

# Begira

**ULMA**

Noviembre 2003

Nº4

## Mesa Redonda: hablan nuestros jubilados



La charla:  
Txaro Arteaga



La otra mirada:  
Javier Galdós

destacamos en...

## sumario



16

28



31

BEGIRA

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

Noviembre de 2003  
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



### 3 Hablemos de...

Promoción Empresarial: Reto Estratégico del Grupo ULMA.

### 4 Noticias y Actualidad:

ULMA Hormigón Polímero canaliza la segunda plaza más grande del mundo dentro del proyecto Forum-Barcelona 2004.

Orona y Fagor Electrodomésticos cuentan con el asesoramiento de ULMA Carretillas Elevadoras.

ULMA Construcción patrocina el Plan Intersectorial para la Prevención de Accidentes de Trabajo de Málaga.

ULMA Handling Systems presentó sus últimas novedades en la cumbre industrial y tecnológica.

ULMA Packaging instala máquinas para envuelta de flores en Holanda.

### 14 La Charla:

Txaro Arteaga.

### 16 Reportaje:

Comienzan las obras del Centro de Innovación y Desarrollo del Grupo ULMA.

### 18 ¿Qué piensas?

### 20 La otra mirada:

Javier Galdos.

### 22 Mesa Redonda

Nuestros Jubilados.

### 26 Reportaje

Fondos Intercooperativos de MCC: el "Banco" de las cooperativas para financiar proyectos.

### 28 Conozcamos nuestros Negocios

ULMA Construcción; una Solución Integral para cada Obra.

ULMA Agrícola: Invernaderos para la industrialización del sector.

### 32 40 años juntos

### 33 Agenda y Sugerencias

Jubilados.

Suplemento años 60.

## Promoción Empresarial: Reto Estratégico del Grupo ULMA



**Txomin García**

Director General  
Grupo ULMA

Recientemente, hemos celebrado el Día de Homenaje a los Jubilados del Grupo ULMA; a los más de 210 asistentes, a los que por diferentes motivos no pudieron asistir al acto y, muy especialmente, a los que nos han dejado, vaya desde estas líneas el sincero reconocimiento y gratitud de todo el Grupo ULMA por lo que con su compromiso, dedicación e ilusión ayudaron a construir.

Cuando hace ya más de 40 años, los fundadores y los que se unieron a los mismos pusieron la primera piedra de lo que hoy es el Grupo ULMA, iniciaron un desarrollo que difícilmente nadie en aquel momento podía imaginar. Las condiciones de finales de los 50 sin duda eran diferentes a las actuales, pero existen unos principios básicos que permanecen inalterables con el tiempo: Ninguna actividad puede desarrollarse si en algún momento no se inicia y una vez iniciada, la ilusión por crear, el saber hacer y la adaptación continua a las oportunidades que van apareciendo son, sin duda, los motores del desarrollo.

Sin duda, el mejor homenaje que hoy podemos hacer a nuestros compañeros ya jubilados, es el de poner todo nuestro empeño y saber hacer en mantener y continuar desarrollando este patrimonio que ayudaron a crear: el Grupo ULMA, y que pertenece a todos, a los que ya se han jubilado, a

┆

**Ninguna actividad puede desarrollarse si en algún momento no se inicia y una vez iniciada, la ilusión por crear, el saber hacer y la adaptación continua a las oportunidades que van apareciendo son, sin duda, los motores del desarrollo**

┆

los que ahora estamos activos y sobre todo a las futuras generaciones.

Mantener en el tiempo este compromiso social con la creación de riqueza y empleo en nuestro entorno, tal y como está recogido en nuestra MISIÓN, va a estar condicionado por el entorno económico-empresarial en el que nos vamos a tener que desenvolver: La globalización, la irrupción progresiva en el mercado mundial de países emergentes, el acceso generalizado a las tecnologías aplicadas nos conducen a un mercado caracterizado por un exceso de oferta en cualquier tipo de producto que no represente una innovación real, dificultando la supervivencia de muchas empresas (en Europa la vida media de una empresa es de 7 años). El éxito pasado, ni siquiera el presente de nuestros Negocios garantiza el futuro.

A pesar de los importantes logros de crecimiento y empleo que el Grupo ULMA está experimentando en los últimos tiempos, desde los diferentes Órganos del Grupo se entendía que podíamos y debíamos hacer todavía algo más por "ganar ese futuro" que deseamos. En la revisión estratégica llevada a cabo durante el año pasado, se decidió incorporar entre las Políticas Generales del Grupo ULMA la **Política de Promoción Empresarial**. A través de la misma se pretende actuar de forma activa, planificada y consistente en el desarrollo de nuevas promociones susceptibles de constituirse en nuevas cooperativas y/o reforzar el posicionamiento de los Negocios actuales con nuevas actividades relacionadas con su posicionamiento actual.

La **Política de Promoción Empresarial** no hay que entenderla como una carencia en materia de promoción de los Negocios actuales, sino como un esfuerzo añadido a los mismos que nos posibilite reforzar la oferta de empleo, en cantidad y tipología, que nuestro entorno está demandan-

do y va a demandar en un futuro próximo.

Abordar con garantías de éxito el desarrollo de la Política de Promoción va a requerir básicamente de cuatro elementos: **Personas** con espíritu emprendedor, **Ideas** de nuevas oportunidades de Negocio, **Recursos Financieros** y un **Entorno** adecuado que facilite la innovación y la promoción.

La Política de Promoción del Grupo, contempla actuaciones sobre estos cuatro elementos: Facilitará a las personas emprendedoras del Grupo el desarrollo de sus inquietudes y capacidades promotoras como oferta de desarrollo personal y profesional; desarrollar un proceso de creatividad e innovación que facilite metodológicamente la identificación de ideas y oportunidades de negocio; habilitación de un Fondo de Promoción (3 millones de Euros en los próximos cuatro años); y la creación del Centro de Innovación y Promoción del Grupo ULMA.

Vinculado a nuestra Política de Promoción y con el espíritu y la lección de los que hace ya más de 40 años pusieron la primera piedra de lo que hoy es el Grupo ULMA, estamos impulsando en colaboración con el Ayuntamiento de Oñati el proyecto de la Ciudad Universitaria y Tecnológica de Oñati; este proyecto de futuro pretende ser una aportación más que ayude a construir ese futuro deseado para nuestro entorno. La primera fase de este ambicioso proyecto, se inicia en la ladera de Urrutxu con las instalaciones del Centro de Innovación y Desarrollo del Grupo ULMA al que se incorpora el ya constituido Centro Tecnológico de Packaging, la nueva planta de ULMA Handling Systems y una tercera parcela sin adjudicar.

Los primeros pasos se están dando, a partir de aquí, está en nuestras manos hacerlo realidad.

### ULMA Hormigón Polímero canaliza la segunda plaza más grande del mundo dentro del proyecto **Fórum-Barcelona 2004**

■ ULMA Hormigón Polímero suministrará canales para el Proyecto FÓRUM Barcelona 2004, un evento internacional que se celebrará en la ciudad condal entre mayo y septiembre del 2004. En el Proyecto, destaca la construcción de la segunda plaza más grande del mundo, después de la famosa de Tianamen, en Pekín.

Para la realización de todas estas obras se ha desarrollado un canal especial MODELO SELF350K y unas arquetas especiales de ancho 200 y 300. El canal suministrado cuenta con unas medidas que no existían hasta ahora en el mercado (ANCHO TOTAL 360 mm Y ALTURA TOTAL 210 mm), y las arquetas tienen la peculiaridad de tener una altura de 500 mm. y una salida preformada para tubo de 315 mm. tal como

pedía CLABSA-alcantarillado de Barcelona. El desarrollo del producto adaptándose a las necesidades de la obra ha posibilitado la contratación de esta importantísima nueva referencia urbanística en Barcelona.

El Proyecto Fórum-Barcelona 2004 es un evento internacional cuyo objetivo es proveer un espacio para el diálogo y la reflexión sobre los principales retos culturales y sociales que enfrentará la humanidad en el siglo XXI. El Fórum Barcelona 2004 actuará como un espacio donde los ciudadanos podrán, en forma individual o colectiva, participar en este diálogo y reflexiones. Durante cinco meses, el Fórum Barcelona 2004 comprenderá exposiciones, congresos, conferencias y festivales de arte, así como un amplio rango de actividades de cultura y entretenimiento.



**Jaume Capdevila**  
Delegado

> "La contratación de FÓRUM 2004 ha sido un verdadero reto que hemos afrontado todos en el Negocio. Esta obra es especialmente significativa para Barcelona ya que, quizá, es la remodelación urbanística más importante que se ha hecho desde las Olimpiadas de 1992. Ante todo, quisiera dar las gracias a todos aquéllos que han colaborado para esta contratación haya sido una realidad. Comentaros que no ha sido fácil, ya que la competencia ha estado ahí hasta el último momento con precios bajos, pero nuestra colaboración previa con los ingenieros proyectistas hizo inútil dicha presión, ya que técnicamente sólo nosotros cumplimos con los requisitos exigidos. Pues ya lo sabéis, cuando visitéis Barcelona y paséis por la zona del Forum... ¡MIRAD AL SUELO! ánimo a todos y un saludo".

### ULMA Construcción obtiene nuevos certificados de producto.



ULMA Construcción ha obtenido recientemente nuevos certificados para el Andamio Multidireccional BRIO. En concreto, son: el Certificado N – Andamio BRIO 700 y el Certificado N – Andamio BRIO 1000, similares ambos a los registrados con la marca NF

Estos nuevos certificados han sido concedidos a ULMA Construcción por la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR). Dicho organismo, después de ensayado el producto, ha comprobado el sistema de calidad aplicado para su elaboración y su conformidad con la norma UNE 76502:1990 (HD 1000:1988). Ambos certificados tienen una vigencia hasta el 2008, año en el que se tendrá que realizar nuevamente los mismos ensayos y comprobaciones, para su renovación.

Por otra parte, también ha obtenido el Certificado Ü, corresponde al nuevo diseño de PUNTALES EUROPEOS EP, próximos a ser lanzados para su comercialización. SIGMA Karlsruhe GMBH, el organismo oficial alemán que ha otorgado esta certificación, ha registrado su obtención hasta el año 2006, al comprobar que el sistema y su fabricación cumplen con las especificaciones señaladas en la norma EN 1065. En la imagen, el certificado concedido a ULMA por Sigma Karlsruhe GMBH.



## ULMA Handling Systems: más líder en la logística del Frío

Pamfrost, compañía onubense especializada en la fabricación y distribución de pan precocinado y ultracongelado, ha confiado a ULMA Handling Systems el proyecto, realización y puesta en marcha de una nueva cámara frigorífica automatizada.

La solución aplicada en Pamfrost cuenta con una cámara con capacidad de almacenaje de 1584 paletas a una temperatura de  $-23^{\circ}\text{C}$ . La instalación consta con un transelevador modelo L-500 de doble fondo, que asegura el flujo logístico exigido por el fabricante de pan en tres épocas del año. Entre junio y septiembre, época de máxima actividad de la compañía, la solución de ULMA Handling Systems garantiza un flujo de entradas de 170 paletas/día y una salida de 270 paletas/día.

La preparación de pedidos contempla una "U" de "picking" donde se generan 100 pedidos y 300 líneas/día en un turno de trabajo de 8 horas.

En este puesto de *picking* se ha instalado un sistema de "put to light" con siete puestos de luces que permiten agilizar la preparación de pedidos de forma considerable.

La obligatoriedad de mantener la temperatura controlada en todas las operaciones logísticas hace que sea necesario contar con la tecnología más avanzada que garantice el aseguramiento del frío, lo que hace que todos los componentes mecánicos y eléctricos deban tener alta resistencia.

En el sector del frío (congelado) ULMA Handling Systems ha desarrollado soluciones cruciales que le han posicionado como la ingeniería logística de referencia para el desarrollo de este tipo de instalaciones. Panificadora Artadi, Precocinados Benetan o Discefa son algunas de las empresas que han confiado en ULMA Handling Systems para desarrollar soluciones que requieran un control riguroso de la temperatura.



## ULMA Agrícola ha suministrado un Centro de Investigación en El Salvador.

El centro de Investigación instalado por ULMA Agrícola en El Salvador está situado en plena zona selvática, muy próximo a las montañas que limitan con Honduras. Se trata una instalación de un módulo de  $540\text{ m}^2$ , que se ampliará con otros nuevos en el futuro, y que cuenta con instalación de fertirrigación, pantalla térmica y control de clima. Junto al invernadero, se han instalado un almacén y un taller-escuela para impartir clases sobre producción intensiva a los agricultores del entorno con intención de impulsar el cultivo bajo abrigo. La inauguración de este centro tuvo lugar el pasado mes de agosto, a la que acudió el vicepresidente del Gobierno de Honduras, quien se mostró muy interesado en la tecnología y experiencia europea en este sector. Actualmente, en el interior del invernadero se están realizando estudios sobre el cultivo hidropónico, sobre cubetas plásticas de recuperación, y sustrato de lava volcánica calibrada, cuyos resultados están siendo muy positivos. En la imagen, el Centro de Investigación en El Salvador.

### ULMA Handling Systems: la logística al servicio de la imaginación. Imaginarium

Crear el mundo de la imaginación fue la clave que dio lugar al nuevo concepto de empresas de juguetería. Con 11 años de experiencia, IMAGINARIUM ha conseguido estar presente en los cuatro continentes e implantarse en más de 100 ciudades españolas.

Este crecimiento experimentado en los últimos años ha impulsado a IMAGINARIUM a dotarse de las soluciones logísticas más avanzadas para automatizar la preparación de pedidos y expediciones.

La solución implantada por ULMA Handling Systems se compone de un sistema de 2 carros transferidores VTD que albergan las zonas de almacenamiento, preparación y clasificación de pedidos.

Además de este sistema de transporte, la instalación cuenta con tres transportadores de salida y tres de entrada que facilitan el almacenaje y expedición de los productos. Una enfardadora, colocada en la línea de entrada, se encarga de envolver el material dispuesto para que sea almacenado.

