

TU lankide

ekaina 2010 junio

- MONDRAGON logra resultados positivos en el ejercicio 2009 marcado por la recesión económica.
- ECENARRO S.COOP avanza en su cambio estratégico.
- Makina Erremintaren azokan gure enpresak ere izan dira.
- ACB ligako txapelduna Euskadiko Kutxaren goitizan.

557



Coche eléctrico Mugikortasun jasangarria

MONDRAGON muestra un modelo propio de *city car*, donde se exponen algunas de las principales innovaciones que se van a concretar en nuevos productos, actividades y negocios en MONDRAGON Automoción.



en portada

Citycar, erronka estrategikoa

26 MONDRAGONek aurkeztu du bere auto elektrikoa eta automozio arloan abian jarri nahi dituen proiektuen berri eman du. Egitasmoa oso garrantzitsua da korporazioarentzat eta erronka estrategikoa bilakatu da kooperatiba askorentzat.



kooperatibetako berriak

- 8 Mundukide Fundazioak Ramon Rubial saria jaso du**
Herri pobretuenetara lan munduaren elkartasuna bideratzeko egiten duen lana saritu da.
- 18 Fagor Electrónica y LKS juntos en el Salón Internacional de la Logística de Barcelona**
El evento sirvió para presentar las marcas ERP-Logestic y Trukker.
- 19 KIDE ha conseguido la distribución exclusiva para España y Portugal de la prestigiosa marca Metaflex**
El 17 de junio y tras un largo proceso de negociación rubricó el contrato.
- 25 Adarra mendira Edurne Pasaban alpinistarekin**
Lagun Aro aseguruetak 50 lagun baino gehiagok egin zuten ibilbidea.

secciones

- 32 Aula cooperativa**
En busca de la humanidad
- 34 Fokoa**
Encender y avivar el fuego
- 36 Erreportaia**
ONAPRES
- 38 euskaraLAN**
Etengabeko prestakuntza euskaraz Mondragon Unibertsitatean
- 39 Mitos y leyendas**
La leyenda de eguzkilore, la flor del sol
- 40 Colaboraciones**
Sinceramente
- 41 Mundukide**
Ha comenzado el Programa TRUKE
- 42 Web 2.0**
Web 2.0, curiosidades en las redes sociales
- 43 Crónicas asiáticas**
Singapur, el espejismo
- 44 Antzinakoak**
Truficultores (y II)
- 46 Gurasoak gaur**
Príncipes destronados

ARGITARATZAILEA

OTALORA. Azatza.
20550 Aretxabaleta. Gipuzkoa.
Telefonoa: 943 712 406.
Faxa: 943 712 339

ZUZENDARIA

Javier Marcos
(jmarcos@mondragoncorporation.com)

ERREDAKZIO-KONTSEILUA

Lehendakaria:
José Antonio Ajuria.
Kideak:
Xabier Aizpuru.
Iñaki Badiola.
Juan Cid.
José M^a Larrañaga.
Carlos Sarabia.
Carmelo Urdangarín.
Mikel Zabala.

DISEINUA ETA MAKETAZIOA

Josan Martínez Esquíroz.

IMPRIMATZAILEA

Elkar-mccgraphics. D. L. BI-2583-89

ERAKUNDE LAGUNTZAILEAK



© AZATZA, S.L. Debekaturik dago kopiaketa, partziala nahiz osoa, jatorria eta, bere kasuan, egilea aipatzen ez bada.

TU Lankideren erredakzio taldeak aldizkarian adierazitako esanen eta iritzien erantzukizunik ez du derrigor bere gain hartzen.



TU Lankide paper ekologikoan inprimitzen da.



GIZATASUNA
LANEAN

Carácter proactivo

MONDRAGON ha presentado su proyecto *coche eléctrico-movilidad sostenible*, un proyecto que ha contado con el apoyo y colaboración de muchísimas personas y empresas, un auténtico trabajo de intercooperación, con cerca de 20 cooperativas y 35 investigadores implicados en el proyecto. Más allá de la importancia que en el futuro pueda tener el vehículo eléctrico en el mercado de la automoción, su producción, y todo lo que pueda generar en MONDRAGON, y sobre todo en la División de Automoción, y sin entrar en valoraciones más profundas, cabe señalar que *Citycar*, nombre con el que han bautizado el vehículo, viene a demostrar nuevamente el carácter proactivo de nuestras cooperativas.

Una manera de afrontar el futuro de forma activa, impulsando y desarrollando productos y proyectos con el fin de anticiparse a los tiempos. La demostración de la proactividad de MONDRAGON se ve reflejada una vez más en este vehículo, ya que en 1996 y con la colaboración de Iberdrola tuvo su primer intento bajo la denominación Zeus.

Los más de 35 investigadores implicados en la iniciativa han puesto su conocimiento en valor, han dado forma a la investigación, innovando en sus procesos y demostrando su capacidad tecnológica. Una capacidad refrendada durante años, pero que con este nuevo proyecto se ve impulsada. La intercooperación, el grupo de interés mutuo, el desarrollo colectivo, los objetivos comunes... vienen a demostrar la integridad del proyecto y la implicación en el mismo de las cooperativas del grupo, poniendo cada una de ellas lo mejor en el inten-

to. Pero, además, el proyecto también ha contado con la aportación de agentes externos como Lotus Engineering, y también con ellos el trabajo en equipo ha sido fantástico.

Merece la pena subrayar otros dos aspectos que no deben pasar desapercibidos en pleno siglo XXI. La sostenibilidad, cuya palabra es acción para MONDRAGON, planteando soluciones concretas para reducir emisiones, aunque en este aspecto hay mucho trabajo que realizar todavía. El otro término es responsabilidad social, ya que una vez más nuestra apuesta pretende ser beneficiosa para toda la sociedad, diversificando una vez más en productos y proyectos, y generando, si cabe, más puestos de trabajo. Por todo ello, *Citycar*; coche eléctrico - movilidad sostenible es un proyecto integral para MONDRAGON.

La intercooperación, el grupo de interés mutuo, el desarrollo colectivo, los objetivos comunes... vienen a demostrar la integridad del proyecto y la implicación en el mismo de las cooperativas del grupo.

Garaia Empresa Digitala se constituye como una red de trabajo entre empresas, centros tecnológicos y el mundo universitario

Durante los próximos meses se realizarán cursos y jornadas en el Polo de Innovación Garaia.

Garaia Empresa Digitala surge de la confluencia de dos planes y dos voluntades: el "Plan Euskadi en la sociedad de la información 2010", liderado por el Gobierno Vasco y el denominado "Plan i-gipuzkoa 2010", impulsado por la Diputación Foral de Gipuzkoa. En junio de 2009 y como consecuencia de una reflexión realizada por la red de centros de Empresa Digitala, ubicados en los parques tecnológicos de Miñano, Miramón y Zamudio, se analizó la posibilidad de iniciar las actividades de Empresa Digitala en el Polo de Innovación Garaia.

Referente indiscutible

Los objetivos que quiere lograr Garaia Empresa Digitala son los siguientes: hacer del Polo de Innovación Garaia, un marco y un referente indiscutible, de excelencia, por su dotación tecnológica, para el desarrollo de los proyectos empresariales relacionados con la Nueva Economía. Además, desea constituir una red de trabajo compartido entre empresas, socios tecnológicos y mundo universitario y/o especializado en general en la Nueva Economía, en el e-business y el e-commerce.

En el segundo semestre de 2009 han participado 318 personas en 7 jornadas y 8 cursos, con una valoración muy posi-

tiva. A lo largo del presente 2010 también se han organizado jornadas divulgativas y cursos de formación en temas tales como: gestión de la reputación online, marketing digital para las empresas industriales, ayudas públicas para los proyectos de I+D+i, posicionamiento web en buscadores (SEO), redacción de notas de prensa para la red, y sistemas de gestión mediambiental.



Próximas citas

**¿Sabes lo que pasa en tu web?
Descúbrelo gratis con Google Analytics.**

Fecha Del 08/07/2010 al 09/07/2010

Horario De 09.30 a 13.30

Lugar Garaia Empresa Digitala, Goiru Kalea 1, Arrasate-Mondragon

Idioma de impartición Español

**Jornada: Hacia la internet de futuro:
web 3.0 e internet de los servicios.**

Fecha 15/07/2010

Horario De 09:30 a 13:30

Lugar Garaia Empresa Digitala, Goiru Kalea 1, Arrasate-Mondragon

Idioma de impartición Español

Premio Naranja 2010 por las buenas prácticas en el fomento de emprendimiento a la Facultad de Empresariales de Mondragon Unibertsitatea

El pasado 27 de mayo el presidente de la Junta de Extremadura concedió el Premio Naranja 2010 a las buenas prácticas en el Fomento del Emprendimiento al equipo del Grado en Liderazgo Innovador y Enprendedor de la Facultad de Empresariales-Enpresagintza Fakultatea de Mondragon Unibertsitatea por "ofrecer un espacio abierto de experimentación, aprendizaje y desarrollo de la capacidad de liderazgo de los estudiantes, para crear equipos emprendedores capaces de poner en marcha empresas innovadoras".

Se trata de otro reconocimiento más que ha recibido la Facultad por su Grado en Liderazgo Innovador y Enprendedor, único título universitario oficialmente reconocido a nivel europeo en el ámbito de la innovación y el emprendizaje.

En la foto podemos ver a Mikel Mesonero, coordinador académico de la Facultad y Sari Veripaa, miembro del mencionado equipo de la Facultad de Empresariales, recogiendo el premio de manos del presidente de la Junta de Extremadura.



Mondragon Unibertsitatea trabaja en el desarrollo de la tecnología híbrida de estirado y conformado incremental

Permite obtener piezas de formas complejas sin necesidad de utillajes específicos.

Goi Eskola Politeknikoa, a través de la línea de investigación "procesos avanzados de conformación de materiales", trabaja en el desarrollo de la tecnología híbrida de estirado y conformado incremental en caliente.

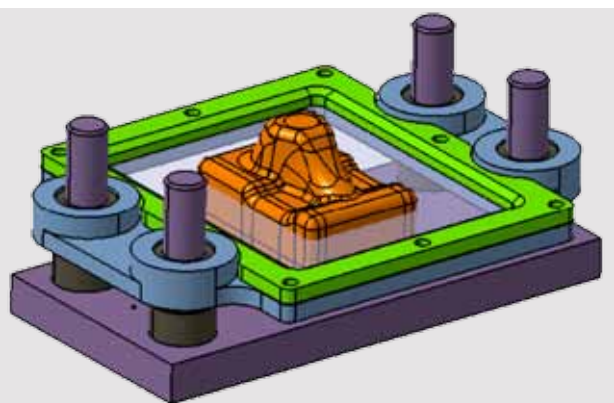
El conformado incremental

El denominado conformado incremental agrupa los diferentes procesos y estrategias de conformado que, empleando instalaciones absolutamente flexibles y que ocupan un espacio reducido, dan forma a la pieza de manera progresiva, por deformaciones sucesivas, empleando un único punzón de reducidas dimensiones y forma sencilla, esférica o troncocónica con grandes redondeos de aristas, o algún otro medio que cumpla esa misma función. El proceso permite obtener, a partir de una chapa, piezas de formas complejas no necesariamente de simetría axial, sin necesidad de utillajes específicos. El proceso es muy indicado para el prototipado rápido o conformado de series reducidas, pudiéndose utilizar una fresadora CNC convencional.

En este contexto, el gran reto es hacer frente a las limitaciones actuales de la tecnología, que son principalmente el adelgazamiento excesivo de la pared cuando se conforman paredes muy inclinadas, el elevado tiempo de procesado y la imposibilidad de conformar materiales avanzados como alu-



Rotura frágil en una pieza de Magnesio conformada a temperatura ambiente.



Troquel para estirado y conformado incremental de una pieza de automoción.

minios altamente aleados, las cuales tienen gran potencial en aplicaciones del sector aeronáutico y salud.

Líneas de trabajo

Con este propósito se trabaja en tres líneas de trabajo: el desarrollo de la tecnología de conformado incremental en caliente, la cual aumenta la conformabilidad de los metales como el magnesio haciéndolos más dúctiles. Además, se incrementa el desarrollo de técnicas híbridas de estirado y conformado incremental para la reducción del tiempo de ciclo. Y finalmente, se analiza el desarrollo de modelos numéricos avanzados que permitan reproducir el proceso de conformado.

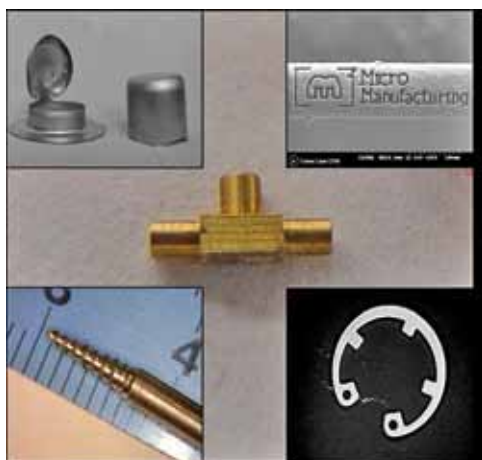
Éxito de la III Jornada Nacional de Microfabricación

La jornada contó con reconocidos expertos en los distintos temas tratados.

El pasado 18 de Junio de 2010 se celebró con éxito la III Jornada Nacional sobre Tecnologías de Microfabricación que trató de presentar los últimos avances en las distintas tecnologías que ofrecen soluciones para la progresiva miniaturización de componentes y sistemas.

Se organizó en el marco del Proyecto Singular y Estratégico *Micro-manufacturing*, liderado por Goi Eskola Politeknikoa y financiado parcialmente por el Ministerio de Ciencia e Innovación y cofinanciado, con fondos FEDER.

Además de presentar el estado actual del desarrollo y sus más significativas aplicaciones en el ámbito industrial, el objetivo de esta jornada se centró



en explorar las perspectivas de las mismas a nivel internacional, de la mano del coordinador de la Red de Excelencia Europea, Stefan Dimov, de la Universidad de Cardiff (Reino Unido), quien presentó la ponencia: "Micro and Nano Manufacturing. Challenges and Opportunities". Posteriormente, se celebró la mesa redonda "Necesidades Tecnológicas Emergentes y el Futuro de las Tecnologías de Microfabricación".

La jornada contó con reconocidos expertos en los distintos temas tratados y con distinguidos representantes del Ministerio de Ciencia e

Innovación, clave para el desarrollo del PSE *Micromanufacturing*.

Lanzamiento del Master *Business Innovation & Project Management* por parte de Mondragon Unibertsitatea

Tendrá dos modalidades: de un año de duración y de año y medio.

A partir del próximo curso académico, Mondragon Unibertsitatea pondrá en marcha el Master "Business Innovation & Project Management", en dos versiones:

1. **Full time** de un año de duración: Su objetivo principal es proporcionar a los graduados universitarios, de las áreas de ciencias e ingeniería especialmente, las competencias necesarias para realizar con éxito la transición a puestos de trabajo con responsabilidades de dirección y gestión en organizaciones y empresas innovadoras o con la necesidad de promover la innovación.
2. **Executive** de un año y medio de duración: Orientado a los profesionales de las empresas soportadas por una base de conoci-

miento (Arquitectura, Biología, Bioquímica, Farmacia, CC. Físicas, Geología, Medicina, CC. Químicas, etc.) coincidente con su formación y experiencia previa a la realización del Master que requieran directivos competentes para impulsar la innovación en las mismas y mejorar su competitividad y expectativas futuras.

La estructura del curso ha sido concebida para proveer a los participantes de una manera gradual las competencias específicas comprendidas en el programa. Este Master fue uno de los pioneros en el Estado en obtener la certificación de ANECA dentro del nuevo Espacio Europeo de Educación Superior, y es, por ello, que los participantes recibirán una titulación acreditada por dicho organismo.

Curso experto en patentes

Recientemente se ha celebrado la primera edición del curso de experto en patentes en el ámbito de la empresa, organizado conjuntamente por la Escuela Politécnica Superior y la SPRI. Este curso es el primero de otros tres que próximamente se impartirán en los Parques Tecnológicos de Bizkaia-Zamudio, de Gipuzkoa-Miramón y de Araba-Miñano.

Se pretende formar a los asistentes en los conceptos, enfoque y procesos de las patentes para que sean capaces de detectar y aprovechar las oportunidades de patentabilidad de los desarrollos propios, y de mantener una interlocución adecuada con los expertos en patentes, tales como agentes de la propiedad industrial, etc. Además, el curso pretende crear una cultura en materia de patentes en la empresa.



Éxito de la V Jornada de Branding *Aquí y Ahora*

Se celebró en el Kursaal, y reunió a expertos del sector.

El pasado 10 de junio se celebró la sesión sobre Branding, organizada por la Facultad de Empresariales de Mondragon Unibertsitatea, la Cámara de Comercio de Gipuzkoa y AZK. Reunió a expertos del sector como Cristian Saracco (*Allegro 234*), Carlos Sarabia (*Grupo ULMA*), Pedro Balboa (*Kukuxumusu*), Leire Barañano (*Eroski*) y Joseba Kamio (*Harman*).

El objetivo de la jornada fue sensibilizar al mundo empresarial respecto de la necesidad de considerar la marca como un activo estratégico clave a la hora de competir en mercados cada vez más globales. Además, se compartieron diversas metodologías para abordar la gestión de la marca con el fin de generar valor para el cliente y la empresa.



