Valle, Nerea Zallo,
Peio Bengoetxea, Irene Alberdi, J.M. Aguriondo

Noviembre de 2002
Edición: Grupo ULMA
Diseño: AZK Taldea
Imprenta: ELKAR S. Coop.

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



Un Proyecto Socio-Empresarial Compartido

La elaboración de un Plan Estratégico conlleva el desafío de nuevos objetivos y retos que, aprovechando situaciones de fortalezas y oportunidades, proyecten a la Organización hacia nuevas metas que posibiliten alcanzar el futuro deseado.

Los grandes cambios estructurales en nuestro entorno, originados por factores como la liberalización, la competencia global, las discontinuidades tecnológicas, las políticas medioambientales y las cambiantes expectativas de los clientes, plantean nuevos retos y nuevas dificultades a la hora de desarrollar nuestros planes de expansión y desarrollo.

A nosotros nos corresponde observar y analizar la evolución de las variables del entorno y extraer las consecuencias que puedan derivar para el Grupo, en forma de amenazas y oportunidades. Una vez efectuado el análisis, deberemos actuar en consecuencia, apoyándonos en nuestros puntos fuertes e incidiendo en la mejora de nuestros puntos débiles. Así responde-

**Las Ventas del Grupo
ULMA en el año 2005 se
aproximarán a los 70.000
millones de pesetas
con una plantilla de 2.775
personas de las cuales
480 estarán en filiales
extranjeras**

Txomin García

Director General
Grupo ULMA



remos más adecuadamente y de forma conjunta a la MISIÓN que, como Grupo, compartimos.

Pero, más allá de la respuesta que demos como organización empresarial a nuestras oportunidades y retos, la tarea de pensar en el futuro es un exponente claro de la capacidad de las personas de la Organización para convertir el presente en un proyecto de futuro, capaz de seguir generando ilusión, compromiso e identificación con el mismo.

Somos un Grupo muy diversificado y con pocas sinergias desde el punto de vista de producto-mercado, pero con una fuerte vinculación social, reforzada por la reciente historia, en la que la voluntad de hacer Grupo se ha manifestado en una solidaridad interna administrada con gran generosidad en los momentos difíciles (reconversiones, reubicaciones, apoyos financieros internos, etc.). Esta voluntad nos ha permitido rescatar Negocios de situaciones complicadas, y potenciar y desarrollar otros que, de no haber contado con el apoyo del conjunto, difícilmente hubieran podido consolidarse o haber alcanzado la posición actual.

Los resultados están a la vista; el Grupo ULMA facturará este año 2002 cerca de 56.000 millones de pesetas y empleará a más de 2.200 personas. Cifras que suponen un impacto importante en nuestro entorno de actividad socio-empresarial.

**El Grupo ULMA invertirá
en el periodo 2002-2005
cerca de 37.000 millones
de pesetas**

El Plan Estratégico 2002-2005 apuesta por consolidar los objetivos estratégicos vigentes (crecimiento rentable, generación de empleo cooperativo e internacionalización). Además, añade otros orientados a reforzar la cohesión interna del Grupo, a potenciar la innovación y promoción empresarial y el desarrollo de una Estrategia de Gestión que, soportada en los pilares de la Calidad Total (Enfoque al Cliente, Mejora Continua y Participación Total), lleve al conjunto del Grupo al reconocimiento de la excelencia en su Gestión.

Compartir este Proyecto presupone conocer y comprender el Grupo, no solo como la suma de sus partes, sino como una Organización en su conjunto. Es mucho el camino que tenemos por delante pero, desde los órganos del Grupo, queremos haceros partícipes de estos nuevos retos, con una gran ilusión y conscientes de las dificultades que habremos de solventar, pero con la confianza de que este proyecto tan singular es algo por lo que merece la pena seguir esforzándose y, como todo lo que es realmente valioso, debemos cuidar.

Nuevo Centro de Mecanizado para ULMA Forja

■ Próximamente ULMA Forja contará con una nueva línea integral para el mecanizado y la manipulación de Bidas hasta un máximo de un diámetro exterior de 482 mm., compuesta de: una cinta de entrada, con almacén de bridas para 15 – 20 min. de autonomía, donde se preposiciona la pieza para el cabezal de carga, una unidad de torneado para el mecanizado de la primera parte de la brida con cabezal invertido (superior) tipo Pick-up con plato de garras de diámetro de 510 mm y motor de 30 Kw.

Dispone de una unidad de torneado vertical para la segunda operación de torneado, una unidad de taladrado y otra para el avellanado y descarga de la brida. Ésta deja la brida en la unidad de sellado, dispositivo de giro y fricción, permite grabar todas las especificaciones a las que obligan las normas de las Bidas.

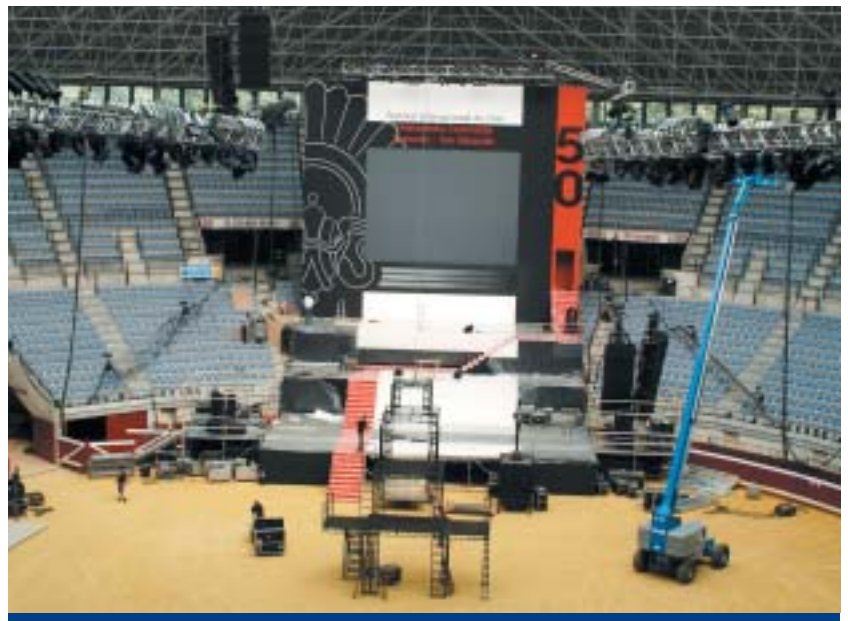
A finales de Noviembre está prevista la recepción del nuevo Centro de Mecanizado TREVISAN 500 en Italia y su puesta en funcionamiento se espera para la tercera semana de Enero.

SABÍAS QUE...

- El pasado día 28 de Octubre se celebró en el Kursaal una Jornada de Presentación sobre las Perspectivas para el Plan de Gestión 2003 organizada por MCC y cuyo objetivo fue dar pautas e informaciones útiles a los Gerentes de las cooperativas de MCC a la hora de orientar sus Planes de Gestión del próximo ejercicio.

SABÍAS QUE...

- La revisión del Odontólogo, siempre que no se realice tratamiento odontológico en la citada revisión, tiene la consideración de consulta, por lo que puedes utilizar el volante de Lagun-Aro. Asimismo, dentro de esta especialidad también se puede utilizar el volante de consulta para extracciones y radiología.
- Para la adquisición o sustitución de gafas unifocales o lentillas (desde 0,25 a 10 dioptrías), siempre que se presente la factura del Óptico y la prescripción del oculista en la que se haga constar el tipo de defecto y número de dioptrías, Lagun-Aro abona 54,90 euros.



Escenario de ULMA Construcción para la fiesta del 50 aniversario del Festival de Cine de San Sebastián.

El pasado mes de Septiembre se celebró en la plaza de toros de San Sebastián la fiesta del 50 aniversario del Festival de Cine con un espectáculo lleno de música y baile en el que estuvieron en concierto Ana Belén, Joaquín Sabina, Víctor Manuel, Javier Gurruchaga, Amaia Uranga, etc. Para tal evento, la organización del certamen confió en la experiencia y profesionalidad de ULMA Construcción para el montaje de un Escenario escalonado de 16m. de anchura y 20 de profundidad con una estructura para la pantalla de 16m. por 12m. de alto. Además, dos alas para sonido de 4 x 4 m. y altura de 6 m., dos Mixer de 6 x 4 m. para el control de luz y sonido, cuatro escaleras de acceso a distintas zonas y diez plataformas para proyectores. En la imagen, aspecto de la plaza de toros de Illumbe en San Sebastián con el escenario de ULMA ya montado.