Para aumentar la productividad al máximo, se ha diseñado un sistema de preparación de pedidos capacitado para que varios operarios puedan trabajar simultáneamente en la misma estación de pedidos. La solución de ULMA Handling Systems está compuesta por displays que indican la cantidad y la referencia que debe depositar el operario para cada pedido, evitando así los errores del sistema convencional.



#### SABÍAS QUE...

- Mondragón Corporación Cooperativa y el Gobierno Vasco han firmado un convenio de colaboración en el ámbito Medioambiental para avanzar y consolidar la actuación de las empresas de MCC en dicha materia. El convenio, que tiene una vigencia hasta el 31 de diciembre del 2004, plantea unos objetivos en consonancia con la Estrategia Medioambiental Vasca de Desarrollo Sostenible; por lo que MCC se compromete a impulsar la adaptación a la legislación ambiental en sus empresas, a adoptar un papel tractor con los proveedores, a continuar impulsando la obtención de la Certificación ISO 14.001 en sus cooperativas, a adherirse en el futuro al registro EMAS II, de ámbito europeo y con un nivel de exigencia superior al obligar a la realización de memorias periódicas, y a que las empresas de MCC afectadas por la Directiva IPPC (Protección Integral de la Contaminación), se integren en los acuerdos sectoriales que se establezcan entre el Dpto. de Ordenación del Territorio y Medio Ambiente y los sectores afectados.



#### VISITA A LA COOPERATIVA IRIZAR.

Un grupo de personas en representación de los Negocios del Grupo ULMA visitó, el pasado mes de septiembre, la cooperativa Irizar dedicada a la fabricación de Autocares de Lujo. La visita tenía como objetivo conocer más de cerca el Proyecto Irizar que, basado en las Personas, supone en la actualidad un referente de calado para el resto de Cooperativas de MCC. En la imagen, el Presidente de Irizar, Juan Jesús Anduaga, junto al grupo de ULMA.

## ORONA y FAGOR Electrodomésticos cuentan con el asesoramiento de ULMA Carretillas Elevadoras



■ Las empresas guipuzcoanas ORONA y FAGOR Electrodomésticos confían en la asesoría y el servicio postventa de ULMA Carretillas Elevadoras para agilizar y gestionar adecuadamente la manipulación y almacenamiento de los materiales y unidades de carga que, por sus dimensiones, precisan de carretillas elevadoras especiales.

Las carretillas HUBTEX de ULMA, especialmente diseñadas para la manipulación de cargas largas en pasillos estrechos, han sido las elegidas al ofrecer la mejor solución a los espacios reducidos, dada la longitud

de las cargas que manipulan tanto en FAGOR (tablones de madera) como en ORONA (placas de acero largas).

Las carretillas Multidireccionales eléctricas de Corriente Alterna de las Series 2120 y 2121 de Hubtex son muy robustas y manejables, permitiendo la manipulación de mercancías de gran longitud de hasta 12 m. y unas cargas extremadamente profundas de hasta 2 m., con capacidades de carga de 1.5 a 3 toneladas y cuentan con la satisfacción y la confianza de clientes que pertenecen a sectores tan dispares como la indus-

tria maderera, fabricantes de perfiles de aluminio y de ventanas, acérras, etc.

La Tecnología de Corriente Alterna en el motor de tracción ofrece los mejores índices de velocidad, aceleración y potencia, garantizando una gran productividad, gracias a un considerable ahorro de energía, un bajo nivel de ruido y una notable reducción de gastos de mantenimiento, ya que la estructura modular de los equipos HUBTEX garantiza un fácil acceso a los componentes facilitando así el mantenimiento y la reparación.

### Nueva instalación productiva de Fachadas Ventiladas para ULMA Hormigón Polímero

En el lanzamiento de Fachadas Ventiladas se marcaban algunos hitos de relevancia por parte del Negocio. Ahora se inicia la fase correspondiente a la instalación de la línea productiva, después de que, previamente, se hayan ido contrastando diferentes ofertas con los proveedores.

Tal y como establece el contrato de transferencia tecnológica firmado con los franceses, la línea productiva, en fase de montaje, deberá estar completada para Enero 2004, para a continuación realizar las pre-series de producto que servirán para homologar y aprobar el proceso de transferencia del Know-How industrial.

Respecto a la vertiente de marketing, se están redoblando los esfuerzos, cre-

ando una red comercial específica para fachadas y diseñando un plan de comunicación al mercado orientado a buscar ofertas y contratos.

Esta fase de comercialización está ya dando sus frutos con la adjudicación de varios obras aunque como en todos los comienzos de nuevos negocios y actividades industriales el arranque será paulatino e irregular y exigirá flexibilidad para adaptarse a la contratación que se vaya generando.

Señalar que está ya terminada la obra de la entrada al Auditorium de Canet en Valencia y El Edificio Los Mallos en A Coruña, y está en fase de ejecución el Centro de Enseñanza de Turismo en Denia (1.500 m<sup>2</sup>) y una urbanización residencial en La Cava, Logroño (3.700 m<sup>2</sup>).

### SABÍAS QUE...

- El día 31 de octubre se celebró, una vez más, el homenaje a los Jubilados y Jubiladas del Grupo ULMA. En esta ocasión, el programa de actos se inició con una recepción en el auditorio de Santa Ana, una visita a las cooperativas y, como acto central de la celebración, una comida en la Hospedería de Aranzazu. Señalar que el colectivo de jubilados del Grupo ULMA alcanza ya un número importante, a fecha setiembre 2003 son 249 hombres y 9 mujeres.



## ULMA Construcción patrocina el Plan Intersectorial para la Prevención de Accidentes de Trabajo de Málaga

■ La 1ª Feria-Exposición de Equipos y Materiales de Protección Colectiva en Obras de Construcción se va a celebrar en Málaga, del 26 al 28 de noviembre, bajo la organización de la Delegación Provincial de Empleo y Desarrollo Tecnológico, la Inspección Provincial de Trabajo y Seguridad Social, la Diputación Provincial y el Ayuntamiento, la Confederación de Empresarios, las Mutuas Provinciales, los Colegios Oficiales, los Sindicatos, la Asociación Provincial de Constructores y Promotores, y la Fundación laboral de la Construcción. Esta Feria será el preámbulo de las acciones y actividades que se están desarrollando en la puesta en marcha del Plan Intersectorial de Málaga para la Prevención de Accidentes de Trabajo en la Construcción.

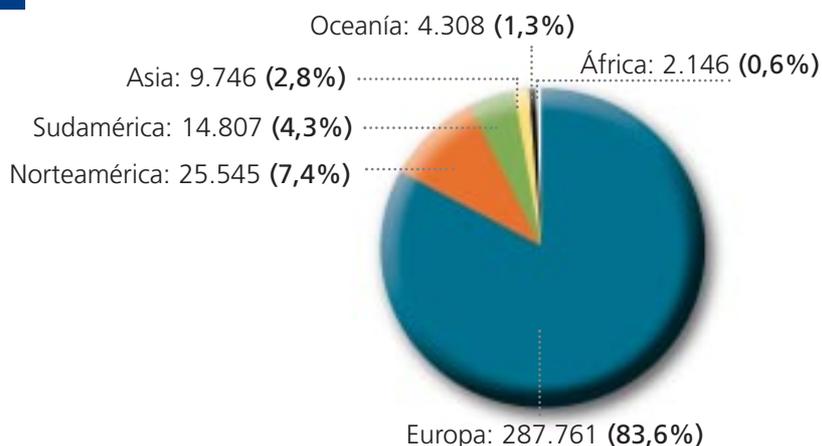
El fundamento, misión y enfoque de dicho Plan Intersectorial es evitar y/o disminuir en lo posible la SINIESTRALIDAD por caídas en altura desde un andamio montado en obra, en la capital y provincia de Málaga. Como objetivo se plantean dos puntos básicos: conseguir para el 31 de diciembre de 2004 que ninguna obra de Málaga y provincia tenga instalado un andamio que no reúna seguridad y que no esté certificado, e implantar un Plan Renove del andamio sin certificar existente dentro de la provincia.

Para ULMA Construcción supone una buena oportunidad para implantar sus sistemas de andamios solucionando, con seguridad, su instalación en todas las obras realizadas con BRIO y DORPA en Málaga.

ULMA, participa además en las Jornadas Técnicas de Prevención de Caídas de Altura, que se desarrollarán durante la Feria, presentando su ponencia "Seguridad en Andamios". Además, indicar que ULMA pertenece a la mesa de trabajo y comisión de este Plan Intersectorial para trabajar con todas las instituciones y organismos del sector que lo apoyan. ULMA aportará sus conocimientos desarrollados en el campo del andamio, con el fin de que el Plan salga adelante, y conseguir de esta manera que en el 2004 los andamios colocados en las obras de Málaga y provincia sean de la marca ULMA. Un ambicioso proyecto que podría extenderse al resto de las provincias andaluzas en los próximos años.

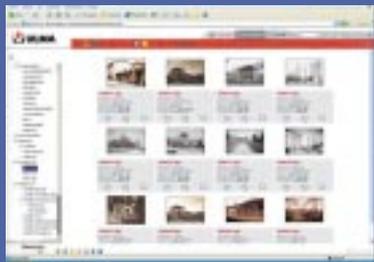
### SABÍAS QUE...

— Del total de las Ventas del Grupo ULMA (344,3 millones de euros) en el ejercicio 2002 la distribución de las mismas por zonas geográficas fue la siguiente:



\* En miles de Euros

Más de **3.500 imágenes** del **Grupo ULMA**, a disposición de los usuarios en el nuevo **Banco de Imágenes Digital**



Desde el pasado mes de septiembre, se encuentra en fase experimental el nuevo Banco de Imágenes y Archivos Digitales del Grupo ULMA, que recoge y cataloga más de 3.500 imágenes y archivos. A través de una dirección web; **www.ulma-imagenes.com**, y con la contraseña correspondiente, el usuario accede a la página principal de la base de datos desde donde puede visualizar, y en su caso descargar, aquellas fotografías y archivos en los cuales esté interesado. El banco cuenta con multitud de fotografías, que van desde la década de los 60 hasta nuestros días. Se pueden observar instantáneas de nuestros orígenes, de momentos e hitos importantes de la historia de ULMA y sus cooperativas, así como imágenes más actuales referidas al Grupo ULMA y a sus Negocios.

El Banco de imágenes y Archivos Digitales de ULMA, todavía en una primera fase de experimentación, es un servicio, soportado en la aplicación de las nuevas tecnologías digitales, que permite la recogida, selección y catalogación permanente de nuestro patrimonio fotográfico.



**ULMA Forja en la feria del sector en Singapur.** El pasado mes de setiembre, de los días 23 al 25, se celebró en Singapur la Biental del Tubo y Cable donde un año más asistió como expositor ULMA Forja cuyas bridas destacaron por su calidad. A lo largo de los días de feria cabe destacar que a pesar de la floja asistencia, la feria ha sido exitosa por los contactos con la distribución y los pedidos logrados. En la imagen, el stand de ULMA Forja en Singapur.

## ULMA Carretillas Elevadoras adquiere la **distribución** exclusiva de las **carretillas de carga lateral HUBTEX**

■ Respondiendo a la máxima de dar una solución integral a las necesidades logísticas de sus clientes, ULMA Carretillas Elevadoras amplía y especializa su oferta mediante la reciente adquisición de la distribución en exclusiva en el estado español de la prestigiosa marca alemana HUBTEX. ULMA Carretillas Elevadoras, gracias a la labor de investigación e innovación de su departamento de Producto y Calidad, aporta soluciones técnicas y prácticas a las necesidades de mantenimiento de sectores tan diversos como el de la industria de la madera, el aluminio, el metal o el plástico, presentando la gama de carretillas elevadoras de carga lateral HUBTEX. Las carretillas HUBTEX, especialmente diseñadas para la manipulación de cargas largas en pasillos estrechos, ofrecen la mejor solución a los espacios reducidos, ya que no necesita una zona extra de giro, pudiendo operar en pasillos tan sólo una pequeña fracción más ancha que la propia carretilla.

Características como la ergonomía, la adaptabilidad, la sencillez de conduc-

ción, la precisión y el acceso inmediato a los componentes, además de la consiguiente reducción del coste de mantenimiento, son la clave del éxito de la gama de carretillas de carga lateral HUBTEX, distinguidas en modelos bidireccionales o multidireccionales y de motores térmicos o de corriente alterna.

ULMA presentará las carretillas de carga lateral Hubtex en la Feria Internacional de Maquinaria para la Madera Fimma-Maderalia, que se celebrará en Valencia desde el 12 hasta el 15 de noviembre, donde ofrecerá la posibilidad de comprobar in situ las características y ventajas de las carretillas Hubtex, especialmente diseñadas para dar una solución logística satisfactoria, mediante equipos especializados a sectores como el de la madera, protagonista en esta Feria de carácter nacional e internacional.





### Concedida la ejecución a ULMA Agrícola de 7 nuevos proyectos para la Mancomunidad de la Sierra de Cádiz.

Después de la positiva experiencia del pasado año, la Mancomunidad de la Sierra de Cádiz ha solicitado nuevamente a ULMA Agrícola material y apoyo técnico para la instalación de 7 proyectos en dicha zona, siendo cada uno de ellos de 4.500 m<sup>2</sup>. En el 2002, ULMA realizó 6 instalaciones para la Mancomunidad de la Sierra de Cádiz, cuya finalidad es la difusión y desarrollo de explotaciones agrícolas ecológicas. Estos proyectos promovidos por ADEHESA se llevan a cabo gracias a las ayudas económicas recibidas por la Unión Europea y su ejecución debe de ser supervisada y aprobada por técnicos agrícolas de La Junta de Andalucía. Para llevar a cabo estas instalaciones, ULMA Agrícola impartió en el 2002 formación técnica de montaje y cimentación de invernaderos a un equipo de 6 personas que, a su vez, fueron los encargados de la dirección de las obras que se situaban en los municipios de Olvera, El Gastor, Espera, Bornos, Prado del Rey y Arcos de la Frontera. Este año 2003, de los siete proyectos concedidos, cinco se realizarán en los mismos municipios en los que el pasado año, lo que prueba la satisfacción de los clientes con el servicio ofrecido por ULMA Agrícola.