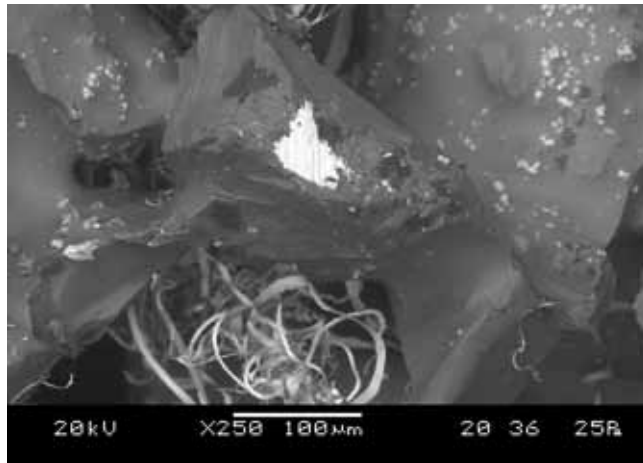
La Escuela Politécnica desarrolla líneas de investigación para distintos tipos de rectificado

Con el objetivo de aportar nuevas soluciones innovadoras.

La Escuela Politécnica Superior, a través de la línea de Mecanizado de Alto Rendimiento, y concretamente desde el grupo de Procesos Abrasivos, coordinado por Raúl Fernández, desarrolla sus líneas de investigación en la generación de conocimiento de los distintos tipos de rectificado existentes, con el objetivo de aportar nuevas soluciones innovadoras para la resolución de los problemas comúnmente relacionados a este tipo de procesos.

Modelos y herramientas inteligentes

El rectificado es un proceso de mecanización en el que el arranque de viruta se realiza gracias a la acción, sobre la pieza, de duras partículas abrasivas ligadas mediante un aglomerante. Una de las variables más complejas y desconocidas dentro del mecanizado abrasivo es el comportamiento de las muelas abrasivas, en términos de desgaste, definición de ciclos de diamantado y efectos sobre la superficie rectificada en la pieza (rugosidad y/o dañado térmico). El grupo de Procesos Abrasivos trabaja en el desarrollo de modelos de predicción del comportamiento de las muelas abrasivas, con el fin de anticiparse al estado en que el desgaste de la muela no permita la obtención de las especificaciones demandadas en la pieza. Por



otra parte, se está trabajando en la obtención de las condiciones de trabajo óptimas para cada tipo de pieza a rectificar así como en el desarrollo de una herramienta inteligente de recomendación de la muela abrasiva óptima para cada tipo de proceso.

Este tipo de modelos y herramientas inteligentes no se encuentran en el mercado de los usuarios de rectificado, por lo que se trata de aplicaciones innovadoras de alto valor, tanto tecnológico como competitivo.

El objetivo del grupo es que todos los resultados de las investigaciones finalicen con una aplicabilidad industrial, por lo que todos los proyectos se realizan en colaboración con el Grupo Manhattan, fabricante de abrasivos de reconocido prestigio a nivel mundial y la financiación de diversas administraciones públicas, tales como la Diputación de Gipuzkoa, Gobierno Vasco y Gobierno Central.

Este tipo de modelos y herramientas inteligentes no se encuentran en el mercado de los usuarios de rectificado, por lo que se trata de aplicaciones innovadoras de alto valor, tanto tecnológico como competitivo.

Entrega de diplomas en el Campus de Oñati

En mayo se ha celebrado la ceremonia de entrega de diplomas en el Campus de Oñati y en el recinto ferial Ficoba de Irún.

En lo que se refiere al Campus de Oñati los recién titulados fueron 99 alumnos en: licenciatura en Administración y Dirección de Empresas y Secretariado de Dirección y máster en Dirección de Empresas y Curso Experto en Gestión y Dirección de Entidades Deportivas.

Y en cuanto al campus de Bidasoa los recién titulados fueron 51 alumnos en: licenciatura en Administración y Dirección de Empresas y diplomatura en Ciencias Empresariales.

Zorionak denoi!



El campus de Bidasoa ofrece un ciclo de conferencias dirigidas a las empresas de la zona

El objetivo de las conferencias es acercar la facultad a las necesidades empresariales de la zona.

El campus de Bidasoa de la Facultad de Empresariales-Enpresagintza de Mondragon Unibertsitatea ofrece desde principios de junio conferencias dirigidas a empresas de la zona, –principalmente a organizaciones colaboradoras de Mondragon Unibertsitatea. La primera conferencia tuvo lugar el pasado 3 de junio, con el título “Marketing en tiempos de crisis”.

Este Ciclo de Conferencias se enmarca dentro de la colaboración que el campus de Bidasoa de la Facultad de Empresariales mantiene con las empresas de la zona y tiene como objetivo acercar la facultad a las necesidades de la empresa. El ponente de cada área será un profesor experto en la materia –estrategia, contabilidad, logística, tecnología...- y en algunos casos estará acompañado de alguna empresa o entidad, y las características principales de éstas son su practicidad y cercanía, ya que se centrarán en casos prácticos y cercanos.

Próximas conferencias

30 septiembre	Empresa 2.0: La empresa abierta gracias a internet.
28 octubre	Cálculos financieros para la valoración de los distintos elementos patrimoniales.
25 noviembre	La política fiscal ante la crisis económica.
16 diciembre	Cómo reducir los costes gracias a la logística.

Los interesados pueden inscribirse llamando al 943 63 91 29 (Facultad de Empresariales-campus Bidasoa).

Mundukide Fundazioak Ramon Rubial Saria jaso du

Herri pobretuenetara lan munduaren elkartasuna bideratzeko egiten duen lana saritu da.

Mundukide Fundazioak 2009ko elkartasun eta lankidetzara saria jaso berri du, Ramon Rubial Fundazioaren eskutik. Horrela, kooperatibaren eta oro har lan munduaren elkartasuna herri pobre-

tuenetara bideratzeko egiten duen lana saritu da. Mikel Gantxegi Mundukide Fundazioko zuzendariak balorazioa egin digu.

Elkartasun eta Lankidetzara alorretan jaso duzue 2009ko Ramon Rubial saria. Zein balorazioa egiten duzue?

Egia esan, sorpresa izan zen, ez genuen espero, gure proposamena ere nondik agertu zen ez dakigu. Baina azkenean guretzat errekonozimendua da, gure lana norbaitek, norbaitzuek, begi onez ikusten dutela, baloratzen dutela esan nahi du, eta hori ona da guretzat.

Zuen ustez, zer da sari hau emateko zuengan gehien baloratu dutena? Zerk deitu die arreta Mundukide sartzeko?

Saria berez “lan mundu kooperatiboaren elkartasuna herrialde pobretuenekiko bideratzeagatik” eman digute. Nik uste dut, Mundukiden ikusten dutela, alde batetik, inguru berezi batek sortua dela, esperientzia konkretu baten baitan sortua eta bertatik lan egiten duela, hau da, Arrasateko Kooperatiba Esperientziaren ingurutik. Bestetik, inguru horretatik garapenerako lankidetzara egiten dugun ekarpena baloratzen dute, hau da, lankidetzan diharduen erakunde profesional bat, Mundukide; ikerketa zentro bat, LANKI institutua; hezkuntza erakunde bat, MU; enpresa eta beste erakunde kooperatiboak, bazkideak, jubilatua, ikasleak, irakasleak, etab; horrelako “lan taldeak” baliatu daitezkeen GKerik ez da aurkitzen leku askotan. Baina hori guztia irudi bat izan daiteke, potentzialitate bat; bultzatzen ditugun proiektuak ezagutzuz ikusten da “lankidetzara mota berezi” horren ekarpena, proiektuak ezagutzuz ikusten da Mundukidek lideratzen duen lanak emaitzak ematen dituela, lan egite-

ko era eraginkorra daukagula, sektorean ohikoa ez den ikuspuntu praktikoa, pertsonetikiko gertua, beharretara egokitua, epe luzekoa... benetan pertsonen bizi baldintzetan eragina duena. Eta bai lehengo Eusko Jaurlaritzako lan taldeak, bai gobernu berrikoak ere, gure proiekturik garrantzitsuenak bisitatu dituzte, in situ; AECIDek ere (Espainiako Nazioarteko Lankidetzara Agentzia) Mozambike, Kuba eta Brasileko lana ezagutzen du, eta uste dut errealitatea ikuste horretan demostratu dugula lankidetzara egiteko era eraginkor eta ganorazko bat dugula... Eta horrek ere saria ematean zerikusia handia duela uste dut.



Mundukideko kideak sari banaketan.

Kooperatibak eragile, Euskara Normalizatzeko Oinarriak hedatzen

Kooperatiba bakoitzak Euskara Normalizatzeko Oinarrien berri emango die bere menpe eratu edo bere eraginpean sortutako erakundeei. Oinarrietako bat den Hazkunde Politikaren atalari jarraibide hori gehitzea onartu du MONDRAGONeko Batzorde Iraunkorrek, Euskara Batzordeak horrela proposatuta.

Zentzu horretan egokitu egin dituzte Euskararen Mahai Teknikoak eginiko Normalizaziorako Gida eta baita Autoebaluaziorako Fitxa ere. Hain zuzen ere, euskara plana duten enpresei aurten dagokie betetzea bi urtetik behin egin beharreko autoebaluazioa.

Normalizaziorako bidean harturiko azken erabaki horren berri euskara koordinatzaileei emateaz gain, MONDRAGON Korporazioko kide diren enpresetako lehendakari guztiei ere eman zaie.

Euskara Normalizatzeko Oinarrien helburua da euskararen erabileraren mesedetan bide komun batean denok aurrera egiteko jarraibideak izatea. Oinarrietan lau politika hauek jasotzen dira: Formazioa, Promozioa eta Kontratazioa, Irudi, harreman eta komunikazioa, eta Hazkundera.



Jornadas sobre auxiliares de enfermería de la mano de Arizmendi

Durante el mes de mayo se han celebrado unas jornadas sobre enfermería de la mano de Arizmendi Ikastola en Ferixalekua, bajo el lema *Auxiliares de enfermería hoy; la ayuda a domicilio: presente y futuro.*

Jon Iribar, responsable de Planificación del Departamento de Política Social de la Diputación Foral de Gipuzkoa, resaltó la importancia del envejecimiento progresivo de la población sobre todo debido a la mayor asistencia médica, y unió a esto el aumento de los niveles de dependencia de la población. También explicó la ley de dependencia, los distintos grados y las ayudas económicas existentes. De la misma manera, hizo hincapié en que los servicios sociales son un derecho de todos los individuos y como tal tenemos derecho a exigirlos.

A cargo de los ayuntamientos

También aclaró que las ayudas a domicilio pasan a ser competencia de los ayuntamientos, y anotó las diferencias en el funcionamiento de las mismas dependiendo de cada territorio histórico.

Alfonso Gurpegui, director de Servicios Sociales de la Consejería de Empleo y Asuntos Sociales del Gobierno Vasco, por su parte, resaltó la importancia de mantener a la persona en su entorno y detalló la ley de dependencia punto por punto. También reflexionó sobre el tipo de sociedad que queremos y la importancia de priorizar recursos. Finalmente hizo un análisis de las oportunidades, debilidades, fortalezas y amenazas de la ayuda a domicilio.

Calidad en el trato a los dependientes

Karmele Acedo, directora de la Cooperativa de Servicios Sociales Integrados (SSI), hizo hincapié en la importancia de la formación para las trabajadoras de dicho sector; y repasó la evolución que ha sufrido el mismo, ya que hoy en día se tiende a la profesionalización. También subrayó la importancia de la ayuda a domicilio para así poder contar con periodos de vacaciones; así como de dar formación a familiares, siempre y cuando se potencie la calidad y la calidez del trato hacia las personas dependientes.

Por último, Jimena Rodríguez, representante de la empresa cooperativa de tecnología sanitaria Saludnova, se centró en la importancia de la innovación en la ayuda a domicilio, sobre todo a nivel de control de parámetros de salud. Todas las ponencias están disponibles en la siguiente web: www.arizmendipro.eu.



Clausura del curso experto en logística integral

A finales de mayo tuvo lugar la sesión de defensa final de proyectos y clausura del *Curso Experto en Logística Integral* en el salón de actos de la Cámara de Comercio de Álava en Vitoria Gasteiz.

La clausura de la XI edición del curso organizado por la Cámara de Comercio de Álava y bajo la dirección técnica y coordinación de la Escuela Politécnica Superior, fue una jornada abierta a la que acudieron responsables logísticos y de producción de las empresas invitadas. Los asistentes al curso, procedieron a la defensa y presentación de los proyectos logísticos desarrollados en sus empresas.

Cabe recordar que el curso de postgrado está orientado a profesionales que deseen obtener una visión empresarial que les permita abordar con éxito los proyectos logísticos de sus empresas mediante la aplicación de los principios de la gestión de la cadena de suministro, así como las metodologías y técnicas asociadas.



MONDRAGON Inversiones celebra su Asamblea General

MONDRAGON Inversiones, a pesar del contexto de crisis en que se desarrolló el ejercicio, continuó desarrollando en 2009 sus actividades de apoyo a las cooperativas con una inversión superior a los 50 millones de euros.

El pasado 14 de junio se celebró en Mondragón la Asamblea General de MONDRAGON Inversiones, en la que se abordaron una serie de puntos como el habitual Examen y Aprobación del Informe Anual 2009, donde se recogen los elementos más destacados de la evolución de la sociedad.

En esta Asamblea también se presentó el Informe Anual de la Fundación MONDRAGON que junto a MONDRAGON Inversiones, son las entidades jurídicas que canalizan los recursos comprometidos por las cooperativas como consecuencia de las Normas Básicas FCI, FSC y FEPI, a los que se hizo una amplia referencia en el TU lankide correspondiente a mayo, dentro del capítulo en que se analiza el destino de los fondos corporativos en 2009.

El esfuerzo inversor del ejercicio pudo desarrollarse de una forma equilibrada y los resultados de MONDRAGON Inversiones ascendieron a 219 miles de euros, y se podía haber procedido a la remuneración de intereses a las aportaciones, utilizando las reservas voluntarias disponibles para este fin.

No obstante, la Asamblea General aprobó por unanimidad



su no devengo a los socios atendiendo a la propuesta del Consejo Rector de la entidad, para reforzar la posición de MONDRAGON Inversiones y mejorar su capacidad de apoyo a las cooperativas en el actual escenario de recesión.

También debe destacarse el aspecto referido a la emisión de aportaciones patrimoniales que se realiza cada año tomando la referencia de los resultados de las cooperativas asociadas el año anterior, lo que representa un incremento de recursos propios de MONDRAGON Inversiones en 2010 por 5,8 millones de euros.

Las aportaciones patrimoniales realizadas representan un incremento de recursos propios de MONDRAGON Inversiones en 2010 por 5,8 millones de euros.

Una empresa india comercializará un dispositivo portátil desarrollado por IKERLAN-IK4 y Gaiker-IK4

La firma de este acuerdo nace como resultado de la colaboración entre ambos centros de IK4 para desarrollar equipos de diagnóstico rápido y de bajo coste.



Una empresa india comercializará en 2012 un dispositivo portátil desarrollado por IKERLAN-IK4 y GAIKER-IK4 que detecta enfermedades de transmisión sexual en menos de media hora. El dispositivo de diagnóstico rápido y de bajo coste, desarrollado por ambos centros de IK4, permitirá detectar la presencia de Enfermedades de Transmisión Sexual (ETS) u otros agentes infecciosos en un tiempo muy inferior al de los sistemas convencionales actuales de cultivo microbiológico o de detección molecular. Este desarrollo tecnológico lleva a cabo complejas técnicas de detección a partir de muestras clínicas, y destaca porque no requiere la infraestructura de un laboratorio y, además, presenta una mayor eficacia y rentabilidad que otras técnicas rápidas actuales.

El pasado mes de mayo una delegación de la empresa Globionic Technology visitó ambos Centros para conocer de primera mano el desarrollo tecnológico, y de paso mostrar su interés en utilizarlo para atajar una problemática social india muy extendida, como son las ETS. Durante la visita, se llevó a cabo una demostración de detección de salmonella en heces mediante ese sistema. La detección de este patógeno fue de hecho el modelo inicial de trabajo del nuevo de-

sarrollo. Tras verificar su funcionamiento, ambas partes firmaron un convenio para adaptar el desarrollo actual al diagnóstico de cualquier enfermedad relacionada con la biología molecular, incluidas las ETS. El desarrollo deberá estar listo en unos doce meses.

La plataforma portátil

El nuevo dispositivo de diagnóstico miniaturiza un laboratorio convencional dentro de un chip. Además, es altamente específico, rápido, portátil y fácil de usar. De este modo, al

igual que la empresa Globionic Technology, un amplio rango de posibles usuarios -hospitales, centros de salud, etc.- podrá disponer de dispositivos específicos de diagnóstico. Estos dispositivos disponen de un sistema de lectura óptica, que permitirán la identificación rápida de patógenos, alteraciones genéticas, marcadores de enfermedades degenerativas, etc. El sistema integra dentro del Chip la concentración del patógeno, su rotura para la liberación de su material genético, la multiplicación de fragmentos específicos del mismo y, finalmente, la detección. El usuario únicamente debe introducir el fluido que el dispositivo requiera (saliva, sangre, lágrimas, etc.) según la enfermedad a detectar.

El desarrollo tecnológico lleva a cabo complejas técnicas de detección, sin requerir la infraestructura de un laboratorio.

Kooperatiben Nazioarteko egunaren ospakizuna

Ohikoa den bezala, pasa den ekainaren 17an Kooperatiben Nazioarteko Eguna ospatu zen, Arabako Miñaoko Teknologi Parkean. Euskadiko Kooperatiben Konfederazioak antolatuta, goizeko 11.30ean hasi zen ekitaldia eta Patxi Ormazabal, Konfekoop konfederazioko lehendakariak hartu zuen agurra emateko hitza. Patxik, nazioarteko kooperatiba aliantzaren mezua irakurri zuen, "Koooperatibak, emakumeak ahalduntzearen alde" izenburukoa.

