

# Begira

 **ULMA**

2003ko ekaina  
3. zkia.

**Politika eta Estrategia Orokorrak**  
Aurrera doan talde baten etorkizuna



Toti Martinez de Lezea:  
*best-seller historikoa*

2002ko balantzea:  
helburuak bete ditugu



# azpimarragarriena... aurkibidea

8



14



**3** Hizpidea...

Balantze Ekonomikoa eta Soziala.

**4** Albisteak eta gaur egungo gaiak:

ULMA Handling Systems negozioak LRQAK emandako ISO 9001:2000 ziurtagiria lortu du.

ULMA Packaging negozioaren filialaren egoitza berria inauguratu da AEBetan.

ULMA Agrícola negozioak instalazio bat egin du Chiapasko basoan, Mexikon.

Negozioen web-orrialdeetan sartzeko orri nagusi berria eta Interneteko web-helbide berria ULMA Taldearentzat.



16

**10** Solasean:

Toti Martínez de Lezea.

**12** Egin dezagun balantzea:

Zailtasunak zailtasun, ondo gaude.

**14** Erreportaia:

ULMA Taldea; Politika Orokorrak guztiontzat!

**16** Ezagutu ditzagun gure negozioak:

ULMA Carretillas Elevadoras; bidean aurrera.

**18** ULMA Taldea munduan:

Venezuelako gure filiala.

**19** Albiste osasungarriak

Zain ditzagun gure begiak!

**20** Beste begirada:

Eusebi Aldanondo.

**22** Zer deritzozu?

**23** 40 urte elkarrekin

**24** Agenda eta iradokizunak



23

BEGIRA

LAGUNTZAILE-TALDEA:

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

2003ko ekaina

Edizioa: Grupo ULMA  
Diseinua: AZK Taldea  
Inprimategia: ELKAR S. Coop.

Grupo ULMA S. Coop.  
Otatui pas., 3 - 13 posta kutxatila. 20560 OÑATI  
Tel.: 943 034900 Faxa: 943 780917  
e-maila: begira@ulma.es



## Balantze Ekonomikoa eta Soziala

Urtebete igaro da BEGIRA aldizkaria aurkeztu zenetik; aldizkari honek misio garrantzitsua bete nahi izan du ULMA Taldearen barnean: komunikazio eta kohesio tresna izatea.

Lehenik eta behin, eta urteko lehen ziklo honen ondoren, badirudi gure aldizkariak helburu horietako batzuk bete dituela, baina, hala ere, aldizkariaren kalitatea hobetzeko asmoz, ale honekin batera galdeketa bat banatu nahi izan dugu, aldizkari honen helburu den jendearen iritzia ezagutzeko eta, iritzi horietan oinarrituta, aldizkaria hobetu ahal izateko. Beraz, galdeketa betetzea eskertuko genizueke.

Bestalde, Batzar Orokorrak egin ondoren, 2002. urteko ekitaldia itxi dugu eta, oro har, emaitza ona izan dela esan beharra dago, are gehiago ekitaldian izandako zalantza ugariak kontuan hartuta.

Aldizkari honetan iazko balantzea laburtuta eskaintzen dugu, bai alderdi ekonomikoari bai alderdi sozialari dagokienez. Gure garapen historikoa kontuan hartuta, ohituta gaude balantze ekonomikoa urtero egiten, Batzar Orokorraren bidez edo informatzeko hitzaldien bidez; berorietan urtean izandako bilakaera, sortu diren arazoak, joerak etab. aztertzen dira.

**José Luis  
Madinagoitia**

ULMA Taldeko  
lehendakaria



Alderdi ekonomikoa oinarrizkoa da edozein enpresatan eta lehenasuna izan behar du; alderdi hori aztertu ondoren, alderdi soziala ere aztertu dugu, eta poliki-poliki horren balantzea egiten ere ikasi behar dugu, lorpenak eta izandako bilakaera aztertuz.

Balantze sozialeko hainbat alderdi ezin ditugu ahaztu, izan ere, gure izaera kooperatiboaren oinarria pertsonak direla kontuan hartuta, horretarako konpromisoa baitugu. Ondorengo alderdiek

- Kalitatea eta sortutako enpleguaren jarraikortasuna
- Segurtasuna eta osasuna lanean
- Prestakuntza eta barne-promozioa
- Pertsonen parte-hartzea kudeaketako erabakietan
- Emakumearen integrazioa
- Osasun-zerbitzua
- Soldata-erlazioak
- Ingurumenaren zainketa
- Erakunde baten jokaera etikoa
- Ingurunearekin lankidetzatza

eta beste askok, gogoeta egiten lagundu behar digute, gure MISIOAn ezartzen duguna betetzen ari garen egiaztatu ahal izateko:

**"Pertsonetan eta horien garapen integralean oinarritutako Taldeko enpresa-proiektua garatu nahi dugu, bezeroen, Taldeko langileen, kanpoko laguntzaile-**

**en eta gure gizarte-inguruaren erabateko asetasuna lortuz..."**

eta Taldearen BALIOETAN ezarritakoa ere bete nahi dugu, horien artean gizarteko konpromisoa azpimarratuz, ondokoak egin ahal izateko:

**"...gizartearen garapen ekonomikoa, soziala eta kulturala sustatzeko, ... gizarte askeagoa, bidezkoagoa eta solidarioagoa garatzen laguntzeko."**

Horrek guztiak gure bilakaera aztertzeraz eraman behar gaitu, gure lana etengabe aztertu behar dugu eta hobetzeko ekintzak planteatu behar ditugu, aurrerago konpromiso hori bete ahal izateko.

2003ko ekitaldi honetan, besteak beste, Pertsonen Asetasunaren Ebaluazioaren Kudeaketa Sistematikoa bat garatzeko eta martxan jartzeko konpromisoa hartu dugu eta laster azalduko ditugu proiektu horren arrazoiak eta horretarako zein metodologia aplikatuko dugun adieraziko dugu; horretarako, galdeketa zuek emandako erantzunak funtsezkoak izango dira. Horregatik, galdeketa erantzuteko eskatu nahi dizuegu, izan ere, horixe izango baita hobekuntzaren oinarria, izan ere, "ezagutzen ez dena ezin baita neurtu eta neurtzen ez dena ezin baita hobetu".

## ULMA Agrícola negozioak automatismo berri bat garatu du Berotegiko Hazkuntzako Kontrol Klimatikorako



■ Merkatuko eskaerari erantzuteko eta nekazaritzako produkzio-planta bateko kontrol klimatikoan esku hartzen duten elementu guztien automatizazioa lortzeko asmoz, ULMA Taldeak automatismo berri bat diseinatu du eta txartel elektronikoaren hardwarea nahiz kontrol klimatikorako programak garatu ditu. Txartel elektroniko hori berotegiko

osagai guztiak (haizearen berokuntza, pantaila termikoa, aerotermoak...) eta aireztapenak (goiko aldekoa nahiz alboetakoa) kontrolatzeko diseinatu da; estazio meteorologiko osatu bat ere kontrolatzen du (anemometroa, haize-orratza, plubiometroa, luxometroa eta piranometroa) eta PC bidez berrikuspen-sistema bat ezartzeko aukera ere eskaintzen du.



## ULMA Construcción eta ULMA Hormigón Polímero negozioak Construmat'03 azokan.

Joan den maiatzaren bukaeran Espainian eraikuntzaren sektorean erreferentzia den azoka egin zen Bartzelonan: Construmat. Beti bezala, aurten ere bertan izan ziren ULMA Construcción eta ULMA Hormigón Polímero negozioak eta, hurrenez hurren, 421 metroko eta 108 metroko standak jarri zituzten. ULMA Construcción negozioak bere indar handia erakutsi zuen enkofratuen eta aldamioren erakusketaren bidez eta, bestalde, ULMA Hormigón Polímero negozioak kanalizazioetarako eta eraikuntzarako aurrez fabrikatutako produktuen kalitatea erakutsi zuen. Construmat azokak eraikuntzaren sektoreko agente eta parte-hartzaile guztiak biltzen ditu bi urtean behin eta sektoreko enpresa guztiak elkartzen dira bertan, bakoitzak bere produktu, sistema eta zerbitzu berriak aurkeztuz.

ULMA Handling Systems negozioak LLOYD'Sek emandako ISO 9001:2000 ziurtagiria lortu du.



ULMA Handling Systems negozioak Kalitatearen Kudeaketari dagokion ISO 9001:2000 ziurtagiria lortu du, LLOYD'S REGISTER QUALITY ASSURANCE (LRQA) enpresak emandakoa. Lorpen horrek ULMAN ezarritako kalitatearen kudeaketa-sistema, prozesuen eta produktuen etengabeko hobekuntzan oinarrituta dagoena, ISOK eskatutako baldintzekin bat datorrela bermatzen du.

Joan den martxoan emandako ziurtagiriak ULMA Handling Systems negozioak bezeroen beharrei erantzuteko hartutako bidea sendoa dela adierazten du. Hala, bada, ULMA Handling Systems negozioak nazioartean duen onespina indartu du eta merkatuan duen kokapen lehiakorra finkatu du. Enpresak bezeroari zuzendutako arreta izatea, etengabeko hobekuntza eta prozesuen araberrako antolamendua dira enpresek ISO 9001:2000 araua lortzeko nahitaez bete behar dituzten hiru baldintzak. Baldintza horiek betetzeko, ULMA Handling Systems negozioak pertsona guztien ahalegina batu du eta, beraz, lorpena guztion ahaleginaren emaitza da.