#### SABÍAS QUE...

- ULMA Forja esta vendiendo bridas con carácter de urgencia para la planta de Repsol en Puertollano. Dicha planta está de actualidad por la explosión que se produjo en agosto pasado y que tuvo como consecuencia la muerte de varios trabajadores. La explosión afectó a la unidad 1, que es la que abastece a las demás líneas de refino. ULMA Forja, en concreto, está vendiendo bridas al almacén que la empresa Cuñado tiene en Puertollano. El pedido no supone un gran volumen, pero las piezas son urgentes ya que están intentando por todos los medios que la producción no se vea alterada.

### ULMA Carretillas Elevadoras logra el certificado de EMPRESA registrada por parte de AENOR

ULMA Carretillas Elevadoras ha obtenido en septiembre el Certificado de Registro de Empresa acreditado por AENOR para su actividad de "Montaje y Comercialización de Carretillas Elevadoras", que evidencia la conformidad de su Sistema de Calidad con la norma UNE-EN 9001:2000.

El desarrollo del Sistema de Gestión de Calidad ha contado con la aportación e implicación de gran número de personas y pretende, principal-

mente, aumentar la satisfacción de los clientes, cumpliendo con los requisitos exigidos, mediante la mejora continua y un enfoque basado en procesos.

Esta certificación viene a ratificar el Propósito de la Misión de ULMA Carretillas Elevadoras y refuerza notablemente el apartado de Estandarización de la Estrategia de Gestión –HOBKUNTZA-, cuyos pilares son la Gestión de mini-

Compañías, la Gestión por Procesos y el Despliegue de Objetivos.

El próximo objetivo del negocio es la implantación en el 2004 de un "Sistema Integrado de Gestión" que englobe los Sistemas de Calidad (ISO 9001:2000), Seguridad (Modelo Eraikiz de Lagun Aro Mondragón) y Medio Ambiente (ISO 14001), como requisito imprescindible en el desarrollo en ULMA Carretillas Elevadoras del Modelo EFQM.

## ULMA Handling Systems presentó sus últimas novedades en la cumbre industrial y tecnológica



■ Del 24 al 27 de septiembre ULMA Handling Systems presentó sus novedades más significativas en la Cumbre Industrial y Tecnológica celebrada en la Feria Internacional de Bilbao.

En la presente edición, ULMA presentó dos carros STV (Sorting Transfer Vehicles) diseñados para cubrir necesidades de transporte entre varios puntos. Este sistema de transporte instalado, entre otros, en el Centro de Distribución de Coca Cola en Sevilla, cuenta con innume-

rables ventajas frente a otros sistemas de transporte que le hacen distinguirse por su alta cadencia, facilidad de mantenimiento y de nuevas ampliaciones, flexibilidad, sencillez y múltiples aplicaciones que presenta tanto para la distribución como para la fabricación automática.

Asimismo, ULMA Handling Systems presentó las múltiples aplicaciones de luminosos que permiten mejorar la productividad en la preparación de pedidos y controlar el movimien-

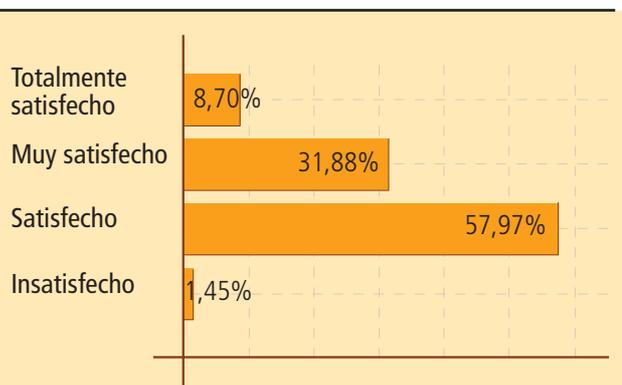
to del material de forma electrónica. A través de la tecnología Pick to Light, el operario puede conocer de forma rápida e intuitiva la ubicación y la cantidad exacta de la operación a llevar a cabo (pick/put) a través de LED luminosos y displays.

Un total de 1.140 expositores, 540 de ellos extranjeros estuvieron presentes en las distintas áreas de Subcontratación, Maquinaria, Equipos y Accesorios, Tecnología y Logística y Manutención.



### ULMA Packaging celebró la 6ª subida ciclista a Aranzazu.

Con una participación record de 85 "esforzados de la ruta", una brillante organización y un espléndido día para la práctica del ciclismo, ULMA celebró la 6ª subida ciclista al Santuario de Aranzazu. Una vez terminada la prueba se celebró una comida de hermandad a la que además de los participantes en la subida asistieron los cronometradores, l@s cámaras de video, motoristas, conductores de coche escoba, asistentes para corte de carretera, etc. Hasta un total de 100 personas. En la imagen, diferentes momentos de la jornada; la subida, el baño, la comida y el reparto de premios.



### ¿Cuál es el grado de satisfacción general con la revista?

Como sabéis, recientemente hemos realizado un encuesta para medir entre los lectores el grado de satisfacción alcanzado por la revista Begira y, aunque el nivel de participación no ha sido tan alto como nos hubiera gustado, hemos constatado que la publicación goza de vuestra buena consideración. Gracias a los que habéis participado por vuestras sugerencias.

## ULMA pone en marcha un proceso de mejora sistemática de la satisfacción de las personas

■ En los últimos meses, ULMA ha puesto en marcha un Proyecto para la Gestión Sistemática del Proceso de Evaluación de la Satisfacción de las Personas en los Negocios del Grupo. Dicho Sistema de Evaluación de la Satisfacción de las Personas tiene por objeto facilitar el desarrollo del proceso de una forma sistemática y homogénea en todos los Negocios del Grupo ULMA, de tal forma que se dote a la organización de una herramienta autónoma y sistematizada para sucesivas ejecuciones del proceso. Los objetivos que se persiguen con la

Evaluación sistemática de la Satisfacción de las Personas, pueden resumirse en:

- Sistematizar la evaluación periódica de la satisfacción de las personas, midiendo su grado de satisfacción, de forma que nos permita orientar las acciones de mejora.
- Facilitar la generación, estructuración y compartición de la información generada.
- Facilitar el análisis y comparación de resultados del Proceso y su evolución, bajo distintos parámetros (por negocios, por áreas, por edades, por criterios EFQM, por

referencias a las mejores prácticas externas, etc.).

- Planificar, desplegar y seguir acciones de mejora, dirigidas a potenciar los factores prioritarios de satisfacción así como corregir los puntos de insatisfacción identificados durante el proceso de evaluación, de acuerdo con los objetivos estratégicos del negocio y del Grupo.

La fase de lanzamiento del proyecto se inició el pasado mes de Junio y se espera contar con la operatividad del sistema implantado para finales del presente año 2003.

### SABÍAS QUE...

- ULMA Agrícola ha desarrollado un nuevo Software Técnico Comercial con el objetivo de automatizar la forma de elaborar tanto las ofertas como los proyectos de aplicación. Para ello, se han tenido en cuenta las características y funcionalidades de los distintos tipos de protección bajo cubierta y equipamientos que demanda el mercado. Destacar que, una vez definido el tipo de invernadero y realizado el cálculo del presupuesto, el sistema es capaz de realizar una representación gráfica (previa introducción del plano de replanteo) de las distintas zonas detallando los componentes/equipamientos del invernadero.
- A fecha 30 de Setiembre de 2003 las Ventas Totales Consolidadas en el Grupo ULMA son 265.899 miles de euros, lo que representa un 101% sobre las previsiones del Plan de Gestión y un 104% respecto al ejercicio anterior. Las Ventas Internacionales Consolidadas alcanzan los 75.484 miles de euros, lo que supone un 85% respecto al Plan de Gestión y un 93% respecto al ejercicio anterior.

## ULMA Forja adquiere una nueva máquina Transfer de CNC



La primera semana del presente mes de octubre llegó a ULMA Forja desde Gnutti, en el norte de Italia, una nueva máquina Transfer para la Mecanización de Fitting Forjado. Dicha máquina se especializará en la mecanización completa de codos y "T" desde 1" hasta 2" NPT y dará alrededor de

290 Ton./año por relevo de incremento sobre la capacidad actual de fabricación, para dotar de un proceso de trabajo más estable y fiable que los actuales.

Se trata de una Transfer CNC que consta de: 13 unidades con capacidad para trabajar en un solo eje en operaciones de trabajo de tipo



## Iker Leonet y el equipo ULMA-CEGASA vencedores del Trofeo Lehendakari.

El ciclista del equipo ULMA-CEGASA, Iker Leonet, ha sido el vencedor final del Trofeo Lehendakari de categoría aficionados. La carrera que no se decidió hasta la última prueba, celebrada en Oñati, tuvo también al equipo ULMA-CEGASA como ganador del Torneo por Equipos. Señalar que Iban Iriondo, del ULMA-CEGASA, fue el vencedor del Trofeo Debutantes en la categoría Sub-23. En la imagen, de izquierda a derecha los ciclistas del ULMA-CEGASA, Joseba Luis Urcelai, Iban Iriondo e Iker Leonet junto a dos Ciclistas del equipo Orbea.



## ULMA Packaging instala máquinas para envuelta de flores en Holanda

■ ULMA ha sido una de las dos empresas seleccionadas por la asociación de Floreros de Holanda (VBN) para el suministro de máquinas de envasado Tipo Flow Pack en los 85 centros de envasado distribuidos por el territorio Holandés para el tipo de flores Anthurium. Hasta ahora la manipulación de este tipo de producto se realizaba manualmente dada la fragilidad del producto a envasar pero a raíz de los contactos entre la asociación de Floreros y nuestros comerciales en

Holanda se ha desarrollado un modelo de máquina que mimas las flores, aumentando notablemente los niveles de producción así como la vida de la flor en el proceso de distribución y disminuye enormemente el deterioro de las flores tanto al envasarlas como al desembalarlas. La producción actual de estas flores en el mercado es de varios millones de flores al año por lo que el suministro de máquinas podría extenderse a otro tipo de flores en el futuro.

frontal (taladrado, refrentados y escariados), con motores de cabezal de 15 Kw. y avance a través de husillo / tuerca con comando CNC con servomotor; 3 unidades con capacidad de trabajar en dos ejes (torneado) para realizar roscas interiores.

El mando de todos los ejes es a

través de servomotores y CNC con accionamiento mecánico; y un divisor horizontal de 9 estaciones con giro CNC mecánico y bloqueo hidráulico. Esta solución permite un mejor acceso de la persona a las herramientas y otros utillajes, superando el actual acceso en las transfer de divisor vertical.

La instalación contará, además, con una selladora y con un manipulador que realizará las operaciones de carga - descarga de las dos máquinas antes mencionadas y de un cinta de entrada con autonomía de 30 minutos. En la imagen de la izquierda, la máquina Transfer recién llegada a ULMA.



## Txaro Arteaga

Directora del Instituto Vasco de la Mujer Emakunde

*Txaro Arteaga, 59 años, estudió Secretariado, aunque su vida profesional estuvo ligada a la radio y el doblaje durante mucho tiempo. Desde su posición de directora de Emakunde nos explica cual es situación actual sobre la igualdad entre los dos sexos y otras cuestiones de rabiosa actualidad.*

*"La nueva Ley de igualdad beneficiará al conjunto de la sociedad"*

**Emakunde nació hace ya 15 años, en 1988. ¿Qué valoración haces de la labor desempeñada durante todos estos años?** La consideración política de la desigualdad social de hombres y mujeres es muy reciente. La creación de un organismo que impulsará las políticas de género respondía a una corriente mundial propiciada por Naciones Unidas a través de sus conferencias mundiales sobre la necesidad de intervenir públicamente sobre esta cuestión. Cuando se creó EMAKUNDE, partíamos de cero. No existían políticas a favor de la igualdad de mujeres y hombres, ni estructuras, ni gente experta en el tema, y ni siquiera una sensibilidad social mayoritaria favorable. En estos años hemos ido creando las estructuras administrativas a través

de las cuales poder desarrollar sistemáticamente planes de actuación elaborados tras el exhaustivo análisis de la situación y sustentados en datos objetivos y experiencias contrastadas.

Esto ha aportado experiencia y avances importantes. La implantación de planes y programas y actividades a favor de la igualdad, la creación de estructuras para su puesta en práctica, el establecimiento de mecanismos estables de coordinación y colaboración interinstitucional e intrasistitucional, la capacitación de personas para la puesta en práctica de estas políticas ha hecho que la igualdad de mujeres y hombres esté en la agenda política en una posición que nos permite afrontar el reto de la futura "Ley para la igualdad de mujeres y hombres".

**¿Por qué se ha considerado la necesidad de una ley para la igualdad de mujeres y hombres?, ¿a quién va a beneficiar?** Porque, a pesar de los avances que se han producido durante los últimos años, las estadísticas nos muestran que, como ocurre en el conjunto de las sociedades europeas, todavía las mujeres se encuentran en una manifiesta situación de desigualdad respecto de los hombres en los diferen-

┌  
**Un siglo no será suficiente para conseguir la igualdad real**  
└

tes ámbitos de la vida y ello está condicionando el ejercicio de sus derechos inherentes a la ciudadanía. Esta nueva Ley beneficiará al conjunto de la ciudadanía. Por un lado, de forma directa: mediante la adopción de medidas para la protección y promoción de las personas que sufren con mayor intensidad los efectos de la desigualdad (víctimas de la violencia contra las mujeres, mujeres desempleadas, mujeres con cargas familiares no compartidas, víctimas de discriminaciones por razón de sexo...). Por otro lado, de una forma más indirecta: promoviendo las condiciones para una mayor igualdad en el empleo, la educación, en los medios de comunicación, en la toma de decisiones, en el reparto de trabajo productivo y reproductivo, etc. y estableciendo las bases para que los programas que se desarrollen desde la Administración tengan en cuenta las necesidades específicas tanto de las mujeres como de los hombres.