Puesta en marcha la Nueva Delegación de **ULMA Agrícola** en Almería

■ Desde el pasado verano ULMA Agrícola mantiene operativa su nueva Delegación en Almería cuya puesta en marcha significa ofrecer un Servicio Integral a los Clientes de una zona (Alicante, Murcia, Almería y Granada) que abarca, prácticamente, el 80% del sector.

Ello será posible gracias a la creación de una nueva organización comercial para atender con precisión y cercanía a dichas provincias, todo ello complementado con un Servicio Técnico y de Ingeniería de Aplicación que cubrirá dichas provincias más la delegación

Sur (Sevilla). Actualmente, la Delegación está compuesta por 2 comerciales, un Técnico de Aplicación, un Responsable de Montajes con un equipo de 6 montadores más dos montadores internacionales con ubicación en Almería.

El objetivo de ULMA Agrícola es poder ofertar un Servicio Integral que contemple el asesoramiento en nuevas formas productivas, en montajes y en servicio post-venta. En definitiva, orientar la atención hacia clientes cuyo concepto de Negocio es ya plenamente productivo e industrial.



Gradas y tribunas de ULMA en el pasado campeonato del mundo de pelota.

El pasado verano ULMA Construcción instaló en el Trinquete Mendillorri de Pamplona diversas gradas y tribunas realizadas con los Escenarios Brio para la celebración del Campeonato del Mundo de Pelota. Los accesos dentro de la tribuna, la colocación de los asientos en las gradas y la distribución fué idea del arquitecto, para intentar conseguir la inclinación que tienen las gradas fijas del frontón/trinquete y para utilización de los pasillos holgadamente. En la imagen, aspecto de las gradas y tribunas de ULMA.

SABÍAS QUE...

– La Consultora Española de Patentes y Marcas, Herrero & Asociados, ha publicado un informe relativo a la Marca ULMA en el cual señalan que el Valor Patrimonial de nuestra Marca es de 55 millones de euros. Herrero y Asociados nos concede liderazgo como Marca de Notoriedad en varios de los sectores en los que estamos presentes en España. Sin embargo, añaden que la Marca ULMA no es una Marca Renombrada en el Estado Español, lo cual viene a indicar que fuera de nuestro ámbito de actividad empresarial nos conoce poca gente...

– ULMA Carretillas Elevadoras organizará en Barcelona el próximo 29 de Noviembre la Convención *Interiores 2002*. Dicha convención analizará las tendencias en el sector de la mantenimiento y la logística de almacén en España y Europa.

ULMA Hormigón Polímero lanza al mercado las Fachadas Ventiladas

■ Tras dos años de maduración del proyecto, ULMA Hormigón Polímero ha lanzado al mercado un nuevo producto innovador dirigido al mercado de la Edificación; las Fachadas Ventiladas. Este novedoso producto incorpora el revestimiento integral de la fachada, con acabados atractivos y una gama estética amplia.

Durante este año 2002 ha comenzado el lanzamiento comercial del nuevo producto, que ya cuenta con una incipiente cartera de pedidos, a cargo de estudios de arquitectura y promotoras inmobiliarias. Así, en este ejercicio ya se han ejecutado las fachadas para 16 viviendas en la urbanización de La Florida, en Oviedo y, además, está en fase de construcción el acondicionamiento de fachadas para varios edificios técnicos en la estación del AVE de Lleida, así como para la Unidad de Cáncer de Mama y Salud Laboral del Hospital de Las Palmas.

En una fase anterior, ULMA Hormigón Polímero incorporó este tipo de fachadas en la rehabilitación de un grupo de viviendas en Azkoitia, en un Centro de Salud en Moncada,

Valencia, y en su propia planta productiva de Oñati.

La fachada ventilada de ULMA Hormigón Polímero posibilita varios acabados superficiales, en distintas texturas y colores, así como diferentes formatos, desde 45 x 45 hasta 180 x 90 mm. Otra de sus principales ventajas es la durabilidad, ya que, al estar la capa exterior de la placa recubierta de gel-coat (revestimiento de resina con cargas minerales), le permite resistir de forma inalterable el paso del tiempo, ofreciendo un alto grado de perennidad y garantía de buen envejecimiento.

Además, las secciones reducidas de 11 y 14 mm. facilitan la colocación, por su ligereza y simplicidad de puesta en obra, reduciendo la carga estructural de la fachada. Se trata, asimismo, de un producto no poroso que permite un tratamiento post-graffiti y no requiere mantenimiento, más allá del lavado. Finalmente, la fachada ventilada presenta una alta resistencia, tanto al choque como al efecto del viento y ofrece, además, un buen comportamiento en caso de incendio y un alto grado de estanqueidad al agua.



En la imagen, Mainer Blain y Xabier Etxebarria, Técnicos de Fachadas Ventiladas.

Puesta en marcha de la Intranet de ULMA Handling Systems

El pasado mes de Septiembre ULMA Handling Systems puso en marcha su llamado Entorno de Comunicación y Colaboración, que integra tecnologías de Intranet y Carpetas de Equipo sobre Exchange / Outlook. La Intranet soporta la Gestión Documental, la Gestión de Tareas de Proyectos y los Foros de Discusión.

Estructurada en torno a Procesos Clave y MiniCompañías, incluye, también, apartados como, Hobekuntza, informes y documentación transversal, direcciones de internet relevantes, y recursos para maximizar la productividad de ofimática y de la propia intranet. Accesible ya para todo el colectivo de Oñati y Delegaciones, el objetivo es que la publicación sea parte integrante del trabajo de cada persona de la organización.

SABÍAS QUE...

- A fecha 30 de Setiembre de 2002 las Ventas Totales Consolidadas en el Grupo ULMA son 254.721 miles de euros, lo que representa un 103% sobre las previsiones del Plan de Gestión y un incremento del 13% respecto al mismo periodo de 2001. Las Ventas Internacionales Consolidadas alcanzan los 80.862 miles de euros, lo que supone un 88% respecto al Plan de Gestión.

BELLOTA confía en ULMA para la renovación de su parque de carretillas elevadoras



■ La empresa guipuzcoana Bellota Herramientas, integrante de la Corporación Patricio Echevarría, fabricante de Herramientas Manuales y Componentes para Maquinaria, ha alcanzado un acuerdo de colaboración con ULMA Carretillas Elevadoras para la renovación de su parque de carretillas, bajo la modalidad de alquiler, que supera las 50 carretillas.

La mayoría de las carretillas elevadoras adquiridas son de la marca

Mitsubishi, aunque también forman parte de su parque dos carretillas especiales tipo combi de preparación de pedidos con operario montado a 11 metros de altura de la marca alemana Dambach, marca que ULMA distribuye desde hace poco más de 1 año de manera exclusiva en el estado español, siendo BELLOTA la primera empresa que se beneficia de las ventajas y particularidades que ofrece la marca líder del mercado, DAMBACH.

SABÍAS QUE...

- A finales del pasado mes de Octubre ULMA Forja logró la Certificación Medioambiental ISO 14001 por Parte de LLOYD'S REGISTER QUALITY ASSURANCE. Tras más de dos años desde la puesta en marcha de este proyecto, y gracias a la colaboración de todo su colectivo, ULMA Forja es ya el segundo Negocio del Grupo, después de ULMA Packaging, en alcanzar dicha certificación.
- ULMA Construcción está en proceso de poner con sus encofrados un muro nuevo de hormigón delante de la llamada Fundación Vieja en la Zona Cero de Nueva York. Actualmente, se están construyendo los primeros 6,4 metros de altura con Megaform y Cerchas de una Cara. Esta primera fase se sitúa debajo de la famosa rampa desde donde se sacaban los cadáveres tras los atentados del 11S.

Nuevo Gerente para ULMA Packaging

Mikel Zabala ha sido nombrado recientemente nuevo Gerente de ULMA Packaging en sustitución de Txomin García que como todos sabéis es actualmente el Director General del Grupo ULMA. Mikel procede de Fagor donde ha estado 6 años como Gerente de Minidomésticos y Fagor Confort.



Nombre y Apellidos:

Mikel Zabala Iturralde.

Edad:

48 años.

Lugar de Nacimiento:

Urrestilla (Guipúzcoa).

Estado Civil:

Casado con 2 hijos.

Formación Académica:

Ingeniero Técnico Mecánico y Sociólogo Industrial.

Aficiones:

Tenis, Navegación y Ciclismo.