Gonbidatuen artean izan ziren: Carlos Zapatero, Eusko Jaurlaritzako Enplegu eta Gizarte Gaietarako ordezkaria eta Carmen Prieto, CEPES, Gizarte Ekonomiako Espainiako Enpresen Konfederazioko ordezkaria.

Hitzaldia, berriz, Agustin Markaidek eskaini zuen, MONDRAGON Taldeko batzorde iraunkorreko lehendakariak, eta aukeratutako gaia hauxe: "Inter-kooperazioa bazkide nortasun bezala".



MONDRAGON en la Bienal de Máquina-Herramienta 2010

Entre el 31 de mayo y el 5 de junio se celebró en el BEC de Barakaldo (Bizkaia) la 26 edición de la Bienal de Máquina-Herramienta.



GOITI (deformación de chapa)

400 m²ko erakustokian, orain dela bi urte erakutsitako produktu antzekoak eraman zituen Goitik BIENALera: paneladora automatiko bat eta linea osoko punzonadora bat. Baina teknologikoki berrikuntza nabarmenena hauxe izan da: punzadorak eragintza elektrikoak zuela, orain arteko hidraulikoaren ordez. Abantailak garbiak dira: efizientzia energetikoa lotzen da, mantenimendu lanak gutxitu egiten dira, eta baita kosteak ere, izan ere eragintza elektrikoarekin kontsumoa heren batera jeisten da.

Dimensio handiko makinek hainbat bisitarien interesa piztu zuen, nahiz eta gehienak Goitiko bezeroak izan. Hasierako egunetan jende gutxiago mugitu zen eta azken hiru egunetan mugimendu gehiago igarri zen. Goiti momento honetan exportazioetan gogor dabil: Mexico, Argentina, Brasil, India, Txekian eta abar. Estatuan, Portugal eta Italian,

berriz, salmentak jeitsi egin dira azken urteotan. Horrela, urteetako tendentzia nolabait aldatu da, izan ere tradizioz merkatu nazionalera bideratu du produktua Goitik baina krisialdiak kanpora irtetea behartu ditu.



DANOBAT (arranque de viruta)

1.000 m². Diferentes máquinas que mostraban tecnologías de fresado, torneado, rectificado, corte y taladrado. Desde máquinas de gama pesada orientadas a arrancar mucha viruta y hacer grandes trabajos de desgaste (hélices de barco, piezas eólicas), hasta máquinas de acabado con grandes precisiones, que requieren unas condiciones especiales de trabajo.

Dos han sido las novedades que el Grupo Danobat ha mostrado en esta feria: la rectificadora vertical y el centro de torneado vertical VTC.

La rectificadora vertical, de grandes dimensiones, de las que hay pocas en el mercado, se caracteriza porque es capaz de torneado en duro, y es novedad desde el punto de vista tecnológico. Es una máquina diseñada para las más altas exigencias, dirigida al sector aeroespacial, donde en algunas aplicaciones cuentan con prácticamente la totalidad de la cuota de mercado: trenes de aterrizaje y motores.

El grupo está aprovechando la actual coyuntura económi-

ca para desarrollar nuevos productos, que tendrán aplicaciones novedosas a largo plazo. Así, ha abierto una nueva línea de negocio centrada en equipos para automatizar piezas de composite y está redoblando esfuerzos en los mercados emergentes, asentándose en China y buscando hacer una brecha mayor en Brasil, Rusia e India.



Fagor Arrasate

Fagor Arrasate ha querido mostrar en la Bienal de la Máquina Herramienta las nuevas tecnologías que existen en el mundo de la transformación de la chapa. En ese ámbito, Fagor Arrasate dispone de soluciones integradas llave en mano para los nuevos productos de estampación en caliente. Asimismo, han presentado unas soluciones más avanzadas en líneas robotizadas en conti-

nuo, sin embragar. Líneas que permiten el trabajo en continuo.

Por otro lado, en el ámbito del perfilado en el sector del automóvil, Arrasate ha mostrado sus perfiladoras variables. Además, en servoprensas llevan años ofreciendo ese producto y desarrollando tecnología.

La forja también es importante para Fagor Arrasate, y por último cabe señalar el sector eléctrico, y en ese campo han desarrollado soluciones completas para estampado, ranurado... "El fabricante de motores no es un estampador nato y nosotros les damos soluciones completas llave en mano", nos han asegurado desde la cooperativa ubicada en Arrasate.

Valoración de la feria

Para los responsables de Fagor Arrasate, la feria ha ido de menos a más, pero en general ha sido floja, "reflejo del mercado Europeo". Cabe destacar, que hoy día Fagor Arrasate está en Brasil, Rusia, India y China, donde tienen muchos pedidos.



Fagor Automation



Jose Mari Larrañaga CNCko salmenta zuzendaria

Zer ekarri du Fagor Automazionek Bienalera?

Berrikuntza dezente ekarri ditugu. CNC arloan modelo berri bat ekarri dugu, erabiltzeko samurragoa eta

erabiltzailearentzat oso praktikoa dena. 8070 gama altuko kontrol numerikoaren potentzia aprobetxatu dugu eta beste zenbait berrikuntza egin dizkiogu CNC honi. 80065 da kontrol berria, produktua asko hobetu dugu eta ilusioz beterik etorri gara azokara. Aurreikuspenak betez gero, urte bukaerarako prest izango dugu.

Motorren arloan ere ekarri ditugu berrikuntzak. Makinen motorrak gero eta handiagoak dira, txikiaen ekoizpena Asiara eraman genuen orain hamar urte, eta horrek motor handiak exijitzen ditu, eta gama hori ere zabaldu egin dugu. kabazaleetan 100 eta 130 kw-ko indarreko buru motoreak ekarri ditugu. Makina handientzat eskaintza handitu egin dugu.

Kaptazioan ere baditugu berrikuntzak. Arlo horretan erregela absolutua egin dugu, 30 metrora irekia, eta hori ez du oraindik inork egin. Modelo berri horrek eraman gaitu 4 metrotik 30 metrora. Frogak egin ditugu eta positiboak izan dira. Produktuak merkatura egokitu behar ditugu eta lan horretan dihardugu.

Gustura zaudete emaitzarekin? Gustura Bienalean?

Gustura gaude, jendea gerturatu da, eta uste baino jende ge-

hiago dabilela esango nuke. Aurreikuspen oso negatiboak genituen eta horren aurrean gustura gaude. Dena dela, momentua ez da onena, jendeak beldurra du eta konfiantza falta da. Eskararak jaso ondoren atzeratu egiten dira asko eta asko, eta oro har konfiantza falta da.

Zuen merkatua non dago?

Momentu honetan Asian dago gure merkatua, salmenta erdiak han ditugu. Aspaldi joan eta bertan geratu ginen. Urteekin erakutsi dugu apustua ondo atera zaigula. Indian, Txinan, Taiwan-en, eta gero eta gehiago Brasilen ari gara saltzen, eta herrialde horietan ondo kokatuta egotea garrantzitsua da guretzat.



José M^a Aldecoa

Presidente del Consejo General de Corporación MONDRAGON



“Las medidas de ajuste han posibilitado una evolución positiva del conjunto de la Corporación”

Una vez conocidos los datos del Grupo, ¿cuál es la valoración general del ejercicio 2009?

2009 ha sido una prolongación de la recesión iniciada en 2008, habiéndose alcanzado la fase álgida de la misma durante el primer semestre. Por el contrario, en el segundo semestre se notó cierta respuesta positiva a los estímulos aplicados por los gobiernos y los bancos centrales.

El área Industria se vio afectada por la contracción económica general, si bien ha reaccionado implementando una serie de medidas orientadas a ajustarse a la nueva situación, debiendo destacarse al respecto la responsabilidad con la que el colectivo de socios cooperativistas ha asumido los esfuerzos y sacrificios requeridos en una coyuntura tan adversa como la del pasado ejercicio. Las áreas Finanzas y Distribución tampoco han podido sustraerse al influjo de la crisis.

Las medidas de ajuste aplicadas durante 2009 orientadas a la mejora de la competitividad de las cooperativas (reorientación de negocios, reducción de gastos internos, reubicaciones, ajustes salariales, reducción de stocks...) han posibilitado una evolución positiva del conjunto de la Corporación, sobre todo en la segunda mitad del año, que nos han permitido lograr un resultado de 61 millones de euros.

Entre los resultados ¿hay algún aspecto que conviene resaltar especialmente?

En Industria, a pesar de que las ventas tuvieron una contrac-

ción de 1.200 millones sobre el año anterior, que nos hubieran llevado a unas pérdidas de 300 millones de euros, mediante los ajustes internos y el ahorro de costes, se ha logrado que los resultados hayan sido positivos y “sólo” 16 millones menores que el año anterior, lo que sin duda es un logro reseñable.

Otro aspecto a destacar es la pérdida de empleo que se ha experimentado, aunque de forma positiva se puede resaltar que el gran esfuerzo de los socios ha permitido amortiguar ese efecto. Afortunadamente, a lo largo del segundo semestre conseguimos recuperar empleos y la tendencia, aunque débil, es que seguimos en esa línea en lo que va de ejercicio.

¿Cómo transcurre el presente ejercicio 2010? ¿Cuáles son las previsiones?

El escenario que prevemos es similar al del año 2009, sin grandes alegrías y bastante alejados todavía de la recuperación económica. Nuestras estimaciones para 2010 apuntan a ligeros incrementos en ventas y mejora de los resultados. Transcurridos los primeros meses del año, se confirma este escenario.

En cuanto a la crisis que estamos sufriendo, ¿cuánto puede durar? ¿Cuándo empezaremos a percibir la recuperación?

A lo largo de 2009 todas nuestras empresas han realizado ajustes y adaptaciones a la nueva situación, ajustes que han tenido diferentes resultados de unas cooperativas a otras. Y en esa tesitura debemos seguir, planteándonos continuamente cómo podemos ser más competitivos para hacerlo mejor que la competencia y salir reforzados de esta crisis. En cualquier caso, la salida de la crisis no será en 2010.



MONDRAGON logra resultados positivos en un ejercicio 2009 marcado por la recesión económica

En un contexto de recesión económica la Corporación MONDRAGON cerró el ejercicio 2009 con unos beneficios de 61 millones de euros. De esta forma, la Corporación logró una rentabilidad global positiva, con una reducción del 14,2% sobre los beneficios del año anterior, en un ejercicio especialmente complicado para todas sus actividades, especialmente en el primer semestre del año.

La diversificación de la Corporación en tres grandes áreas (Industria, Finanzas y Distribución), con presencia en mercados distintos y en sectores diferentes, ha permitido absorber mejor el impacto de la crisis económica y saldar el año en positivo. Asimismo, MONDRAGON ha impulsado durante 2009 importantes medidas de ajuste, estructurales y coyunturales, orientadas a la mejora de la competitividad de las cooperativas (reorientación de negocios, reducción de gastos internos, reubicaciones, ajustes salariales, reducción de stocks...) lo que ha posibilitado una evolución positiva del conjunto de la Corporación, sobre todo en la segunda mitad del año.

Durante este ejercicio, los **ingresos totales** de la Corporación se situaron en 14.780 millones de euros, con un repliegue del 11,9 % respecto al año anterior. Los resultados operativos brutos (EBITDA) ascendieron a 1.586 millones de euros, un 8,6 % menos que en 2008, a pesar de que las dificultades surgidas en 2009 fueron muy superiores a las del ejercicio anterior.

En este sentido, cabe mencionar que los Resultados de Explotación ascendieron a 370 millones de euros, cifra que duplica la lograda en 2008 aunque ha quedado amortiguada por el aumento de los importes destinados, por prudencia, a dotaciones de provisiones, que han triplicado la cifra del año precedente.

Por áreas de actividad, el comportamiento de las cooperativas de la Corporación ha reflejado en términos generales la incidencia de la crisis en sus respectivos sectores, si cabe más acentuada en la construcción o los bienes de consumo duradero para el hogar, que han experimentado un notable debilitamiento de la demanda. Este descenso ha sido corregido en parte por la actividad internacional de nuestras cooperativas en aquellos mercados en los que el descenso de la demanda no ha sido tan acusado.

En lo que se refiere a las **inversiones**, cabe subrayar la evolución del área Industria que a pesar de la crisis invirtió 325 millones de euros. Además, durante el pasado año se lanzaron cinco nuevas actividades empresariales en sectores emergentes: *EKO3R*, dedicada a la fabricación de envases para recogida de aceite doméstico para su reciclaje; *Isoleika*, paneles aislantes térmicos; *Sensia*, aparatos para detección de bacterias en aguas y alimentos; *Ulma Embedded Solutions*, sistemas embebidos; y *Ulma Safe Handling Equipment*, equipos de manipulación de diseño higiénico.

En el área internacional, cabe destacar la apertura de 2 nuevas plantas productivas en el exterior en 2009, una de Danobat y otra de Kide. Ambas están situadas en Pune, en el



Estado de Maharashtra (India), y ya elevan a 75 el número de filiales productivas exteriores distribuidas en 16 países y que dan empleo a 13.400 personas.

Especialmente significativos son también los esfuerzos desarrollados por la Corporación en el área de innovación que deberán contribuir de forma muy relevante en su desarrollo futuro. En concreto, MONDRAGON dedicó en 2009 más de 132 millones de euros a I+D+i, y participa en cerca de 70 proyectos nacionales e internacionales de investigación.

Asimismo, es reseñable el hecho de que en el Área Industria el 20% de los ingresos de 2009 proviene de productos y servicios nuevos, que no existían hace cinco años. Todos ellos son indicadores concretos del permanente compromiso de MONDRAGON con la innovación como requisito imprescindible para encarar el futuro con mejores garantías.

En términos de empleo, los Puestos de Trabajo Medios de la Corporación se situaron en 85.066, lo que supone un descenso del 8,3% con respecto al año anterior, modificando una tendencia de generación de empleo que se ha mantenido como una constante prácticamente desde la creación de la Corporación. En cualquier caso, en la segunda parte del ejercicio recuperó 938 puestos de trabajo de los empleos industriales perdidos en la primera parte del mismo.

Valoración del ejercicio

Según ha manifestado José María Aldecoa, presidente de MONDRAGON, "a pesar de la reducción de ventas, la Corporación ha realizado las adaptaciones y esfuerzos necesarios a través de una amplia batería de medidas empresariales puesta en marcha desde octubre de 2008, que garantizan nuestra competitividad y nos prepara adecuadamente para el futuro. El acierto de estas medidas viene avalado por la evolución trimestral de los resultados que han experimentado una mejora creciente a lo largo de todo el ejercicio.

En este contexto, es especialmente reseñable que el área Industria ha recuperado al cierre de 2009 una tercera parte de los empleos perdidos en el primer semestre del año".



Kathiravan Ramanathan
CEO de LKS India Private Limited

“La consultoría de ingeniería es un concepto nuevo en India, y aporta un gran valor y conocimiento”

El nuevo responsable de la división de Ingeniería de LKS en India, Kathiravan Ramanathan, ha conocido personalmente a sus compañeros y compañeras en el Estado durante la visita realizada a la sede central en Mondragón y a varias delegaciones más. Admirado por su dimensión, amplitud de negocio y continua expansión, ha reafirmado su apuesta por trabajar con esta empresa para ampliar su mercado en el país asiático.

¿Cuáles son las oportunidades de mercado que LKS tiene en India?

India es un mercado enorme en cuestión de infraestructura, edificación, industria, etc. En todos estos ámbitos es un mercado con gran potencial. Además la consultoría de ingeniería y el trabajo de las empresas de ingeniería en esos ámbitos es un concepto nuevo allí. Este tipo de consultoría está muy demandada en India y cuando llega una compañía como LKS aporta un gran valor y conocimiento. En ese aspecto India resulta muy beneficiada. Actualmente ya estamos liderando el proyecto de nuevo Parque Corporativo de Pune y avanzamos con la implantación de varias plantas industriales en la región.

Va conociendo a fondo la actividad de LKS y su estilo de empresa. ¿Hacia dónde cree que puede dirigir su actividad en India?

En primer lugar, como he comentado, estamos trabajando en los proyectos que las compañías del grupo Mondragon desarrollan allí. Además, la estructura de la compañía, el amplio espectro de negocio y los innovadores conceptos de sostenibilidad, eficiencia energética y sobre todo Ecodiseño que incorporamos en nuestros proyectos, son elementos que se adecuan perfectamente a las necesidades de nuestro país y encajarán con los clientes en el futuro. Tengo claro que existe potencial y un amplio mercado en el que LKS puede aportar y transferir su conocimiento.

Este es un primer paso para un futuro crecimiento. ¿Qué esperamos de ese crecimiento?

Hemos comenzado con un equipo inicial y contamos con una red importante de colaboradores. En los próximos meses tendrán lugar nuevas incorporaciones y además centraremos parte de nuestro trabajo en encontrar personas que tengan un amplio conocimiento del mercado indio, tanto allí como en España. El Gobierno indio, por otro lado, impone muchos formalismos y procedimientos burocráticos que requieren un tiempo para resolverse, lo que también nos tendrá ocupados. Mientras tanto, mantendremos el crecimiento de nuestra línea de negocio e iremos profundizando en los contactos que ya hemos iniciado.

Antes de unirse a LKS, trabajaba para una compañía inglesa. ¿Cómo conoció LKS y cuáles fueron las razones que le hicieron inclinarse por LKS?

Trabajaba para la ingeniería multinacional británica Mott MacDonald como director de la División Sur de la India. Cuando conocí a los ejecutivos de LKS, lo que me llamó principalmente la atención fue el concepto de cooperativa, algo particular y diferente y no dudé en decidirme. Otro aspecto fue que confiaran en mí para darme un puesto de mayor responsabilidad; supone una transición y una oportunidad para mí. En la visita a las delegaciones de LKS me han hecho sentir no únicamente como un compañero de trabajo, sino como uno más de la familia.