**¿Cuánto tiempo crees que hará falta para que entidades como Emakunde no tengan sentido porque se habrán cumplido todos sus objetivos?** Según la ONU, un siglo no será suficiente para conseguir esta igualdad real y la verdad es que los datos nos sitúan objetivamente en un escenario no demasiado optimista. Pero también es cierto que ahora conocemos el problema, cada vez hay un mayor compromiso institucional y una mayor sensibilidad social, tenemos objetivos definidos y estrategias marcadas. Hemos trazado el camino, ahora tenemos que recorrerlo.

**Una cuestión que, desgraciadamente, está en el candelero es la del maltrato a la mujer. ¿Por qué se producen tantos casos de maltrato?, ¿es una cuestión de machismo arraigado en la sociedad, retraso cultural...?** La violencia contra las mujeres es consecuencia de un orden social basado en la desigualdad y en un sistema de dominación masculina, que asigna roles diferentes a las personas, en

función del sexo y que desvaloriza y subordina lo femenino frente a lo masculino. Por ello, si queremos avanzar en la solución del problema, habremos de trabajar para cambiar las relaciones de poder, históricamente desiguales entre hombres y mujeres estableciendo nuevas relaciones en igualdad. Afortunadamente, la violencia contra las mujeres es ya una cuestión pública que ha rebasado el ámbito de lo privado y que la sociedad no está dispuesta a consentir.

## ***La presencia de las mujeres en los ámbitos de decisión sigue siendo escasa***

**Hay una percepción general de que la situación laboral de la mujer ha mejorado mucho en los últimos años. ¿Hay razones para ser optimista?** La presencia de mujeres en empleos que han sido tradicionalmente masculinos va aumentando progresivamente. Podemos mencionar el ámbito jurídico, la medicina, la política, en los medios de comunicación etc., así como en puestos de responsables de personal en las empresas, del control de la calidad, pero la presencia de las mujeres en los ámbitos de decisión en el mundo económico sigue siendo escasa. La segregación, tanto vertical como horizontal, del mercado laboral sigue siendo muy fuerte y las tasas de desempleo de las mujeres siguen doblando a las de los hombres, en cualquiera de los sectores de población que podamos considerar. Otro dato muy importante y a tener en cuenta es que un porcentaje muy elevado de mujeres no abandonan el empleo por el hecho de crear una familia.

**El sistema cooperativo está basado en valores como la participación y la igualdad. ¿Crees que**

**favorece a la mujer este tipo de organización del trabajo?** Creo que, tanto el sistema cooperativo como en general, todo el sistema productivo tiene pendiente el análisis en profundidad de las desigualdades que se dan en su seno por razón de sexo y el abordaje de una nueva forma de organización del trabajo productivo, puesto que es uno de los ámbitos importantes que hay que remover para conseguir una sociedad en la que sea posible combinar el empleo, la familia y el espacio personal, sin que todo ello implique ningún tipo de desventaja, ni para las mujeres ni para los hombres.

**Por último Txaro, te pediríamos algún mensaje para las mujeres trabajadoras, más en particular para las cooperativistas, y más en concreto, si cabe, para el colectivo de mujeres del Grupo ULMA.** Creo que las mujeres, más que mensajes, lo que necesitan son soluciones a los problemas que en este momento de cambios sociales profundos tienen planteados. Lo que ocurre es que muchas de estas soluciones no dependen de ellas. Pero cada una, desde donde está, en su entorno, puede poner ese granito de arena que nos permita ir avanzando a todas y todos.



# Comienzan las obras del Centro de Inn

El Proyecto Urrutxu representa la primera fase de la que acogerá el Centro de Innovación y Desarrollo del Grupo

Dentro del marco general definido por la Política de Promoción del Grupo ULMA, y en consonancia con el macro-proyecto CUT (Ciudad Universitaria y Tecnológica de Oñati), es donde se enmarca la inminente puesta en marcha del Proyecto URRUTXU cuyos pilares más importantes y relevantes para nosotros, a nivel de infraestructura, son el Centro de Innovación y Desarrollo del Grupo ULMA y la construcción de una nueva planta para ULMA Handling Systems.



Vista de la nueva planta de ULMA Handling Systems que se ubicará en la ladera de Urrutxu.

┆  
*La Ciudad  
Universitaria y  
Tecnológica de Oñati  
es una apuesta de  
futuro para la  
generación de riqueza  
en nuestro entorno*  
┆

## **POLÍTICA DE PROMOCIÓN DEL GRUPO ULMA**

Como seguramente sabéis, en la revisión del Plan Estratégico 2001-2005 del Grupo ULMA se decidió incorporar entre las Políticas Generales la **Política de Promoción**. Dicha Política que hay que entenderla como la respuesta del Grupo ULMA a su compromiso de generación de empleo y riqueza en su entorno, surge como respuesta al deseo de actuar de forma activa, planificada y consistente en el desarrollo de nuevas promociones empresariales susceptibles de constituirse en nuevas cooperativas.

De inicio, y con el objeto de facilitar y traccionar activamente el proceso de promoción empresarial en el Grupo, se establecieron dos ejes principales de actuación: apoyar y aportar recursos a los Planes de Promoción Empresarial de los Negocios, como eje principal de la promoción en el Grupo ULMA, y asumir una actitud proactiva en la promoción de nuevos Negocios o actividades en su seno. En aquel momento, la incorporación de la Política de Promoción, dentro del marco de Plan Estratégico 2002-2005, supuso la puesta en marcha de una estrategia corporativa de Promoción Empresarial sobre la que, posteriormente, se activaron dos líneas de actuación:

- **Proceso de generación de Ideas de nuevos Negocios o actividades.** Fue desarrollado a lo largo del ejercicio 2002 dando como fruto un total de 69 ideas en el seno del Grupo.
- **Habilitación de Recursos.** Las actividades de Promoción que podamos abordar van a estar principalmente condicionadas por tres tipos de recursos: Volumen de Recursos Financieros disponibles, Personas con perfil emprendedor (la adecuada captación para las nuevas promociones será clave) e Infraestructura Física.

┆  
*ULMA facilitará los medios y  
las condiciones para aquellas  
personas pertenecientes al Grupo  
que tengan inquietudes, ideas y  
espíritu emprendedor y planteen  
proyectos de promoción, como una  
importante vía de promoción y  
desarrollo empresarial y personal*  
┆

# ovación y Desarrollo del Grupo ULMA

## tura Ciudad Universitaria y Tecnológica de Oñati (CUT), ULMA y las nuevas instalaciones de ULMA Handling Systems

Para dar respuesta a los Recursos Financieros se aprobó la creación de un **Fondo de Promoción** que se alimenta, principalmente, de los FEPC del Grupo (27 % anual de los FEPC disponibles) y de la contribución anual de todos los Negocios del Grupo ULMA con un 0,08 % de su cifra de Ventas. Además, al margen de estos mecanismos internos de Financiación, se cuenta con poder acceder a Fondos de la Fundación MCC y de Organismos Públicos.

### CENTRO DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO DEL GRUPO ULMA

La respuesta a la **Infraestructura Física** para las nuevas promociones (hasta su fase de consolidación) está planteada en el Proyecto del Centro de Innovación y Desarrollo del Grupo ULMA que tiene como objetivo el dotar a ULMA de una infraestructura en la que ubicar las actividades de sus Centros Tecnológicos, las Nuevas Promociones, el Centro de Formación y los Departamentos Centrales, creando un entorno que favorezca la innovación y la promoción.

El proyecto, que se pondrá en marcha en breve, irá ubicado en la ladera de URRUTXU y es el elemento justificativo del inicio de la Ciudad Universitaria y Tecnológica de Oñati promovida en su fase inicial por el Ayuntamiento y el Grupo ULMA. Este proyecto, que pretende promover el desarrollo de empresas de alta tecnología como elemento tractor de futuro para el entorno de Oñati, persiguiendo una tipología de empleo de alto valor añadido, supone la primera piedra del CUT, ubicando el **Centro de Innovación y Desarrollo del Grupo ULMA y una nueva planta para ULMA Handling Systems**, cuyo inicio de obras es, también, inminente.

Por concretar algunos aspectos del **Centro de Innovación y Desarrollo del Grupo ULMA**, decir que en una primera fase responderá a las siguientes necesidades:

- Ubicación permanente de **ULMA Packaging Technological Center (UPTC)**.
- Ubicación **Nuevas Promociones** (disponibilidad como recurso de Grupo),
- Ubicación **Centro de Formación del Grupo ULMA**,
- Ubicación de los **Departamentos Centrales**,
- Ubicación **Infraestructura Común**,

El Centro de Innovación y Desarrollo del Grupo ULMA en una primera fase habilitará 3.000 m<sup>2</sup> de plantas y otros 3.000 m<sup>2</sup> de laboratorios, oficinas técnicas, etc.

**Andoni Gartzia Urtaza** / Alcalde de Oñati

### "Oñati, Ciudad Universitaria y Tecnológica"

"Creo que hay cosas que no ocurren por casualidad sino por una serie de esfuerzos inteligentes. Hace ya más de tres años, un grupo de oñatiarras comienzan a soñar y empiezan a vislumbrar el Oñati de los próximos años. Estas reflexiones dieron lugar



en Febrero del 2001 a un documento llamado *Propuesta Estratégica de Colaboración Público-Privada para promover a Oñati como Ciudad Universitaria y Tecnológica*. Son muchos los factores que contribuyen al desarrollo de los territorios, pero hoy por hoy, la clave del desarrollo a largo plazo se encuentra en la capacidad de innovación de las gentes que lo habitan. CUT aprovecha dos herramientas para llevar esta idea hacia delante: el urbanismo y la iniciativa empresarial. Desde el punto de vista de Infraestructuras y viendo la ubicación física disponible contaríamos con cerca de 490.000 m<sup>2</sup> que son los que podrían generar el Proyecto CUT (Ciudad Universitaria y Tecnológica). La idea inicial era cómo nos adaptamos, cómo evolucionamos las empresas, el entorno, la localidad, etc. a los cambios que supone migrar de una economía basada en la industrialización hacia una economía basada en el conocimiento. A partir de aquí, y tras un análisis en profundidad, se intenta articular y vertebrar todo eso *haciendo ciudad*; cómo se puede hacer participar al ciudadano de la tecnología, cómo socializar la tecnología, etc. En definitiva, se trata de proyectar al municipio, a través de sus recursos endógenos, hacia un nuevo escenario. Pensamos que el liderazgo e impulso de este proyecto debe recaer en el propio ayuntamiento. MU, como aglutinador del binomio Universidad-Empresa, y el Grupo ULMA son los tractores de este proyecto ya que vamos a empezar por el Proyecto Urrutxu (rotonda de acceso al polígono, mejora y ampliación del paseo público en el entorno del cementerio, y la urbanización de tres parcelas: instalaciones del Centro de Innovación y Desarrollo del Grupo ULMA, sede para ULMA Handling Systems y tercera de aplicación futura) como primera fase del plan general que propone el CUT. Si el éxito es la realización progresiva de un sueño, sigamos soñando. Por tanto, adelante, vamos a trabajar juntos dentro de una colaboración público-privada. Ahora ha llegado el momento de pasar a la acción y ser activistas con los que ya son activos: El Grupo ULMA, y que, por tanto, el primer embrión de CUT pueda ser Urrutxu".

## ¿qué piensas?

- Hablan los informáticos -

### ¿Cuáles son los problemas más habituales que se os plantean?

### ¿En qué aspectos crees que se podría mejorar?



**Luis Aramburu**

ULMA Agrícola-Construcción

*“Los usuarios se autoinstalan aplicaciones”*

Hay que diferenciar los centros donde tenemos atención directa del resto de centros, ya que en Oñati y en Madrid y su área de influencia se atiende a los usuarios in situ y en el resto de sitios se gestiona vía teléfono y mediante visitas periódicas. Hay un problema común que es el provocado por determinadas carencias de formación en cuanto al uso del Software y la incorrecta utilización de los equipos, ya que con cierta frecuencia los usuarios se autoinstalan aplicaciones por decisión propia, y esto genera problemas de todo tipo. Tenemos también los problemas típicos debidos a averías con el Hardware y problemas varios con el Software estándar (Word, Excel, etc). Otro problema es el de los cortes de las comunicaciones, ya que normalmente son ajenos a nuestra empresa y poco podemos hacer para restablecer el servicio salvo insistir para que la Operadora de telecomunicaciones lo solucione. En cuanto a las mejoras, hay que formar a las personas con cursos específicos (está previsto iniciar acciones este año), renovación del parque de equipos (en proceso), mejorar la asistencia al usuario (servicio in-situ, aplicación informática de incidencias, etc), mejorar la infraestructura de comunicaciones (garantizar el back-up y el ancho de banda), etc.



**Tere Jauregi**

ULMA Carretillas Elevadoras

*“En cada delegación debería haber una persona con formación informática”*

Los problemas suelen ser muchos y muy variados. Desde una impresora a la que se le ha atascado el papel hasta que las líneas de comunicación con las delegaciones no funcionan, teniendo en cuenta que para nosotros este tema es importante por tener delegaciones que están conectadas al ERP, correo electrónico, Intranet, etc... Suele haber también consultas de informática, de funcionamiento del ERP, de nuevas funcionalidades que se le solicitan al ERP. Otros problemas suelen ser de hardware (PCs, impresoras, router,...). A todo esto se le une, en nuestro caso, la lejanía con delegaciones. En los negocios como el nuestro, en el que estamos personal reducido, en comparación con otros negocios, un punto importante sería la formación a usuarios finales, por ejemplo, en ofimática, teniendo en cuenta que de esta manera serían más autónomos y a nosotros nos descargaría de trabajo. También el disponer de una hardware (PCs, impresoras...) actualizado es una ventaja porque se reduce el nº de problemas. Para solucionar el problema de la lejanía con las delegaciones, sería bueno que en cada delegación hubiera una persona que estuviera formada en temas informáticos.