Máquinas Pacific de ULMA Packaging en Nueva Zelanda



■ ULMA Packaging ha instalado, recientemente, en Whakatu (Nueva Zelanda), tres Líneas de Envasado al vacío completamente automatizadas e integradas en el conjunto del sistema productivo de toda la planta. La instalación, primera completamente automatizada en el mundo, es propiedad de la empresa Richmond ND, y está dedicada al procesado "despiece" de carne de vaca. Tiene una capacidad de procesado por turno de 650 vacas. Cada línea de envasado tiene una capacidad de 50 packs por minuto contando con una significativo ahorro de material de

envuelta, un aumento considerable de la producción y una gran versatilidad en los tamaños de envuelta.

El sacrificio y despiece del ganado se realiza un día antes del procesado ya que la carne se manipula mejor después de refrigerarla. La alimentación de producto a las diferentes máquinas Pacific de ULMA para su envasado se lleva a cabo con poliolefina retráctil. El producto envuelto sale con un lateral sin sellar para realizar el vacío en el pulpo (campana de vacío automática). Una vez envasado al vacío se realiza el retractilado de las bolsas.

SABÍAS QUE...

- El Grupo ULMA a través de las ayudas del Fondo de Educación y Promoción Cooperativo ha dispuesto colaborar en el 2002 con Cruz Roja, Fundación Kirolgi, Aloña Mendi, Equipo Ciclista ULMA-CEGASA, Eteo, Ikastola Txantxiku, Errekalde Oñatiko Herri Eskola, Museo Guggenheim Bilbao, Festival de Cine de San Sebastián, Orfeón Donostiarra, Fundación Mundukide, Atzegi, Kontseilua, Laixan, Araba Euskaraz 2002, Oñatiko Musika Banda, Medicus Mundi, Manos Unidas, Médicos sin Fronteras, etc.

Invernaderos Góticos de ULMA Agrícola para México y Turquía

El pasado mes de Octubre ULMA Agrícola concluyó el montaje de las dos primeras instalaciones realizadas en México y Turquía del Modelo Gótico. Dichas instalaciones, situadas en Teotihuacán (México) y Antalya (Turquía), cuentan con 40.300 m² y 40.500 m² respectivamente.

El Invernadero Modelo Gótico es un producto novedoso, presentado al Mercado en las ediciones 2001 de las ferias de Iberflora (Valencia) y NTV (Holanda). Se trata de un producto de gran demanda cuyas características principales son el incremento de volumen interior para la obtención de una temperatura interna más estable, la mayor pendiente mejora el desagüe de la condensación hacia los canalones y la transmisión de luz en relación al invernadero curvo.



En la imagen, la instalación en Antalya (Turquía).

Positivo Balance de la temporada para los equipos ciclistas de ULMA.

De positiva puede calificarse la temporada para los equipos ciclistas de ULMA en las categorías Cadete y Juvenil al haberse cumplido prácticamente todo el calendario guipuzcoano y haber acudido, también, a los campeonatos de Euskadi y de España. En cuanto a resultados, cabe señalar la magnífica temporada de Joseba Luis Urzelai quien fue 1º en la subida a Arrate, además de subcampeón de Euskadi en Contra Reloj individual, siendo seleccionado para el Campeonato de España de la misma modalidad celebrado en Salamanca.

Asimismo, indicar que, también, el equipo ciclista aficionado ULMA-CEGASA ha concluido la temporada con, según su responsable, “*interesantes resultados*” en Carretera, donde destacan los primeros puestos de Magallanes y Alonso en Ayegi y Mallorca respectivamente, y los “*excelentes resultados*” en Pista, donde Aitor Alonso se alzó con la victoria en el Campeonato de España de la especialidad.



En la imagen, podemos ver a Joseba Luis Urzelai del equipo ciclista juvenil de ULMA en pleno esfuerzo.

SABÍAS QUE...

- El pasado mes de Setiembre se celebró el 40 aniversario de la firma de constitución de la Cooperativa Gaitu, posteriormente Enara, y en la actualidad ULMA Forja. Entonces y a través de diversas gestiones realizadas se adquirió en propiedad el pabellón industrial Yarza en el barrio de Zubillaga de Oñati. En aquel momento se comenzó con la fabricación de herramientas de mano y piezas estampadas en caliente.

ULMA Hormigón Polímero celebra una Jornada de Presentación de Hobekuntza

El pasado mes de Setiembre en sus instalaciones de Zubillaga en Oñati, ULMA Hormigón Polímero dio un paso más en su Proyecto de Hobekuntza con la celebración de la Jornada de Presentación de dicho Proceso. Hobekuntza se lanza en el Negocio de Hormigón Polímero tras unas jornadas de reflexión realizadas en Diciembre de 2001 por parte de todo el colectivo, donde tras manifestarse una necesidad unánime de mayor Participación se toma la decisión de impulsar definitivamente todo el Proceso.



En la imagen, un momento de la Jornada celebrada en las instalaciones de Hormigón Polímero en Zubillaga.

La Jornada se presentó con los siguientes objetivos; puesta en común de las acciones realizadas en los hobetaldes, introducidas por sus propios componentes, tratando de llegar al convencimiento de la bondad de esta forma de atacar los problemas, e incrementar el conocimiento de las herramientas utiliza-

das a través de casos prácticos.

El nivel de participación en la Jornada fue alto llegando al 70% de la plantilla del Negocio. Indicar, también, que las introducciones fueron llevadas a cabo por 19 personas de diferentes ámbitos del Negocio, lo cual ofreció una panorámica de participación realmente enriquecedora.



Ángel Iturbe

Alcalde de Oñati

Hombre prudente y discreto, Ángel Iturbe ejerce su cargo desde la responsabilidad y legitimidad que le otorga el saber que han sido los ciudadanos los que han depositado la confianza en él. Nos ha concedido una entrevista en la que nos muestra un perfil más profesional y humano de su persona. Además de conocer perfectamente la realidad actual del Grupo ULMA también conoce nuestra historia ya que trabajó con nosotros durante 9 años como Comercial.

¿Cuántos años al frente de la Alcaldía de Oñati? Pues llevo ya 3 Legislaturas como Alcalde, o sea 12 años, más cuatro años de Concejal antes de ser Alcalde y otra legislatura como Concejal a finales de los sesenta en época de Reyes Corcostegi. En aquellos años fuimos de los primeros en intentar romper aquella situación y lo hicimos a través del tercio sindical. Reyes Corcostegi me puso como segundo Teniente Alcalde. Por otra parte, hay que decir que Reyes era muy activo, un hombre muy trabajador, siempre dispuesto y con bastantes influencias por aquel entonces en Madrid. Evidentemente, le faltaba la legitimidad que otorga el ser elegido por el Pueblo.

Por lo que nos dicen no volverás a presentarte el próximo año a las elecciones municipales, ¿Hablamos de motivos más personales que políticos...? Entiendo que después de 12 años como Alcalde uno ya ha dado todo lo que tenía que dar. Efectivamente para poder ocupar un cargo de Alcalde es importante tener un conocimiento previo del funcionamiento de la Administración y en este sentido la experiencia es un grado, no obstante también es muy importante el carácter innovador y la aportación de ideas y proyectos nuevos y éste es quizás el punto en el cual tras tantos años ocupando la Alcaldía uno empieza a fallar. No obstante, perso-

nalmente me siento satisfecho por el trabajo que junto con mi equipo de gobierno he realizado durante todos estos años, es patente que Oñati ha cambiado mucho y creo que el Ayuntamiento ha tenido mucho que ver en ese importante y positivo cambio.

Por otra parte, siento una deuda con mi familia dado que desde el año 79 al 91 estuve trabajando de Comercial y por tanto pasé mucho tiempo fuera de casa. Si a eso le unimos los 12 años como Alcalde en los cuales mi familia ha sido partícipe involuntario de los sabores y sinsabores del cargo, creo que ha llegado el momento de saldar esa deuda. Con 63 años no me queda más plazo, y por tanto, quiero dedicar mi tiempo a lo que me gusta; la familia.

¿Cuál sería un primer balance de todos estos años al frente de la Alcaldía de Oñati? No cabe duda de que en este tipo de cargos el balance siempre suele ser positivo y enriquecedor. Sobre todo cuando uno ha dado todo la satisfacción todavía es mayor. Los primeros años fueron años duros porque la capacidad de endeudamiento del Ayuntamiento estaba agotada debido a que se había entrado en unas inversiones muy fuertes con la compra y posterior remodelación de las Centrales Hidroeléctricas a la Unión Cerrajera. Esto hizo que durante años lo pasáramos mal desde el

punto de vista de disposición de partidas presupuestarias para aquello que teníamos claro que era necesario para el Pueblo.