Agenda formativa corporativa

Previsión de cursos para próximos meses (no está fijada la fecha en que darán comienzo)

Curso para miembros de Consejo Rector

Curso para miembros de Consejo Social

Curso avanzado para Responsables Financieros

Curso avanzado para Presidentes

Curso avanzado para Responsables de RR HH

MBA Executive de Otalora: Máster en Dirección de Empresas para directivos

Para más información dirigirse a Marian Uribarren (muribarren@mondragoncorporation.com). Teléfono: 943 712330.



Fagor presenta el hogar del futuro, un sistema de gestión inteligente

Se trata de un sistema de gestión inteligente que ofrecerá a toda la familia un mayor confort, oportunidades de ocio, así como control y cuidado de la salud.

El Hogar Digital ha sido desarrollado por Fagor Electrodomésticos en colaboración con el Centro Tecnológico Ikerlan-IK4. La denominación de Hogar Digital proviene de la aplicación de tecnologías TIC como base del sistema.

Fagor Electrodomésticos presenta de la mano de Ikerlan-IK4 el Hogar Digital, un sistema de gestión que permite controlar de forma remota los aparatos y electrodomésticos del hogar, a partir de mecanismos electrónicos con sistemas embebidos integrados en ellos.

A pesar de que los dispositivos electrónicos embebidos, elementos capaces de sensorizar, procesar y comunicar datos, se emplean habitualmente en máquinas propias de la ciudad, como por ejemplo en cajeros automáticos, Fagor ha querido revolucionar el campo de la domótica, aplicando este sistema para proveer servicios a los hogares, basándose en tecnologías TIC.

Controlar los electrodomésticos desde otro lugar

A través de la recreación de tres escenarios diferentes: cocina, sala de estar y cuarto de baño, este sistema permite a los miembros de la familia controlar los electrodomésticos sin necesidad de estar presente en la vivienda y organizar cómodamente las tareas del hogar, mejorando su calidad de vida. Asimismo, sus servicios pueden ser personalizados, acomodándose a las necesidades y preferencias de cada miembro de la familia.

El Hogar Digital no sólo facilita las tareas cotidianas del hogar, sino que además contribuye a mejorar la salud de las personas, a través de sistemas de monitorización o de gestión de dietas. ¿Quién iba a imaginar hace unos años que la televisión podría recordar las citas concertadas con el médico?

Gestión de dietas

Este nuevo dispositivo resulta especialmente útil para la mejora de la salud de por ejemplo aquellos que padezcan una enfermedad crónica, pues les permite controlar su dieta y los parámetros que



evalúan su estado de salud, pudiendo recibir la información a través de la televisión, Internet y telefonía móvil o fija.

Más allá de lo sanitario, en el ámbito culinario, el Hogar Digital permite seguir on line las recetas de los grandes maestros de la gastronomía de nuestro país, como Karlos Arguiñano. Asimismo, está programado para poder celebrar encuentros con los mismos a través de Facebook o Twitter.

Fagor ha dado un paso más en el campo de la domótica, haciendo realidad la creación de un hogar inteligente. A partir de ahora, será posible encender la lavadora, recordar la cita del médico o crear una dieta equilibrada a través del Hogar Digital de Fagor.

Según Xabier Gorritxategi, director de Innovación de Fagor Group, "con este lanzamiento, la compañía consolida su posición de liderazgo en innovación. El Hogar Digital es un proyecto que proporciona una mayor calidad de vida a las personas en sus hogares, y ésta es, precisamente, la misión del Grupo Fagor".

Agenda formativa

Cursos previstos para julio

Sistemas en Tiempo Real

Secuenciamiento redes de petri

El cambio rápido. Metodología SMED

Curso de especialización de transformación de chapa

Aleaciones de aluminio: Metalurgia y aplicaciones

Sistemas Digitales III: Microprocesadores embebidos en FPGAs. Xilinx EDK

Desarrollo de Sistemas embebidos controlados por web TCP/IP

Seguridad en maquinas

AMFE de Proceso : Herramienta de fiabilidad

Cursos previstos para setiembre

Configuración Avanzada de Redes

Curso avanzado en montaje y mantenimiento de máquinas

Grado en Ingeniería en Organización Industrial - OnLine

Curso Avanzado en Automatización Industrial

URSSA Energy, una nueva compañía orientada a dar soluciones integrales en el sector de la energía termosolar

URSSA Energy es una nueva empresa participada por URSSA y la Corporación MONDRAGON orientada a ofrecer soluciones en el sector de la energía termosolar. La firma ofrece suministro y servicio integral en el montaje de campos solares, con el fin de convertirse en una firma referente en el sector termosolar, en el que España es una potencia puntera a nivel mundial. No en vano, gran parte de las centrales termosolares que se están construyendo actualmente en el mundo, o están ubicadas en España, o están lideradas por empresas españolas. La compañía se constituyó en diciembre de 2009, y está ubicada en el Polígono Industrial de Jundiz, en Vitoria-Gasteiz.

La tecnología termosolar por concentración consiste en captar el calor del sol y calentar un fluido, a partir del cual se genera vapor y, luego, electricidad. Desde la generación de vapor, el ciclo térmico es muy parecido al de una central convencional de ciclo combinado (generación de electricidad a partir de combustible fósil). La gran novedad tecnológica del sector termosolar, en comparación con otras energías renovables, es su capacidad de almacenar el calor.

La oferta de URSSA Energy es la de una empresa ágil, fiable e innovadora, que ofrece *know-how* propio en un sector incipiente como es el de la energía termosolar por concentración. El objetivo de URSSA Energy es fabricar y suministrar las estructuras, realizar el ensamblaje en nave y el montaje integral de las estructuras en el campo solar.

Apoyados en la experiencia y conocimiento de URSSA en el diseño, fabricación y montaje de todo tipo de estructuras metálicas, y con la colaboración del Centro de Promoción y la División de Construcción, URSSA Energy está en continua investigación con el fin de ofrecer mejores soluciones para los campos solares. El objetivo es conseguir que sus clientes –grandes compañías eléctricas, constructoras y firmas de renovables– logren mayor eficiencia energética a un menor coste económico, partiendo de una fuente de energía verde e inagotable, el calor del sol.



Fagor Electrónica y LKS juntos en el Salon Internacional de la Logística de Barcelona

A finales del pasado mes de mayo, Fagor Electrónica acudió junto con LKS y otras dos empresas más, Aralya Consultores y Guretruck, a la feria del SIL 2010 para presentar la plataforma tecnológica bajo el lema *Pague sólo si trabaja*, que unifica las soluciones de gestión de flotas, gestión de multas, tacógrafo digital, ERP-Logestic para el transporte y logística y los servicios pack días, asistencia y movilidad.

El evento sirvió de excusa para presentar las marcas ERP-Logestic y Trukker, consolidando igualmente FlotasNet® y Tacho Plus como primeras marcas en incorporar servicios únicos, exclusivos y que consiguen un ahorro real desde el 20% para el sector del transporte y red de descargas de tacógrafos digitales.

Fagor Electrónica ofreció asimismo sistemas de gestión de flotas y soluciones paquetizadas que se ajustan a las necesidades del cliente: productividad, servicio, trazabilidad y seguridad. La asistencia de manera conjunta atrajo a un numeroso público que se interesó por la oferta conjunta de las cuatro empresas.



Cuarto por la izquierda Marcos Sanchez, director del negocio de Flotas de Fagor Electrónica, y el sexto por la izquierda J.C. Arrate, gestor de mercado de LKS.

KIDE ha conseguido la distribución exclusiva para España y Portugal de la prestigiosa marca Metaflex

El 17 de junio y tras un largo proceso de negociación se firmó el contrato en la ciudad holandesa de Aalten.

Metaflex fabrica, entre otros productos, una de las gamas más completas a nivel mundial de puertas para las industrias agroalimentaria y sanitaria. KIDE es uno de los principales fabricantes en Europa de puertas para cámaras frigoríficas, pero sólo en su gama comercial, enfocada al sector de la distribución. La incorporación a su catálogo de toda la gama semi-industrial, industrial, de gran tránsito y sanitaria de Metaflex permitirá a la cooperativa acceder a la totalidad del mercado agroalimentario en nuevos ámbitos: grandes centros logísticos, industria cárnica, industria alimentaria de gran tránsito, salas limpias y laboratorios. Hasta ahora, carecer de puertas para estos sectores había dificultado también la venta en ellos del aislamiento y de la refrigeración.

Nuevos mercados de exportación

La distribución exclusiva en España y Portugal garantizará a KIDE una gama de primer nivel en estos mercados. Aún así, el acuerdo también contempla la libertad, en este caso sin exclusividad, para atacar otros mercados de exportación.

Para garantizar la competitividad de KIDE con estos productos, la distribución contempla un trabajo de partner, me-

dante el que el fabricante holandés proporcionará a KIDE los diseños y los elementos de hardware necesarios. Y KIDE, por su parte, fabricará las hojas inyectadas de las puertas y llevará a cabo el ensamblaje completo del sistema Metaflex en su fábrica de Berriatua.



Ategi promueve la eficiencia energética de sus clientes

El pasado 15 de junio se celebró el Foro de Electricidad en el que participaron un nutrido grupo de cooperativas y clientes usuarios de esta familia negociada por ATEGI.

En este Foro, que se celebra anualmente, se tratan temas de interés para las empresas, y en esta ocasión se centraron en dos que afectan de forma importante a todas y cada una de ellas. Por una parte la próxima subida de las tarifas de acceso y por otra la eficiencia energética.

En cuanto al primer punto se adelantó a los presentes el proyecto de subida de las tarifas de acceso presentado por el Gobierno a la CNE, y que salvo cambios de última hora entrará en vigor sin modificación a partir del 1 de julio, a fin de que las empresas conozcan detalladamente cómo les afecta económicamente esta subida.

La segunda parte del Foro se dedicó a la eficiencia energética, presentando pautas para fomentar el ahorro energético, y señalando los parámetros mínimos que han de controlarse por parte de las empresas para conseguir una mayor eficiencia económica de la electricidad que es necesario consumir.

Entre las medidas examinadas destaca la gestión profesionalizada de la compra, aprovechando las fluctuaciones del mercado de la electricidad para conseguir el mejor precio posible, algo que solo puede conseguirse mediante un seguimiento continuado y exhaustivo del mercado diario y del mercado de futuros, así como aprovechando oportunidades de los distintos comercializadores o del mercado. ATEGI realiza este seguimiento para sus clientes a fin de asegurarles condiciones óptimas que les ofrezcan ventajas sobre sus competidores.

Otra de las pautas esenciales para una mejor gestión de



la electricidad es el control de los parámetros de consumo, para ello, ATEGI ha presentado a sus clientes una novedosa herramienta informática que permite el control de estos parámetros. La actualización de los datos de consumo se produce diariamente, lo que les permite actuar con gran inmediatez ante excesos no deseados, como puede ser el caso de energías reactivas.

En todo caso, con esta herramienta pueden conocer en tiempo real cómo, cuando y donde consume, lo que le permite optimizar los parámetros de consumo, favoreciendo tanto un consumo responsable, como una mejora del coste de la electricidad, programar actuaciones en la distinta maquinaria, hacer pruebas extraordinarias, programar el arranque sin excesos de potencia... poderse configurar el envío de alarmas a la empresa cuando se producen desvíos en su consumo.

Los clientes de ATEGI en este proceso podrán acceder a esta herramienta de trabajo a través de la página web, www.ategi.com, para controlar su consumo diariamente, semanalmente o mensualmente, de acuerdo con su consumo e interés.

ATEGI ahorra a las cooperativas un millón y medio en las negociaciones cerradas hasta este momento

Nuevamente en 2010 las empresas afrontan un escenario con volúmenes de venta y precios a la baja, alto riesgo de cobro, baja liquidez generalizada y un futuro incierto.

El Departamento de Compras juega un papel importante en la actividad empresarial ya que gestiona hasta el 75% de la estructura de gastos totales de una empresa. Sólo un 5% de ahorro en sus presupuestos puede repercutir en una mejora de hasta el 30% de los beneficios en la empresa, según datos que ha facilitado la Asociación Española de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamiento (Aerpe).

La función de Compras dispone, por lo tanto, de un amplio margen de actuación que requiere una gestión mejor y más profesional de los riesgos derivados de los mercados, las empresas y el entorno. Debe introducirse en las compras y la cadena de suministros la gestión como un nuevo factor que asegure la posición competitiva e incluso la supervivencia en tiempos de crisis.

Para lograrlo es necesario aumentar la eficacia de los departamentos de compras, lo que no quiere decir únicamente intentar comprar más barato, sino utilizar todas las herramientas en su mano que permitan obtener ahorro

Mejorar la eficacia

Una de las principales herramientas de las que disponen las Cooperativas de MONDRAGON es ATEGI, cooperativa de servicios que tiene como uno de sus objetivos mejorar la eficacia de los Departamentos de Compras de sus clientes. Con el fin de profesionalizar sus compras, cada vez más empresas están optando por externalizar estos servicios. En estos momentos, se estima que ocho de cada diez compañías españolas tienen subcontratada alguna de sus actividades, según una encuesta de IBM. ATEGI es un instrumento de intercooperación que ofrece a sus clientes un doble servicio, por una parte agrupa las compras de familias comunes a sus socios consiguiendo ventajosas condiciones en el mercado, y por otra parte, al disponer de un servicio profesionalizado en la negociación de esas familias, permite a los departamentos de compras optimizar su tarea, dedicándose a la compra de familias especializadas de su negocio.

En lo que llevamos de año, ATEGI ha concluido varias negociaciones que han aportado importantes ahorros a sus clientes, en concreto se han negociado algo más de 12 millones de euros, consiguiendo un ahorro medio del 12%, 1.447.000 euros, ahorros que van directos a las cuentas de resultados de las cooperativas, contribuyendo a mejorar su posición competitiva con respecto a sus competidores.

Destacando la negociación parcial de electricidad que se ha realizado para 34 de los 147 puntos que se gestionan. El precio de la electricidad está sometido a continuas fluctuaciones que complican de forma importante su compra. Para poder aprovechar la mejor situación de mercado es necesario

Con el fin de profesionalizar sus compras, cada vez más empresas están optando por externalizar estos servicios.



realizar un seguimiento diario del mercado y del mercado de futuros, ATEGI dispone del conocimiento especializado necesario que en esta ocasión ha permitido conseguir mejoras en el precio para el ejercicio 2011 en un mercado que ha sufrido repentinas oscilaciones alcistas.

Previsiones para 2011

Gracias a ello, se ha aprovechado una oportunidad de mercado que permitirá ahorrar 914.000 euros en energía a estas cooperativas en 2011.

También se ha cerrado la negociación de telefonía fija, en la que la estrategia de negociación definida por ATEGI, ha permitido que los ahorros para las empresas participantes en esta negociación alcance el 20% del volumen negociado de 831.000 euros, lo que supone una mejora de 166.000€.

También se han negociado los procesos de material de oficina y equipos de protección individual. En ambos casos se ha ampliado el marco geográfico aplicable a esta negociación incluyendo Francia y Polonia, atendiendo a las necesidades de las cooperativas con una implantación importante en estos países.

Además, en material de oficina se ha racionalizado un amplísimo catálogo que recoge más de 800 referencias que responden a los requerimientos de las cooperativas. El ahorro ha supuesto un 11% del volumen negociado, más de 100.000 euros de mejoría.

En equipos de protección individual se ha realizado una negociación flexible que mejora en un 10% el volumen negociado, esto es 167.000 euros de mejora, pero que puede alcanzar los 370.000 euros en caso de optarse por los artículos alternativos a los actuales que se han negociado a fin de ofrecer a los clientes las mejores alternativas de compras.

En ambos procesos, además, las cooperativas pueden realizar directamente sus pedidos a través de la página web de ATEGI, www.ategi.com, en la que están disponibles los catálogos de ambos procesos negociados.

A la vista de los resultados conseguidos, en ATEGI están convencidos de que son un instrumento válido de intercooperación que aporta ahorros directos a las cooperativas además de fomentar la solidaridad entre las mismas.

Erreka estuvo presente en el primer *Salón para la Autonomía Personal y la Calidad de Vida en Barcelona*

El negocio de puertas automáticas presentó una puerta que se controla mediante el iris de los ojos.

La cooperativa Matz-Erreka, a través de su unidad de negocio de puertas automáticas peatonales, estuvo presente en el 1^{er} Salón para la Autonomía Personal y la Calidad de Vida celebrado en el recinto de Gran Vía de la Fira de Barcelona del 2 al 4 de junio. Este salón que potencia el área de I+D+I muestra los últimos productos y servicios en asistencia especializada, equipamientos para el hogar, accesibilidad y movilidad urbana.

Novedoso sistema

En concreto, Erreka presentó una puerta automática que se abre mediante el iris de los ojos. Esta misma puerta, con la misma tecnología, se adapta a cualquier tipo de discapacidad ya que se puede manejar mediante un simple soplido, un leve movimien-



to de cabeza o el tradicional mando a distancia. Además, la puerta se puede utilizar tanto con estos novedosos sistemas como paralelamente de forma manual y segura con cerradura lo que da un plus a lo existente en el mercado en cuanto a versatilidad de formas de uso por diferentes tipos de usuario. Recientemente Erreka ha ganado un concurso de 100 puertas de esta tecnología para unos pisos tutelados de la diputación de Bizkaia que van a suponer un referente europeo en innovación y tecnología. Este pedido ayudará al buen inicio de año de la unidad de negocio, que a pesar de la crisis en la construcción y fuerte caída del sector de puertas automáticas, está obteniendo un incremento en ventas con respecto a 2009 superior al 25%.

Fagor Industrial apuesta por la formación con la apertura de su nueva sala de demos en Madrid

Es un nuevo paso en la apuesta de Fagor Industrial por estimular la formación de profesionales y partners.