**Olatz Lazkano**

ULMA Forja

*“Las impresoras suelen dar bastante guerra”*

Muchos problemas suelen ser a causa del desconocimiento del usuario de ciertas herramientas o falta de conocimientos básicos a nivel de Windows. También suele haber problemas de software y de hardware, es decir, programas que empiezan a dar problemas, componentes de máquinas que se estropean, o impresoras; las impresoras suelen dar bastante guerra. También es importante buscar una solución relativamente rápida. Cada vez dependemos más de los ordenadores, y trabajar sin uno es casi imposible. El nivel del usuario creo que influye mucho a la hora de darles soporte, y del interés que tenga cada uno en aprender ciertas cosas para saber cómo actuar si vuelve a ocurrir. Pienso que es importante concienciar a los usuarios de que el ordenador es una herramienta más de trabajo, y de que hay que tener un cierto nivel, de acuerdo con el trabajo de cada uno.

## en el soporte directo a los usuarios?



**Aitor López de Sabando**  
ULMA Handling Systems

*“Los errores generados por Windows son los más habituales”*

Aunque en ULMA Handling Systems contamos con una herramienta en Intranet para solicitar y registrar los errores informáticos, es muy difícil valorar cuáles son los problemas más habituales que nos plantean los usuarios. En líneas generales, podría decir que los errores generados por Windows suelen ser los que más solemos atender. Habitualmente, se trata de simples errores que da el programa y que cuentan con una solución sencilla, aunque en ocasiones los problemas son generados por el Hardware y es entonces cuando las soluciones suelen ser más complejas y a veces requieren ayuda externa. La mayoría de estos errores se podrían solucionar con formación específica dirigida a los usuarios. Esto no significa que los errores fueran a desaparecer, pero creo que se podrían reducir de forma significativa. A pesar de todo, es nuestro trabajo atender las peticiones que nos hacen y servirles gustosamente en lo que podamos.



**Josu Larrad**  
ULMA Hormigón Polímero

*“La formación es la mejor inversión”*

El mayor de los problemas surge de la urgencia. A menudo los usuarios creen que su problema es el más importante de la empresa y se ha de dejar todo lo que se está haciendo para darle solución con urgencia. En la mayoría de los casos, esto resulta imposible, por no haber recursos suficientes. En mi caso, no sólo me dedico al soporte, por lo que este problema suele agravarse en algunos momentos y debo priorizar. Y si exigente es el plazo de respuesta demandado, aun lo es más el de resolución, si el problema implica que la persona esté parada. Además, se llega a exigir el perfecto conocimiento de todas las aplicaciones utilizadas, aspecto que resulta imposible. La única manera en que se puede mejorar es haciendo que el usuario se encuentre seguro ante su herramienta de trabajo diaria. Que se sienta autosuficiente y capaz de enfrentarse a los problemas que le puedan surgir. Una vez conseguido esto, se reducen las llamadas a soporte a las estrictamente necesarias y se consigue que el usuario se sienta más cómodo. Para conseguir esta seguridad ante el ordenador la única vía posible es la de la formación. Muchas veces no se sabe de donde sacar tiempo para ella, pero está comprobado que es una de las mejores inversiones posibles, ya que por cada hora de formación recibida se pueden ahorrar muchas de dudas, rectificaciones, problemas, etc..



**Julen Barinaga**  
ULMA Packaging

*“Sería conveniente invertir en hardware”*

Quizás la pregunta debiera de plantearse al revés, ¿Cuáles son los problemas menos habituales? Porque tenemos de todo. Hay que tener en cuenta que llevamos el mantenimiento de más de 250 ordenadores, 80 portátiles, las delegaciones, los servidores, la central telefónica, la telefonía fija y móvil, impresoras, etc. Los problemas más frecuentes son del tipo: el ordenador no se enciende, se atasca, tengo la pantalla azul, no me imprime... Aparte de estos problemas típicos, debidos a la "edad" de los equipos y los errores de software, lo que sí notamos en nuestro negocio son muchos problemas con las fuentes de alimentación. Sé que éstos no son buenos momentos para pedir dinero, pero la solución sería actualizar el parque de equipos, o sea invertir en hardware, ya que los equipos se quedan obsoletos ante el software que se utiliza. También sería muy importante que los usuarios actuales tuvieran la posibilidad de mejorar su formación y que a las nuevas incorporaciones se les diera una formación adecuada.



"En ULMA debemos saber valorar lo que hemos conseguido, porque es algo grande"

### Javier Galdos

Oñatiarra de nacimiento, Javier Galdos, conoce muy bien la historia de ULMA y, más en concreto, la de ULMA Construcción, donde siempre ha trabajado. En la actualidad, con 55 años y con la mochila bien cargada de experiencia, nos cuenta en esta entrevista algunas de estas vivencias.

#### **¿Cuántos años en ULMA, Javier?**

Treinta y cinco años, prácticamente toda la vida profesional.

#### **Tantos años en una empresa como ULMA te habrán llevado a adquirir retos importantes...**

#### **Cuéntanos, ¿cómo ha sido tu trayectoria profesional en ULMA?**

La verdad es que ha sido siempre alineado con el mundo de la construcción, y en su vertiente técnica de aplicación y montajes, aunque en la década de los setenta, debido al enfoque del mercado y a la precariedad de recursos, desarrollábamos también labores comerciales.

#### **La puesta en marcha de la empresa de montajes ALFRE, filial de ULMA Construcción, fue**

#### **uno de los momentos importantes... ¿cómo fueron aquellos inicios?**

La filial ALFRE se crea en sustitución del departamento de montajes ya existente en ULMA. Su creación obedece a la necesidad de atender nuevos retos del mercado. Entiendo que fue una decisión acertada, y que ha tenido una proyección importante, sobre todo en la última década. Como dato a resaltar, que hoy gestionamos como media más de 650 operarios de montaje a nivel nacional de forma permanente.

#### **Supongo que llevar la responsabilidad de una empresa como ALFRE, donde el riesgo de la actividad siempre está presente no habrá sido fácil... ¿La seguridad**

#### **siempre se ha impuesto frente a**

**otros factores?** El gestionar ALFRE no es que sea más complicado que otras áreas, pero sí tiene esa dosis permanente que apuntas, "Seguridad". Ésta es una de las actividades de mayor riesgo en la construcción.

En los primeros años, en los que se trabajaba con el "Andamio-G", la precariedad en cuanto a seguridad era total. Hoy la situación ha mejorado sensiblemente, hemos desarrollado sistemas colectivos de seguridad e integrado en los procedimientos de montaje. La "SEGURIDAD", por convicción, es el lema de nuestra organización. Somos la empresa pionera a nivel nacional, de hecho poseemos el "PREMIO NACIONAL DE SEGURIDAD AÑO 1997" –SEGU-

RIDAD DEL MONTADOR DE ANDAMIOS TUBULARES, por el trabajo de investigación y aplicación.

**¿Qué balance haces de todos estos años? ¿Ha merecido la pena el esfuerzo y sacrificio?** No se puede hablar de sacrificio, todos en esta empresa hemos aportado nuestro trabajo y dedicación en la medida que nos ha correspondido. Nos ha tocado vivir situaciones tensas en la década de los ochenta, que con esfuerzo, responsabilidad y una gran dosis de solidaridad de todos los socios, pudimos superar. Para mí, el balance es totalmente positivo, tanto en el ámbito profesional como en el humano. He tenido la suerte de conocer a muchísimos compañeros de nuestra organización.

**¿Cómo ves el futuro del Grupo ULMA y en particular el de Construcción?** Sería iluso pensar que no hay problemas, pero para mí el Grupo ULMA es uno de los grupos más cohesionados de MCC, con un alto grado de identificación y pertenencia del colectivo en general. Este capital humano, unido a los proyectos existentes en la actualidad, garantizan con seguridad la estabilidad, consolidación y expansión del Grupo ULMA. En ULMA Construcción, no descubro nada si afirmo que será uno de los soportes importantes del Grupo ULMA en el futuro. Es una organización viva y en constante ebullición.

**Con la perspectiva que da el tiempo y los años que llevas en ULMA, seguro que hay personas que han dejado huella. ¿A quién te gustaría recordar?** Son muchos años y muchas personas, indudablemente hay compañeros con los que he convivido momentos agradables y complicados. Mi recuerdo por

encima de todos a José Antonio Zubia, compañero montador fallecido en accidente de trabajo cuando los dos nos encontrábamos instalando los andamios en los tanques de un barco petrolero.

**Por último, desde la experiencia, y la dedicación, Javier... ¿Qué mensaje se podría dar a las nuevas generaciones de ULMA?** No estoy en condiciones de dar mensajes, sí puedo transmitir mis convic-

ciones personales. Yo soy un convencido de nuestro sistema cooperativo, las virtudes que tiene nuestra organización superan por goleada a los aspectos negativos o problemáticos que existen en toda sociedad regida por personas.

Les diría que valoren lo que tenemos, que es algo grande, les animo a que contrasten nuestro modelo a nivel nacional e internacional, que sean participativos, críticos, pero "críticos constructivos".

“ Para mí,

ULMA es de los grupos

más cohesionados de MCC”



En la imagen, Javier Galdos a la derecha de Eduardo Chillida en el Peine de los Vientos, en el año 1977.



## Nuestros Jubilados

### participantes

- > Félix Ayastui
- > Juanito Osa
- > Jesús Lazkanoiturburu
- > Amparo Viciola
- > Luis Mugarza
- > Alfredo Corrales

*Aprovechando que el día 31 de Octubre celebramos una vez más el homenaje a nuestros Jubilados, hemos querido reunir a 6 de ellos para conocer de cerca cómo viven, cuáles son ahora sus inquietudes, cómo ven su vínculo con ULMA desde la distancia, etc.*

**Aunque, seguramente, para cuando este número de Begira vea la luz ya se habrá celebrado el homenaje a los Jubilados, ¿Cómo se siente este reencuentro con la empresa, con las personas con las que convivisteis durante años? Y por otra parte, ¿alguna sugerencia de mejora que creéis se podría incorporar al programa de homenaje para años próximos?**

> **A. VICIOLA:** Está muy bien, ya que normalmente no tenemos contacto con los antiguos compañeros, y, de este modo, pues nos encontra-

mos nuevamente. Para mí será la primera vez, ya que llevo dos años jubilada. En cuanto al acto de homenaje, creo que deberíamos recordar a los fallecidos con una misa ya que ellos también han colaborado a levantar la empresa.

> **A. CORRALES:** Para mí es una satisfacción muy grande el poder reunirme cada tres años con los compañeros de trabajo. La invitación me encanta, es muy cariñosa de cara al jubilado. Estoy de acuerdo en recordar a los compañeros. Yo mismo hace tres años cogí el micrófono y dije; "un recuerdo muy especial para todos los

compañeros que con la misma ilusión se han ido de este mundo sin disfrutar la pensión".

> **L. MUGARZA:** Para mí será la primera ocasión en la que acuda, y tengo mucha ilusión por reencontrarme con compañeros con los que has estado luchando durante muchos años. La visita a la fábrica donde ves la evolución de la cooperativa está muy bien.

> **J. LAZKANO;** Hace tres años, cuando acudí por primera vez, fue un acto muy bonito. Además, creo que cada tres años es el tiempo ade-

cuado para este tipo de actos. Para la mayoría de los jubilados es un acto que lo agradecen enormemente ya que es el único contacto que tienen con compañeros y con la cooperativa. Estoy de acuerdo en lo comentado en cuanto a que se debería realizar un recordatorio a los fallecidos.

> **J. OSA:** Sin duda alguna me parece un acto muy interesante. Para mí será la segunda ocasión y es una oportunidad para poder visitar la fábrica de nuevo y ver su evolución, etc. El acto en general lo veo bien.

> **F. AYASTUI:** Me hace mucha ilusión juntarnos porque no vivo en Oñati y no tengo ocasión de palpar el ambiente... Tampoco tengo ocasión de estar habitualmente con los compañeros, por lo que el acto de homenaje a mí me da mucha alegría. Estoy de acuerdo en que se debería recordar, de algún modo, a los fallecidos.

**Empecemos por hacer balance, ¿Ha cambiado mucho vuestra vida desde la Jubilación? ¿Las expectativas previas se han cumplido?**

> **A. VICIOLA:** En realidad no me ha cambiado mucho la vida. Sigo haciendo los mismos trabajos que antes, en casa, etc. Eso sí, ahora estoy más tranquila y tengo más tiempo. Todos los días doy un paseo,

## “El Día del Homenaje debería también recordar a los fallecidos”

**A. Viciola**

también voy a la gimnasia para la tercera edad y colaboro en tareas humanitarias; recogemos ropa para Argentina, visitamos a enfermos en la Residencia, etc. También, como actividad, he estado aprendiendo solfeo. Ahora, curiosamente, casi me falta tiempo...

> **A. CORRALES:** A mí me gusta tomar notas de todas mis actividades, me gusta escribir poesía y tengo escritos de mis anécdotas y también de mi vida en ULMA. Me dedico a esto y a viajar lo más que puedo. Por las tardes suelo ir a echar la partida y también voy a la piscina.

> **L. MUGARZA:** Las expectativas se han cumplido. El cambio ha sido grande pero a positivo. El día lo tengo cubierto y todavía no he entrado a desarrollar algunas de las actividades que tengo pensadas.

> **J. LAZKANO:** Llevo 5 años de jubilado y la vida me ha cambiado muchísimo. Antes me faltaba tiempo para todo y ahora todavía me

falta más. Hay muchos días que se me quedan cortos. Normalmente no estoy mucho ni en casa ni en el bar pero estoy activo muchas horas al día ya que me levanto pronto.