No obstante, también, es importante reseñar que la importante inversión que se hizo en aquel entonces es y será una de las más productivas para el municipio, tal y como se está demostrando en estos últimos años.

Desde un punto de vista más personal... ¿Cuáles son el mejor y el peor recuerdo que tiene el Alcalde de Oñati de todo este tiempo? Malos recuerdos no tengo. El mejor recuerdo, en general, es el haber servido al Pueblo, y en particular, aquellas cosas que no se han hecho públicas, y en las que uno ha tenido la oportunidad de ayudar a solucionar problemas a muchas personas que lo necesitaban. La mayor satisfacción interna viene por ahí.

¿De la realización de qué proyectos se siente más satisfecho Ángel Iturbe en todos sus años como Alcalde? Hay varios. No fue fácil, por ejemplo, el Polígono de Viviendas de Bidebarrieta. También, el que actualmente estemos en ratios equilibrados financieramente, el que hayamos realizado un Plan Estratégico con amplia participación, el que se hayan mejorado las redes viarias en Oñati, mejoras de infraestructuras como la Casa de Cultura, Hogar del Jubilado,

Gazteleku etc. En definitiva, la satisfacción es la suma de éstos y otros muchos proyectos...

Supongo que como en todo puesto de responsabilidad siempre hay algún gran proyecto que por diversos motivos se quedará en el tintero sin poder abordar ¿?

El Proyecto que, por urgencia, a mí me hubiera gustado ejecutar es el de los aparcamientos. Actualmente, ya hemos iniciado con acuerdos su realización en tres zonas; en la zona de ampliación del Polideportivo (en el sótano), en la zona del Polígono 17 (Kale Goiena) y en la zona de Olaiturri en los Agustinos. Queremos empezar este año o como muy tarde a principios del próximo. También, aunque menos urgente, me gustaría poner en marcha la Ciudad Universitaria y Tecnológica en Oñati. Un Proyecto ilusionante, apasionante y de futuro. Estamos hablando de unos Centros con una preparación especial para personas con licenciaturas. Oñati tiene una importante base industrial, unos buenos empresarios, unos buenos trabajadores, y con la ventaja de ser un Pueblo con una industria bien diversificada, con lo cual una crisis sectorial se notaría menos que en otros Pueblos. Entiendo, por tanto, que este Proyecto en el año 2003 se debe poner en marcha.

Para finalizar, dos preguntas en una ya que ambas tendrán, de algún modo, una incidencia en el futuro de nuestro Grupo Empresarial. Actualmente, estamos viendo el avance de la Autopista Urbina-Malzaga, ¿Cómo quedará enlazado Oñati con la misma? y por otra parte, parece que Oñati está al límite de ocupación en cuanto a suelo industrial, ¿Cómo puede afectar ello a su desarrollo empresarial futuro? Primero decir que para el desarrollo de un pueblo sus infraestructuras de comunicación son muy importantes, en este sentido contar con accesos a las redes viarias importantes (autopistas, autovías) es imprescindible. En el caso de Oñati



concretamente estos accesos no se han planteado dentro del mismo término municipal pero sí en sus proximidades por lo tanto es prioritario que los accesos a esos viales sean fluidos y rápidos, es por ello, que entre otras actuaciones la Diputación Foral de Gipuzkoa ha aprobado el Proyecto de la variante de Zubillaga, quedando pendiente la unión entre la actual variante y la de Zubillaga para garantizar ese acceso.

En cuanto al segundo tema, decir que el previsible agotamiento de los suelos existentes ha llevado al Ayuntamiento a un proceso de revisión de sus Normas Subsidiarias cuyo objeto es, tomando como base las presentes y futuras necesidades de la población, procurar las reservas de suelo necesarias para poder hacer frente a las mismas. Las Normas se modifican bajo una hipotética previsión de 8 ó 10 años y facilitan que en el supuesto de cumplirse esas hipotéticas perspectivas desde el punto de vista urbanístico no haya problemas para su desarrollo.

Las necesidades de suelo residencial e industrial han evolucionado de una forma disparatada estos últimos años, hace unos años con la crisis existente era impensable recibir solicitudes para la implantación de nuevas industrias que precisaran 50.000 m² para crear 10 puestos de trabajo pero hoy esto es una realidad, lo mismo ha sucedido con el problema de la vivienda, con una población similar se ha generado una gran demanda y ésta no ha ido a la par que la construcción.

No obstante somos afortunados por-

que a diferencia de otros municipios limítrofes aún disponemos de reservas suficientes para hacer frente a las necesidades futuras, esto va a requerir de un esfuerzo en la gestión municipal pero estoy seguro que sabremos salir adelante. El sector industrial de Oñati tiene un alto nivel de cualificación tecnológica y aporta al municipio un importante valor añadido y esto es, lo que un buen gestor municipal no ha de olvidar.

Por último, como sabes, Begira es una revista para los socios y trabajadores del Grupo ULMA...

¿Algún mensaje que quiera trasladar el Alcalde de Oñati al colectivo de mujeres y hombres de ULMA? Primero felicitar a todos los trabajadores/as y al equipo de dirección de la empresa por el trabajo realizado durante estos últimos años, trabajo que ha llevado a ULMA a ser un Grupo Empresarial de prestigio internacional. En segundo lugar, recordar que el Ayuntamiento siempre estará dispuesto a colaborar en cualquier proyecto innovador o emprendedor que el Grupo ULMA pretenda implantar en Oñati.

Finalmente, enviar a todos los vecinos de Oñati que trabajan en el Grupo ULMA un mensaje de solidaridad y libertad, para que entre todos podamos crear una sociedad más libre y respetuosa. Aunque suene a hueco, estos valores que son especialmente el sustento de una familia son los que a su vez forman un gran pueblo.



participantes:

- > Luis Ugarte;
Miembro del Consejo General
- > Nerea Villar;
Miembro del Consejo General
- > Ángel Zabaleta;
Miembro del Consejo Social Central
- > José Zurutuza;
Miembro del Consejo Social Central
- > Aitor Telleria;
Miembro del Consejo General
- > Asier Arruabarrena;
Miembro del Consejo Social Central
- > José L. Madinagoitia;
Presidente del Consejo General

Hemos querido convocar a diferentes miembros del Consejo Social Central y del Consejo General del Grupo ULMA en una Mesa Redonda para debatir sobre el nuevo Plan Estratégico del Grupo ULMA que acaba de ser expuesto a los Órganos.

A continuación, os presentamos las valoraciones que sobre dicho Plan se realizaron y que, como veréis, dieron lugar a un interesante debate lleno de contrastes, opiniones e ideas.

El Plan Estratégico a debate

En primer lugar, ¿cómo valoráis, en términos generales, el nuevo Plan Estratégico del Grupo ULMA que acaba de ser presentado a los Órganos?

> **L.U.:** Lo valoro como necesario. En los últimos años, se ha producido un incremento espectacular de ventas, plantilla, etc., aunque creo que ha sido más debido a la suma de los Proyectos de los Negocios que a un Proyecto específico de Grupo. Pienso que se debe seguir manteniendo la autonomía de los Negocios con un peso mayor del Grupo.

> **J.Z.:** En primer lugar, decir que nos parece un Plan muy ambicioso y, después de los años que llevábamos en una situación precaria, se nos antoja como muy necesario.

> **A.Z.:** La valoración para nosotros es positiva, porque marca las líneas estratégicas del Grupo incidiendo en tres puntos; autonomía de los Negocios, empleo de calidad basado en el modelo cooperativo y generación de riqueza en el entorno de Oñati. También nos parece importante remarcar la apuesta que se hace por la Política de Promoción de futuros Negocios.

> **N.V.:** Nos gustan, en general, las líneas que marca el Plan Estratégico pero nos parece que debería llegar más allá y definir el cómo hacerlo. Creemos que ahí está la clave.

> **A.A.:** En primer lugar, cuando lo conocimos nos chocó un poco por el planteamiento tan ambicioso que presentaba, sobre todo pensando de donde veníamos. Parece que este Plan quiere romper con el POGU 2001. Apuntar, también, lo que ya se ha dicho, en el sentido de que nos preocupa, el cómo se va a llevar a cabo, ése es el quid de la cuestión.

> **A.T.:** Lo contemplamos como ambicioso. Para nosotros, el Plan proyecta un reforzamiento del Grupo y nos gustaría que, efectivamente, ése fuera el resultado final. Por otra parte, el cómo hacerlo sí se

plantea y para eso estarán las oportunas revisiones y auditorías.