Fagor Industrial ha inaugurado recientemente su nueva sala de demos en sus instalaciones de Madrid, donde sus clientes y partners podrán conocer de primera mano la capacidad de sus innovaciones en hornos y sistemas de cocción a cargo de las sesiones de demostración realizadas por su chef corporativo.

La sala de demos consta de una completa instalación, compuesta por un horno VPE 101, varios equipos de cocción de la Gama 600, un lavavasos de la nueva Gama ADVANCE y un abatidor ATM 031S, además de la imprescindible zona específica para el público, pensada para conseguir en todo momento cercanía y participación en las demostraciones.

La puesta en marcha de esta sala de demos es un nuevo paso en la apuesta de Fagor Industrial por estimular la formación de profesionales y partners, que sigue a iniciativas como la de su showroom en Oñati (Guipuzcoa) o el inaugurado el pasado año en su centro de Lucena (Córdoba).



Resultados por encima de las previsiones

El Grupo Fagor Industrial ha cerrado el año fiscal de 2009 con un volumen de ventas de 176.750.000 euros, y un crecimiento del 5%, unas cifras por encima de las previsiones del Plan de Gestión realizadas a principios de 2009. Su planificación para los próximos años busca continuar con esta política de crecimiento, con unos objetivos planteados de cara a finalizar el plan estratégico 2013 entre los que destacan reforzar la apuesta por la internacionalización, y duplicar la facturación para alcanzar unas ventas de 350 millones de euros a finales de 2013, lo que convertiría al grupo en uno de los tres grandes fabricantes mundiales.

En cuanto a sus previsiones para 2010, Fagor Industrial confía en incrementar su nivel de ventas en un

10% mediante la concentración de estrategias en el mercado interior, y en las zonas de América y Asia en el internacional, además de la entrada en nuevos mercados, como India, Brasil y Rusia.

ECENARRO S.Coop avanza en su cambio estratégico

ECENARRO S.COOP da un nuevo paso en el sector de la estampación en frío tras una importante inversión. Los cambios estratégicos planteados en 2008 permitirán a la empresa de Bergara dar un salto cualitativo en el ámbito de la estampación, ampliando el catálogo y mejorando el producto.

José Javier Amasene y Francisco Ortiz de Zarate, gerente y director industrial, han analizado para TU lankide la situación actual de Ecenarro S.Coop. Una situación, que tras la última reflexión estratégica de 2008, avanza en su objetivo de innovar y mejorar servicios y productos. "Hace dos años tomamos la decisión de abandonar la pieza estándar de la estampación en frío, lo que conocemos como el clásico tornillo, una pieza sencilla en su producción. Asimismo, organizamos la fabricación por negocios". Fueron los principales cambios de Ecenarro, apostar por el producto con mayor valor añadido e impulsar una nueva organización interna.

Para José Javier Amasene, "2009 fue un año muy especial por la crisis y todas las empresas se tuvieron que ajustar a los volúmenes del mercado, pero la sensación en Ecenarro tras la puesta en marcha del plan estratégico ha sido muy positiva, y nos sentimos con confianza para hacer frente a nuevos retos".

Inversión de 1,8 millones

Ecenarro ha apostado por la innovación y en los próximos años seguirán creciendo en este ámbito. Socios de Edertek, donde han comenzado a desarrollar proyectos, también están cerrando alianzas con Ikerlan, con el Instituto Miguel Altuna, y con algunos otros agentes. Además, la apuesta tecnológica se ha visto refrendada por la inversión de una nueva máquina que ampliará las po-



José Javier Amasene (izda.) y Francisco Ortiz de Zarate

sibilidades del producto. "La incorporación de una máquina con seis estaciones, y la posibilidad de alcanzar diámetros de hasta 28 mm es importante en el mundo de la estampación. Nos permite estampar desde 6 mm hasta 28", un cambio importante, "ya que hasta ahora hemos estado estampando un máximo de 21 mm, por lo que podemos ofrecer producto que hasta ahora no ofrecíamos", asegura el director industrial Francisco Ortiz de Zarate.

Apertura a nuevos mercados

La producción de Ecenarro está dirigida principalmente al sector de la automoción, casi al 100% de la producción. Ecenarro S.Coop produce piezas para proveedores de primer nivel, subconjuntos de automóvil; piezas de culata, piezas para asientos, tornillos de rueda, ganchos... La nueva inversión permitirá mantener el tipo de clientes dentro de la automoción, pero además podrá abrirse a nuevos clientes relacionados con el caucho metal, casquillos de cierto tamaño para área de asientos...

Ecenarro exporta el 72% de su producto a Alemania y Francia principalmente, aunque también exporta a Polonia, Eslovaquia, Turquía... la estrategia de futuro pasa por el crecimiento en Alemania, aunque no descartan abrir nuevos mercados en países europeos y asiáticos.

La presidenta de las Juntas Generales ha visitado MONDRAGON

Rafaela Romero, presidenta de las Juntas Generales de Gipuzkoa visitó la sede de MONDRAGON a finales del pasado mes de mayo. El encuentro se enmarca dentro de las relaciones que mantiene el Grupo con diferentes entidades e instituciones. En la fotografía, José María Aldecoa y Rafaela Romero en la sede central de MONDRAGON.



La Cooperativa Viviendas Altube, inaugura 172 apartamentos tutelados en Vitoria

El acto de inauguración oficial contó con la participación de representantes de entidades como MONDRAGON, Fundación Laboral San Prudencio y LKS.

La Cooperativa Viviendas Altube, sociedad cooperativa impulsada por la Fundación Laboral San Prudencio y la división de construcción de MONDRAGON, ha inaugurado un total de 172 apartamentos tutelados para titulares y beneficiarios de la Fundación Laboral San Prudencio, ubicados en la confluencia de las calles Donostia y Baiona en el barrio de Lakua. Este proyecto es el segundo de las mismas características que en los últimos meses han inaugurado la Fundación y MONDRAGON. El anterior complejo consta de 129 apartamentos.

El acto de inauguración oficial contó con la participación de representantes de entidades como MONDRAGON, Fundación Laboral San Prudencio y LKS, entre los que se encontraba el presidente del Patronato de la Fundación Laboral San Prudencio, Miguel Ángel Verástegui, y en representación de MONDRAGON, José Félix Ruiz. Los ponentes resaltaron la calidad de los apartamentos, así como la entidad y responsabilidad de la promotora, Cooperativa Birloya. También subrayaron las características de unas viviendas cuyo precio se sitúa entre 110.000 y 120.000 euros.

Promoción gestionada por Birloya

La promoción ha sido gestionada por Birloya, sociedad gestora constituida entre la Fundación Laboral y División Construcción de MONDRAGON. Esta promoción de 172 apartamentos para titulares y



beneficiarios de la Fundación Laboral San Prudencio está compuesta por viviendas de entre 50 y 70 metros cuadrados. En el Proyecto han colaborado entre otros las siguientes sociedades del Grupo cooperativo: LKS Ingeniería, proyectos y dirección de obra; Electra, equipos de elevación; Fagor Electrodomésticos, equipamiento de cocinas; Fagor Industrial, equipamiento de cafetería y cocina; MONDRAGON Telecom, sistema de comunicaciones y Gerodan, Mobiliario y equipamiento zonas comunes.

Caja Laboral ha firmado un convenio con Erkide para el apoyo a las cooperativas de Euskadi

Ofrecerá a las cooperativas acogidas en Erkide las mejores condiciones financieras.

A principios de junio, Caja Laboral y la Federación de cooperativas de Trabajo Asociado Erkide, firmaron un convenio de colaboración. En su nombre, firmaron dicho convenio el director de banca de empresas de Caja Laboral, Oscar Muguerza y el presidente de Erkide, Juan María Concha.

Compromisos

Caja Laboral asume el compromiso de la realización de un asesoramiento personalizado a las cooperativas, con el objetivo de buscar las soluciones financieras más competitivas adaptadas a cada caso concreto. Dicho estudio de financiación personalizado puede ser solicitado por cada cooperativa asociada de Erkide. En cada caso, la entidad financiera se compromete a facilitar a cada cooperativa las mejores condiciones económicas de financiación.

Asimismo, Erkide facilitará y gestionará a las cooperativas asociadas toda la información y la ayuda necesarias para



realizar el estudio de financiación personalizado. Dicho convenio tiene una vigencia inicial de un año, si bien con periodicidad semestral se valorará el número de cooperativas y el volumen de operaciones acogidas al convenio.

Plan de acogida a nuevos socios de Caja Laboral

Éste es el grupo de nuevos socios que han participado en un programa de inserción de tres días de duración. En total han participado 44 personas, de toda la red (15 de la Red Tradicional y 21 de Expansión) y 8 de Servicios Centrales.

Este programa les ha permitido acercarse al origen, a la visión y los valores de Caja Laboral y de MONDRAGON Corporación, así como conocer su organización y funcionamiento

El 2 de junio visitaron el centro corporativo y el centro Otalora, en los que se han desarrollado las siguientes actividades: visualización del diaporama corporativo, reflexión sobre la evolución del sentido cooperativo y conocimiento de la estructura organizativa de MONDRAGON, para terminar almorzando en Otalora, donde está tomada esta foto.



El Caja Laboral Baskonia visita MONDRAGON

El Caja Laboral Baskonia, flamante campeón de la liga ACB, visitó el pasado 17 de junio la sede central de Caja Laboral en Mondragón, para traer la copa que acredita a los vitorianos como nuevos campeones de la Liga ACB.

El equipo y los directivos atendieron por primera vez de forma oficial a los medios de comunicación desde la consecución del título en una rueda de prensa conjunta, de cara a despedir la temporada de manera oficial.

Además, los jugadores accedieron a sacarse fotos con empleados de Caja Laboral, siendo el más solicitado el brasileño Thiago Spliter. La visita sirvió para poner el colofón a la primera temporada de patrocinio de Caja Laboral a Saski-Baskonia, que se ha cerrado de manera brillante con la consecución del título liguero.



Seguros Lagun Aro nombra al director de su primera sucursal de mediación en Madrid



Seguros Lagun Aro ha designado a Antonio Polo como director de la nueva sucursal de mediación que la aseguradora abrió el pasado mes de febrero en el Paseo de la Castellana, 167, integrada dentro de la Dirección Regional de Caja Laboral en Madrid.

El nuevo director de la sucursal de Madrid, con gran experiencia en diferentes compañías de seguros, contará en su equipo con un gestor de la sucursal y un ejecutivo comercial.

La expansión geográfica y el crecimiento rentable es precisamente uno de los retos que se recoge en el Plan Estratégico 2009-2012 de la aseguradora. Seguros Lagun Aro está presente actualmente en nueve comunidades autónomas y prevé cubrir en 2012 todo el territorio a través de la red de oficinas de Caja Laboral y de las denominadas agencias rotuladas, agentes exclusivos que trabajan con la marca Lagun Aro.

Más de 50 personas de Seguros Lagun Aro suben al monte Adarra con Edurne Pasaban

La alpinista compartió la jornada con los ganadores de un concurso interno puesto en marcha por la aseguradora.

Más de 50 personas de Seguros Lagun Aro disfrutaron de la compañía de Edurne Pasaban en la subida al monte Adarra (Guipúzcoa). Eran los ganadores de un concurso interno puesto en marcha por la aseguradora para implicar a las personas de la compañía en el patrocinio de la alpinista.

“Emociones de altura” era el nombre del concurso que consistía en enviar un micro relato sobre una experiencia personal vivida en el punto más alto de la tierra. El resultado fue curioso y divertido ya que para muchos no ha sido la montaña la que les ha llevado a los puntos más altos del mundo sino edificios como la Torre Eiffel o el Empire State o sus propios sueños entre las nubes.

Los ganadores de este concurso vivieron una agradable jornada de montaña de la mano de una experta que, en todo momento, les fue guiando y haciendo indicaciones.

Además, las personas de Seguros Lagun Aro entregaron a Edurne un regalo muy especial; un libro que recoge los mejores momentos vividos juntos a lo largo del Desafío 14 x 8.000 y los micro relatos del concurso “Emociones de altura”.



Seguros Lagun Aro es el patrocinador personal de Edurne y ha vivido con gran intensidad la fase final de su reto: el desafío 14 x 8.000 conseguido por la himalayista el pasado 17 de mayo.

“Yes, we can!”

MONDRAGON en la prensa

La ingeniería, el desarrollo y, si es posible, la producción de coches eléctricos ofrece infinitas posibilidades a Mondragon

El City Car que ha desarrollado la Corporación Mondragon, y que simboliza la gran apuesta por el coche eléctrico que está haciendo el grupo cooperativo vasco como una de las grandes actividades de negocio de la próxima década, es la plasmación de la fortaleza que tiene nuestra industria en esos valores que la hacen cada vez más competitiva en el mundo como son la innovación y la investigación aplicada.

El coche eléctrico que, como si fuera el Salón del Automóvil de Ginebra, presentaron el pasado viernes en sociedad el presidente de la Corporación Mondragon, José María Aldecoa, y el vicepresidente de la división de Automoción, José Ramón Goikoetxea, es más que el reto de aunar en un mismo objetivo a veinte cooperativas, tres unidades de I+D y Mondragon Unibertsitatea, 35 investigadores y un año y medio de desarrollo y producción.

(...)

Si Barack Obama hubiera estado delante del City Car en el Polo de Innovación Garaia seguro que hubiera exclamado a los congregados y a pleno pulmón: Yes, we can! Porque esa era la sensación que tanto entre los directivos de la Corporación Mondragon y de los técnicos que están trabajando en el proyecto se transmitía, no sólo por la satisfacción del trabajo bien hecho, sino por las infinitas posibilidades que para el grupo cooperativo va a ofrecer la ingeniería, el desarrollo y, si es po-

sible, la producción de coches eléctricos que van a ser nuestros vehículos habituales en cuestión de cinco o diez años.

(...)

Es una cuestión de tiempo porque en su seno reúne a todos los fabricantes de componentes necesarios para poner en marcha este tipo de actividad, a los que hay que sumar la experiencia que tiene tanto en automoción como en máquina-herramienta, desde donde puede derivarse algunas aplicaciones para los vehículos eléctricos. Montar una planta de producción de vehículos no supone un gran coste y no alcanza más allá de de una inversión de 20 millones de euros, el problema es controlar y capitalizar la ingeniería y el desarrollo de los nuevos productos y, en eso, la Corporación Mondragon cuenta con la experiencia y ahí va a dedicar todos sus esfuerzos para convertirse en socio necesario para posibles alianzas en este terreno.

Pero, al margen de la potencialidad que ha demostrado la Corporación Mondragon con el coche eléctrico, lo importante de este proyecto no es el desarrollo de un nuevo nicho de negocio con gran proyección en el medio plazo, sino el ejercicio que ha supuesto internamente a la hora de poner en valor y de manera conjunta en una sola dirección, el conocimiento que existe en el seno de todas las empresas que forman el grupo cooperativo.

(...)

Carlos Etxeberri, noticiasdegipuzkoa.com.
20 de Junio de 2010



Coche eléctrico

movilidad sostenible



MONDRAGON muestra un modelo propio de *city car*, donde se exponen algunas de las principales innovaciones que se van a concretar en nuevos productos, actividades y negocios en MONDRAGON Automoción.

MONDRAGON Automoción ha presentado en el Polo de Innovación Garaia sus credenciales como proveedor de soluciones integrales para automoción ante el nuevo panorama de movilidad sostenible que se avecina en el sector a nivel mundial. El *city car* es el exponente del trabajo que se ha venido realizando en "Movilidad Sostenible" durante

el último año y medio y que va a permitir el desarrollo de nuevos productos, actividades y negocios en Automoción.

Además de mostrar un modelo propio de *city car* también ha presentado varias iniciativas y proyectos concretos orientados a consolidar su posicionamiento como referente mundial del sector.

Corporación MONDRAGON se estructura en torno a cuatro áreas: Finanzas, Industria, Distribución y Conocimiento, y constituye, hoy en día, el primer grupo empresarial vasco y el séptimo de España. En 2009 alcanzó unos ingresos próximos a los 15.000 millones de euros con una plantilla media que superó las 85.000 personas.

MONDRAGON Automoción integra una docena de empresas que en conjunto tuvieron unas ventas en 2009 superiores a los 1.300 millones de euros y emplearon en torno a 9000 personas.

City Car

Se trata del primer city car concebido y desarrollado por diversas empresas integradas en MONDRAGON. De hecho, la materialización de este proyecto ha constituido todo un ejercicio de cooperación capitaneado por MONDRAGON Automoción y con la participación de los centros tecnológicos Edertek, Koniker y MTC; de Mondragon Eskola Politeknikoa y de LKS Diara, que han contado con la experiencia de Lotus Engineering en el proyecto.

El vehículo eléctrico de ciudad ideado por MONDRAGON incorpora un motor de 45 Kw de

potencia, acelera de 0 a 50 Km/h en 5 segundos, su velocidad máxima es de 105 km/h y su autonomía es de 80 kilómetros. La seguridad de los pasajeros ha sido el criterio más importante en el diseño del vehículo. Posee una estructura frontal especialmente concebida para absorber impactos y está equipado con 9 airbags de serie. Es un coche pensado para cuatro personas que además de un maletero trasero, dispone de un portamaletas delantero suplementario de gran utilidad en ciudad.

Lotus Range Extender

Por otra parte, esta misma semana Fagor Ederlan y Lotus Engineering han firmado un acuerdo identificando las claves de desarrollo de un Eco-motor generador para su posterior fabricación. El acuerdo permitirá a Fagor Ederlan desarrollar un nuevo negocio para diseñar, fabricar y comercializar dichos motores para el sector de automoción. El Lotus Range Extender será un nuevo motor ecológico para los automóviles eléctricos del futuro, el cual permitirá una notable reducción de las emisiones de CO2 de los automóviles ac-

tuales. Un primer prototipo ha sido presentado por Lotus Engineering en la feria de Ginebra el mes de marzo.