> **J. OSA:** El día lo tengo plenamente ocupado. Me levanto sobre las siete y media y entre la huerta y el monte todo completo.

> **F. AYASTUI:** El día lo tengo cada vez más apretado. Tengo un tallercito y me encanta estar allí unas horas al día. El resto del día estoy con la mujer, ayudar un poco en casa, etc. En los seis años que llevo de jubilado no sé lo que es el aburrimiento.

**¿Mantenéis contacto con ULMA? ¿Creéis que con la Jubilación se rompe definitivamente la relación con la cooperativa? Por cierto, desde esa distancia, ¿cómo veis a ULMA?**

> **F. AYASTUI:** A ULMA le veo bien y que siga así... tengo dos hijos trabajando aquí. El contacto no es

> **Luis Mugarza**

*“Es importante recalcar que Lagun-Aro no nos sube la pensión en función del IPC”*

> **Félix Ayastui**

*“En los seis años que llevo de jubilado no sé lo que es el aburrimiento”*

mucho. Con los compañeros de trabajo más cercanos hacemos una cena de vez en cuando.

> **J. OSA:** El contacto lo tengo con los amigos que solemos hacer cenas, etc. De vez en cuando paso por la fábrica pero... A ULMA le veo muy bien, no hace falta más que ver los nuevos pabellones que se están haciendo.

> **J. LAZKANO:** Cuando vengo alguna vez por aquí veo que la evolución es positiva. Quizá la gente de fuera vea más que nosotros lo que se ha conseguido y lo que se está consiguiendo. Además, nos interesa que siga bien, porque nuestros dineros siguen estando aquí. Los comentarios generales sobre ULMA son positivos en el entorno.

> **L. MUGARZA:** Yo, personalmente, la información sobre ULMA la tengo bastante al día porque tengo 3 hijos trabajando aquí. Además cualquier excusa es buena para hacer una visita a la fábrica.

> **A. CORRALES:** Pues yo he perdido totalmente la relación con muchos compañeros, aunque ahora tengo un hijo trabajando aquí. También hablando con la gente de fuera y de otras empresas hay cierta envidia sana por cómo se porta ULMA con sus jubilados, etc. Tenía que ser igual en todas las industrias.

> **A. VICIOLA:** No he tenido mucho contacto en estos dos años con ULMA. Sin embargo, cuando salgo fuera o estoy de viaje me alegra mucho ver andamios, puntales, etc. A veces sientes un poco de temor por si las cosas se tuercen, por si el trabajo se va gastando. Uff... que no venga una crisis, porque hay tanta juventud en ULMA trabajando. Además, viendo las noticias parece que hay crisis, mira los alemanes cómo están, y si los alemanes están así...

> **J. LAZKANO:** Los alemanes se tienen que comparar con ULMA... Cuando se dice ahora que la cosa del trabajo está bajando en ULMA, yo digo que todavía estamos bien porque claro depende del nivel de dónde partes. ULMA parte de un muy buen nivel y claro, ahora, pues el nivel empieza a ser más normal.

> **A. CORRALES:** ULMA Construcción no puede caer. Tiene un mercado estupendo. Tendrá momentos más bajos y años difíciles, pero caer no.

**¿Creéis que la cooperativa se ocupa y preocupa por sus Jubilados? y conociendo lo que conocéis ahora, y también desde la experiencia, ¿qué pedirías a vuestra cooperativa o a Lagun-Aro?**

> **J. LAZKANO:** En líneas generales, ya sabíamos lo que había. Lo que sí

es importante es que la gente tiene que tener claro lo que hay por si acaso... Al final cuando llega la jubilación todo te viene bien aunque con el paso del tiempo, en teoría, cada día necesitas menos... Yo creo que las necesidades se equiparan, más o menos, en la vida normal independientemente de la categoría profesional que hayas tenido en tu vida profesional.

> **L. MUGARZA:** Creo que es importante decir que Lagun-Aro no sube la pensión en función del IPC, con lo que ello supone con los años.

> **A. VICIOLA:** Eso es. Porque si se tiene la suerte de vivir muchos años entonces la proporción de subida no corresponde al nivel de vida, por lo que poco a poco vas perdiendo. Otra cosa que pediría a LAGUN-ARO es ¿por qué no pagan Pagas Extras? resulta que viene Navidad y Julio y solamente tienes la mitad... En cuanto a las necesidades de los pensionistas también son importantes porque ahora al estar todo el día en casa, por ejemplo, pones más la calefacción, etc.

> **L. MUGARZA:** Lo de las extras al final está hecho en función de pesetas/año dividido entre 14.

> **A. CORRALES:** Yo cobro igual de la Seguridad Social que de Lagun-Aro, entonces, por qué no da pagas... Además la subida anual de



> Jesús Lazkanoiturburu

*"Se habla mucho de la pensión, pero al final la salud es lo más importante"*



> Juanito Osa

*"La jubilación es otra vida, pero mejor"*

---

## “Cuando vengo a Oñati, veo que la evolución de ULMA es positiva”

**J. Lazkanoiturburu**

Lagun-Aro es menor que la de la Seguridad Social. También, la Seguridad Social si el IPC anual sale por encima de la prevision paga y Lagun-Aro nada.

> **F. AYASTUI:** Yo diría en general que no nos podemos quejar... Tenemos, por ejemplo, los viajes del INSERSO que, a pesar de todo, son bastante baratos. En definitiva, que el único problema es que los años van pasando...

**Salud, familia, afecto, etc. Parece que con la llegada de la Jubilación se modifica la percepción sobre estos temas..., ¿Cómo os planteáis esto en esta nueva etapa de la vida?**

> **A. VICIOLA:** Todo eso depende de cómo vivas en casa. Yo, por ejemplo, al vivir sola, pues sí se siente un poco la soledad. Ves que vas para adelante y piensas que algún día habrá que ir a la Residencia. En cuanto a la salud voy a gimnasia, doy paseos, me cuido en la comida, etc.

> **L. MUGARZA:** Procuró hacer algo de ejercicio, paseos, me cuido

un poco en las comidas, etc. En cuanto a la familia, pues hay que adaptarse a la nueva situación, ya que ahora estás muchas más horas en casa.

> **J. LAZKANO:** Cuando hicimos las charlas preparatorias de la jubilación el punto que salía más a menudo era el cuidado de la salud. Eso quiere decir que se habla mucho de la pensión, pero al final es la salud lo más importante.

> **J. OSA:** Yo incluso antes de jubilarme todos los años me hacía una revisión y ahora sigo igual.

> **F. AYASTUI:** De salud estoy bastante bien. Me hago, también, una revisión todos los años. Con la comida no tengo problemas, porque no soy de comer mucho. En cuanto a la familia pues ahora paso un poco la aspiradora, friego de vez en cuando, etc. Colaboro un poquito con la mujer.

**Por último, ¿qué mensaje daríais a vuestros compañeros del Grupo ULMA que, poco a poco, se irán jubilando también?**

> **A. VICIOLA:** Yo les diría que preparen actividades. Que intenten ocupar todas las horas del día y que vean poco la tele porque hay programas bastante malos.

> **A. CORRALES:** Pues yo a los "jóvenes" aspirantes a la jubilación les diría que se preparen mentalmente, que vayan asumiendo poco a poco la jubilación para que cuando llegue se dediquen a disfrutarla.

> **L. MUGARZA:** Simplemente les diría que no tengan ningún miedo y que la planifiquen un poco previamente.

> **J. OSA:** Que no tengan miedo. La jubilación es otra vida pero mejor.

> **J. LAZKANO:** Les diría que la jubilación no es ningún coco, que por entrar en la jubilación no somos ni ancianos, ni servimos para nada... Además, es ley de vida ir dejando paso a la juventud, porque hay garantías después. Como conclusión diría que la mayoría estamos a gusto y eso querrá decir algo...



# Fondos Intercooperativos de MCC:

## el "Banco" de las cooperativas para financiar proyectos

Los fondos FCI (Fondo Central de Intercooperación) y FEPI (Fondo de Educación y Promoción Intercooperativo) son una de las expresiones más genuinas de la solidaridad intercooperativa de MCC, y evidencian la capacidad que se dispone cuando se actúa desde una perspectiva unitaria.

Para el ejercicio 2003, MCC dispone de 10,6 millones de euros (1.764 millones de ptas) para distribuir vía subvenciones y otros 29,2 millones de euros (6.622 millones de ptas) para hacerlo en la modalidad de inversión.

Este dinero proviene de dos fuentes:

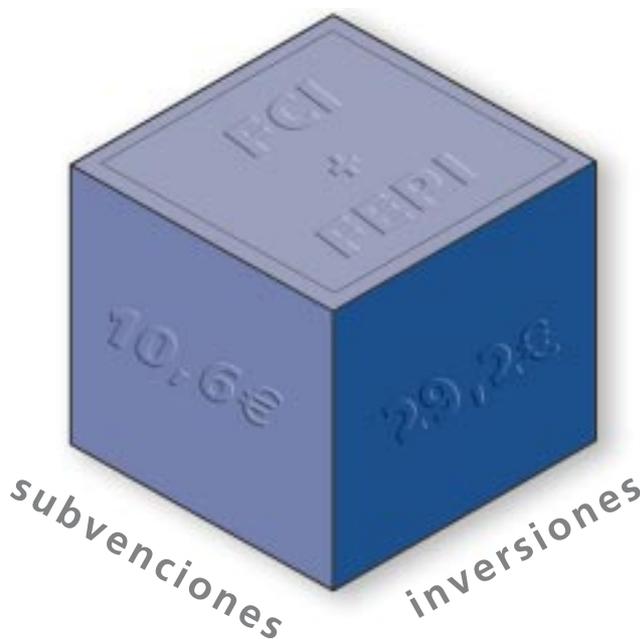
- ❑ El FEPI (Fondo de Educación y Promoción Intercooperativo), aprobado en el 2º Congreso de MCC.
- ❑ El FCI (Fondo Central de Intercooperación) aprobado en el 3er Congreso.

Estos fondos, a su vez, están gestionados por dos entidades:

- ❑ MCC Inversiones S.P.E. S. Coop., que es una Sociedad de Promoción de Empresas que sirve para dar cobertura a todas las ayudas que se hacen en las cooperativas por la vía de inversión.
- ❑ Fundación MCC: que es una sociedad sin ánimo de lucro que se utiliza para canalizar todas las ayudas que se dan a las cooperativas por la vía de subvenciones.

### ¿De dónde sale el dinero para el FEPI?

Sale de los FEPC de cada cooperativa. Cada cooperativa debe destinar al FEPC un 10% de los resultados del ejercicio (en algunos casos se reduce al 5%). Por normativa de MCC, el 20% del FEPC se traspaasa al FEPI para



que se distribuya globalmente en MCC. Se trata de algo parecido a lo que se hace en ULMA, al distribuir grupalmente la mayoría del FEPC.

Caja Laboral, como caso especial, aporta al FEPI el 50% de su FEPC.

En el último Congreso celebrado éste año y con el fin de poder financiar el plan de desarrollo de Mondragón Unibersitate se ha acordado realizar durante 5 años una aportación adicional del 10% del FEPC.

Por tanto el esquema de financiación del FEPI sería el siguiente:

Situación Normal	
❑ Caja Laboral	50% FEPC
❑ Cooperativas	20% FEPC
Próximos 5 años	
❑ Caja Laboral	60% FEPC
❑ Cooperativas	30% FEPC

### ¿Cómo distribuye MCC el FEPI?

Como criterio general, se destina el 50% a Proyectos Educativos y el otro 50% a proyectos de I+D. En concreto, para el 2003 se plantea la siguiente distribución:

❑ Centros Educativos:	3.938 miles de euros
❑ Plan de Ciencia y Tecnología:	1.000 miles de euros
❑ Centros Tecnológicos:	1.420 miles de euros
❑ Otros Proyectos:	360 miles de euros
<b>Total previsto:</b>	<b>6.718 miles de euros</b>

Las cooperativas pueden acceder a parte de estos fondos en la medida en que realicen actividades de I+D que sean objeto de subvención.

### ¿De dónde sale el dinero para el FCI?

Todas las cooperativas adscritas a MCC están obligadas a aportar

anualmente al FCI el equivalente al 10% de resultados como una aportación financiera. Decimos el equivalente, porque lo que se destina no sale de los resultados de la cooperativa. El resultado sólo es la fórmula de cálculo para definir cuánto dinero se pone en el FCI. Para la cooperativa es una inversión y, por tanto, recibe como contraprestación unos intereses por ese dinero.

Aquí también hay que mencionar que Caja Laboral por su especificidad aporta el equivalente al 20% de sus resultados. También como cosa especial el 70% de su importe lo aporta como subvención y el 30% restante como inversión (Línea de Crédito para uso de las cooperativas). Se establece este tipo de distribución porque es interesante para ambas partes.

El FCI es como un Banco que se ha creado entre las cooperativas para ayudar financieramente a determinados proyectos.

### ¿Para qué se utiliza el dinero del FCI?

Ya hemos dicho que el 70% de la aportación de Caja Laboral va como subvención y por tanto este dinero se utiliza a su vez para dar subvenciones a las cooperativas por dos vías:

1. Subvencionar proyectos
2. Compensar hasta el 20% de las pérdidas de las cooperativas

En el 2003 se plantea la siguiente distribución:

☐ Proyectos de promoción	400 miles de euros
☐ Proyectos de Internacionalización	1.000 miles de euros
☐ Proyectos Corporativos	332 miles de euros
☐ Compensación de pérdidas	1.400 miles de euros
☐ Trasvase al FEPI	750 miles de euros

Se trata por tanto de impulsar el desarrollo de nuevas actividades o de implantaciones en el exterior subvencionando la realización de los correspondientes proyectos de viabilidad. Este año se plantea una aportación especial al FEPI como ayuda al proyecto de MU, como paso previo a la aplicación del plan especial explicado anteriormente.