## ULMA Packaging negozioaren filialaren egoitza berria inauguratu da AEBetan.

Joan den martxoan Packaging-en filial berriak Atlantan duen egoitzaren bulego eta biltegi berriak inauguratu ziren. Ekitaldi horretara Negozioiko Gerentea, Mikel Zabala, negozioiko hainbat zuzendari nahiz ULMA Taldeko Lehendakaria eta Zuzendari Nagusia, José Luis Madinagoitia eta Txomin García, hurrenez hurren, izan ziren; horiekin batera filialeko zuzendariak ere bertan izan ziren, jakina: Bill Chastain eta Harvey Fine. Irudian, pabilioiaren ikuspegia eta zinta-mozketa.



## CIMABOX enpresa ULMA Carretillas Elevadoras negozioarekin.

Bartzelonako Cimabox enpresak, ofimatikako produktuen diseinuan, fabrikazioan eta merkaturatzean espezializatutakoak, ULMA Carretillas Elevadoras negozioaren aholkularitza logistikoa eskatu du. Cimabox enpresak bere produktuak biltegitzeko eta manipulatzeko beharrei erantzuteko ekipo bat erosi du duela gutxi, ULMA Carretillas Elevadoras negozioiko merkataritza eta produktu-sailak egindako ikerketa pertsonalizatuan oinarritutakoa. Hi Racker eskorga bereziak –Dambach marka alemaniarrekoa–, konbi erakoak eta eskaerak langile baten bidez prestatzeko egokia denak, 5 metro inguru altxatzeko gaitasuna du eta espazioa murrizteko aukera ematen du, oso korridore txikia behar baitu batetik bestera ibiltzeko eta, kasu honetan, 3 m-ko korridorea 1,70 m-ra murriztu dute. Dambach eskorga bereziak toki gehiago aprobetxatzeko aukera emateaz gain, ergonomia, mantentze-kostuen murrizketa eta energiaren aprobetxamendu hobea ere eskaintzen ditu, eta horrek guztiak errentagarritasuna eta eraginkortasuna areagotzen ditu.



## ULMA Forjak Mekanizatueterako Zentro berria du

ULMA Forja negozioak briden (gehienez ere 482 mm-ko kanpo-diametroa dutenak) mekanizazioarako eta manipulazioarako linea integral bat jarri du martxan; linea horrek ondokoak ditu: sarrera-zinta, briden biltegia 15–20 minutuko autonomiarekin –bertan kargako bururako kokatuta gelditzen da pieza–, torneatze-unitate bat buru alderantzikatuko (goikoa) bridaren lehenengo zatiaren mekanizaturako, Pick-up modukoa eta 510 mm-ko diametroko eta 30 Kw-ko motordun

atzapar-platerarekin. Zentro berriak torneatze bertikalerako unitate bat du torneatzearen bigarren operazioa egiteko, zulatzeko unitate bat eta beste bat brida abelantzeko eta deskargatzeko. Horrek zigilatze unitatean uzten du brida eta biratzeko eta marruskatzeko gailuan bridei buruzko arauak ezarritako zehaztapen guztiak grabatzen dira. Lan-zentroak, bestalde, brida alderantziketa-sistemaren bidez pintatzeko instalazio automatiko bat ere badu.



### ULMA Agrícola negozioak instalazio bat egin du Chiapasko basoan, Mexikon

■ ULMA Agrícola negozioak egin dako instalazioak "Multicapilla" deritzon berotegiaren 4 modulu ditu; modulu bakoitzak 2.000 metro karratu ditu eta anturioen produktiorako zuzenduko dira. Anturioa landare tropikal bat da eta produktioan eguzkiaren irradiazioa kontrolatzea beharrezkoa du; horregatik, berotegian pantaila termiko aluminizatuko sistema bat ezarri zen.

Lehenengo kanpaina produktioa asko handitu da, % 300 inguru, eta lorearen kalitatea ere asko hobetu da, inguru horretan kanpoan produktutakoarekin konparatuta. Chiapas Flowers enpresak landare tropikalen produktioan lan egiten du eta Chiapasko basoko mendietan kokatuta dago, Mexikon, itsasaren gainetik 2.100 metroko altueran.



**Maiatza, batzarren hilabetea.** Joan den maiatzean, urtero garai honetan egiten den legez, gure kooperatiben batzarrak egin ziren. ULMA Hormigón negozioak egin zuen lehenengo, Kultura Etxean; ULMA Manutención negozioak institutuan egin zuen gero, ULMA C y E negozioak Oñatiko kiroldegiko pilotalekuan egin zuen eta, azkenik, ULMA Forjak Kultura Etxean egin zuen. Ekainaren 27an ULMA Taldearen Batzar Nagusia egingo da. Irudian, ULMA C y E negozioaren batzarreko une bat.



**ULMA Packaging negozioa Hispack azokan.** ULMA Packaging negozioak ontziratzeko produktuen gama osoa aurkeztu zuen joan den martxoan Hispack 2003 azokan, Enbalajearen Nazioarteko Aretoan. Packaging-aren sektorean berrikuntza harrigarriak aurkeztu zituen, negozioaren linea guztietan. Irudian, ULMA Packaging negozioak Bartzelonako azokan jarri zuen 400 metroko erakustoki ikusgarria.

# ULMA Hormigón Polímero negozioak Madril-Barajas aireportuko pista berrien kanalizazioa egin du

■ ULMA Hormigón Polímero negozioak Barajasko aireportuko bi pista berriak kanalizatzeko eta ondoko plataformak egiteko esleipena lortu du, Plan General Barajas deritzon planaren barnean.

ULMAren eginbeharra ibaiko urak jasotzeko ubidea egitea eta pista berriak balizatzeko instalazio elektrikoetarako orrazia eta kutxetak ezartzea izango da. Guztira 60.000 metro lineal baino gehiago izango dira, drainaketa eta instalazio elektrikoetarako.

Hornidura faseka egingo da eta obraren exekuzioaren % 80 2003. urtean amaituko da. ULMA Hormigón Polímero negozioak egingo duen jarduketa honen aurrekontua 8,5 milioi euro ingurukoa izango da.

ULMA produktuaren kalitatea eta aireportuetarako egindako diseinu berezia nahiz azken urteetan egindako aurretiazko preskripzio-lana izan dira AENAn ULMAren eskaintza aukeratzeko arrazoi nagusiak. Irudian Madril-Barajas aireportuko ubideen ezarpenaren une bat ikus daiteke.



**José Antonio Sánchez Ordezkaria**

> " *Duela urte batzuk aeronautikaren sektorean hasitako lehenengo ekintzek izan duten jarraikortasuna ikusita -1998. urtean Barajasko aireportuko 3. pistaren esleipena lortu genuen- eta hurrengo urteetarako aurreikusitako inbertsioak kontuan hartuta, merkatuko esparru hori indartzea komeni zela ikusi genuen. Hortik aurrera arreta pertsonalizatuagoa egin genuen, beren proiektuetan parte hartu genuen, zituzten beharrak aztertu genituen eta lehiakideetatik bereizi gintuzten produktu berriak diseinatu genituen. Horrek guztiak beste fabrikatzaile batzuen aurretik jarri gaitu azkeneko fase erabakigarrian, hau da, esleipena egiteko garaian. Beraz, ULMA Hormigón Polímero negozioak izandako arrakasta garrantzitsu honen aurrean gure burua zoriondu beharra dugu. Besarkada bat guztioi" .*



**ULMA Construcción negozioak Lan eta Gizarte Gaien Ministerioak antolatutako Alturako Lanen Segurtasunerako Jardunaldietan parte hartu du.**

Gizarte Gaien Ministerioak sustatuta, joan den maiatzean lan-jardunaldiak ospatu ziren Donostian: "Segurtasuna Alturako Lanetan". Probintzia eta autonomia erkidego guztietako Lan Ikuskariek hartu zuten parte eta ikastaroak eta hitzaldiak eskaini zitzaizkien segurtasunaren, araudien, ergonomiaren eta beste hainbat gairen inguruan.

ULMA Construcción negozioak SEGURTASUNA ALDAMIOAK MUNTATZERAKOAN hitzaldia eman zuen, eta hizlaria Silvia Staffolani izan zen. Parte-hartzaileak eta antolatzaileak, horien artean José Subirats Las Palmasko Laneko eta Gizarte Segurantzako Ikuskatzaileak eta Manuel López Carniago, NECSO enpresakoa, Oñatira etorri ziren muntaia bertatik bertara ikusteko eta gure produkzio-planta bisitatzeko. Gure herriaren inguruan bisita turistikoa ere egin genuen, monumentu garrantzitsuenak erakutsiz.

Bisitak iraun zuen bitartean ekitaldiaren antolamenduari buruz hitz egin zen eta, horrez gain, taldeen bisitak izaten direnean hartzen diren prebentzio-neurriak ere aipatu zituzten, talde horiek erregistratzeko ohitura ere azpimarratuz. Horrek guztiak ULMAk laneko segurtasunarekin lotutako gaien aurrean duen kontzientzia osoa erakusten du. Irudian, unibertsitateko atarira egindako bisitaren une bat.

## ULMA Packaging negozioak bezeroarekin dituen harremanak hobetzeko tresna bat ezarri du

■ Joan den urtearen hasieran ULMA Packaging negozioak CRM (Customer Relationship Management) bat ezarri zuen bezeroarekin dituen harremanak kudeatzeko. Teknologia berrien aplikazioan oinarritutako enpresa-estrategia da eta helburu bakarra bezeroa da.

CRMren estrategia berri honek salmenta-zikloen alderdi guztiak eraginkortasunez kudeatzen laguntzen du. Salmenta-funtzio nagusiak estandarizatzen ditu, hainbat jarduera automatizatzen ditu: kontuen eta eskaintzen kudeaketa, aurrekontuen prestakuntza automatikoa, produktuen egituraketa azkarra eta gidatua, salmenten



aurreikuspenen kudeaketa eta txostenen prestakuntza.