El marco actual de colaboración entre Fagor Ederlan y Lotus Engineering establece un plan de I+D colaborativo, fruto del cual se llegará a la futura fabricación y ensamblado de motores Range Extender en Euskadi. El nuevo motor se desarrollará en el periodo 2010 a 2013 por un equipo mixto de 60 ingenieros investigadores de Lotus y Edertek, unidad de I+D del Grupo Fagor Ederlan.

CIDIA

Nueva cooperativa de servicios recientemente constituida y en la que participan MONDRAGON Automoción y Mondragon Goi Eskola Politeknikoa. Se trata de un centro de I+D para el desarrollo de automóviles que nace con un triple objetivo. Por un lado, será una entidad que servirá a MONDRAGON Automoción para la promoción de nuevos negocios y actividades; por otro lado, posibilitará a Mondragon Goi Eskola Politeknikoa estructurar la investigación en torno al sector de automoción; y por último, articular un nú-

cleo de investigadores –inicialmente emplea a 7 personas– que permite el desarrollo integral del vehículo.

MONDRAGON Automoción va a mantener su estrategia principal como un grupo proveedor de primer nivel para los fabricantes de automóviles. Asimismo, pretende aprovechar las oportunidades del coche eléctrico para mejorar la colaboración con sus clientes y cree que en este escenario de cambios importantes puede aspirar a la producción de coches eléctricos en el futuro.

Datos proyecto

35 investigadores han trabajado durante año y medio para alumbrar este proyecto de coche eléctrico.

En la actualidad 130 investigadores de MONDRAGON están trabajando en el desarrollo de productos ligados al coche eléctrico.

Se prevé la inversión de 15 millones de euros en el desarrollo de programas a corto plazo.



Auto elektrikoa

mugikortasun jasangarria



City Car

MONDRAGON barruko hainbat enpresaren artean pentsatutako eta garatutako lehen city-carra da. Izan ere, proiektu hau gauzatu ahal izateko, lankidetzan izan da ardatza. Lankidetzan horretan MONDRAGON Automocion izan da buruan, honako hauen parte hartzearekin: Edertek, Koniker eta MTC teknologia zentroak; Mondragon Goi Eskola Politeknikoa eta LKS Diara, proiektuan Lotus Engineering-en esperientzia baliatu ahal izan dutenak. MONDRAGONek asmatutako hiriko ibilgailu elektrikoak 45 kw-eko potentziako motorra

dauka, 5 segundoan 0tik 50 km/h abiadura iristen da, 105 km/h gehienezko abiadura hartzen du eta 80 kilometroko autonomia dauka. Ibilgailuaren diseinua egiterakoan, bidaiarien segurtasuna izan da jarraitutako irizpiderik garrantzitsuenak. Bere aurrealdeko egitura bereziki pentsatua dago kolpeak xurgatzeko, eta serieko 9 airbag dauka. Lau pertsonarentzako pentsatutako autoa da eta, atzealdeko maletategiaz gain, aurrealdean ere maletak eramateko leku osagarria dauka, hirian ibiltzeko oso erabilgarria dena.

Lotus Range Extender

Bestalde, Fagor Ederlanek eta Lotus Engineering-ek akordioa sinatu dute eta Ekomotor sorgailu bat garatzeko giltzarriak identifikatu dituzte, ondoren fabrikatzeko. Akordioak aukera emango dio Fagor Ederlani motor horiek automozioaren sektoreko diseinatu, fabrikatu eta merkaturatzeko negozio berri bat garatzeko. Lotus Range Extender-a motor ekologiko berri bat izango da etorkizuneko automobil elektrikoentzako. Motor horrek egungo automobilen CO2 igorpenak nabarmen murriztea ahalbi-

detuko du. Lotus Engineeringek lehen prototipoa aurkeztu zuen martxoan Genevako azokan. Gaur egun, Fagor Ederlanen eta Lotus Engineeringen arteko lankidetzan esparruan lankidetzarako I+G plan bat ezarri da, eta horren emaitza hauxe izango da: etorkizunean, Euskadin Range Extender motorrak fabrikatu eta mihizatzea. Motor berria 2010 eta 2013 bitartean garatuko du Lotuseko eta Edertekeko –Fagor Ederlan Taldeko I+G unitatea– 60 ingeniari ikertzailek osatutako talde misto batek.

CIDIA

Zerbitzuetako kooperatiba berri hau oraintsu eratu da eta bertan MONDRAGON Automocionek eta Mondragon Eskola Politeknikoa parte hartzen dute. Automobilak garatzeko I+G zentro bat da eta hiru helburu dauka. Batetik, erakundea baliagarri izango zaio MONDRAGON Automocioni negozio eta jarduerari berriak sustatzeko; bestetik, Mondragon Goi Eskola Politeknikoari automozioaren sektorearen inguruan ikerkuntza egituratzea ahalbidetuko dio; eta azkenik, ikertzaileen

nukleo bat artikulatu ahal izango da –hasieran, 7 pertsonak lan egiteko– ibilgailuaren garapen integrarean jarduteko. MONDRAGON Automocionek bere estrategia nagusiari eutsiko dio, automobilen fabrikatzaileentzat lehen mailako talde hornitzaile gisa. Era berean, auto elektrikoaren aukerak aprobetxatu nahi ditu bezeroekiko lankidetzan hobetzeko, eta sinetsita dago, aldaketa handiko agertoki honetan, auto elektrikoak ekoitzi ahal izango dituela etorkizunean.



José María Aldecoa MONDRAGONeko presidentea eta José Ramón Goikoetxea Automozio Dibisioko lehendakariordea ekainaren 18an egindako aurkezpen ekitaldian.

CityCar

DISEÑO EXTERIOR

Estética desenfadada y adaptada a la ciudad, marcada por el círculo como elemento integrador.



SEGURIDAD PASAJEROS

Estructura frontal concebida para absorber impactos y nueve airbags de serie.



EQUIPAJE

Además de un maletero trasero convencional, dispone de otro delantero de gran capacidad.



Toma de recarga tras el logo frontal.



SEGURIDAD PEATONES

La parte frontal del vehículo dispone de un captador de tobillos, que guía al peatón hacia zonas blandas y deformables del vehículo.

Anchura

1598 mm



CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

Emisiones de CO2
Cero



Consumo en parado:
Cero



Velocidad máxima

Potencia continua: **45**

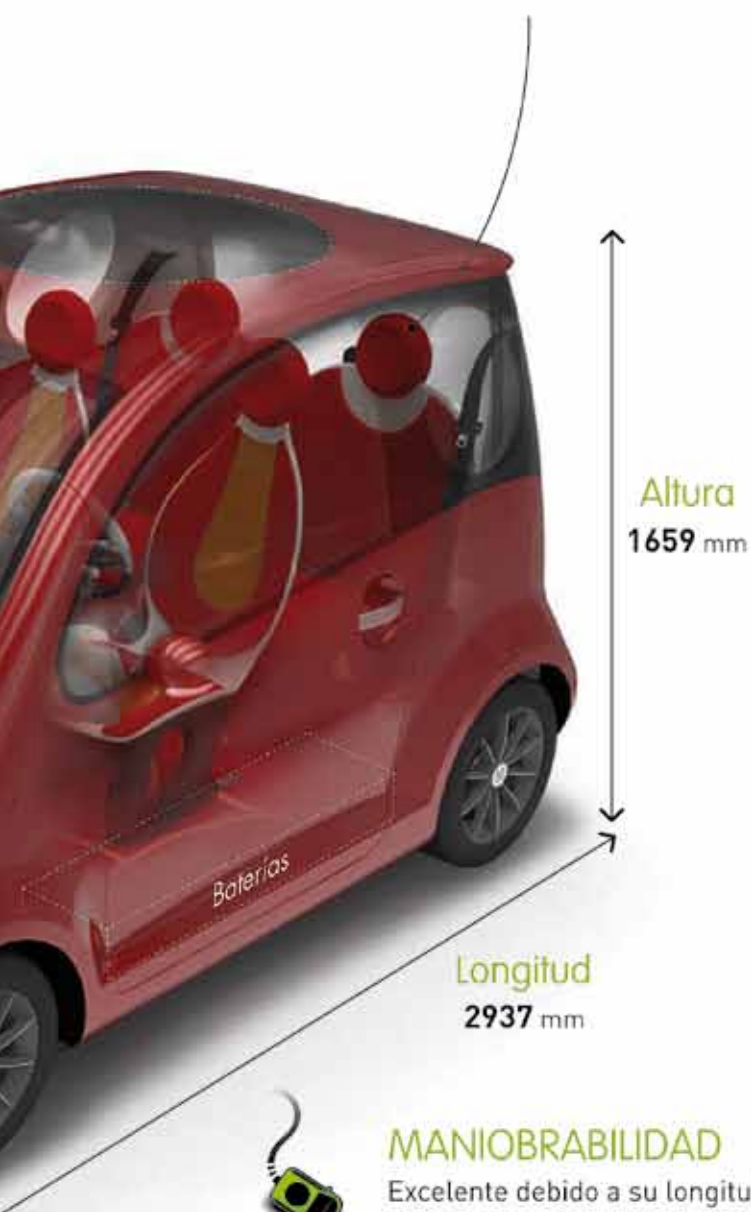
Aceleración de 0 a 50 km/h : **5** seg

Auto



HABITABILIDAD y ERGONOMÍA

La posición de conducción, elevada y ergida, facilita la visibilidad. En su interior caben confortablemente cuatro personas.



MANIOBRABILIDAD

Excelente debido a su longitud inferior a tres metros.

DISEÑO INTERIOR

Especialmente diáfano para proporcionar una sensación de espacio similar a la de vehículos de grandes dimensiones.



na: **105** km/h

kW (75 kW de pico)

andos

onomía

CARGA

Puede realizarse desde un enchufe doméstico o desde tomas para carga rápida especialmente dispuestas para vehículos eléctricos.



80 km



En busca de la humanidad



Por naturaleza humana, en las entrañas de cada persona late el deseo y la necesidad de la empatía, de la cooperación y de la solidaridad.

Jose M^a Larrañaga

En el frente de Flandes, atrincherados a pocos metros los unos de los otros, miles de soldados alemanes y franceses combatían ferozmente en la I Guerra Mundial. Era la representación más aproximada del infierno en el mundo del que se ha tenido noticia. Las trincheras estaban permanentemente inundadas y los soldados chapoteaban en el barro, dormían de pie, el frío congelaba a quienes se tumbaban agotados, las ratas invadían almacenes, camastros o polvorines. Los muertos se pudrían en campo de nadie. Llevaban cinco meses de batallas y ni unos ni otros eran capaces de avanzar un centímetro: el frente se había estabilizado y los dos ejércitos se destrozaban con saña como si no tuvieran otro objetivo que el morir o matar.

La noche del día 24 de diciembre del año 1914, ocurrió algo insólito: estaba anocheciendo, los soldados alemanes habían recibido arbolitos de Navidad para recordarles el hogar familiar (el alto mando había aceptado la iniciativa porque pensaba que eso elevaría la moral de la tropa). Algunos soldados encendieron velas y colocaron los árboles en los parapetos, entonaron "Noche de Paz", otros respondieron con otros villancicos. Los franceses quedaron atónitos, nadie osaba disparar. Cada vez fueron más los que cantaban y cada vez cantaban con más fuerza. Los franceses aplaudieron primero y después se pusieron, a su vez, a cantar recibiendo un atronador aplauso de los alemanes. Al poco tiempo todo el frente era un cruce de emotivas canciones navideñas.

Fulgores de humanidad

Algunos valientes se atrevieron a atravesar las alambradas, intercambiaron cigarrillos, dulces y se abrazaban con

los que se suponía que eran sus enemigos irreconciliables. Tres días duró el milagro. Se hicieron fotos, se contaron sus vidas, se intercambiaron regalos y hasta se celebraron partidos de fútbol.

Cuando los altos mandos de ambos ejércitos tuvieron noticia del suceso curiosamente tomaron las mismas disposiciones: prohibir la convivencia con el enemigo bajo la acusación de alta traición y abrir expedientes para dar con los "traidores" que se habían significado en tan aberrante actitud. La lucha retomó el protagonismo y millones de soldados de ambos bandos murieron.

Desgraciadamente, aquella "tregua de Navidad" surrealista, extraña y atípica no deja de ser una anécdota de una guerra que acabaría el mes de noviembre de 1918 con 8,5 millones de bajas militares. Durante unas horas miles de personas desoyeron a sus mandos, se olvidaron de la lealtad a su país, a su bandera y a su cometido de matar y mutilar para expresar la humanidad que llevaban dentro de sí.

Personas que supieron atravesar la tierra de nadie para encontrarse con iguales aunque vestidos con uniformes diferentes a los suyos. Personas que ofrecieron y recibieron consuelo, hombres que compartieron recuerdos familiares, secretos de amor, nombres de novias y esposas, fotografías de hijos y padres.

Personas, que no soldados, que habían sido entrenadas para la guerra, a los que habían lavado el cerebro para hacerles creer que matar y destrozarse era lo correcto, y que el heroísmo se mide por la voluntad de matar y morir, habían descubierto el gran secreto: todos pertenecemos a la misma especie, todos pretendemos ser humanos, todos somos humanos.

La humanidad que destruye deja de ser humanidad, los humanos que matan retroceden hacia la

animalidad, el verdadero valor humano es aquel que se compadece del dolor ajeno, aquel que se solidariza con las penurias ajenas tanto como de las propias porque son de la misma índole. La valentía se mide en términos de empatía, de entendimiento mutuo. Una valentía creadora, luminosa, constructiva, positiva.

Durante siglos se nos ha hecho creer que los seres humanos somos pecadores en un mundo lleno de maldad, unos proscritos del paraíso condenados a sufrir guerras, hambres, pestes, muerte. Hobbes el filósofo británico decía que “la vida del hombre es solitaria, pobre, desagradable, brutal y corta” y su respuesta fue exigir a la autoridad mano dura para impedir que la gente se matara mutuamente en una guerra de todos contra todos.

Los filósofos de la Ilustración matizaron esta negra visión de la condición humana y describieron una naturaleza codiciosa, que utiliza sus habilidades para hacernos con los recursos de la naturaleza transformando el bosque inculto, los eriales improductivos en prosperidad productiva, en huertas feraces. Para Locke la misión suprema de la persona es ser productivo. El trabajo dignifica al ser humano.

Sigmund Freud advirtió que era el placer el motor que impulsaba la pulsión suprema de las personas. Sin embargo, los soldados alemanes y franceses expresaron otra sensibilidad que ninguno de los filósofos citados tuvo en cuenta: humanidad.

Empatía

También, eso espero amable lector, se nos enciende en el corazón la llama de la simpatía y la esperanza al conocer lo que hicieron aquellos soldados porque en el fondo de la esencia de nuestra naturaleza está presente la necesidad empática.

Dicen los biólogos haber descubierto manifestaciones conductuales empáticas en toda clase de mamíferos (cuidan de sus crías) pero que somos los humanos los que hemos desarrollado, gracias a nuestro desarrollo neurológico una mayor capacidad para la empatía. Por experiencia propia sabemos con qué celeridad un niño que está en estado placentero se pone a llorar desconsoladamente al escuchar el llanto de otro niño. Pero el niño empático tiene que haber superado una primera dificultad: descubrir que el otro existe.

Sentir que hay seres semejantes a él pero que no son él. Darse cuenta que hay seres de igual naturaleza pero separados de él, autónomos en su pensar, en su sentir y en su vivir. En una primera etapa se comprueba que pertenecemos a una familia, a unos padres, tal vez hermanos, primos... Descubrimos a los vecinos del barrio, a los seres que se nos cuelan a través de la TV en casa, la prensa nos trae noticias de personas a las que jamás hemos visto física y realmente pero que están ahí y que tenemos las mismas cualidades y la misma naturaleza esencial.

Los problemas surgen cuando se nos dice que piensan diferente, que se comportan de otra manera, que se visten con prendas que nos resultan extrañas, en definitiva, que no son iguales que nosotros y, además, se nos hace creer que son enemigos, rivales, perversos...

Y cobran sentido las guerras, las armas, las con-

Ser valiente le cuesta más esfuerzo al que aplica la empatía que al que comulga con sentimientos de desprecio, enemistad u odio: ese sujeto no es valiente, es feroz.

quistas, las muertes: el odio. Pero por naturaleza humana, en las entrañas de cada persona late el deseo y la necesidad de la empatía, de la cooperación y de la solidaridad.

Hacer normal lo que es normalmente humano

Los soldados de la historia no se conocían personalmente pero se combatían ferozmente. Los generales que sí se conocían se combatían vicariamente, a través de las tropas a su mando. Estos estaban separados por unos pocos metros pero ese corto espacio físico albergaba todos los odios históricos que se habían colocado toda la parafernalia de agravios, supuesto o reales, culturales, ideológicos, intereses partidistas, diferencias entre poderes, credos antagónicos, etc. Que formaban un muro virtual. Ocurre entre árabes y judíos en Palestina, entre ricos y pobres en nuestras ciudades con líneas de demarcación social perfectamente identificables.

También en nuestras empresas se aprecian tierras de nadie que son difíciles de recorrer aunque la distancia en metros sea pequeña. Son muros virtuales que separan, espacios vacíos que solo se pueden transitar si uno se reviste de valentía en el sentido de humanidad. Dar un abrazo al que se nos dice que es el enemigo a batir requiere de más coraje que el destruirlo con agresividad y procurando herirlo lo más profundamente posible.

Ser valiente le cuesta más esfuerzo al que aplica la empatía que al que comulga con sentimientos de desprecio, enemistad u odio: ese sujeto no es valiente, es feroz.