Por otro lado, el importe dedicado como inversión por parte de las cooperativas y Caja Laboral se destina a financiar a las cooperativas y a sus sociedades participadas a través de Participaciones en el capital, Préstamos y Avales.

Para el año 2003 se realiza la siguiente previsión de utilización de fondos:

☐ Nuevas actividades	11.500 miles de euros
☐ Implantaciones exteriores	11.500 miles de euros
☐ Cooperativas con endeudamiento agotado	2.191 miles de euros
☐ MCC Navarra	376 miles de euros
☐ MCC Desarrollo	3.606 miles de euros

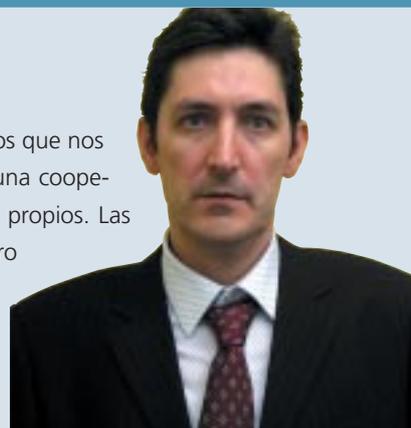
Hay que decir que estas dos entidades, MCC Navarra y MCC Desarrollo, son a su vez unos fondos en los que además de MCC participan los respectivos Gobiernos (Vasco y Navarro) y diversas entidades financieras y su objeto es destinar fondos al desarrollo de las cooperativas. Se trata por tanto de un instrumento multiplicador del dinero aportado por MCC para servir a las cooperativas.

Para finalizar, comentar que en el Congreso celebrado este año se ha aprobado, un nuevo mecanismo de solidaridad de tal forma que el 2% de los resultados de las cooperativas se va a destinar a un Fondo Global de MCC (reduciendo por tanto la reconversión a realizar a nivel de Grupo ULMA en nuestro caso) destinándola a compensar hasta en un 50% las pérdidas de las cooperativas (anteriormente la compensación de pérdidas era hasta un 20%).

## Jokin Ugarte

### Director Financiero. Grupo ULMA.

Desde el punto de vista de ULMA como posible usuario de dichos fondos, consideramos que nos aportan, básicamente, la posibilidad de compensar hasta el 50% de las pérdidas de una cooperativa (antes de aplicar la reconversión del Grupo), y la posibilidad de captar recursos propios. Las cooperativas tenemos mecanismos para captar financiación externa (préstamos) pero tenemos mayores dificultades de captar recursos propios que las sociedades anónimas. A través de MCC Inversiones, una cooperativa puede acceder a Recursos Propios a través de las figuras de Aportación a Capital o de Participaciones Especiales. De esta forma, al mejorar el ratio de endeudamiento de la cooperativa tiene a su vez más posibilidades de acceder a financiación externa.



## Los orígenes de ULMA Construcción

ULMA Construcción tiene su origen en la ilusión y el carácter emprendedor de varias personas que, en el año 1957, dejaron sus antiguos empleos para embarcarse en un proyecto que, hoy en día, se ha convertido en uno de los Negocios punteros de nuestro Grupo.

Pero hay que señalar que los sectores en los que posteriormente ULMA se especializaría, no surgieron desde un principio. Como en toda aventura empresarial, en aquella época se fue conformando gracias a las casualidades y a la adaptación a las necesidades que se presentaban en cada momento.

Jesús Lizarralde, marista y profesor en la Escuela Profesional de Artes y Oficios de Durango y hermano de otro de los fundadores de ULMA, trajo unos croquis de andamios de EE.UU. Para su fabricación, se encargaron los tubos a Conducciones y Derivados Condesa del Barrio San Andrés y así se empezó a hacer andamios artesanalmente. Por entonces, se montaban los andamios con unos soldadores de Hijos de Juan de Garay que venían después de trabajar. Así comenzó la historia.

ULMA se constituyó como cooperativa el 8 de septiembre de 1961, con 35 socios, y teniendo como presidente a José Ignacio Egaña, entonces dueño de la fábrica de Chocolates Zahor de Oñati.

Tal y como ocurrió con los Andamios, *la casualidad* hizo que ULMA se especializara en la producción y realización de Vallas; ya que, en el año 1965, se celebró en Lasarte (Guipúzcoa) el Campeonato del Mundo de Ciclismo de Fondo en Carretera y, con tal motivo, ULMA fabricó 4.000 vallas y 4.000 tribunas con asiento.



## ULMA Construcción; Una solución Integral para cada obra

ULMA Construcción fabrica y comercializa Sistemas Industrializados para la Construcción. Ofrece a sus clientes los servicios de proyecto técnico, alquiler de materiales y servicio de montaje y cuenta con una de las mayores plantas productivas de Europa, en la que los procesos están totalmente automatizados y robotizados. Mantiene el certificado de Empresa Registrada ISO 9001 desde 1994.

ULMA Construcción persigue un proyecto basado en los criterios de excelencia empresarial, en las personas y su desarrollo integral y en la satisfacción de sus clientes y colaboradores para alcanzar la mejora de nuestro entorno y Medio Ambiente, posibilita la generación de riqueza y nuevos empleos en un marco cooperativo. Para ello, ULMA, dentro del sector

de la Construcción, está presente en los subsectores de Edificación, Obra Civil, Andamios Industriales y Ocio, Servicio y Espectáculos.

ULMA Construcción cuenta en la actualidad con una red técnico-comercial propia que abarca más de 20 delegaciones en España más las filiales de Francia, Portugal, Chile, Países Bajos, Argentina, Brasil, Perú, Alemania y EE.UU., además de contar con importantes partners distribuidores en países Europeos y Latinoamericanos.

En definitiva, ULMA Construcción con un concepto de Servicio Integral, basado en la oferta de soluciones y sistemas, se posiciona como una empresa europea de futuro, competitiva, y con una clara vocación INTERNACIONAL.

### José Luis Madinagoitia - Presidente

*"Debemos fomentar y desarrollar la cultura cooperativa, adaptándola a los nuevos tiempos"*

"**ULMA Construcción y Agrícola**, en línea con el Objetivo Empresarial definido, de perseguir en el tiempo un liderazgo internacional en Andamios y Encofrados en los sectores de Edificación y Obra Civil, está teniendo en los últimos años un crecimiento importante, debido a la estrategia de internacionalización que viene implantando, a la extensión de su actividad al sector de la Obra Civil y a su fuerte presencia en el mercado español.

Sin embargo, no hemos de olvidar que nuestro proyecto empresarial, tal y como definimos en la MISION de la empresa, ha de estar basado en los criterios de excelencia, en las personas y su desarrollo integral que, persiguiendo la satisfacción de los clientes, de los colaboradores externos y la mejora de nuestro entorno y medio ambiente, posibilite la generación de riqueza y nuevos empleos en un **marco cooperativo**.

Desde mi función de Presidente, me gustaría trabajar en facilitar el alcance de este proyecto desde la vertiente social, que deberá caminar en paralelo a la vertiente empresarial y en el que debemos fomentar y desarrollar la cultura cooperativa, adaptándola a los nuevos tiempos que nos toca vivir.

Los procesos de internacionalización y el fenómeno de la globalización, realmente dificultan la aplicación de la filosofía cooperativa clásica. Pero entiendo que, ni nosotros ni otras cooperativas que están inmersas en procesos similares, podemos cruzarnos de brazos ante esta situación y, en lugar de convertirnos en empresas multinacionales tradicionales, cuyo único enfoque cooperativo se centra a la matriz, tendremos que buscar fórmulas imaginativas para encontrar soluciones de integración cooperativa, que integren al máximo número de personas que participan en nuestro cada vez más extenso proyecto de empresa. Creo que este va a ser uno de nuestros retos sociales importantes en la próxima década, difícil, pero coherente con nuestros principios."



### Carmelo Bilbao - Gerente

*"Para ser líderes tenemos que conseguir ser un referente empresarial"*

"Quisiera aprovechar esta ocasión para saludar a todas las personas que trabajan en este proyecto empresarial. ULMA Construcción y Agrícola se está convirtiendo en un referente de saber hacer dentro y fuera de nuestro entorno. La valoración que se realiza en los clientes externos es excepcional convirtiéndose en la envidia de nuestros competidores. Un modelo cooperativo que mantiene la ilusión en los clientes internos y demuestra día a día que implicando a los trabajadores se puede competir con grandes empresas cuyos objetivos son los mismos que los nuestros, pero que los recursos humanos no son valorados como nosotros intentamos hacerlo.

En los próximos años debemos crecer y por lo tanto asumir más riesgos. Sobre todo porque debemos contar con nuevas personas que se impliquen en el proyecto y sepan que variables como la venta, montaje, servicio, ingeniería, alquiler,... son variables muy difíciles de manejar, pero que la única forma de realizarlo excepcionalmente es contar con las personas para que puedan alcanzar un grado de ilusión más alto que cualquiera.

En estos momentos, somos un colectivo de alrededor de 1.600 personas entre socios y no socios, entre filiales y matriz, y es un honor poder comprobar, como se puede ver cuando se visitan las filiales y delegaciones, la ilusión que hemos transmitido por todas esas tierras y en tan poco tiempo, así como la asunción de los objetivos y de nuestro modelo cooperativo. Modelo que nace en Oñati ya hace un tiempo y que personas que desde sus inicios han trabajado para que todo esto sea posible tienen que estar muy orgullosos de lo que han generado. Las nuevas generaciones debemos ser respetuosas con la historia, siempre con las miras puestas en los objetivos básicos de crecimiento, generación de empleo y riqueza."



### ULMA Construcción Productos 2003

#### > Edificación,

- Encofrados Verticales,
- Encofrados Horizontales,
- Apuntalamientos y Cimbrados,
- Tableros de encofrado,
- Andamios.

#### > Obra civil,

- Sistemas trepantes para encofrados,
- Cimbrados y encofrados de puentes,
- Carros de avance,
- Encofrado para presas de hormigón compactado H.C.R.,
- Pantalladora para presas de escollera,
- Equipos de hormigonado continuo,
- Equipos especiales,

#### > Andamios industriales,

(Sectores industriales: Siderúrgico, Agroalimentario, Cementero, Papelero, Naval, Petroquímico, etc.)

- Andamio Multidireccional BRIO

#### > Ocio, servicio y espectáculo,

(Eventos culturales y deportivos.)

- Andamio Multidireccional BRIO (escenarios y cubiertas provisionales)

### PERFIL ESTRATÉGICO

#### > De Gestión

- Despliegue y Direccionamiento Estratégico
- Interacción con el Cliente
- Implicación de las Personas
- Gestión de Procesos

#### > De Negocio

- Internacionalización
- Obra Civil y Edificación no Residencial
- I + D + i
- Fuerza de Ventas

# ULMA Agrícola:

## El Negocio de ULMA Construcción en Datos



Señalar que ULMA Construcción consiguió en el ejercicio 2002 los objetivos de crecimiento previstos, lo que supuso un récord histórico de ventas y, por lo tanto, de cuota de participación en el mercado.

El 2002, sin embargo, fue un año complicado donde a varios de sus más directos competidores les tocó sufrir, suspensiones de pagos incluidas. ULMA sigue consolidándose en la posición mundial lograda en el 2001.

La facturación realizada en Construcción –matriz– supuso un 115% con respecto a la previsión. La evolución de la cifra consolidada superó los logros del ejercicio anterior en un 7% aproximadamente, alcanzando los 194,9 M. de euros, un 107% de lo previsto. Agrícola alcanzó la misma cifra de facturación que el año anterior, ascendiendo sin embargo el aporte de Internacional hasta un 27,8% del total de la cifra del negocio.

Este crecimiento en las ventas trajo un beneficio prácticamente igual que en el 2001, pero un 24% por encima de lo previsto. En el 2002, el beneficio total ascendió a un 6,7%.

### Previsiones para el 2003

El Plan de Ventas Consolidado de ULMA Construcción para el 2003 tiene que estar alineado no sólo con las acciones prioritarias de mejora para el presente año, sino con las áreas estratégicas de actuación en el período (2002-2005), y con la visión que no es otra que la de ser líder internacional de andamios y encofrados en los sectores de edificación y obra civil.

Por último, indicar que ULMA Construcción sigue creciendo tanto en mercado como en producto, dando pasos en ambos sentidos en pos de cumplir con su misión y razón de ser empresarial.

### ULMA Agrícola ¿Cómo surgió?

A finales de los años setenta, inmersos en plena crisis de mercado y con el objetivo, al menos en parte, de paliar las consecuencias negativas de dicha crisis, ULMA acometió algunas nuevas actividades de negocio, las cuales se caracterizaron por contener cierta convergencia, bien con el mercado, bien con la capacidad y tecnología productiva que se dominaba en aquel momento. De este modo, se iniciaron la comercialización externa del tubo fabricado internamente, la comercialización propia de carpintería -perfilería de aluminio y la fabricación y venta de Invernaderos.

El desarrollo de las tres nuevas actividades mencionadas alcanzó desigual fortuna, pero la fabricación de Invernaderos, nacida como decíamos de una oportunidad de aprovechar el dominio productivo, supuso un claro apoyo complementario en aquella crítica época y, aunque no llegaba a aportar grandes volúmenes de ventas, sí ascendió el volumen de actividad.

Poco a poco y con el tiempo fue incrementando su cuota de mercado, hasta convertirse en el actual Negocio de ULMA Agrícola.



En la imagen, invernadero ULMA Agrícola en el caserío Olalde, a finales de los años 70.

# Invernaderos para la industrialización del sector



Actualmente, ULMA Agrícola está orientada a colaborar con el productor agrícola, realizando una oferta integral de sistemas productivos en cultivos bajo abrigo, posibilitando la industrialización del sector.

Inicialmente, ULMA Agrícola se centraba en la fabricación de estructuras de invernadero tipo túnel que no requerían el servicio de montaje; pero la demanda del sector, hoy en día, no se limita exclusivamente al suministro de estructuras para la cubierta del cultivo, sino que los agricultores invierten en la creación de centros productivos, por lo que solicitan y valoran proyectos de mayor envergadura, que van desde el asesoramiento hasta el servicio post-venta.