> **J.L.M.:** Creo que este Plan tiene algunos aspectos que hay que destacar. Pretende ser un Plan del Grupo y no la suma de los planes de los Negocios. Se establece, por primera vez, un enfoque grupal de la Misión con la definición de Propósitos, Valores, Estrategias, Creencias, etc., y esto es más importante de lo que creemos al objeto de comenzar a compartirlo entre todos. Por último, señalar que hay un salto cualitativo en la incidencia que se realiza en la Estrategia de Gestión



En la imagen, Aitor Telleria y José Luis Madinagoitia.

que soportada en los principios de la Mejora Continua y la Participación pretende hacer un Grupo referente en Gestión Empresarial.

> **L.U.:** Parece difícil ir en contra de temas como la Misión, los Valores, etc., por el tipo de mensaje que proyectan, pero cómo se mide si se están cumpliendo, por ejemplo, los Valores... No se plasma en el Plan cómo se hace el seguimiento, el grado de cumplimiento, etc.

> **A.T.:** Para medir y dar respuesta a todo esto hay encuestas y estudios que dan un perfil de Satisfacción del Cliente o en este caso del cooperativista. Por tanto, sí creo que sea evaluable, aunque estemos hablando aquí de temas muy filosóficos.

> **N.V.:** Personalmente no estoy muy de acuerdo con que este Plan no sea la suma de los planes de los Negocios. En temas económico-financieros es la suma de distintos planes estratégicos. Desde un punto de vista de Grupo, en cuanto a Sistemas de Gestión vamos todos en una misma dirección, pero veo muy complicado, cuando se habla de utilización de recursos, establecer un funcionamiento común dado el peso que tienen unos Negocios sobre otros.

> **J.L.M.:** En el plano filosófico sí toca bastantes aspectos que tratan de dar un paraguas mayor al Grupo. Otra cosa es que el destino de los recursos pueda generar problemas, pero precisamente el POGU III pretende prevenir este tipo de cuestiones. Por otro lado, sí me gustaría apuntar que tenemos que hacer muy atractivo el Grupo ULMA para las personas que terminan sus estudios y quieren incorporarse al mundo laboral, porque estoy seguro

┆
“Nos gusta el Plan Estratégico, pero habría que llegar más lejos y definir también cómo hacerlo” Nerea Villar
┆

┆
“Se echa de menos un método para evaluar cómo se cumplen, por ejemplo, los valores” Luis Ugarte
┆



Luis Ugarte.



José Zurutuza.

de que ello hará que nuestra supervivencia sea más larga.

> **A.A.:** Efectivamente, eso tiene que ser así. Tenemos que ser capaces de definir proyectos de Marketing Social, tanto para nuestros socios y trabajadores como para nuestro entorno, que hagan atractivo el Grupo, aunque suelen decir que el mejor marketing es el boca a boca...

> **A.Z.:** Los datos no los voy a tocar, para eso están las mediciones que realizan las auditorías, etc. Lo que sí tendríamos que hacer es marcar unas líneas comunes entre todos en cuanto a relaciones sociales, laborales, etc. Eso sí nos daría un impulso como Grupo. En cuanto a que el Grupo ULMA va a frenar algún Negocio, creo que debemos respetar la autonomía de los Negocios y, aunque quizá esto no sea muy popular, tiene sus aspectos positivos.

> **A.A.:** En ese sentido creo que este tema de destino y utilización de recursos debería estar en manos de un ente objetivo, no de Negocio.

El Plan Estratégico Corporativo se basa en la definición e impulso de unas Políticas Generales muy claras..., ¿a vuestro juicio creéis que estamos todos convencidos de que el esfuerzo a realizar y el ejercicio de responsabilidad a exigir al Grupo para su desarrollo merecerá la pena?

> **J.L.M.:** Es difícil saber en este momento si todos estamos convencidos. Personalmente, sí estoy convencido de que merece la pena ese esfuerzo, porque es en beneficio de nuestro colectivo y de ello se beneficia, directa o indirectamente, todo

nuestro entorno geográfico. No obstante, sí creo que la mayor o menor involucración de los colectivos en esta apuesta depende del talante de nuestros equipos directivos que tienen que lograr que la participación sea la máxima posible. Sí que estamos avanzando en la participación responsable de los colectivos pero parece que, mientras no se alcance el óptimo, estamos desperdiciando algo de esa capacidad creativa de las personas de ULMA.



Angel Zabaleta.



Nerea Villar.

> **A.T.:** Hay que saber transmitir el Plan Estratégico desde arriba hasta abajo, hay que dar unas directrices claras para que todo el mundo sepa hacia dónde vamos. Tenemos que incidir, en definitiva, en la comunicación al colectivo porque hay algo que falla, lo estamos viendo, nos lo están diciendo...

> **A.A.:** Para mí el valor está en las personas. Si no se está convencido del valor que supone todo esto, de que es por el bien de todos, podemos escribir muchos fascículos... No cabe duda de que es la dirección la que tiene que impulsar, el mejor líder es el que va tirando, el que asume esto como propio. Estaría bien que la comunicación al colectivo del Plan Estratégico fuera dada en cada Negocio por el Gerente, lo cual indicaría el grado de asunción del Proyecto.

> **N.V.:** Pienso que no estamos todos convencidos del esfuerzo que hay que hacer. Tenemos que conseguir un Grupo unido y solidario. Hay que tener en consideración los logros de cada uno, pero instrumentalizando los cauces para establecer los apoyos necesarios de forma que se puedan reducir las diferencias que pudieran darse a raíz de las distintas evoluciones de cada Negocio.

┌

“Hay que hacer un esfuerzo de comunicación para transmitir el Plan Estratégico de arriba a abajo. Que todo el mundo sepa hacia dónde vamos” Aitor Telleria

└

> **A.Z.:** Voy a ir a lo que puede llegar a la gente del Plan Estratégico, es decir, Grupo sí, Grupo no, si merece la pena el Grupo... Estoy convencido de que la gente sí está por el Grupo. Lo poco que se ha hecho en el Grupo la gente lo asume, lo capta. Lo que hay que hacer es llevar la estrategia adecuada y unir a la gente.

> **J.Z.:** Es muy difícil que todos estemos convencidos al 100%, lo que sí es importante es que lo se haga se valore en conjunto, la gente quiere el Grupo y no ir actuando en solitario.

> **L.U.:** No tengo claro que todos estemos convencidos pero entiendo que lo fundamental para que el Proyecto resulte es que debemos ser capaces de consensuar, entre todos, el tipo de Grupo que queremos ser. Si lo conseguimos, el resto resultará

más sencillo y seguro que el esfuerzo habrá merecido la pena.

Dentro de estas Políticas y Estrategias Generales... ¿Cuáles creéis que apuntalan o favorecen más la cohesión del Grupo?

> **J.L.M.:** Algunas de ellas, debidamente enfocadas, podrían fortalecer mucho la cohesión del Grupo, entre ellas, unas adecuadas Políticas Financiera y de Comunicación, e incluso la Propia Política de Promoción que puede ayudar a salvar situaciones difíciles.

> **A.A.:** Estoy de acuerdo. Creo que unas Políticas Financiera y de Comunicación correctas pueden ayudar mucho. Estamos hablando de que vamos a ser un Grupo fuerte y dentro de unos años mucho más

fuerte, por tanto, hace falta también destinar recursos.

Después de una última etapa algo convulsa en el Grupo ULMA marcada por el POGU II, ¿cómo veis el proceso de reforzamiento que supone la puesta en marcha del POGU III?, cuyo proceso a seguir y enfoque, como sabéis, ya ha sido presentado a los órganos...

> **L.U.:** Esto se veía necesario desde la propia aprobación del POGU 2001. Entonces se creó un malestar entre los Negocios por los desequilibrios que percibía la gente. En el POGU, tal y como está actualmente planteado, hay una gran descompensación entre la parte filosófica y las herramientas financieras que vienen con él.

> **J.Z.:** Visto lo que ocurrió en la asamblea del 2001, la apertura del proceso del POGU III era obligada. Entonces ya se vio claramente que había que cambiar aquello.

> **A.Z.:** Parece que el POGU III va a ser un proceso bastante participativo y consensuado, lo cual entendemos que ya es positivo de por sí. En los temas polémicos habrá que trabajar mucho; el retributivo, el incentivo colectivo, la reconversión, etc. Al menos el proceso está bien abierto correctamente, después lo que salga...