Webaren integrazioari eta urrutiko sinkronizazioari esker salmenta-ekipoa konektatuta eta eguneratuta dago etengabe, bulegoan nahiz bezeroaren etxean egon arren.

ULMA Packaging negozioak joan den martxoan egin zuen ezarpen operatiboa bi ordezkaritza pilototan: iparraldean eta Katalunian. Poliki-poliki, urte honetan ordezkaritza guztietan ezartzeko eta lantegiko pertsonal guztiengana iristeko asmoa du, merkatu nazionalari nahiz nazioartekoari erantzun ahal izateko. Kanpo-merkatuan ere sartzeko joango dira gutxika, enpresako filial guztietan ezarri arte.



## Negozioren web-orrialdeetan sartzeko orri nagusi berria eta Interneteko web-helbide berria ULMA Taldearentzat.

Joan den maiatzean sarrera-orrialde berri bat aurkeztu zen, ULMA Taldeko Negozioetako web-orrialdeetan errazago sartu ahal izateko. Interneteko helbide berria ondokoa da: [www.ulma.com](http://www.ulma.com); helbide hori ULMA Taldearena da joan den maiatzetik eta, beraz [www.ulma.es](http://www.ulma.es) helbidea ordezkatzen du.



## ULMA Handling Systems negoziorearen katalogo berria jarduera- sektoreetarako

■ ULMA Handling Systems negozioak instalazioei buruzko katalogo berria prestatu du eta azken urteetan FA-ko (Fabrication Automation) eta DA-ko (Distribution Automation) proiektuetan ezarritako instalazioak biltzen ditu. Elikaduraren sektoretik hasita automobilgintzara, katalogoa 10 atal nagusitan zatituta dago, ULMA Handling Systems negozioak lan egiten duen sektoreen arabera. Katalogoan jasotako proiektu bakoitzak ULMAK instalazio bakoitzari eskaintako irtenbide logistikoaren deskribapen laburra egiten du, irtenbide horretan erabili diren makinaren datu teknikoak ere adieraziz. Ehun orrialde baino gehiago ditu katalogoak eta arazo logistikoei irtenbide eraginkorra bilatzeko beharra duten enpresentzako gida erabilgarria izan nahi du; bestalde, ULMAK irtenbide logistikoen esparruan egiten duen lanaren ikuspegi orokorra eskaini nahi du baita ere.



## ULMA Construcción negozioak aplikazio informatiko bat garatu du obretako irtenbideak garatzeko

ULMA Construcción negozioko alor teknikoak IKERLANekin batera lan egin du azken bi urteetan, bere produktuekin obretako irtenbideak aplikatzeko aukera eskainiko duen aplikazio informatiko bat garatzeko. Zehazki, muntatzeko planoak eta obran sortutako arazoei irtenbidea emateko beharrezko materialaren aurrekontua modu azkar eta errazean prestatzeko programa bat da. Teknikariak azterketa bat egiteko eskaera jasotzen du, bezeroak bidalitako planoekin batera. Plano horiek eskainiko dizkigute programak eskatutako azterketa egiteko behar dituen datuak; arazoa edozein izan daiteke: lauza bat, sare-forjaketa

bat, horma bat edo gure sistemen bidez konpon daitekeen beste edozein elementu.

Geometria horretan eta produktu bakoitzerako programan zehaztutako irtenbide teknikoetan oinarrituta, programak irtenbide automatikoa eskainiko dio erabiltzaileari. Irtenbide horretarako beharrezko materialen zerrenda ere kalkula dezake, eta planoetan ezarri beharreko ikuspegiak ere defini ditzake. Programak erabiltzaileari ikerketa egiten lagunduko dioten hainbat baliabide ditu eta kasu bakoitzean zein irtenbide komeni zaien erabakiko du.

Programa une honetan ORMA,



MEGAFORM, RAPID (ESKORAREKIN), JACENA ONA eta BTM (ESKORAREKIN) produktuekin erabil daiteke. 2003-2004 aldian, produktu horiez gain, BIRA enkofratu zirkularra eta COMAIN enkofratu bertikala ere sartuko dira; enkofratu horizontalei dagokienez, RECUB (eskora eta zinbriarekin) produktua eta RAPID (zinbriarekin) produktua ere sartuko dira. Horrekin batera, zubien goiko pasabideen azterketetan lanerako metodologiaren analisia egiten ari da, Txarrantxa Artikulatuekin. Azterketa horren helburua programan produktu hori txertatzeko aukera zehaztea da, horri ere irtenbideak bilatzeko.

## ULMA Carretillas Elevadoras negozioak Mitsubishi markako lau gurpiletako eta korrante alternoko igotzeko eskorga elektrikoak aurkeztuko ditu laster.

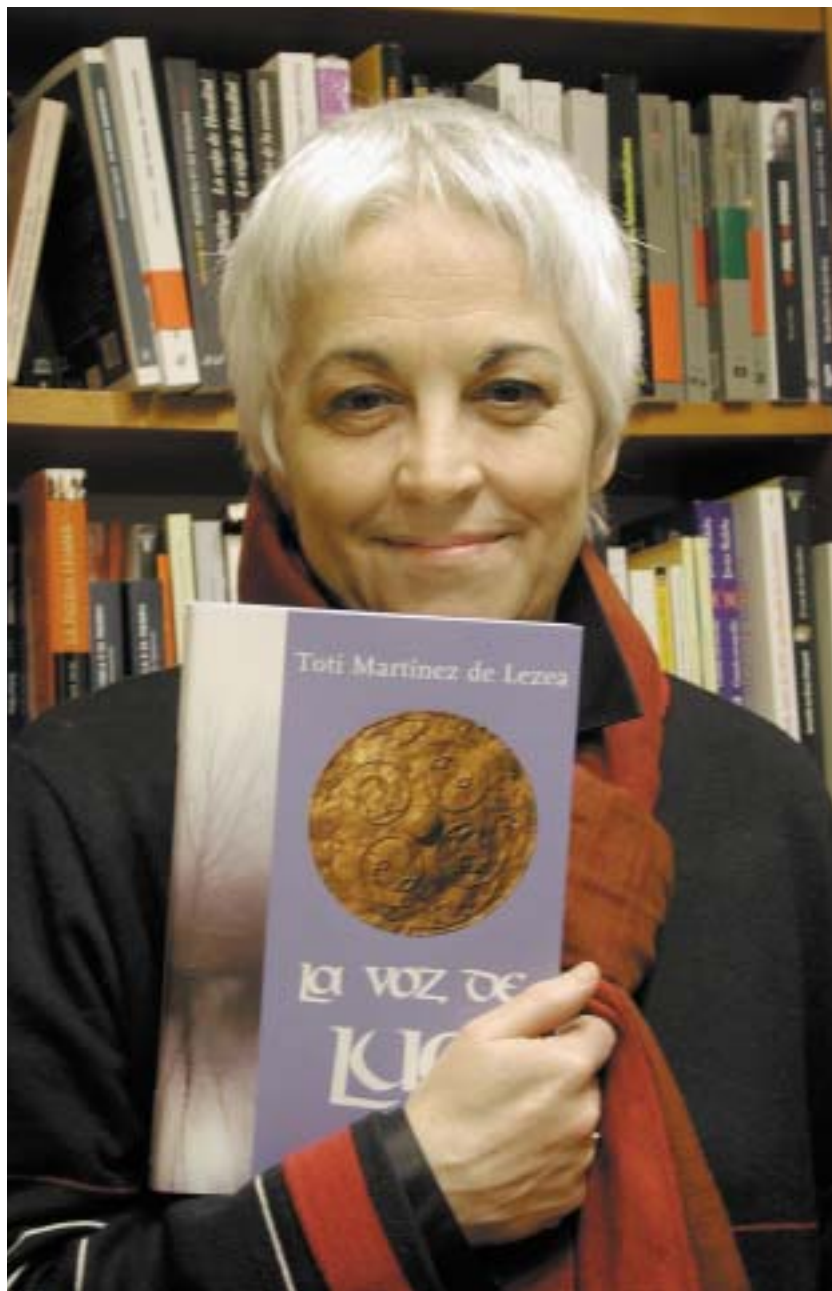
■ Mitsubishien lau gurpiletako eskorga elektriko berri hauek 2 eta 3,5 tona arteko karga-gaitasuna dute eta korrante alternoko teknologiak eskaintzen dituen abantailak dituzte: funtzionamendu arina, eraginkorra eta, batez ere, potentzia handiagoa.

ULMAK egindako proben arabera, igotzeko eta mugitzeko abiadura korrante jarraitukoena baino % 25 handiagoa da. Bestalde, errendimendua eta maldetan duen erantzuna ere hobea da. Korrante alternoarene bidez eragindako motorrak eskorga maneiatzeko eta gidatzeko kontrol handiagoa eskaintzen du. Bateriaen energiaren kontsumoa % 10 murriztu da, eskorgaren egitura-ketaren eta aplikazioaren arabera.

Bestalde, motorrak babesteko estalki bat duenez, eskorga inguru deserosoetan lan egiteko egokিতuta dago, barnean nahiz kanpoan. Osagaien fidagarritasuna

ere handiagoa da, eta horri esker zerbitzu-tarteak 500 ordu-ra arte luzatu dira eta mantentze-kostuak ere murriztu egin dira.