ULMA Agrícola está organizada bajo la dependencia de ULMA Construcción, compartiendo algunos servicios fundamentales y funcionando como un negocio independiente en otros aspectos. Sus departamentos principales son: Internacional, Técnico, Comercial Nacional, Productivo-Logístico y Montajes.

Internacional cuenta con cinco personas y, hasta el momento, ha realizado instalaciones en cerca de 30 países. Actúa mediante alianzas en China y Turquía, y el resto de las zonas se aborda desde Oñati, a excepción de México donde reside uno de los comerciales. Por otra parte, ULMA Agrícola pertenece a un consorcio de exportación, NUTEKA, que tiene su

sede en Murcia y aborda todos los aspectos del cultivo bajo abrigo. El Departamento Técnico se compone de 6 ingenieros de rama técnica y electrónica y el objetivo de este apartado es ir incorporando paulatinamente ingenieros agrónomos.

La red en España está formada por siete comerciales, tres de los cuales están ubicados en la Delegación situada en Almería por su alto valor estratégico, desde la que se abarca todo el Sureste Español. El departamento de producción incluye la fabricación de producto propio, la gestión de compra y el servicio logístico. El servicio de montajes, por su parte, se ofrece a través de cuatro jefes de montajes regionales que coordinan una amplia red de grupos autónomos.

Entre los proyectos realizados en 2003 cabe destacar el de BEST ROSES en la India de un total de 6 Ha., 7 proyectos de un total 15 Ha. en la zona de Almería y la realización de diversos proyectos de gran nivel tecnológico en Guipúzcoa y Vizcaya.

A lo largo de este ejercicio, ULMA Agrícola está en fase de obtención de la marca "N" de AENOR que garantiza el cumplimiento de la Norma europea UNE EN 13031-1, que ha sido adoptada recientemente por España. Actualmente, se está trabajando en un proyecto que será el primero del estado Español en cumplir con esta Normativa.

## PERFIL ESTRATÉGICO

- > Ofertar una solución integrada al cliente incluyendo; asesoramiento, estructura, control climático, equipamientos, montaje y servicio post-venta.
- > Desarrollo de la estrategia de gestión basada en la calidad total y del modelo organizativo.
- > Gestión y adecuación de los procesos a la "solución integral".
- > Despliegue de estrategias y objetivos definiendo e interiorizando la Misión, Visión y Valores. Implantar el sistema de medida de satisfacción de clientes.
- > Desarrollo e implicación de las personas.

José Irizar –

Director de ULMA Agrícola

*"Queremos ser líderes en Solución Integral a nivel Internacional"*

"ULMA Agrícola está viviendo estos últimos años una profunda transformación del sector del cultivo intensivo o invernadero. Hemos pasado, en muy poco tiempo, de suministrar túneles o instalaciones muy simples a ofertar un invernadero muy complejo, en un mercado con gran desconocimiento de muchos aspectos que influyen en el éxito de los propios proyectos.

La presión de los mercados más exigentes está haciendo evolucionar al sector primario a gran velocidad hacia una industrialización que permita suministrar productos agrícolas de primera calidad durante todo el año. Esto hace que haya un espacio muy interesante para empresas auxiliares tecnológicamente avanzadas.

Actualmente contamos con un plantel de personas jóvenes que está realizando una excelente labor en la puesta a punto de la Línea en los aspectos estratégicos: Internacionalización, Adecuación de los productos a la Normativa Europea, Control climático, Desarrollo de nuevos productos, Solución a los montajes, Mejora en la producción -logística y Comunicación al mercado de los avances tecnológicos.

En los próximos años queremos llegar a ser una empresa capaz de ofrecer soluciones integrales para cubrir cualquier necesidad de los clientes, en un mercado muy competitivo a nivel internacional".



# 40 años juntos

El primer Gerente de ULMA en los Medios. El recorte de periódico contiene una curiosa entrevista con Julio Sáiz, primer Gerente de ULMA en la década de los 60 y con quien ya mantuvimos una entrevista en el número 2 de Begira. El artículo está centrado en el stand que instaló Talleres ULMA S.C.L. en la Feria Oficial e Internacional de Muestras de Barcelona, primera cita de estas características a la que acudimos. Según explica Julio Sáiz al redactor, ULMA había sido creada "con el fin de fabricar máquinas para el empaquetado de chocolate".

*Director gerente, al habla*

## D. Julio Saiz, de Talleres ULMA, S. C. L.



Nos habíamos detenido ante un «stand» para mirar unas tabletas de chocolate, expuestas en una estantería. No teníamos ni idea del «stand» ante el que estábamos y, por un momento, nos figuramos encontrarnos delante de alguna industria chocolatera.

Nos extrañó la diversidad de marcas y, ya íbamos a buscar explicación al hecho, cuando reconocimos a la figura amiga de don Julio Sáiz, que vino a sacarnos de dudas.

Resulta que el señor Sáiz es el director gerente de Talleres Ulma, Sociedad Cooperativa Industrial, que es la firma que expone en aquel acotado. Y ya, en el camino de la charla amistosa, el hombre nos fue explicando pormenores de la firma que dirige.

Es la primera vez que concurre a este certamen, entre otras cosas, porque hace apenas dos años que se creó la entidad.

—¿Cuál es el fin de «Talleres Ulma, S. C. L.», señor Sáiz? —le empezamos preguntando.

—Ha sido creada con el único y exclusivo fin de fabricar máquinas para el empaquetado de chocolate, las cuales, por su trabajo, han de ser de gran precisión.

—¿Cómo nació la idea de crearla?

—El estudio del mercado nos la proporcionó. Se hacía sentir la necesidad, en esta industria, de una máquina que, sin ser muy lenta, tampoco fuera excesivamente rápida. Es decir, hacia falta que estuviera de acuerdo con lo que la industria nacional precisa hoy día.

—¿Y su fabricación es enteramente nacional?

—Por completo. Y es esencialmente importante hacer constar que todas las piezas de esta máquina están troqueladas para que, caso de deterioro de alguna de ellas, sea más fácil solicitarla?

—¿Cuáles son las principales ventajas de esta máquina?

—Esta máquina, puesta en el mercado para atender las necesidades de los industriales españoles, no es exactamente una novedad, pero sí una máquina atractiva, que por su precio asequible, es muy deseada. Otra de las ventajas que posee es la de la simplicidad en su manejo. No hay en ella nada complicado y por eso, cualquiera que preste atención puede atenderla, sin especialización alguna.

«Otra de las circunstancias que la hacen deseable —continuó el señor Sáiz— es que puede transformarse con facilidad para en-

volver diferentes tipos, desde la barrita hasta la tableta de 500 grs.

—¿Tiene «Talleres Ulma, S. C. L.», muchas máquinas funcionando ya en las Industrias españolas?

—Actualmente funcionan veintidós (exactamente iguales todas ellas a las de la fotografía que ilustra esta información) a total satisfacción de sus usuarios.

—¿Qué proyectos tienen ustedes?

—Como base de nuestro programa futuro se puede anunciar que hemos puesto en marcha la ampliación de los talleres, medida a la que nos hemos visto obligados, por la creciente demanda nacional, así como nuestro gran interés de desarrollo hacia el exterior, es decir, para exportación de ella. Ya tenemos, sin haber iniciado casi el plan, máquinas funcionando en Francia y Portugal y, como las de aquí, con excelentes resultados. Una vez realizada esta ilusión, creemos con ella dar cumplida cuenta a nuestras más inmediatas aspiraciones y esperamos asimismo, poder prestar nuestro apoyo al desarrollo industrial de España.

—¿Evolucionan las máquinas muy rápidamente?

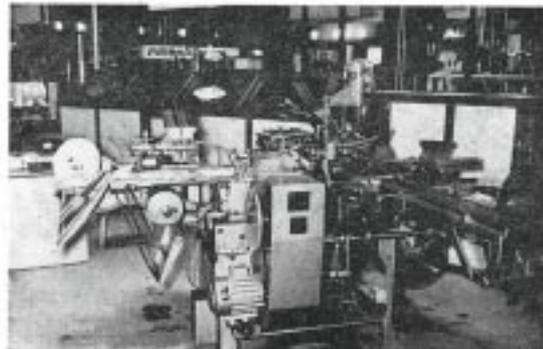
—Nuestra sección técnica está siempre pendiente de las novedades relativas a esta clase de máquinas. Presta una atención constante a la mecanización de la envoltura y al propio tiempo, dicha sección está a disposición de cualquier petición que nos hagan los industriales, sobre problemas que pueden plantearles.

Con esto quedó terminado nuestro impensado cuestionario. Pero seguimos hablando y el señor Sáiz nos rogó que no termináramos esta entrevista sin llevar a los chocolateros (que se reunieron días pasados en Barcelona en asamblea de industrias chocolateras y en su consecuencia tuvieron la gentileza de posar por el «stand» para saludarlos), el testimonio de su agradecimiento, como igualmente a todos los componentes de la organización ferial, por las facilidades dadas para que la asistencia de «Talleres Ulma, S. C. L.», a la XXXI Feria Oficial e Internacional de Muestras de Barcelona, primera a la que concurren, fuera un hecho.

Y entrados en el capítulo del agradecimiento, démoselas nosotros también a «Talleres Ulma, S. C. L.», por las facilidades que nos han dado para llevar a cabo esta información.

Así pues, ¡muchas gracias! envueltas en papel de estaño.

R. H. L.



# agenda y sugerencias

## JUBILACIONES:

Jubilaciones en el Grupo ULMA. Del 1 de Setiembre al 31 de Diciembre de 2003.



ANGEL MARIA ZUBIA



NARCISO FERNANDEZ



CECILIO MOLINA



DIONISIO MALAVIA



JAVIER GOROSABEL

*¡Gracias a todos  
y a disfrutar!  
Felicidades*



## BUZÓN DE SUGERENCIAS

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

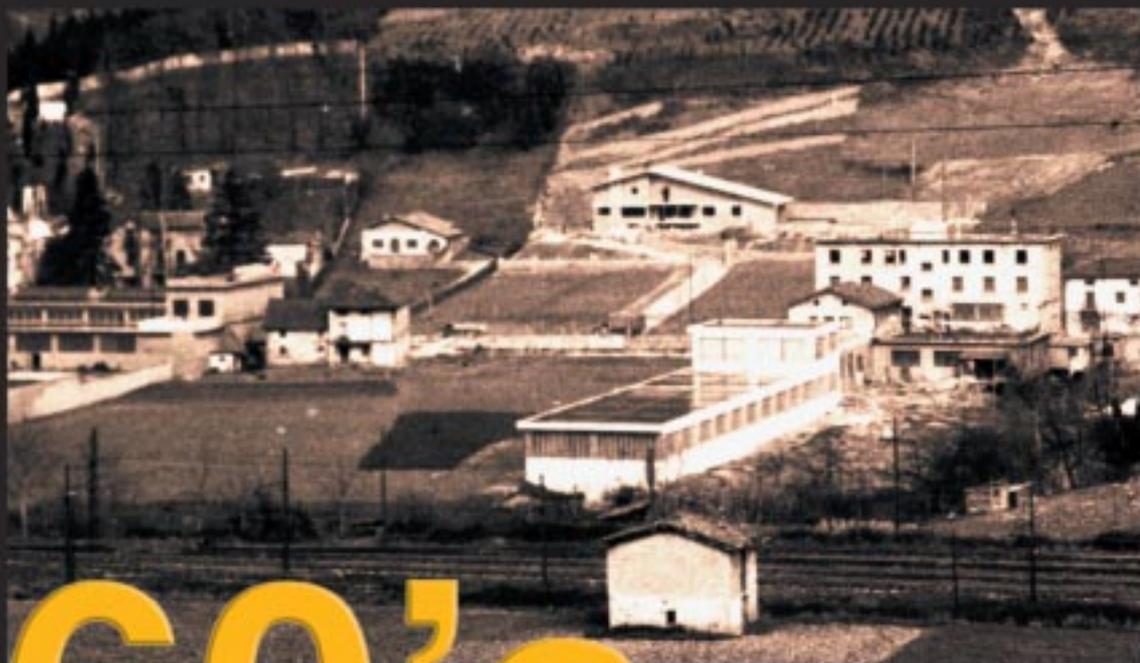
Grupo ULMA  
Departamentos Centrales  
Ps. Otadui, 3 - Apdo. 13  
20560 OÑATI  
Ref; BEGIRA  
begira@ulma.es

En esta ocasión, de todas las sugerencias y encuestas recibidas, la agradada con el libro de Toti Martínez de Lezea, **La Voz de Lug**, ha sido **Jaione Uriarte** del Negocio de Hormigón Polímero.



HOMENAJE A LOS JUBILADOS DEL GRUPO ULMA. En la imagen, el grupo de jubilados de ULMA que el pasado día 31 de Octubre acudieron a la jornada que en su honor se celebró en Oñati.

## ¡Escribamos nuestra historia entre todos!



# 60's

A Nuestros Lectores;

A partir del próximo número de Begira publicaremos, de forma alternativa, suplementos especiales sobre la historia de ULMA por décadas. En el número de Febrero comenzaremos por la década de los años 60 e intentaremos relatar lo más fielmente posible los inicios de ULMA junto a un retrato de cómo era la sociedad oñatiarra en aquellos años en los que ULMA daba sus primeros pasos. Para ello, os proponemos que cualquier idea que queráis aportar como temario para dicho suplemento o cualquier sugerencia o anécdota sobre algún tema en concreto de aquellos años que pueda resultar de interés nos la hagáis llegar.

Además, os agradeceríamos que si tuvierais alguna documentación, fotografías, vídeos, noticias, etc. de aquellos primeros años que pudieran resultarnos útiles, por favor, nos las enviéis a;

Por correo a;

**ULMA**

Por email; [begira@ulma.es](mailto:begira@ulma.es)

**Departamentos Centrales**

**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!*