> **N.V.:** Dada la situación en la que nos encontramos es inevitable lanzar el Proceso. Creemos que es un reto que hay que abordarlo con mucha imaginación para clarificar la

situación y saber todos con qué cartas vamos a jugar.

> **A.A.:** Cuando se hicieron tanto la asamblea del POGU II como la primera asamblea para entrar en la MCC se vieron claramente nuestras flaquezas. Por las fechas en las que estamos hablando del POGU se va a pedir a mucha gente que tenga paciencia, y por tanto, eso hay que transmitirlo bien.

> **A.T.:** Como primer objetivo al POGU III le pediría que fuera integrador para que haya una base sólida. Soy partidario de ir todo lo lento que haga falta pero llegar a algo, llegar a algo que no sea lo que ya sabemos... Hay que tener en cuenta que en el 2005 algo va a cambiar con nuestra llegada a MCC como División. Creo que son años claves ya que, entre otras cosas, será necesario ir a la MCC con fuerza.

> **J.L.M.:** Desde mi punto de vista, en esa fase inicial vamos a recabar de los órganos grupales la definición de algunos aspectos del modelo organizativo que no están clarificados actualmente, de modo que podamos enfocar el nuevo POGU en un marco concreto. Primero sepamos qué tipo de Grupo queremos y después hagamos el Grupo. Insistiría sobre la necesidad de alcanzar unos consensos mínimos a fin de evitar que las ponencias salgan ya divididas desde los órganos. Por tanto, es importante que el tema, antes de presentarlo en Asamblea Plenaria, debe llevar un alto grado de consenso y, para lograr todo esto, es necesario hacer un gran esfuerzo negociador previo, debido a que surgirán discrepancias de intereses. Todos nos veremos obligados a realizar un ejercicio de solidaridad desde una visión grupal ya que una visión particularizada desde un



En la imagen Nerea Villar, Asier Arruabarrena, Aitor Tellería y José Luis Madinagoitia.

“La elaboración del POGU III va a ser un proceso participativo y consensuado, lo cuál es muy positivo”

Ángel Zabaleta

“Todos tendremos que hacer un esfuerzo para darle una visión grupal, ya que la visión de cada Negocio no es la más objetiva” José Luis Madinagoitia

┌

“Si el trabajador sabe lo que está haciendo y tiene un reconocimiento y una recompensa, el sobreesfuerzo se da por bien empleado” Asier Arruabarrena

└

┌

“Autonomía sí, pero tiene que haber algún órgano que decida qué es lo mejor para todos” Nerea Villar

└

Negocio puede ser que no sea la más objetiva.

> **A.Z.:** Aunque muchas veces se malinterpreta, hay que decir que la misma velocidad para todos es muy difícil, teniendo los Negocios que tenemos. En algunas ocasiones a los Negocios grandes se nos ha tachado de insolidarios con los Negocios pequeños pero creo que el Grupo ULMA no es insolidario. Nosotros lo que queremos es que nadie se quede a la cola y que al que haya que ayudar se le ayude.

> **A.A.:** En nuestro Negocio, Handling Systems, año tras año venimos casi duplicando las ventas, eso quiere decir que nosotros hemos vivido en un continuo sobreesfuerzo, ya que los recursos siempre van por detrás. ¿Eso qué quiere decir? Pues que puede llegar un momento en que haya gente que diga: “ así no se puede vivir...” Sin embargo, otros, porque creen en un proyecto, en un grupo, etc. pues siguen adelante. En definitiva si la persona sabe lo que está haciendo y además tiene una recompensa y un reconocimiento se da por bien empleado.

> **J.L.M.:** En este debate sí que se presenta un aspecto que es el tema

de la autonomía de los negocios. Personalmente, creo que es algo positivo para los Negocios y para su desarrollo. El Grupo te da una homogeneidad en ciertos aspectos, por tanto hay que buscar ese equilibrio entre ambos temas.

> **N.V.:** Pienso que la autonomía la queremos todos. A nadie nos gusta que nos digan cómo tenemos que hacer las cosas. Autonomía sí, pero tiene que haber algo que decida qué es lo mejor para todos.

¿Cuál creéis que es el mensaje que habría que trasladar a nuestro colectivo para hacer creíble el Proyecto de Grupo, y por tanto, para que sea compartido y asumido por todos?

> **J.L.M.:** El mensaje a trasladar al colectivo es que éste se interese por el Proyecto de Grupo. Ésta es, para mí, la mejor forma para creer en él, participando tanto en su puesta en marcha, como en su análisis y seguimiento crítico, aportando sugerencias y soluciones para su mejora. La otra vía sería la de confiar en lo que hacen otros pero ésta es mucho más pasiva.

> **A.T.:** Trasaría un mensaje claro

de proyecto de Grupo. Lo que tiene que traer todo esto tiene que ser un Grupo fuerte. Que todos nos sintamos como parte de un colectivo conjunto.

> **A.A.:** Es importante que la gente participe, para que vea que lo que aporta llega. En definitiva, o la gente participa o esto es imposible que sea algo grupal.

> **N.V.:** El mensaje, sea el que sea, tiene que ser sincero. Tenemos que cumplir con lo que digamos.

> **A.Z.:** Dividiría la participación en dos partes; una participación profesional en el día a día, trabajando los hobetaldes etc., y una participación social aportando ideas.

> **J.Z.:** Lo mejor es la participación día a día. Creo que todos deberíamos leer por lo menos algunas de las partes del Plan Estratégico, ya que hay algunas cosas bastante valiosas. Si la gente se implica es porque hay un convencimiento.

> **L.U.:** La clave está en transmitir que se trata de un Proyecto que nos afecta a todos, que tiene que ser compartido, y eso se consigue con la participación y el compromiso.



“La empresa cooperativa es buena para el obrero”

Pedro Madinagoitia Segurajauregi "Maña" tiene en su haber el "honor" de ser la persona que forjó la primera y la última Brida en el Matxino SR-8 de ULMA Forja. Jubilado desde hace más de dos años, hemos estado con él y nos ha contado algunas de las experiencias vividas durante sus casi 35 años en la cooperativa.



Pedro Madinagoitia "Maña"

No sé si sabrás que el pasado mes de Septiembre se cumplieron 40 años de la firma de constitución de la cooperativa Gaitu, posteriormente ENARA, y actualmente ULMA Forja, aunque todavía no estabas en la Empresa, ¿qué recuerdos tienes de aquella época inicial? ¿ha cambiado mucho ULMA Forja desde entonces ahora? El 18 de enero de 1966 entré en GAITU. Comparando con lo que hay hoy todo era muy diferente. Las formas y posturas de trabajar, la maquinaria era muy antigua; el SR-2, SR-1 y después el SR-8. Cuando entré éramos 65 socios y había mucha mano de obra directa y muy poca indirecta. Solo había 6 ó 7 personas en la Oficina Técnica, el resto a currelar... Entonces se fabricaba mucha herramienta que dejaba poco margen. Al poco tiempo comenzamos a fabricar la Brida. Creo que la historia de

ULMA Forja viene de ahí. Al cabo de pocos años nos iniciamos en el Accesorio. En aquella época veníamos a trabajar en moto, comíamos en Markizabal. Entonces no se trabajaba a relevo.

La crisis vivida en el año 1979 en ULMA Forja todavía es recordada por los más veteranos, ¿cómo fue aquella situación? Coincidió, además, con tu presencia en el Consejo Social y posteriormente en el Consejo Rector... Unos años antes de esa fecha hubo cambio de Gerente. El nuevo Gerente junto con algún otro directivo de entonces quisieron ampliar la gama de producto en la empresa e introdujeron las bridas y accesorios en inoxidable y aleado. Más tarde la Válvula, y es a consecuencia de eso por lo que vino la caída. En mi opinión, la empresa no tenía los medios suficientes para dar la respuesta adecuada, y fabricar

esos productos a precios competitivos.

Como consecuencia de todo esto, la situación de la empresa era muy mala, y el malestar era general en todo el colectivo. Las nóminas se cobraban con varios días de retraso y existía el riesgo de cierre de empresa, ya que tanto el Consejo Rector, como el Consejo de Dirección estaban totalmente desbordados y sin alternativas.

Debido a la presión del colectivo, dimitió el Consejo Rector, y se pidió la intervención de Caja Laboral. Caja Laboral cambió la mayor parte de la Dirección. Gracias al trabajo duro, muy duro de la gente, eliminación del inoxidable y válvulas, etc, y el fortalecimiento de la Brida Carbono. se le dio la vuelta a la situación. En ese periodo estuvimos muchos años al 80% y 90% de salario. Estoy seguro de que a ULMA Forja le ha salvado la vida la Brida al Carbono.