## Toti Martínez de Lezea

*Toti Martínez de Lezea Gasteizen jaio zen eta gaur egun Larrabetzun (Bizkaia) bizi da. Euskal Herriko eleberrri historikoen generoan lehen mailako egilea da 90eko hamarkadaren hasieran idazle lanetan hasi zenetik.*

*"La Calle de la Judería", "La Abadesa", "La Herbolera", "El Señor de la Guerra", eta duela gutxi "La Voz de Lug" dira bere libururik ezagunenak eta ospetsuenak.*

*Toti Martínez de Lezeak, besteak beste, Oñatiri eta gure inguru kooperatiboari buruz hitz egingo digu.*

## "Oñatin beti aurki daiteke zerbait berria"

**Duela gutxi Oñatin izan zara hitzaldi batzuk ematen, hainbat elkartek gonbidatuta, eta inguru hori ondo ezagutuko duzula pentsatzen dut...** Betidanik eza-  
gutzen dut, askotan egon naiz inguru horretan, txikitatik; inguru zoragarria da, nire senarrak Arrasaten egiten du lan eta adiskideak ditugu

hemen inguruan. Gainera, nola ez nuen ba Oñati ezagutuko, hiribildu zahar eta historikoa dela kontuan hartuta?.

**Oñatik "Erdi Aroko kutsu" hori gorde du... Zein izango litzateke Oñatiko argazkirik onena Erdi Aroan?** Bertako kaleak eta etxeak,

Unibertsitatea, monasterioa... Oñatira behin eta berriro joanda ere, beti zerbait berria aurkituko dugu, baina niretzat, Oñatiko Erdi Aroko argazkirik onena Gebaratarren dorrea izango litzateke, jauntxoek lurralde hau kontrolatzen zuten eta nahi zutena egiten zuten garaiko oroitzapen bizia baita.

**Erdi Aroko zure liburuetan erakusten dituzun emakumeen funtzioaren edo gaur egungoen artean aukeratu behar izango bazenu, zeinekin geldituko zinateke?** Zalantzarik gabe gaur egungoekin geldituko nintzateke, ni horietako bat bainaiz, baina gizalegezkoa da gure arbasoek betetako funtzioa aitortzea. Emakumeek mundu gogor batean ahalegin handia egin zuten eta Euskal Herriko memoria, hizkuntza, tradizioak eta sinesmenak transmititu zituzten.

┌

## ***Oñatiko Erdi Aroko argazkirik onena Gebaratarren dorrea izango litzateke***

└

"Leyendas Vascas" zure lehenengo lana argitaratu zenetik "La Voz de Lug" azken lana atera arte 10 urte igaro dira. Zure lanen artean bat aukeratzeko ama bati seme-alaben artean aukeratzeko eskatzea bezala izango litzateke... Bai. Eleberri bakoitza idazteko hainbat hilabetez lan egin behar izan dut. Nire pertsonaiekin batera bizi izan naiz eta horietako bakoitzaren barnean sartu naiz, beraz, ezin dut bat aukeratu. Idatzi dudak kontakizun bakoitzak une bereziak izan ditu eta oso sentimendu desberdinak eragin dituzte nire barnean.

**Urteen poderioz Toti Martínez de Lezea idazle ezagun eta ospetsu bihurtu da... Ospea ondo eramanen duzu...?** Astuna egiten da nire burua goraiatzeko dutenean eta nirekin bat ez datozen egoerak onartzen ditudanean edo hainbat

tokitara "lorontzi" moduan joaten naizenean. Orain toki batetik bestera nabil beti eta horrek ere nekatu egiten nau. Baina irakurleek nigarako duten maitasunak eta eleberri historikoenganako, literaturarenganako eta historiarenganako zaletasunak hori guztia gainditzen du. Orduan, oso atsegina izaten da.

**Hainbat arrazoiengatik, gure kooperatiben mundua ondo eza-gutzen duzu... Zer iruditzen zaizu esperientzia hau?** Lan-munduan garatu daitekeen esperientziarik perfektuena izango litzateke teoriarekin bat etorriko balitz beti, baina giza faktoreak, agintzeko nahiak, kooperatiben munduan ere eragina izan du zorritzarez. Hala ere, lan egiteko modurik bidezkoena dela uste dut.

┌

## ***Udazkenean gai harrigarria duen eleberria argitaratuko dut***

└

**Totik laneko jazarpenari buruz egindako hainbat ekarpen irakurri ditugu. Kooperatibetan ere halakoak gertatuko dira...** Baietz pentsatzen dut, hemen ere giza faktorea sartzen baita. Zapalkuntza-modu guztiak gutxietsi behar dira, baina laneko erasoak, pertsona batzuek beste batzuek gutxiesteko duten modua, bereziki gaitzesgarria da, familia baten bizi-baliabidea baita lana.

**Amaitzeko, zein dira Toti Martínez de Lezearen proiektuak aurrera begira?** Udazkenean bi eleberri aterako ditut. Bata laburra, Zugarramurdiko sorginen prozesuan oinarritutakoa, eta beste bat luzea, baina horri buruz ezin dut oraingoz ezer esan, gaiak irakurle batzuk harrituko dituela baino ez.

**Beste zerbait esateko aprobetxatu nahi baduzu...** Oñatiko hitzaldira etorri ziren adiskide eta irakurleekin oso gustura egon nintzela esan nahi dut. Harrigarria iruditzen zait nire interes berberak dituen hainbeste jende dagoela ikustea. Berririo elkar ikustea espero dut.



# Zailtasunak zailtasun, ekitaldi ona burutu du ULMA Taldeak

## 2002ko Balantze Ekonomikoa

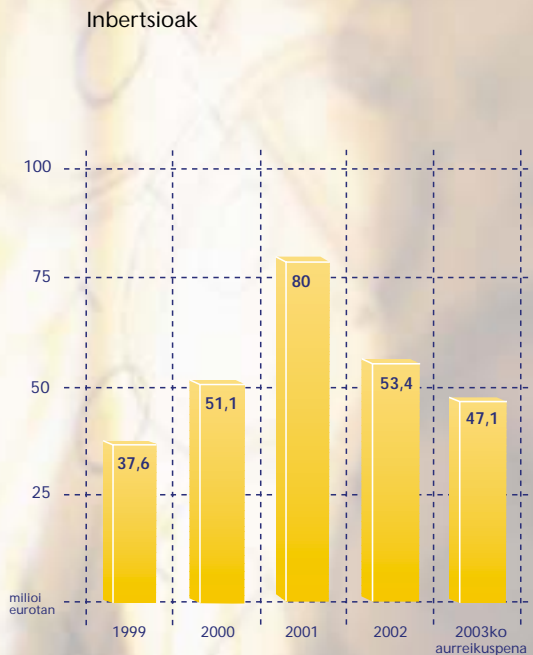
Mundu-mailako ekonomiaren esparruan 2002ko ekitaldian beherakada orokorra gertatu den arren eta estatuan BPGaren hazkundea 2001. urtean % 2,8 izatetik 2002. urtean % 1,9 izatera igaro den arren, gure Taldeari dagokionez, 2002. urterako zehaztutako helburu garrantzitsuenak betetzea lortu dugula esan behar dugu.

Fakturazio osoa 344 milioi eurotako ia izan da, 2001. urtearekiko % 10,8ko igoerarekin, Taldeko Kudeaketa Planean aurreikusitakoa baino apur bat handiagoa. Aitzitik, nazioarteko salmentek 109 milioi euro sortu dituzte, 2001. urteko kopuru bera eta, beraz, ez dira hazkunde-aurreikuspenak bete.

Emaitza Bateratu Gordinak (zergak ordaindu eta ekarpenen interesen aurrekoak) 23 milioi eurotakoak izan dira; beraz, 2001. urtearekiko igoera balio absolutuan 2 miliotakoa izan da, baina salmenten gaineko ehunekoa % 6,7an mantendu da.

Egindako inbertsioak 56 milioi euro ingurukoak izan ziren, 2001ekoak baino 24 milioi txikiagoak, baina aurreikusitakoak baino 21 milioi handiagoak. Sortutako cash-flowa 57 milioi eurotako ia izan da.

2003. ekitaldi honetarako Talderako egindako estimazioek baikor agertzeko arrazoiak ematen dizkigute, hasierako aurreikuspenak bete baititugu, negozio guztietan berdintatu ez den arren.

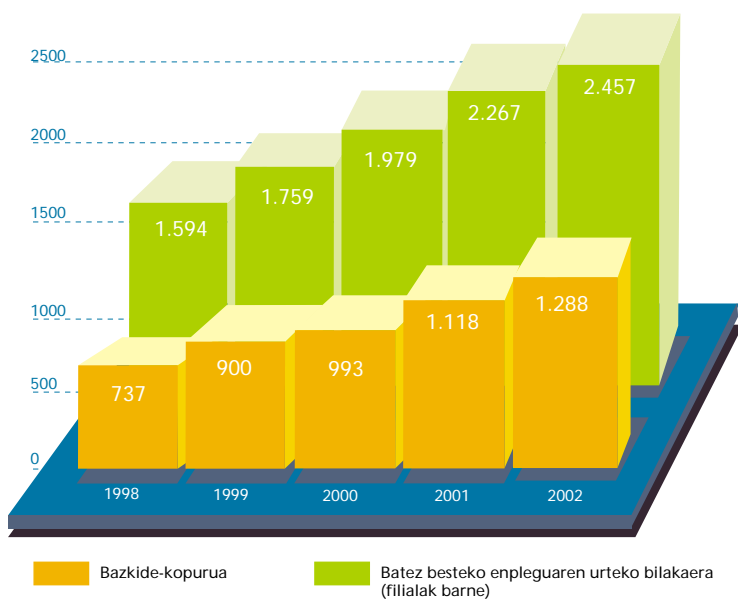


# Aurrera jarraitzen dugu

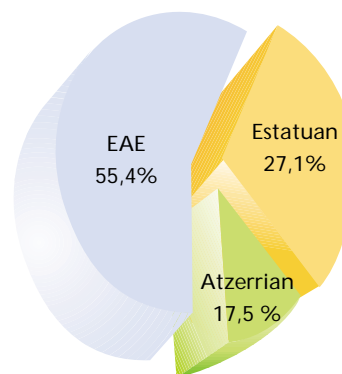
## ULMA Taldearen 2002ko Balantze Soziala

2002. urtea, egoera horrelakoa izan arren, gure Taldean enplegua sortzeko nahiko ona izan zela esan dezakegu. Azken urteetako joerari jarriki, hazkundera gertatu zen. Batez beste lortutako enplegua 2.457 pertsonatakoa izan zen. Bilakaera-grafikoan azken bost urteetan izandako hazkundera ikus daiteke, bai egoitza nagusian bai nazio-mailako nahiz nazioarteko ordezkaritzetan.