Las personas son lo que son y sus circunstancias. Siguiendo la reflexión de Ortega deberíamos decir que o salvamos las circunstancias o perecemos. Las circunstancias son el asidero al que nos aferramos para seguir siendo nosotros mismos.

O la otra alternativa que nos queda es cambiarnos adaptándonos a otras circunstancias. El orden de los factores en este asunto no es indiferente con respecto al resultado final.

Las circunstancias determinan el yo si nos avenimos a recibir lo que “nos echen”, pero las circunstancias serán otras si los yoes de una comunidad se comprometen y trabajan por un mundo que suponga otras circunstancias.

La pregunta al que deben responder previamente a cualquier acción aquellos que desean “crear” sus propias circunstancias es “¿Hacia dónde queremos dirigirnos”, “¿Qué queremos ser?”. Creo que el cooperativismo más genuino, más real y más leal es aquel que nace del impulso personal y colectivo que se compromete a crear una nueva sociedad, siempre con un paso más que dar, con una nueva conducta humana a alcanzar. ■

Encender y avivar el fuego

Andoni Mujika Lanki ikertegia - HUHEZI (MU)

Ramas y leña

Al grupo cooperativo de Mondragón se le denomina “experiencia” porque es interesante definir lo que se ha creado con un término que recoge su carácter evolutivo y no cerrado. Esta forma de entenderlo y expresarlo guarda en su interior un claro concepto de “propuesta permanente”, constituyente, una necesidad vital de producir y reproducir nuevas propuestas y proyectos para avivar el fuego continuamente. Ocurre que se aviva, y así se activa, principalmente una parte del fuego, pero solo se consigue que prendan las ramas más finas, aunque muy visibles y de estímulo

fácil de transferir y contagiar. Quiero decir, si vale la imagen anterior, que se formulan habitualmente retos empresariales (y creo que así debe ser), que son ramas que generan fuego fácilmente visible, pero es vital buscar la leña de época (seca, compacta y capaz de producir y mantener el calor y la brasa). La leña que se apila cada verano, cada año con perspectiva de futuro para el invierno, es leña de época y alimentaría los pilares y cimientos de nuestras personas y de nuestro pueblo en cada momento histórico: de una estación para otra.

Renovación y revitalización

La primera preocupación debe ser la consciencia de lo determinante que es tener en cuenta este aspecto de la innovación para el medio/largo plazo. Lo nuevo genera actividad. Lo mismo les ocurre a los equipos técnicos, directivos etc. cuando formulan un nuevo reto, un nuevo proyecto de negocio. Y el mecanismo de la motivación funciona, en gran medida, ante nuevos desafíos –tanto técnicos como humanos y sociales-. Si esto es así en términos generales también lo es, necesariamente, en el plano de la renovación de los intangibles y, más concretamente, a la hora de buscar la renovación en las múltiples formas de cooperación. Para ello, además de renovar las mecánicas de relaciones con las personas (sería la menor escala en la renovación social y humana) y de mejorar los mecanismos obsoletos de participación en la cooperativa que llevan décadas repitiéndose –salvo honrosas excepciones-, es

necesario buscar nuevos significados que llenen de contenido, de rumbo y de motivación al colectivo. Propuestas que confluyen con las preocupaciones de las personas y los grupos del presente. Se debe buscar dónde se encuentran los nuevos elementos tractores de la transformación y renovar los viejos valores sin vaciarlos –atención con la tentación de rebajar esos valores históricos-. ¿Dónde va el cooperativismo del siglo presente sin sentirse partícipe de una transformación social? ¿Cómo va a seguir manteniendo su diferencial comprometido con la solidaridad, la justicia, la igualdad, el papel tractor en la transformación olvidando las cuestiones de fondo que interesan a la sociedad actual? ¿Para qué está el cooperativismo sin esa dosis exigente de compromiso y audacia en los planteamientos? ¿Cómo no vamos mucho más lejos que las empresas de capital? o ¿Por qué creemos que eso no va con nosotros?

Saber y querer mirar nuevos desafíos

Parece que se puede afirmar que los retos sociales y culturales no se han agotado. Cuando las necesidades no están tan cerca o no son tan palpables se sofistican dichos retos, se vuelven más volátiles, más complejas para formularlas. Esto ocurre con mayor frecuencia cuando los que se “dedican” a

detectarlos están generacionalmente relativamente lejos de ellas. Y lo curioso es que cuando más compleja se convierte la identificación menos tiempo le dedicamos a esa tarea. Es como cuando tenemos un problema y, aun sabiendo con certeza que existe, debido a su complejidad desistimos siendo

conscientes de que aparecerá -tarde o temprano- y con mayor fuerza. Para asumir esta función en la prospección de nuevos retos y de viejos sueños revalorizados es preciso contar con una energía competente de mayor intensidad que

la que se precisa para ver los desafíos más palpables. También es necesaria mayor audacia y poca convencionalidad. Se precisa innovación en su doble vertiente, proyecto social y proyecto empresarial.

El orden del día en las reuniones de los órganos

Un indicador claro de este comportamiento relativamente fosilizado se puede observar con claridad si analizamos el *orden del día* de los órganos sociales: consejo social y consejo rector. Resultan de un automatismo, por lo menos, alarmante. Pongamos algunos ejemplos: ¿Cuántas veces aparecen en las listas de *orden del día* de los órganos citados temas como una política de género aplicable e imaginativa para la propia cooperativa y fuera de lo ya establecido? El tema de país, ¿qué aportación podrían hacer nuestras cooperativas para articular una política económica y social de país con vocación reconstructora, activa y solidaria? ¿Quiénes son sus aliados para ello? ¿Cómo atendemos la calidad en la atención y cuidado de los re-

cién nacidos y la maternidad insertándolos en la cooperativa con un fuerte grado de innovación? ¿Qué tratamiento se le ofrece al aspecto de la salud en su integridad en estas organizaciones supuestamente avanzadas? ¿Y la alimentación y su procedencia en nuestros comedores? ¿Y el consumo? y ¿la cooperación con la Economía Solidaria? ¿Y el modelo estandarizado de filial? ¿Qué acciones y proyectos conocemos y apoyamos con fuerza? ¿Qué salud tiene la democracia en nuestra organización? Estos puntos, y otros, podrían ser ejemplos de temas con contenido para estas reuniones. Temas que conectan con las inquietudes actuales de las personas y se escapan del *cor-tar y pegar*.

La cooperación con transformación

Es cierto que, entre otros, esta experiencia cooperativa se sustenta en diez principios, en ciertos valores, en una cultura, en unas raíces, en una historia etc. Pero entre todas ellas destaca una idea: no hay verdadera cooperación sin transformación social, sin altura de miras. Lo demás es continuar

en el proceso de hibridación con las propuestas homogeneizadoras que están potenciando las empresas basadas en operaciones de *marketing* interesadas con un preocupante riesgo de pérdida de identidad. Se podría convertir en una experiencia sin un claro diferencial en pocos años.

Llamada a la formación de cuadros

El instituto Lanki de HUHEZI (Mondragon Unibertsitatea) lleva algunos años investigando la realidad cooperativa de Mondragón, sus sentidos de origen, los sentidos emergentes e incluso, su aplicación en procesos de desarrollo reales y concretos. También observa con interés y curiosidad intelectual lo que está ocurriendo en el ámbito de la economía social y solidaria en el mundo. A su vez, mantiene la mirada en la evolución de propuestas socioeconómicas y culturales dentro del País Vasco como fuente de inspiración y aprendizaje que adereza la experiencia de Mondragón. Desde este instituto de investigación se ha asumido que los análisis realizados desde el rigor son la base para ofrecer una educación en cooperación renovada para cuadros directivos de las cooperativas, y también, para nuevas generaciones de jóvenes. Porque, aunque parezca un tanto extraño, la formación en valores cooperativos comienza durante las edades más

tempranas, continúa durante el periodo juvenil y, efectivamente, se renueva y discute en la actualidad por la franja que dirige los horizontes de nuestras organizaciones. La llamada tiene cierta urgencia: se debe preparar a nuestros cuadros, y a toda la base, en educación cooperativa y en propuestas ajustadas y confluyentes con los desafíos actuales. Este reto comprende transmitir los mensajes con la interdisciplinariedad necesaria: concreción de proyectos de transformación social, formación en la Experiencia Cooperativa de Mondragón con rigor, creación de nuevos modelos de participación, incorporación de la psicología de la cooperación etc. Afortunadamente Lanki está trabajando en ese camino con la inestimable colaboración de las cooperativas del grupo y en coordinación estrecha y permanente con el área de gestión social de MONDRAGON. Vamos a contribuir para formar a los dirigentes de hoy y de mañana. Manos a la obra.

ONAPRES

Onapres se creó en junio de 1969. Provenía de otra empresa denominada Industrias Mecánicas La Estrella SL, que ya construía prensas y las vendía con el nombre de Onapres. Desde el comienzo se constituyó como cooperativa conformada por los trabajadores que trabajaban en la antigua empresa, tomando la marca de las prensas como nombre para la cooperativa: Onapres.

La cooperativa empezó con cerca de 70-80 trabajadores, llegando a ser 100 el año 1971. Ubicada en el Valle de Trápaga, en los comienzos se completaba todo el proceso de fabricación de prensas en la propia planta de Onapres: cortar la chapa, la calderería, los bloques hidráulicos, proyectar, vender, ...

El año 1980 ingresó en el Grupo Cooperativo MONDRAGON, conformando el Grupo Nervión junto con otras cooperativas ubicadas también en las inmediaciones del área geográfica de Bilbao.

El hecho de que las máquinas fueran cada vez de mayor dimensión, hicieron que en 1990 Onapres trasladará el montaje hasta Zamudio, y más tarde, en 1996, tras vender la nave de Trápaga, trasladaran toda la empresa a Zamudio, donde se ubica en la actualidad. Tras sufrir algunas crisis importantes y gracias al apoyo del Grupo Cooperativo se tomó la decisión de reducir los puestos de trabajo hasta 36, como única vía de salida ante la grave situación.

Durante los últimos años, la evolución de Onapres ha sido favorable, en cuanto a resultados y cartera de pedidos. Consecuentemente, en 2006 se procedió a una nueva ampliación y hoy en día cuentan con una superficie de 4.200 metros cuadrados. Cuentan con 46 puestos de trabajo, si bien en ocasiones el número de trabajadores es superior.

Según el plan de gestión para el presente año, se prevé facturar cerca de 12 millones de euros.

El producto Onapres siempre ha fabricado prensas hidráulicas y empezó a vender sólo en el estado español. Con los años, tras la globalización se ha abierto a los mercados exteriores, sobre todo de la mano de Fagor Arrasate que fabrica prensas mecánicas, de manera que cuentan con muchos clientes y proyectos comunes. Hoy en día, el porcentaje de exportación se sitúa en torno al 70%, destinándose el 30% al mercado interior.

Las exigencias del mercado le han llevado a una mayor especialización, siendo las máquinas de gran tamaño su apuesta, en concreto las prensas hidráulicas, destinadas principalmente para los sectores del automóvil, aeronáutica, forja y ferrocarril. Cada prensa cuenta con diferentes aplicaciones, dependiendo del cliente, adaptándose en todo caso a cada necesidad.

Clientes más destacados Ford y Volkswagen en cuanto al sector de automóvil, Gestamp en cuanto a prensas de es-

Kokapena Zamudio (Bizkaia)

Jarduera Prentsa hidraulikoak

Langileak 46

Dibisioa Automatizazio industrial



tampación, Batz y Matrici en troqueles y moldes, Airbus en el sector aeronáutico. En cuanto a la cartera de pedidos, responden a 8-10 operaciones importantes al año.

En cuanto a los retos de futuro, Onapres desea consolidar su presencia en el mercado interior y mantener su cartera de pedidos de cara al exterior. Además, se espera consolidar el relevo generacional, que se está realizando de manera paulatina a medida que se están produciendo las jubilaciones.

La crisis Al igual que a otras empresas del sector máquina herramienta, la crisis está afectando sobre todo en la captación de nuevos proyectos. En otros casos, se ha retrasado el plazo de entrega de algunas máquinas.

Proyecto destacado Han entregado recientemente para Navantia, empresa del sector naval, una prensa que será instalada en los Astilleros de Cartagena. Se trata de la prensa más grande del estado español con 12.000 toneladas de fuerza.



1

2

3

1

Pedro Angel Martínez
Montador y ajustador

Comencé a trabajar en Onapres hacia 1971, en los inicios de la empresa, aunque no fui de los fundadores. Estamos hablando de un tiempo en el que había trabajado en todos los sitios, y cuando la opción de la cooperativa era una ilusión. Con el tiempo esa ilusión se ha transformado en un puesto de trabajo estable, y parte de esa ilusión se ha quedado en el camino.

Después de todos estos años, destacaría esa ilusión con la que todos trabajábamos en Onapres, cuando llegamos a ser cerca de 100 trabajadores, e incluso teníamos un equipo de fútbol que jugaba en la liga de empresas. ¡Éramos prácticamente una cuadrilla de amigos!

El apoyo del Grupo

La evolución ha sido satisfactoria pero creo que nos hemos dejado mucho en el camino. Como hito importante de la historia de Onapres, yo personalmente destacaría el apoyo que hemos tenido por parte del Grupo Cooperativo MONDRAGON, porque estoy convencido de que si no hubiéramos entrado en el grupo, hoy en día no existiríamos. Con el ingreso en el grupo, tenemos la opción de trabajar conjuntamente con Fagor Arrasate para algunos proyectos, y ese aspecto tampoco lo podemos olvidar.

En cuanto al hecho de ser cooperativa, creo que Onapres siempre se ha caracterizado por la buena información y comunicación que existe entre los diferentes órganos de la cooperativa. Es algo histórico, puesto que los trabajadores siempre hemos tenido información fluida de la situación, sea buena o mala, incluso cuando éramos 100 trabajadores la información era fluida.

2

Guillermo Vidal
Almacenero

Empecé a trabajar en Onapres hace ocho años. Anteriormente había trabajado en otras empresas y debo reconocer que a mí sí me ilusionó el hecho de empezar a trabajar

en una cooperativa, aunque obviamente lo que primero valore era el puesto de trabajo.

Aunque somos y nos sentimos cooperativa, estamos lejos del centro del cooperativismo, y seguramente lo vivimos de manera diferente. En mi caso, he participado en un curso para nuevos socios en Otalora, pero la teoría y lo que te muestran en el curso es diferente a la realidad, creo que allí nos mostraron el romanticismo del cooperativismo.

Como cooperativa, hemos tenido años buenos y años peores, pero la valoración es positiva en cualquier caso, porque percibo que todos tiramos del mismo carro. Además, creo que la opinión de cada trabajador merece ser escuchada y tenida en cuenta, mientras que en las empresas donde he trabajado anteriormente no contaba para nada.

En cuanto al futuro, aunque nadie sabe dónde nos llevará la crisis actual, tenemos la ventaja de que gran parte de nuestras máquinas son vendidas al extranjero, por lo que no nos limitamos al mercado nacional.

3

Iñigo Agirre
Oficina técnica-diseño hidráulico

Llevo tres años trabajando aquí, aunque me hicieron socio hace tan solo un mes. En mi caso se ha tratado de mi primer trabajo, aunque he tenido la opción de conocer otra empresa mucho mayor, con mayor número de trabajadores. Y la diferencia más importante entre ambas es que aquí, en Onapres, percibo mayor flexibilidad y mayor comunicación entre los diferentes departamentos de la propia empresa: entre los departamentos financiero, de oficina técnica, o con el propio taller.

El ambiente de trabajo es bueno, en general, aunque por cuestiones de jerarquía y por la manera de ser de cada uno, puede haber tiranteces.

El presente de la cooperativa parece optimista, puesto que hoy en día tenemos trabajo, pero es cierto que el futuro es incierto, y nadie parece adivinar cuándo empezaremos a salir de la crisis actual.

Etengabeko prestakuntza euskaraz MUn

Xabier Sagarna

MU + egitasmoaren koordinatzailea Goi Eskola Politeknikoan



“Era naturalean, malguan eta on line eskaintzarekin indartu nahi dugu euskarazko eskaintza etengabeko prestakuntzan”

Noiztik etengabeko prestakuntza Mondragon Unibertsitatean?

Igaro dira 28 urte etengabeko prestakuntzaren arloan eskaintza zabala egiten hasi ginenetik, katalogo zabalarekin eta langile zein enprekin elkarlanean. Urteek aurrera egin ahala, eskaintza hori areagotu egin dugu, eta gero eta aukera handiagoa dago MUn arlo honetan ikasketak egiteko.

MU (+) sortu duzue orain, eskaintza zabala; zazpi Master, Gradu bat, zein balio erantsi izango du MU (+) egitasmoak euskararentzat?

MU (+) egitasmoak unibertsitateko eskaintza bateratu du, era naturalean, malguan, on line eskaintzarekin eta indartu nahi dugu euskarazko eskaintza arlo honetan. Ahalmena badugu euskaraz ikastaro eta ikasturteak eskaintzeko, era gero eta osatuagoan, eta gure lana da hori ezagutzera ematea.

20 mila eskola ordu baino gehiago, 3.500 ikasle... zenbakiak izugarriak dira Etengabeko Hezkuntzan Mondragon Unibertsitatean lan handia egiten ari zarete. Eskaintza horretan euskarak badu presentzia?

Eskaintza badago eta gure unibertsitateko ikasketa guztiak euskaraz eskaintzen ditugu, era naturalean. Materiala badugu eta inongo esfortzurik gabe egiten dugu eskaintza zabala. Behar duguna da, eskaintza eta eskaria bateratu eta orekatu. Beharrak analizatu eta euskararen presentzia bermatu gura dugu.

Esan dezakegu MUn euskaraz ikasi nahi duenak baduela aukera, ezta?