A lo largo de tu trayectoria laboral has sido reconocido y respetado por tus compañeros de trabajo en el taller. ¿A qué crees que se debía esa confianza que tenían en ti?

Considero que he sido un cooperativista. Me he sacrificado por la cooperativa. Hemos sufrido bastante la verdad pero siempre hemos arrimado el hombro. Aunque a veces también hemos hecho barbaridades...

Algunos de esos compañeros, desgraciadamente, ya no están con nosotros, fallecieron en accidentes de trabajo. Personalmente tenías una relación bastante estrecha con alguno de ellos. ¿Cómo recuerdas esos momentos? Sí, éramos varios amigos. Como por aquel entonces había bastante necesidad, también, trabajábamos en el monte y, por ello, teníamos una buena amistad.

Uno de ellos, Antonio Irazabal, poco antes de su muerte estuvo hablando conmigo. Me dijeron que había tenido un accidente en la fábrica. Fue muy duro la verdad.

Cambiando de tema, eres recordado también en ULMA Forja como el hombre que forjó la primera y la última Brida en el famoso Matxino SR-8. Eso queda ya para la historia de la Cooperativa... ¿cuántos años en el Matxino? ¿cómo era el día a día allí? He estado alrededor de 25 años en el Matxino SR-8. El trabajo diario era duro. No tanto por el esfuerzo físico sino por el polvo que tragábamos. Todavía tengo imágenes en la mente del operario de mi turno que al cruzarnos en el cambio le veía salir con la cara llena de polvo, y pensaba... ahí tengo que ir yo ahora. Además de eso pues el calor, etc. Era un trabajo de equipo donde teníamos que *jugar* todos porque era un esfuerzo descomunal. Entonces no

existían las condiciones de trabajo que hay en la actualidad.

Después estuviste algún tiempo trabajando en la nueva Prensa 8000. Supongo que el cambio sería importante, ¿a mejor? Eso era otro mundo. Además ya fui a la Prensa 8000 casi como despedida. La producción de la prensa 8000 ha sido muy importante. La inversión realizada fue muy acertada aunque en su momento había opiniones en contra; mucho gasto, etc.

Una pregunta que hacemos a todos en esta sección es, aunque ahora ya desde fuera por la jubilación, ¿cómo ves el futuro de la cooperativa en particular y del Grupo ULMA en general? El Grupo ULMA veo que va bien. Se nota, se oye, se ve que en general va bien. Además, yo estoy a favor del Grupo. Siempre he sido favorable. Hay más garantías. En cuanto a ULMA Forja creo que si la Dirección enfoca la empresa por el buen camino se está bastante bien preparado a nivel de fabricación y personal. Diría que se debe seguir con la Brida.

Aprovechando este momento Pedro, quisieras recordar a alguien en particular... Para mí, lo más importante de la cooperativa son los fundadores. El arranque debió ser muy duro. En algunas ocasiones, hablando con los fundadores de GAITU sobre los inicios me comentaban los días y días que pasaban sin dormir. No había ni

“La Brida al Carbono, salvó la vida

a ULMA Forja”

una peseta para comprar máquinas. Aquellos sembraron el trigo del que hemos comido todos.

Tengo la pena y tristeza de que al finalizar su época se les dejó un poco apartados, teníamos que haberles respetado un poco más. Me dolió mucho aquello. Después de haber sido fundadores no se les dio un trato correcto. Por tanto, quisiera recordar aquí especialmente a los fundadores con los que más trato tuve: Ramón Irizar, Sebastián Aiausti y Enrike Guridi.

Para finalizar, con la perspectiva que da el haber pasado por momentos y situaciones de todo tipo en la cooperativa en 34 años... ¿qué mensaje darías a tus compañeros de ULMA Forja, y por extensión a los de todo el Grupo ULMA? Les diría ciegamente que sean cooperativistas. Que cumplan con su deber cada uno en su puesto. No sólo los trabajadores sino los de arriba también...

Los mayores problemas que he visto en la empresa, las mayores caídas, han venido de los de arriba. La empresa cooperativa tiene que ser buena para el obrero. Es una *defensa* comparando con empresas capitalistas.

En definitiva, al final todo el mundo quiere la decimoquinta y buenos retornos y para eso hay que trabajar hombro con hombro, a base de sacrificio y buena dirección.

¡Cuidemos nuestra ESPALDA!

En algún momento de su vida más del 80% de las personas padecerá dolor de espalda. Estos trastornos suponen además una causa de absentismo laboral de primer orden. Afectan no sólo a personas que manejan cargas y adoptan posturas forzadas en su trabajo sino a personal que trabaja en puestos de poca actividad física como, por ejemplo, los usuarios de ordenadores, etc. El síntoma principal es el dolor que conlleva una limitación de la movilidad.

Ese dolor puede aparecer en la zona cervical, dorsal o lumbar de la espalda y en ocasiones se extiende por alguna extremidad inferior si hay afectación del nervio ciático. La prevención del Dolor de Espalda pasa en buena medida por adoptar hábitos y costumbres saludables en nuestra vida diaria, tanto si tenemos un trabajo que implica manipulación de cargas como si es de oficina.

Medidas preventivas

• A la hora de levantar pesos:

1. Separar los pies
2. Flexionar las piernas (no la espalda)
3. Mantener la espalda recta
4. Poner la carga cerca del cuerpo
5. Sujeción firme

Y si tenemos medios auxiliares para manejarlos (grúas, polipastos, etc.), USARLOS.

• A la hora de trabajar ante la pantalla del ordenador:

Adecuar la altura de la pantalla de forma que el borde superior esté a la altura de los ojos, sentado derecho y sin flexionar el cuello (o con una mínima inclinación de éste).

- Mantener la espalda recta y bien apoyada en el respaldo de la silla.
- El mobiliario habrá de cumplir una serie de características que permitan su regulación y adaptación a las dimensiones de los diferentes usuarios.
- Realizar sencillos ejercicios de relajación periódicamente (de cuello, etc.).

• En las actividades de la vida diaria:

- Levantarse de la cama progresivamente, no de forma brusca.
- No usar colchones muy blandos.
- En los trabajos domésticos procurar mantener la espalda recta.
- Evitar los calzados con tacón alto.
- A la hora de conducir, ajustar bien la distancia asiento-volante, de forma que podamos hacerlo con la espalda bien apoyada en el respaldo. No conducir, en viajes largos, más de 2 horas seguidas.

Todo ello junto con la práctica de una actividad física regular (aunque sea caminar) contribuirá a proteger nuestra espalda y que las posibilidades de que nos dé problemas sean menores.



El Consejo del Médico

La Tensión Arterial

"Respecto a la Hipertensión Arterial podemos decir que las cifras normales no han de ser superiores a 160/95, aunque se recomienda sean inferiores a 150/90. Ante una toma de Tensión Alta hay que repetir ésta en semanas sucesivas ya que una sola toma de Tensión Arterial elevada no etiqueta a la persona como hipertensa. En ese tiempo se restringirá al máximo la ingesta de sal, café (se puede tomar descafeinado), alcohol, incrementando en lo posible la actividad física aunque sea simplemente caminando. La repetición de las tomas de Tensión Arterial se recomienda que sean sobre la misma hora del día y en situación de reposo relativo ya que tras la realización de trabajos que impliquen esfuerzo físico puede elevarse."



Jon Azpiazu, responsable de Salud Laboral en el Grupo ULMA

¿Qué aspectos crees que se podrían mejorar en la información-comunicación de la Cooperativa a las Delegaciones?



José Mª Soler
Delegación Almería.
ULMA Agrícola

La comunicación entre fábrica y empresa es fundamental, hasta ahora la única forma existente era el Kiosko que aunque utiliza un canal muy innovador no se actualiza con la regularidad que nos gustaría.

Ahora con la aparición de Begira tenemos un aporte mayor de información y más actualizada. Quizás cabría la posibilidad de incorporar esta revista al formato electrónica con algún foro en el que se debatieran las cuestiones que pudieran ser de interés para la mayoría de los empleados del Grupo.



Gustavo Toledo
Delegación Barcelona
ULMA Carretilas Elevadoras

Esta comunicación presenta aspectos positivos como es el hecho de encontrarnos, para los que provenimos de sociedades anónimas, un tipo de trato y comunicación no habitual en las empresas no cooperativas, como es la horizontalidad en el trato y la preocupación por transmitir los proyectos y planes a todo el colectivo independientemente del puesto y de su ubicación.