Batez besteko enpleguaren bilakaera ULMA Taldean.



Enpleguaren banaketa geografikoa. 2002. urtea. ULMA Taldea.



## Inplikazio soziala 2002an

2002. ekitaldian ULMA Taldeak 1.000.000 euro inguru zuzendu zituen Hezkuntza eta Ikerketako nahiz Gizarte, Kultura eta Laguntza Sustapeneko hainbat proiektu babesteko.

Hezkuntza eta Ikerketa Sailera: 524.000 euro.

Gizarte, Kultura, Kirol eta Laguntza Proiektuetara: 460.000 euro.



# ULMA Taldea;

## Politika Orokorrak guztiontzat!

P O L I T I K A O R O K O R R A K						
KUDEAKETA ESTRATEGIA	SUSTAPEN POLITIKA	IKASKETA ETA BARNE GARAPENERAKO POLITIKA	FINANTZA POLITIKA	LANGILEEN ESPARRUKO POLITIKA	KOMUNIKAZIO ETA IRUDI POLITIKA	SEGURTASUN, LANEKO OSASUN ETA INGURUMEN POLITIKA



Txomin García. Zuzendari Nagusia

**Politika Orokorrak  
gure Taldearen  
garapena gidatu  
behar dute**

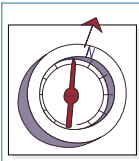
*"Politika Orokorrak jarduketa-ildo nagusiak gidatu behar dituzte ULMA Taldearen garapenerako garrantzi estrategikoa duten esparruetan.*

*Horregatik, ULMA Taldeko Politika Orokorraren helburua, Taldearen jarraibide estrategikoen aplikazioaren bidez Misioan zehaztutako edukiei erantzutea da eta, beraz, etorkizuneko erronka lehiakorrari ematen diogun erantzuna da.*

*Zalantzarik gabe, Politika Orokorrak gure enpresa-kultura sendotzen lagundu behar digute, hau da, sortzen diren arazo eta aukeren aurrean izan behar dugun jokabidea definitu behar dute, parte hartzen dugun inguruko aldaketetara errazago egokitzeko eta bilakaera sustatzeko.*

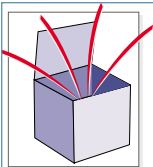
*Azken batean, Politika Orokorrak gidatuko dute ULMA Taldearentzat nahi dugun geroko garapena. Hala ere, ez dugu uste politika horiek ULMA Taldearen beharrei eta aukerei soilik erantzuten dienik eta ULMA Taldea osatzen dugun kolektibo guztiarentzat enpresa erreferente bihurtzea espero dugu."*

## Ondoren, Taldearen politika eta estrategia orokorrak azalduko dizkizuegu, zenbait ildo nagusi zehaztuz



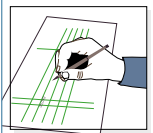
### Kudeaketa estrategia

ULMA Taldearen negozio guztiek Erabateko Kalitatearen Printzipioetan (Bezeroarenganako Arreta, Etengabeko Hobekuntza eta Erabateko Partaidetza) oinarritutako Kudeaketa Estrategia garatuko dute, Taldea elkarte berezi izan dadin eta, bere "bikaintasun" mailari esker, Enpresa Kudeaketan erreferente bihurtu dadin. Kudeaketa Sistemaren garapena aldian-aldian ebaluatuko da EFQM (European Foundation for Quality Management) Bikaintasun Ereduaren bidez.



### Sustapen politika

ULMA Taldeak aktiboki kooperatiba berri bihurtzeko eta/edo gaur egungo negozioen barnean jarduera berriak adieraz ditzaketen negozio-aukera berriak garatuko ditu, etorkizunari begira ULMA Taldearen etengabeko garapena bermatuko duen negozio-zorro bat osatzeko. Horretarako, enpresa-sustapena erraztuko duten baliabideak eta azpiegiturak prestatuko dira.



### Ikasketa eta barne garapenerako politika

Ezagutza eta ikaskuntza etengabe hedatu eta indartzeko testuinguruaren sorkuntza kudeatuko da aktiboki, honen dinamika lehiakorraren oinarri den neurrian, eta maila guztietan lankidetzaren sareak bultzatu eta indartuko ditu, bai Taldearen barnean eta bai enpresa, kultura eta erakundearen testuinguruan ere.



### Finantza politika

Plangintza Estrategikoaren osagai den neurrian, finantza-politikak jarraibide zehatzak azalduko ditu arrisku, zorpetze eta antzeko gaietan, Taldearen Erreferentzia Esparruko negozio bakoitzaren ezaugarrietara moldatutako helburuak eta metrikak ezarritik.

Baliabideak optimizatzearen ikuspegitik eta sustapen-proiektuetan eta jardueren bateratuetan laguntzeko fondoen ekarpenaren ikuspegitik, negozioen garapenerako finantzaketa-beharrak asetzeko behar diren finantza-tresnak sortu eta prestatuko dira.



### Langileen esparruko politika

Taldearen barnean, honek gogoko dituen Balio eta Jokabide Gidekin bat datozen barne eta kanpo harremanak bultzatzeko enpresa-kultura bat garatu eta sendotuko du.

Taldeko pertsonen erabakietan parte har dezaten ahalegina egingo da eta preskakuntza jarduerak eta lanbide eta giza garapena bultzatuko dutenak sustatuko dira.

Negozioren beharren eta bereizgarrien arabera, Pertsonen Kudeaketa Sistema zabal, homogeneo eta motibatzailea ezarri eta koordinatuko da.

### Komunikazio eta irudi politika



ULMA logoaren edo markaren kudeaketa koordinatuaren bidez, gure Taldearen irudi egokia bultzatzea eta indartzea eta ekintza unitatea sendotzeko eta eman nahi den irudia zabaldu eta sustatzeko beharrezkoak diren barne nahiz kanpo komunikazioko mekanismoak zehaztea.



### Segurtasun, laneko osasun eta ingurumen politika

Gure langileen eta kolaboratzaileen segurtasuna eta osasuna sendotzeko beharrezkoak diren estrategiak eta ekintza planak diseinatzea eta garatzea, lan egiteko baldintzak hobetuz eta gure Taldearen eta negozioen kudeaketan prebentzioa ere sartuz. Horrekin batera, gure kooperatiba guztietan ingurumen politiken garapena bultzatuko da.



## ULMA Carretillas Elevadoras; bidean aurrera

### Oiñakar-tik ULMA Carretillas Elevadoras-era

1984. urte inguruan, Euskadiko Kutxaren Enpresa Dibisioaren sustapen-lanen ondorioz, Oiñakar S. Coop. sortu zen. Kooperatibaren lehen gerente eta fundatzaile izandako José M<sup>a</sup> Loiti izan zen gaur egungo ULMA Carretillas Elevadoras negozioaren sustatzaile nagusia.

MITSUBISHI enpresa japoniarrarekin lankidetzan aritzeko hitzarmena sinatzeak enpresan jarduera horri ekitea eta, beraz, enpresa abian jartzea adierazi zuen. Oñatin kokatu zen, Chocolates Loyola enpresaren desagerpena konpentsatzeko edo.

1987an, garai hartako OÑALAN Taldean sartu zen, eta ULMA bihurtuko zen Talde hori gero. Horrela, kooperatibak bere negozioa hedatu zuen biltegi automatikoak merkaturatzeko Daifuku firma japoniarrarekin egindako lankidetzaitunaren bidez.

Gerora eta ULMA Taldearen Nortasun Korporatiboaren Proiektuaren barnean, Kooperatibak ULMA Manutención S. Coop. izena hartu zuen, eta bi negozio-jarduera bereizi ziren bertan argi eta garbi: Carretillas Elevadoras eta Handling Systems.

Guztiok dakizue ULMA Carretillas Elevadoras Oñatin dagoela eta, ULMA Handling Systems-ekin batera, ULMA Manutención kooperatiba osatzen duela. 100 lagunetik gorako profesionalen taldea du, eta hauen zeregina bezeroek era guztietako salgaiak biltegitratzerakoan eta erabiltzerakoan ahalik eta eraginkortasun handiena lortzea da.

Gaur egun, mantenimendu-lanen sektorean liderrak diren hainbat markaren kolaboratzaile da eta beren euskarri teknikoaz arduratzen da. Horien artean daude, adibidez, Mitsubishi, Nichiyu, Dambach edo Carer; eta marka horien produkzio eta berrikuntza-gaitasunari esker, igotzeko eskorga ugari ditu aukeran, horietako bakoitza bezero bakoitzaren behar berezien arabera moldatua.

ULMA Carretillas Elevadoras negozioak ordezkartzak ditu Bartzelonan, Madrilan, Bizkaian eta Gipuzkoan, eta Espainia osoan hedatzen den sare zabala ere badu.

**Bezeroentzako Arreta Zerbitzua** ere badu, eta enpresaren kulturaren zatia da hori. Produktu-Zerbitzu sail bat ere badu, bai ordezkartzetatik eta bai banatzaile eta zerbitzu ofizialetatik bezeroen beharrei erantzuteko. Espainia osorako milaka

igotzeko eskorga ditu, eta lanerako esperientzia handiko zerbitzu teknikoa eta kalitate handiko 50 ekipoko gaitasun teknikoa ditu, bezero guztiei begira.

Azkenik, duela gutxi ULMA Carretillas Elevadoras-ek Ordezko Piezen negozioa merkaturatu du, 25.000 milioi pezetako potentziala duen merkatu horretara, eta bertan marjinak eskorgen salerosketan eta alokairuan baino handiagoak dira. Merkatu horrek eskaintza txikiagoa du eta prestutasuna eta entrega-tzeko epea azpimarratzen ditu. Merkatu finkoa da, ziklo ekonomikoekin lotuta ez dagoena, eta ezarritako eskorgen parkeari lotuta dago.

### Merkaturatutako igotzeko eskorgak

- > Kontrapisu termikoak,
- > Barneko elektrikoak,
  - Erretraktilak,
  - Transpaletak,
  - Metatzekoak,
  - Eskariak hartzekoak,
  - Multidirekzionalak eta
  - Dorre-eskorgak.



## Hobekuntza ULMA Carretilas Elevadoras negozioan; kontuan hartzeko eredia

ULMA Carretilas Elevadoras negozioaren barnean, Kudeaketa Estrategia –Hobekuntza– 1999ko irailean sortu zen, HELDU izeneko Prozesu Estrategikotik eratorritako Negozio Estrategiaren eta antolamenduaren babesean.

Hobekuntzaren lehen helburua antolamendu diseinu berritik sortutako konpainia txikien kudeaketari eustea izan zen, eta leku garrantzitsua bete zuten Hobekuntza eta Laguntza taldeek eta ordezkariak (hasi zenetik orain arte Hobekuntzaren oinarriko motorrak), eta baita hobetaldeek ere –problema zehatzei irtenbidea bilatzeko edo epe batean proiektuak garatzeko berariaz sortutako talde multifuntzionalak–.

Arrakastaren oinarriak komunikazioa, partaidetza eta talde-lana ziren jarduketaren esparru horretan, 2001. urtean OOL (5S) proiektu azpimarragarria garatu zen lantegian (Berriak eta Birmoldatuak) eta biltegian, eta gaur egun Erabilitakoen Konpainia Txikietara (Madril) eta Kataluniako Ordezkaritzara hedatu dira.

Balio-katea diseinatu ondoren, prozesuen bidezko kudeaketaren metodologiarekin lan egiten hasi ziren, eskaerak egiteko oinarriko prozesuan aplikatuz. Gaur egun, salmenta eta alokairu osteko zerbitzuen prozesua berriro diseinatzeko fasean daude. Azkenik, Kudeaketa Estrategiaren esparruan egindako jarduketa nagusiak EFQMren 1. autoebaluazioa (2003ko otsaila) eta Geminix ordezkatzeko ERP berria aukeratzea (2003ko maiatza) izan dira, eta baita ISO 9001:2000 arauaren araberako Kalitatearen Kudeaketa Sistemaren diseinua ere, AENOR-en aurreiazko auditoriarekin, ekainean egingo baita.



### Luis Ugarte - Lehendakaria

*"Aktibo nagusiak pertsonak dira"*



"Jendeak negozioa proiektu erakargarri eta pozgarri gisa ikustea nahi nuke, eta langileak proiektu horrekin identifikatuta eta motibatuta sentitzea eta konpromisoa hartzea. Erakundearen aktibo garrantzitsuenak langileak dira, ziur gaude horretaz, eta, horregatik, partaidetza sustatzen duten antolamendu-sistemak bultzatzeko lanean ari gara eta giro egokia sortzen ahalegintzen gara, horrela bakoitzak bere jardueraren norberaren eta taldearen mesedetan gauzatzeko. Ziurrenik langileak gazteak direlako izango da –ez dugu ahaztu behar azken 4 urteetan % 60ko gorakada izan dela–, baina kultura kooperatiboari dagokionez, halako gabezia bat dagoela uste dut, eta harrera eta prestakuntza planekin konpentsatu beharko da hori. Ildo horretatik, aurre egin beharreko beste eronka bat ordezkariak kooperatibaren errealitatera "hurbiltzea" da, horretan lanean ari bagara ere. Horrek adierazten duen guztia kontuan hartuta: kudeaketa eta emaitzetan parte hartzea, identifikazioa, konpromisoa etab."

### Ángel Sánchez - Gerentea

*"Salmenta osteko zerbitzuan liderrak izan nahi dugu"*



"Azken lau urteotan, igotzeko eskorren negozioaren bilakaera enpresa ertain eta handien esparruan merkatuan eskaintza lehiakor modura kokatzean oinarritu da, bai eskorga frontalei eta bai barnekoei dagozkien eta enpresa txikien esparruan dugun partaidetza ahaztu gabe. Horrek gure aukerak hobetu eta hedatzea izan du ondorio, batez ere barrukoetan: transpaletak, pilotzaileak eta erretraktilak eta 3 eta 4 gurpileko eskorga elektrikoak, eta salmenta osteko zerbitzurako teknikarien kontratazio eta profesionalizazio handiagoa.

Epe ertainera, gure salmenta osteko zerbitzuaren kalitatea dela eta, merkatuak gu nabarmentzea nahi dugu, hau da, esparru horretan liderrak izan nahi dugu, bezeroak leial jarrai dezan zerbitzu onak eman behar direla badakigulako, gure langileek segurtasun eta higiene-baldintza onenetan lan eginez betiere. Industriako, banaketako nahiz logistikako parke handietan gure presentzia indartu nahi dugu, gure merkatu-kuota areagotzeko eman beharreko pausoa den neurrian. 2006rako, gure negozioaren erreferentzia-ereduz hitz egin behar dugu, urtez urte horretan ari baikara lanean eta, laburtuta, marjina handieneko jarduerak, hau da, Ordezko Piezak, Salmenta Osteko Zerbitzuak eta Alokairuak, gure fakturazioaren % 50 direla adierazten baitu, gainerako % 50 makina berrien eta erabilitakoen salmentek osatzen dutela aintzat hartuta; horrek gure negozioari eman nahi zaion egonkortasuna emango dio ondarearen ikuspegitik. Azkenik, Ordezko Piezen esparruan eta SR 2002 sortuz aurre egin behar diogun eronka garrantzitsu bati buruz zerbait esan nahi nuke: marka askotako ordezkari piezen merkatu horretan, horren potentzial handikoa denez, eskaintza erakargarria sendotzea; eta gure helburua, Taldea euskarri izanda, mantenimenduaren esparruko jardueraren berrietan sakontzea da."

## PROFIL ESTRATEGIKOA

- > Ordezko piezen eta zerbitzuen hazkundea sustatzea.
- > Barne merkatuak garatzea.
- > Nazioartean ordezkari piezen eta erabilitako piezen jardueraren hedatzea.
- > Kontrapisu elektrikoaren merkatua eta alokairuaren irudia sustatzea.
- > Erakundearen pertsonen sormena bultzatzea.
- > Komunikazioaren eta bezeroen asetasunean oinarrituta, kudeaketa eta zuzendaritza-estilo bat sendotzea.
- > Erabateko kalitatearen eta antolamendu-ereduan oinarrituta, Kudeaketa Estrategia garatzea.
- > Mantenimenduaren merkatuaren barnean produktu berri bat merkaturatuz, egungo produktuen aukera osatzea.



# Venezuelako gure filiala

*Beharren aurreko zenbakian azaldu genuenez, gure filialek gero eta garrantzi handiagoa dute. Jada 425 baino gehiago dira kanpoan lan egiten dutenak, eta horrek gure kolektibo osoaren*

*%17,5 adierazten du. Oraingo honetan eta Taldearen filialen aurkezpenarekin jarraituz, ULMA Forja negozioak Venezuelan duen filiala aurkeztu nahi dizuegu.*



## Industrias ULMA Venezolana, C.A.

1993ko uztailean, Caracasen, "INDUSTRIAS ULMA VENEZOLANA, C.A." sortu zen, ULMA Forja S. Coop.-eko kapitala erabiliz gehienbat; akziodun osagarri modura sartu zen HIDROCOLOIDES, C.A., presidente David Elezgaray duen famili izaerako enpresa. Gizon hori bihurtu da firma berriaren Presidente Exekutibo, eta Presidentea, berriz, José Miguel Aguriondo izango da (ULMA Forja negozioiko Zuzendari Komertziala).

Konpainia berri horren helburu soziala hau da: "Ordezkaritza komertziala gauzatzea, fluidoan erabilerarekin, ontziratzearekin, eraikuntza-sistema industrialekin eta mantentimenduari lotutako ondasun eta gauza oro egitea, erostea, saltzea, esportatzea eta inportatzea, zergapetzea eta salerostea". Enpresaren hasierako kapitala 69.300 \$-ekoa izan zen, eta 2002ko abenduaren 31n honen ondarea jada 775.000 \$-ekoa zen. 2001. urtean, "INDUSTRIAS ULMA VENEZOLANA, C.A." negozioak bere egoitza egin zuen Moronen, Carabobo estatuan, zama-gaietan estatuan garrantzitsuena den portutik, Puerto Cabellotik, gertu. Egoitza honek 7.305,20 m<sup>2</sup>-ko lurra ditu, eta etorkizunean enpresa hedatuz gero erabil daitezke.

Proiektu honen filosofiaren oinarri den beste alderdi bat gure hornitzaileei ematen diegun erabateko babes da. Hauek ehunetik gora dira eta herrialde osoan zabaldua daude.