Entre los aspectos mejorables, encontramos el abuso de la comunicación informal, el dar por supuesto que lo que se conoce en Oñati, se conoce en las delegaciones. Prueba evidente de ello es el hecho de haber conocido la existencia de esta publicación en el momento de preparar estas líneas. Fruto, a mi entender, de la diferencia de comunicación dependiendo del tamaño del Negocio del Grupo del que hablamos.



Germán Pérez
Delegación Madrid.
ULMA Construcción

Durante mi larga andadura en ULMA la información de cómo iba nuestra empresa ha sido muy escasa. Algunas veces se nos comunicaba algo, que unas veces era real y otras no tanto. ¿Qué cuesta una buena información en una revista trimestral a todos los trabajadores, tanto socios como no socios?, indicando cuál es la tendencia y evolución de ULMA, qué productos nuevos están en proyecto, qué logros hemos realizado, cuál es el estado actual de las cuentas, qué movimientos de personal tenemos, en qué nivel competitivo nos encontramos en relación a otras empresas del sector, qué motivaciones tenemos para seguir trabajando con entusiasmo, etc. Hemos hecho muchas cosas sí, pero quedan muchas cosas más por hacer... Animo, aquí estamos las delegaciones para que ULMA siga adelante.



Merichell Vigo
Delegación Barcelona.
ULMA Handling Systems

Nuestra Delegación en cuanto a medios está aceptablemente dotada aunque entiendo que la atención y respuesta sería deseable fuera más ágil. Se podría mejorar la comunicación permitiendo acceso al servidor central, donde está el archivo de proyectos y estudios realizados anteriormente ya que pueden dar ideas a aplicar en otras soluciones. Sería conveniente que la formación que se imparte en Fábrica la reciban las personas de delegación también, con el fin de poder mantener el mismo nivel de conocimientos en los temas que se tratan. Cuando se produzcan las modificaciones e innovaciones en las herramientas de uso profesional cotidiano sería bueno que paralelamente se nos informase a los que hacemos uso de ellas. Para la realización de estudios o proyectos, reunirse en Fábrica cada cierto tiempo podría mejorar el conocimiento de la evolución de los métodos que allí se practican.



Nicandro Falcó
Delegado Levante Sur.
ULMA Hormigón Polímero

Está claro que la comunicación actual de las delegaciones con central no es la que nos gustaría a todos. Para mejorarla, uno de los temas más demandados ha sido siempre la publicación de una revista interna en la que se reflejaran todos aquellos asuntos de interés de la cooperativa o del Grupo ULMA en general. Afortunadamente, ya está en marcha, y sólo cabe desear que sea un éxito.

Por otro lado creo que sería interesante, aprovechando las nuevas tecnologías, la creación de una especie de foro o de intranet, en la que el socio pueda tener acceso, en cualquier momento, a todas las noticias, novedades y demás temas interesantes que se produzcan desde la central de la cooperativa, o de igual manera con todo lo referente a los Servicios que se ofrecen desde el Grupo ULMA.



Carlos Ogallar
Delegación Madrid.
ULMA Packaging

Pienso que estamos poco comunicados con fábrica ya que la poca información que recibimos en la delegación tiene mucho que desear. No sé si por motivos personales o porque la empresa se ha desmesurado, la relación es más fría, puesto que cuando ULMA era más pequeña las relaciones eran más humanas y menos burocráticas que hoy en día. Creo conveniente e interesante que hubiera una relación más directa entre fábrica y la delegación puesto que me gustaría tener la máxima información sobre temas personales, sociales, laborales, técnicos, productos nuevos, mejoras, etc... Esto enriquecería la relación, nos sentiríamos realmente partícipes y estaríamos orgullosos de pertenecer a una gran empresa como es ULMA. Como mi puesto es de cara al cliente, al tener información cercana, también de alguna manera ésta se puede transmitir positivamente, lo que al final es beneficioso para todos.



40 años juntos

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



IMAGEN PARA EL RECUERDO. Comida de confraternización en el Santuario de Aranzazu sobre 1970. La relación de las personas que hemos podido identificar en la fotografía es la siguiente; Andrés Beitia, Andrés Zabala, Ángel Anduaga, Ángel Aranburu, Ángel Leturiaga, Antonio Gómez, Antonio Kortabarría, Antonio Ugarte, Bernabé Belategi, Cruz Odriozola, Daniel Agirre, Eduardo Murua, Elías Elorza, Esteban Letamendi, Esteban Lizarralde, Esteban Zabaleta, Eugenio Lazkanoiturburu, Félix Biain, Félix Zubia, Félix Elorza, Jesús Letamendi, Jesús Irizar, Juan Egaña, Fermín Zubia, Félix Gran, Fernando Etxebarria, Fernando Igartua, Francisco Aranburu, Francisco Campo, Francisco Urzelai, Gabino Beitia, Ignacio Maiztegi, Isidro Mendiola, Javier Biain, Javier Galdos, Javier Irizar, Javier Palacios, Javier Villar, Jesús Bikuña, Jesús Bikuña, Jesús Elorza, M^a Dolores Agirre, Jesús Etxebarria, Jesús María Madina, Jesús Urzelai, José Andrés Igartua, José Anduaga, José Ángel Idigoras, José Antonio Madina, José Antonio Urkia, José Arriaran, José Ezeolaza, José Galdos, José Lazkanoiturburu, José Luis Etxebarria, José María Arregi, José María Bikuña, José María Erle, José María Inza, José María Jauregialzo, José Ramón Markuleta, Juan Aizpeurrutia, Juan Cruz Murua, Juan Idigoras, Juan José Arabaolaza, Juan José Díaz de Monasterioguren, Juan José Orueta, Juan Kortabarría, Juan Mari Lizarralde, Julián Lazkanoiturburu, Julián Lizarralde, Julio Sáiz, Lorenzo Olalde, Lucio Ugarte, Luis María Etxebarria, Luis María Madina, Miguel Ángel Irizar, Miguel Arregi, Miguel Guridi, Miguel Jauregialzo, Miguel Kortabarría, Miguel Lazkanoiturburu, Pedro Anduaga, Pedro Arabaolaza, Pedro Arregi, Pedro Iraola, Pedro José Irurzun, Pedro Lizarralde, Pedro Ugarte, Pedro Ugarte, Ramón Palacios, Reyes Bikuña, Roque Ezeolaza, Rosa María Inda, Rosita Agirre, Rufino Aldanondo, Santos Gorostidi, Sebastián Letamendi, Serafín Díaz de Monasterioguren, Félix Arenaza, Tomás Letamendi, Tomás Ugarte, Vicente Murua, Vicente Olalde, Vicente Urtaza, Víctor Lizarralde, Victoriano Barrena, José Mondragón, Pedro Anduaga, José Luis Arregi, Pedro M^a Altuna, Jose Olalde, Jose Antonio Zubia, Martín Aguirrebengoa, Pedro Maiztegi, Fernando Irizar, Enrique Zubia, Jose Arregi, Jose A. Yaniz, Rafael Agirre, Pedro Irazabal.

JUBILACIONES:

Jubilados del Grupo ULMA desde Junio 2002 a Diciembre 2002.



ANTONIO BEITIA



JUAN MOLINA



JUAN EGAÑA



ANTONIO URCELEY



FRUCTUOSO GONZALEZ



ANTONIO ZABALETA



MIGUEL Mª GURIDI



REYES ZUBIA



JOSÉ Mª MARCULETA

FERMIN VALENCIA

JOSE Mª LOITI

JAVIER MURUA

FERNANDO LETAMENDI

¡Gracias a todos y a disfrutar! Felicidades



BUZÓN DE SUGERENCIAS

17 han sido las sugerencias que hemos recibido por parte de los socios y trabajadores del Grupo ULMA en el primer número de Begira. Os animamos a seguir enviando sugerencias;

Por correo:

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

Por e-mail:

begira@ulma.es

Como en la ocasión anterior seguiremos sorteando **una camiseta y un balón de la Real Sociedad de Fútbol** de entre todas las sugerencias recibidas.

Como podéis ver en las fotografías, los afortunados del primer número fueron:



José Carlos Alvarez de la Delegación de Sevilla de ULMA Construcción,



y **José Ramón Anduaga** de Oñati.

etorkizunarekin batera

goaz



futuro
nos movemos con el



AGRÍCOLA

CARREILLAS
ELEVADORAS

CONSTRUCCIÓN

FORJA

HORMIGÓN
POLÍMERO

PACKAGING

HANDLING
SYSTEMS