ULMA enpresa-errealitatea da Venezuelan, eta petrolio eta energia-industrietara zuzentzen diren tutuetarako forjatutako osagarri, brida eta fitting-etan espezializatutako fabrikatzaile baten filiala da. Kalitateari, ikerketari, sormenari eta ASTM, ASME-ANSI eta MSS-SP44 arauak betetzeari esker eta erabiltzaileari nahiz banatzaileari eskaintzen zaion zerbitzuari esker, gaur egun Venezuelako petrolio-eremuetako erabiltzaileen artean gehien saltzen den marka da, erabiltzaileen gustukoa, beraz.



**David Elezgaray**  
Industrias ULMA  
Venezolana-ko Zuzendaria

**"Nahaspila politiko handia izan arren, Venezuelak badu etorkizunik"**

> "Herrialdean nahaspila politiko handia izan arren, egoera normaltzen denean etorkizuna nahiko hurbil ikusten da, petrolio erazketaren indizeak hobetzeko programei esker; eguneko 2,8 milioi upeletik 6,00ra pasatuko da, eta gaur egungo findegien ezaugarriak hobetuko dira; horrekin batera, teknologia berriak hedatu eta sortuko dira, jada baditugu arrakasta handia izan duten prototipoak fintze-indizeetan hobekuntzak lortzeko, batez ere Orinokoko zerrendako petrolio astunen eta erdi-astunen kasuan. Hauek 330 mila milioi upelekoak izango direla kalkulatu da, Maracaibo lakuaren hegoaldeko bazterrean aurkitutako esparrua petrolio arineko gune berria eta garrantzitsua baita; eta batez ere herrialdearen ekialdean gas-hobiak ustiatzen hasiko da eta, horretarako, erazketan, garraioan eta petrolioaren fintzean inbertsio handiak egin beharko dira".

## Begien nekea

# Zain ditzagun gure begiak!

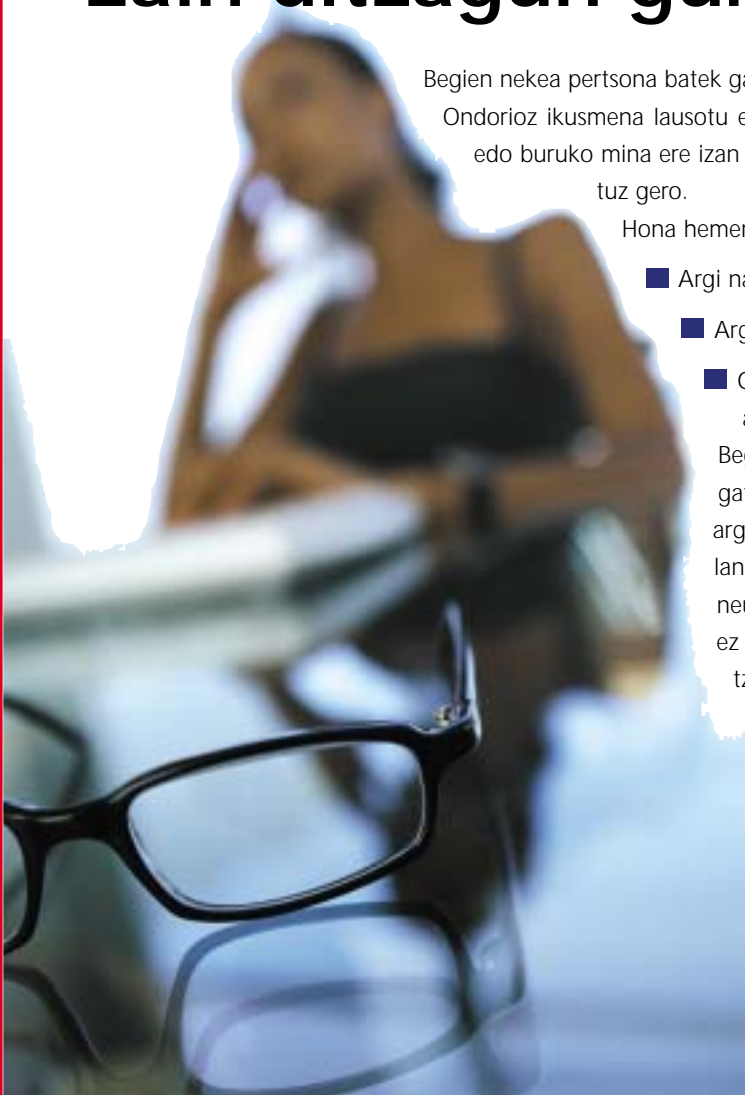
Begien nekea pertsona batek gauzak ikusteko duen gaitasunaren murrizketa itzulgarria da. Ondorioz ikusmena lausotu egiten da eta azkura eta sumindura izan daiteke begietan, edo buruko mina ere izan daiteke. Sintoma horiek desagertu egiten dira atseden hartuz gero.

Hona hemen gure aholkuak horrelakoak saihesteko:

- Argi nahikoarekin lan egin.
- Argi izpien islak eta itsualdiak saihestu.
- Gutxi gorabehera bi orduz behin zure jardueran zerbait aldatu edo begi ariketak egin.

Begien nekea normalean luzaroan gauza berari begira egotea-gatik gertatzen da, areago gauza txikiei begira gaudenean eta argi nahikorik ez dugunean. Ordenagailuko pantailen aurrean lan egiten duten pertsonak maiz izaten dute. Pantaila egokia, neurri egokietakoa eta kontraste onekoa izateari eta pantailak ez kliskatzeari garrantzi handia emango zaio. Pantailak kliskatzea oso gauza arrunta da, normalean horretaz jabetzen ez bagara ere, eta horixe da hain zuzen begietan nekerik handiena sortzen duena. Hori ez da igartzen monitorea freskatze balio egokia badu; 14 hazbeteko pantailetan, honek 67 Hz-koa izan behar du.

Begien nekearen sintomak jarraitu egiten badute, oftalmologoarengana joango gara, hobeto ikusteko zerbait jarri beharko baitigute agian. Hala ere, 40 urtetik aurrera aldi-aldi oftalmologoarengana joatea eta azterketak egitea komeni da.



### Sendagilearen aholkua

## Begien nekea

Begien nekea saihesteko, begirada urruntzea eta urrutiko gauza bati tinko begiratzea aholkatzen da. Burua mugitu gabe, lehenengo eskuinerantz begiratuko da urrutira eta, gero, ezkerretarantz. Mugimendu hori 10 bider errepikatuko da. Gero, antzeko mugimendua egingo da begiekin, lehenengo gora eta gero behera begiratzuz.



Jon Azpiazu, ULMA Taldeko Laneko Osasunaren saileko arduraduna.

## Eusebi Aldanondo

"Nire  
oroimen  
onenak  
giro ona  
eta  
adiskidetasuna  
dira"

Eusebi Aldanondo izan zen ULMA<sup>U</sup>n erretiroa hartu zuen lehen emakumea. 1966an ENARA Kooperatiban (egun ULMA Forja) hasi zen lanean eta 1989an hartu zuen erretiroa. 78 urteko emakume honek garai hartako oroitzapen batzuk kontatu dizkigu eta gaur egun bere familiari lagunduz nola bizi den azaldu digu.

**Lehenengo, erretiroa hartuta zenbait urte daramatzazula kontuan hartuta, noiz hobeto, lehen, orain...?** Erretiroa hartu nuenetik zenbait urte pasatu ondoren, orain bizimodua lasaiagoa dela esan dezaket, orain ez baitago fitxatu beharrik eta haurrak eta baserria zaintzeko eta lanera garaiz iristeko goiz altxatu beharrik. Hala ere, adinean aurrera goaz eta orain ez daukagu lehen genuen indarririk edo gogorik. Dena den, bizitzaz, familiaz eta nire inguruan gertatzen diren gauza txikiez gozatzen jarraitzen dut.

**Nolakoa da zure bizimodua gaur egun?** Etxean eta etxetik kanpo lan eginez hogeita lau urte lan egin ondoren erretiroa hartu duen edozein langileren bizimoduaren antzekoa da; familiari lagunduz, batez ere bilobei eta seme-alabei, nola hazten eta helitzen diren ikusiz eta beste garai batzuk oroitzuz, batzuk onak, eta beste batzuk esperantza hutsean gelditu zirenak, patuak hala nahi izan zuelako.

**Zer egiten zenuen ULMA Forja enpresan garai hartan?** Urte horietan guztietan biltegian eta mekanizazioan lan egin nuen. Lanak zigitatzeko unitatean, fosfatazioan eta pinturan egiten nituen, baina baita maiz sortzen ziren unean uneko lanetan ere.

**Pentsatzen dut garai hartan gizonezkoz jositako inguru hartan emakume batek... Gogoan al dituzu ULMA Forja enpresako hasierako urte haiek?** Garai hartan nahiko egoera bitxia zen, emakume izateagatik baino areago, emakume alargun nintzelako eta batez ere gizonezkoek lan egiten zuten enpresa hartan lanean hasi nintzelako. Hori ez zen oso ohiko kontuan duela 40 urte. Hala ere, onartuta eta integratuta sentitu izan naiz beti, eta guztiak harreman onak ditut egun ere.

**Lantokian lan egitea, etxera iritsi eta seme-alabez arduratzea...**

**Zein izan da zure formula?** Emakume alargun batentzat familia bat eramatea, baserrian lan egitea eta, gainera, lantokian lan egitea, batzuetan txandaka gainera, ez da oso erraza, eta niretzat ere ez da erraza izan. Ez dakit sekreturik ba ote dagoen, baina nire kasuan familia aurrera atera beharrik eman dit hori egiteko behar nuen ausardia.

**Zein da ULMA Forjan lan egin duzun garai horretako oroitzapenik onena eta txarrerak?** Onena oro har jende guztiarekin baina, bereziki, mekanizazioko eta biltegiko nire lankide eta lagunekin neukan giro ona da. Enpresara iritsi nintzenean, maitasun handiz hartu ninduten, eta adiskidetasun horri eutsi egin diogu denboraldi horretan guztian. Oroitzapen txarrena, berriz, krisi garaiekin lotuta dago; ez genuen soldata osoa kobratzen eta zenbait egoera zail ere izan ziren, baina pentsatzen dute horrelakoak enpresa guztietan gertatuko direla.

**Gaur egun urrutitik begiratuta nola ikusten duzu zuk, Eusebi, ULMA Forja eta oro har ULMA Taldea?** Gaur egungo ULMA Forjak eta ni lanean hasi nintzenekoak ez daukate zerikusi handirik, ez lan baldintzetan eta ez erabiltzen ari diren

## “Familia aurrera atera beharrik eman dit etxean eta etxetik kanpo lan egiteko behar nuen ausardia”

teknologia berrietan. Gainera, badi-rudi talde handiago bateko kide izateak halako segurtasuna bat ematen dizula krisi garaietan, eta ez zegoen halakorik Taldetik kanpoko enpresa ginenean.

**Beti egiten dugunaren ildotik, gogoratu nahi al duzu enpresan lanean egindako garai hartako inor?** Enpresa batean horrenbeste urtez lan egin ondoren, beti izaten dira oroitzapen bereziak. Nire kasuan, nire bi lagun, Elena Bengoa eta Pakita Osa, oroitu nahi nituzke, une pozgarri eta latz asko pasatu baititugu elkarrekin. Eta gogoan dut Angel Bengoa ere, biltegiko ardurdun izateaz gain lagun ona izan bainuen.

**Bukatzeko, ezer esango al zenieke gaur egun ULMA Taldean lanean ari diren emakumeei?** Gaur egun ULMA Taldean lanean ari diren emakumeen egoera eta duela 40 urte kooperatibetan lanean hasi ginenekoa oso desberdinak dira, guk errezelo eta zailtasun asko gainditu behar izan baiten lantokietan lanean hasteko. Esango nieke ez ahanzteko hori eta hobeto prestatuta daudelako har ditzaketela gaur egun gizonezkoen baldintza beretan hardura handiko postuak.

## Zer deritzozu?

### Telefono bidezko gure zerbitzua nolakoa da zure ustez? Zertan hobetu beharko genuke?



**Marilo Unzurrunzaga**  
ULMA Agrícola - Construcción

Oro har telefono bidez eskaintzen dugun zerbitzua nolakoa den besteek esan beharko luketela uste dut, baina barne-zerbitzuari dagokionez, deietan pertsona batez galdetzen denean, pertsona hori non dagoen ez dakigulako erantzun gabe gelditzen diren kanpoko dei asko izaten dela esan dezaket. Telefono-zenbakiak ez dakizkitelako eta hitz egin nahi duten pertsona horiek zein negozioetan lan egiten duten ez dakitelako telefono zenbakiaz galdetzeko ere askotan dei egiten dute. Batez ere Hormigón Polímero eta Packaging negozioekin gertatzen da hori. Horregatik, zer hobetu asko daukagula uste dut. Gure zerbitzua hobetzeko, planteatzen dudan arazoari irtenbidea bilatu beharko litzaioke, une honetan horixe baita niretzat garrantzitsua.



**Eli Galdos**  
ULMA Carretilas - Handling Systems

Telefono bidez egiten da enpresarekin lehen kontaktua. Hornitzaileak edo bezeroak enpresaren irudia telefono bidez jasoko du lehenengo. Irudi hori positiboa izatea ez dago soilik telefonistaren esku, guztion esku dago. Telefonistaren ezaugarrien esku dago (prestakuntza, motibazioa, integrazioa), baina baita deiei erantzuteko bitarteko tekniko- en edo erabil ditzakeen esku eta deiaren azken xedearen esku ere. Nire ikuspegitik dei bakoitzarentzat kudeaketa azkarra, abegitsua eta adeitsua egiten ahalegintzen gara. Halaber, funtsezkoa da enpresan integratuta eta identifikatuta sentitzea ere, hau da, proiektu komun batean parte hartzen duzula sentitzea, berez nahiko lanpostu bakartia eta batzuetan zaila baita.



**Jaione Uriarte**  
ULMA Hormigón Polímero

Badakigu telefono bidezko zerbitzua garrantzi handiko zerbitzua dela, enpresaren irudia islatzen baitu. Horregatik, ULMA Talde osoan ondo zaintzen den gaia dela uste dut eta, ULMA Hormigón Polímero-ri dagokionez, behar duen garrantzia eman zaiola esan dezaket. Bezeroei, hornitzaileei eta sare komertzialari planteatu zitzaizen gaia, eta gertakariak eta hobetzeko iradokizunak bildu ziren. Ondoren, telefono bidezko zerbitzua ahal den neurrian hobetzeko neurri egokiak hartu ziren. Hobetalde bat osatu zen "dei guztiei zuzentasunez erantzuteko", eta hobetalde horretan aipatutako gertakariak eta iradokizunak aztertu ziren; ondoren, datu horiekin zentralita aldatzea eta prestazio hobeak zituen beste bat ezartzea erabaki zen; gainera, linea kopuru handiagoa txertatzeko aukera ematen zuen horrek. Zentralitan zenbaki nagusi bat dago, eta beste bat luzapenen bidez dabil eta batez ere sare komertzialak erabiltzen du. Horrela, zuzenean nahi duten luzapenera jo dezakete. Zentralita berria ezarri ondoren, hobetaldearen azken fasean gaude ia, eta bertan prozedura aztertzeaz gain, prestazio berriak nola hobetu ikusiko da.



**Garbiñe Arregi**  
ULMA Packaging

ULMA Packaging negozioan telefono bidezko arreta zerbitzua ez da txarra, baina ez da izan behar lukeen bezain ona ere. Zentralita bidez sartzen diren dei guztien ondorioz, ezinezkoa da guztiei behar bezala erantzutea. Jendea kexatu izan zaigu, telefonoz erantzuna eman arte zain egon behar izan duen denbora dela eta. Kalitatezko zerbitzu bat eman nahi badugu, hori saihestu beharra daukagu. Nire iritziz, zentralitan horrenbeste dei ez sartzeko zuzeneko telefonoak gehiago erabili behar lirateke. Zuzeneko linea batzuk izan arren, ez dira erabiltzen. Gure zeregina da gure ordezkariari, komertzialei, mekanikoei, hornitzaileei eta abarri linea horien berri ematea eta linea horiek erabil behar dituztela azpimarratzea. Hobetu beharreko beste alderdi bat komunikazioa da. Esan nahi dudana da enpresan ez dauden edo bilduta dauden pertsonen berri ez dela ematen, eta pertsona horien bila denbora luzea galtzen dela, ondorioz zerbitzuaren kalitatea ere kaltetuz. Garrantzitsua da baita ere une horretan bere tokian ez dagoen pertsonak telefono-dei bat badu, ondokoak telefonoa hartzea, funtsezkoa iruditzen baitzat eta zerbitzua hobetzen lagunduko bailuke, zentralitan dei gehiegi izatea saihestearekin batera. Gaur egun oso gutxi egiten dute halakorik. Gehienek deia egiten ari dena nazkatu arte telefonoiari jotzen uzten diote.



# 40 urte elkarrekin



Otadui 3, 60ko hamarkada erdi aldera. Irudiotan inguru osoa ikus daiteke. Otaduin ULMaren egungo eraikina ikusi dezakegu duela 40 urte, eta garai hartako autoak ageri dira aparkalekuan.

## ERRETIROA HARTU DUTENAK:

2003-05-01etik 2003-08-30era ULMA Taldearen barnean erretiroa hartu dutenak.



JAVIER LARREA



JUANA ALTUBE

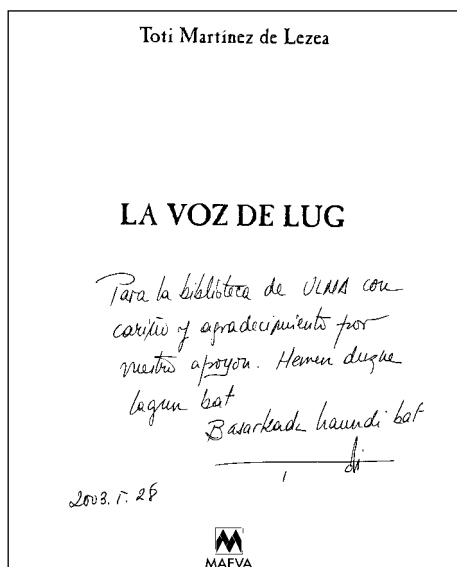


ARTURO MAREQUE

*Eskerrik asko guztioi, eta goza dezazuela! Zorionak*



*Edurne Pasabanek  
agurra bidali zigun  
Lhotsetik*



Toti Martínez de Lezeak "La voz de Lug" liburuan ULMA Taldeari zuzendutako eskaintza.



Soilik lau iradokizun jaso ditugu oraingo honetan.

Animatu eta bidali iradokizun gehiago honako helbideetara:

Postaz:

ULMA Taldea

Departamentu Zentralak

Otadui Pasealekua, 3 - 13

p.k.

20560 OÑATI

Erref.: BEGIRA

E-mailez:

begira@ulma.es

Oraingoan, jasotako iradokizun eta inkesta guztien artean Toti Martínez de Lezearen **LA VOZ DE LUG** liburua zozketatuko dugu; idazleak ULMAri eskainitako alea da gainera.

Inurrategi anaien **Hire Himalaya** liburua **Antonio Gomesi**, ULMA Hormigón Polímero-ren Portugalgo ordezkariari, egokitu zaio.



Irudian, Arantxa Anduaga liburua ematen.