Ikasleari aukera bermatzen diogu, eta eskaintza egokitzen dugu enpresa zein norbanakoen beharretara. Aipatu beharra dago ikasketa arautuan hizkuntza eredia aspaldi ezarri genuela eta hiru hizkuntzaren aldeko apustua egin genuela; euskara, gaztelera eta ingelesa bultzatuz. Beti ere, euskararen presentzia indartuz eta sustatuz.

Beraz, euskarak ez du trenik galdu, ez da berandu gure hizkuntzarentzat.

Inondik inora. Badaude ikasle asko unibertsitate ikasketak euskaraz egin dituztenak, lanean euskaraz dihardutenak, eta egoera horretan, nola eskainiko diegu pertsona horiei gure hezkuntza soilik gaztelera? Nola ez dugu bada etengabeko prestakuntza euskaraz eskainiko? Beti euskaraz aritu direnak nola ez dute eskaintza hori euskaraz egiteko aukerarik izango? Ez litzateke logikoa izango.

Euskara arlo ezberdinetara hedatzeko asmoarekin diharduzue lanean. Euskaraz eskaintzeak zerbitzuari balioa eranstean dio?

Noski baietz. Euskararen erabilera esparru ezberdinetara hedatu behar dugu, eta lan mundura ere zabaldu behar dugu. Euskaraz bizi nahi duenak eskubidea izan dezan edozein esparrutan bere hizkuntza erabiltzeko. MU (+) ek balio erantsi ugari ditu eta horietako bat da euskara.

MU (+) egitasmoak euskara gerturatuko du Euskal Herriko hiriburuetar.

Eskaintza zabaldu dugun neurrian bai. Guk badugu gaitasuna Bilbon, Gasteizen eta Donostian eskaintza egiteko, eta hiriburuetan norbaitek euskaraz ikasi nahi badu eta taldea osatzen bada, zalantzarik gabe euskaraz eskainiko dugu ikastaroa.

Euskaraz gaztelera beste ikastaro eskaintzen dituzue?

Egia esan, gure eskaintza osoa ezin dugu bi hizkuntzatan egin, baina asko hazi da euskararen presentzia. Batez ere, In-company formatuan. Enprekin elkarlanean, enpresen etxean, euskaraz ikastaro asko eskaini ditugu. Kooperatibagintzan, enpresagintzan, finantza arloan eta arlo teknikoan egin izan ditugu ikastaroak euskaraz. Plastikoa, lidergoa, materialeak...horrelako gaiak ere jorratu ditugu euskaraz.

Zein ikastaro gustatuko litzazuke euskaraz eskaintzea?

Terminologia teknikoak duen ikastaroren bat. Arlo horretan, mekanizatua, materialeak, elektronika, plastikoa... oso gustura eskainiko nuke arlo horretako edozein. Plastikoa ere gaitasuna eskaini izan dugu eta oso emaitza ona izan genuen.

La leyenda de eguzkilo, la flor del sol



Eukeni Olabarrieta

Dentro del mundo conceptual vasco el sol tiene un carácter sagrado lo mismo que en la cultura indoeuropea con la que compartimos muchas creencias y mitos solares. Hemos entrado en el verano y lo hemos hecho celebrando las fiestas solsticiales que constituyen un auténtico culto solar.

Además de sus propiedades naturales, el sol posee la virtud de ahuyentar a los espíritus malignos que de noche ejercen su poder. Cuenta J. M. Barandiaran que una lamia dejó su peine de oro a la entrada de una sima en Mandarrain. Un pastor que por allí pasaba lo tomó y se lo llevó. La lamia lo siguió monte abajo reclamando su peine y cuando ya estaba a punto de darle alcance asomaron por el horizonte los primeros rayos de sol. La lamia se detuvo y le dijo al pastor: "Eskerrak emaitzok Iuzkiari (da gracias al sol). Y se retiró al interior de la caverna.

Ya en el neolítico el sol estaba en la mitología vasca y figuraba en los grabados de la época, así como más tarde en los de la edad del hierro y posteriormente en las estelas discoidales de los cementerios. En el arte popular vasco son abundantes los signos que parecen representar al sol y que tendrían su origen en el culto solar: círculos, ruedas de radios rectilíneos o curvilíneos, esvásticas, rosetones, ...

El símbolo tradicional del sol es Eguzkilo, flor del sol, y como el sol ahuyenta a los espíritus malignos, a cierta clase de brujos y lamias, y a los genios de las enfermedades, protege de la tempestad y del rayo.

Cuenta la leyenda

"Hace miles y miles de años, cuando los hombres empezaban a poblar la tierra, no existían ni el sol ni la luna, y los hombres vivían en constante oscuridad, asustados por los numerosos genios que salían de las entrañas de la tierra. Los hombres, desesperados, decidieron pedir ayuda a la Tierra: Amalur (madre tierra) -le rogaron- te pedimos que nos protejas de los peligros que nos acechan constantemente.

La Tierra estaba muy atareada que no hizo caso a los hombres, pero estos tanto y tanto insistieron que al final les atendió. -Hijos míos, me pedís que os ayude y eso voy a hacer. Crearé un ser luminoso al que llamareis Luna. Y la Tierra creó la Luna.

Al comienzo, los humanos se asustaron mucho y apenas se atrevían a salir de sus cavernas, pero poco a poco se fueron acostumbrando. También se acostumbraron los malos genios y brujas que volvieron a salir de sus cuevas a asustarlos. Una vez más los hombres acudieron a la Tierra: Amalur -le dijeron- te estamos muy agradecidos porque nos has regalado a la madre Luna pero aún necesitamos algo más poderoso puesto que los genios no nos dejan de perseguir.

De acuerdo, crearé un ser todavía más luminoso al que llamareis Sol. El Sol será el día y la Luna la noche. Y la Tierra creó el Sol. Era tan grande, caliente y luminoso que crecieron las plantas, las flores, los frutales, y más importante aún, los espíritus malignos no lo aguantaban y sólo podían salir de noche.

Otra vez los humanos acudieron a la Tierra: Amalur, le dijeron. Te estamos muy agradecidos porque nos has regalado el Sol y la Luna pero necesitamos algo más porque de noche los genios salen de sus simas y nos acosan. Nuevamente la Tierra les dijo: Está bien. Voy a ayudaros una vez más. Crearé para vosotros una flor tan hermosa que al verla, los seres de la noche creerán que es el propio Sol. Y la Tierra creó la flor Eguzkilo que hasta nuestros días defiende nuestras casas de los malos espíritus, brujos, lamias y genios de la enfermedad, la tempestad y el rayo. ■

El símbolo tradicional del sol es Eguzkilo, flor del sol, y como el sol ahuyenta a los espíritus malignos, a cierta clase de brujos y lamias, y a los genios de las enfermedades, protege de la tempestad y del rayo.

Sinceramente

A veces la sinceridad está relacionada con la sencillez; según esto, las personas sencillas son capaces de exponer sus opiniones sin barreras hacia los demás.

Josemi Román Biurrarena S. Coop.

Estimado Amig@: sinceridad es un término relativo. La persona que se dice sincera es aquella que insiste en su transparencia, sin una doble cara o intención. Pero el término también es subjetivo, ya que la opinión externa viene condicionada por muchos factores (relación con el otro, nivel de compromiso con aquél, confluencia de intereses...). Es tan ambiguo como personas hay en el planeta. Y la cara tiene una cruz.

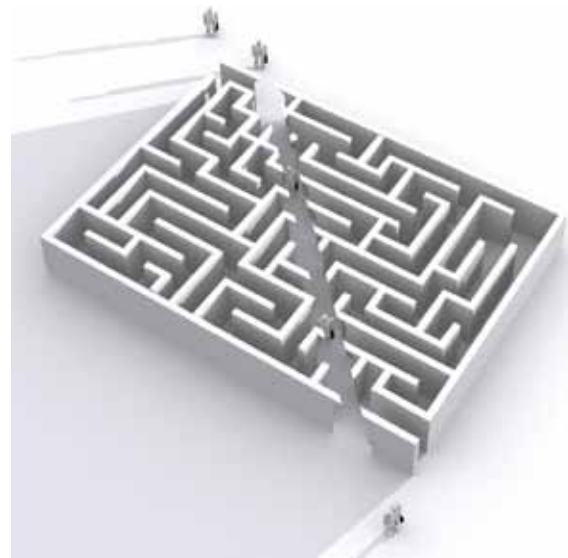
A veces la sinceridad está relacionada con la sencillez; según esto, las personas sencillas son capaces de exponer sus opiniones sin barreras hacia los demás. Tienen la capacidad de desvestirse de rellenos e ir directamente al interlocutor, haciendo que su mensaje sea percibido y recibido por el receptor –siguiendo con el símil– en la misma sintonía y con frecuencia modulada.

Puede que me hayas escuchado decir con orgullo “digo lo que pienso”. Ahora creo que hacerlo puede suponer no pensar lo que digo, pues es emoción más que razón la que guía mi mente. De la misma manera, decir lo que piensas puede suponer una falta de respeto hacia otra persona, o hacia un@ mism@, pues lo que piensas está condicionado por lo que sientes. En fin, no sé si me explico.

Cuando hablamos sale fuera nuestro interior, y reconozco que es un interior complejo, lleno de emociones enredadas, pensamientos distorsionados, sentimientos agrídulces o miedos ocultos. Cuando hablamos expone-mos –muchas veces de forma improductiva– opiniones que pueden acercarnos o alejarnos de otros. Y según tu métrica cerca o lejos vuelve a ser relativo.

Por cierto, me han hablado de una cooperativa ficticia en la que todos sus socios son capaces de hablar sinceramente. Son capaces de reconocer cada vez que se equivocan; transmiten seguridad hablando de sus inseguridades y se reúnen en pequeños grupos para exponer sus críticas hacia sí mismos. Los socios escuchan atentos, reconociendo en los demás una parte de ellos mismos. Tienen clara la misión, decidieron aportar valor al cliente, y decidieron que cliente puede ser un compañer@. Y nadie da por seguro que una situación ya vivi-

Cuando hablamos sale fuera nuestro interior, y reconozco que es un interior complejo, lleno de emociones enredadas, pensamientos distorsionados, sentimientos agrídulces o miedos ocultos.



da tiene una única solución concreta. Los socios hacen su aportación obligatoria y tienen que desprenderse del orgullo. Es la cuota a fondo perdido que más cuesta. De hecho, el período de prueba puede ser indefinido.

Aplican en sus procesos el sentido común, menos común de los sentidos... Dedicar un día al mes a su propio análisis, y reducen el tiempo de crítica el resto del mes. Se sienten menos improductivos y más eficaces. En su oficina diseñan pensamientos cambiantes, adaptables a mil situaciones; son pensamientos reciclables, no contaminantes y eco-“lógicos”. En producción cada pieza es especial, calculada para un cliente diferente a los demás. Recogen en los almacenes “material no conforme” de otras empresas y son capaces de reciclarlo y transformarlo en emoción positiva. No conocen el absentismo porque no están ausentes y la siniestralidad es nula porque no se muestran siniestros. La Asamblea decidió repartir los retornos cada día y los socios están obligados a corresponder a los demás diariamente. El tipo de interés es societario al 100%.

Y resulta ficticia porque no parece sencillo reconocer los errores, mostrarse inseguro y quitarse el orgullo así sin más, directa y voluntariamente.

Quizá sencillez sea la receta a partir de ahora, receta tradicional de las abuelas, hoy mayores por el tiempo que han pasado y muchas cosas desechadas en el viaje. Si el Síndrome de Diógenes hace que el paciente acumule muchas cosas inservibles, mi opinión es que el Síndrome nos domina. Comprar para tener, tener para disfrutar, ¿disfrutar para sentirte fuera del círculo? El círculo no se cierra nunca. Igual el paradigma es disfrutar para sentirse pleno en vez de consumir para no sentirse vacío. Creo que falta diálogo interior, me lo digo cada día.

Espero seguir hablando contigo y que me entiendas. ■

Ha comenzado el Programa TRUKE



Un grupo de 18 personas provenientes de distintos países participan en el "Curso avanzado en gestión económica y social para el desarrollo de la economía solidaria".

El objetivo conjunto de Mundukide y LANKI es compartir la filosofía y manera de trabajar del movimiento Cooperativo de Mondragón, para que estas personas puedan trasladar a sus comunidades, tácticas organizativas y de trabajo que contribuyan a su desarrollo.

Las personas becadas, son líderes de pequeñas comu-

nidades que trabajan para mejorar la situación socioeconómica de las familias, que aspiran a llegar a tener una vida más digna mediante su trabajo diario.

El Truke Programa tendrá una duración aproximada de 3 meses que comenzó en la segunda quincena de abril de 2010 y finalizará en la segunda quincena de julio.

Marta Lorena Torres Responsable del programa de comercialización de una institución no gubernamental llamada Xochilt Acalt, "flor de caña", y facilitadora de procesos de empoderamiento a la Cooperativa de servicios Agroindustrial "Mujeres Productoras de Malpaisillo".



¿Que te está aportando el curso?

Hay un elemento importante que me sacó del esquema que traía, y era la concepción solidaria-colectiva sin ver la parte empresarial. Este curso me está demostrando y enseñando que para mejorar el nivel de vida de un colectivo o de una comunidad puedo paralelamente nu-

trir las técnicas, herramientas y estrategias dirigidas a la rentabilidad de la empresa cooperativa sin dejar de lado la colectividad y solidaridad entre las personas, quienes somos lo más importante como sujetos y sujetas activas y poder irradiar esa solidaridad a través de otras iniciativas o inversiones.

Robson Pletzch Brasila. Crédito y promoción de iniciativas productivas. Socio de Cooperativa.



¿Cuál será tu proyecto de fin de curso?

Uma empresa que faça a comercialização dos produtos, que são produzidos pelas famílias assentadas nos assentamentos da reforma agrária da região da Cantuquiriguaçu, estado do Paraná.

Nelly Aliaga Desarrollo económico de pequeños productores agropecuarios. Responsable organización de productores.



¿Qué te llama la atención del País Vasco?

El nivel de calidad de vida, y de los vascos la identidad que tienen con su territorio y el espíritu de trabajo y solidaridad que tienen dentro de ellos.

Rosalinda Santiz Diaz México. Coordinadora de la asociación civil K'in al Antsetik (Tierra de Mujeres). Socia de la Cooperativa de Mujeres Artesanas Jolom Mayaetik SCS (Tejedoras Mayas).



¿Piensas que podrás aplicar los aprendizajes en tu organización?

Sé que hay experiencias que puedo aplicar a la organización de donde vengo, adaptando algunas cosas que nos parecen útiles e importantes para mejorar el trabajo organizativo. Claro, hay cosas que definitivamente

no son adaptables al lugar donde estemos, el tipo de población, la política, lo económico y cultural.

Lo que sí, es que llevo varias ideas nuevas que intentaré llevar a cabo e ir aplicando poco a poco para seguir adelante y que ayude a crecer nuestra organización. ■

Web 2.0, curiosidades en las redes sociales

El viernes 18 de junio, MONDRAGON presentó en sociedad y ante los medios de comunicación su vehículo eléctrico. La noticia tuvo una gran repercusión en los medios tradicionales, con cerca de 20 medios acreditados en el acto y la cobertura informativa de otros tantos que no acudieron.

En las redes sociales, que es lo que nos interesa en esta sección, también hubo información sobre dicho acto. Varios bloggers dieron rienda suelta a su capacidad comunicativa y nos obsequiaron con documentos muy interesantes. Es el caso de Jesús Fernández, trabajador de Fagor Ederlan, que en su blog disecionaba sobre varias cuestiones relacionadas con la presentación y con el vehículo eléctrico. <http://jesusfdezblog.wordpress.com/2010/06/21/vibraciones-mondragon-citycar-y/>

Bajo el título *Vibraciones: MONDRAGON Citycar (y +)* Jesús Fernández destaca en su blog tres cuestiones relacionadas con el proyecto llevado a cabo por diferentes cooperativas de MONDRAGON. Dice así: **El primero** es que es un proyecto desarrollado en cooperación. En el camino que lleva recorrido, en el proyecto Citycar han participado ya personas de casi 30 organizaciones, incluyendo cooperativas industriales, centros tecnológicos y de diseño y la universidad del grupo, además de Lotus Engineering como socio tecnológico.

Prácticamente la totalidad de los proyectos de emprendizaje en que nos estamos embarcando son proyectos en cooperación, donde el mundo es el lugar más pequeño que hemos encontrado para hacernos con compañeros de un viaje... "glocal". El mundo es co-...

El segundo es que, más que un proyecto de fabricación de un vehículo eléctrico, lo que se ha puesto en marcha es un "proyecto tractor". El propósito de afrontar un "vehículo eléctrico" al completo es sobre todo una idea tractora que pretende ser el polo que aglutine voluntades y recursos de las cooperativas relacionadas con el automóvil en un conglomerado tan peculiar como el de MONDRAGON.

Un cambio de estrategia sustentado en experiencia acumulada por cada cooperativa del sector de automoción y en un conocimiento disperso que hasta ahora, curiosamente, encontraba difícil alinearse entre estrategias y prioridades marcadas desde el campo del negocio de cada uno (...)

El concepto de "proyecto tractor" puede permitirnos visualizar con claridad las oportunidades de negocio que para cada uno tiene embarcarse en una empresa común... y se pretende extender, más allá de automoción, como estrategia corporativa para otros sectores en los próximos años. El caso del Citycar podrá, además, servir a la innovación y al diseño de nuevos componentes y soluciones

El tercero y último de los factores que creo interesante destacar es que el proyecto comienza por una importante inversión en ingeniería y diseño.

No son frecuentes los casos de empresas de mi entor-



no que hayan comprometido inversiones relevantes en intentar aumentar significativamente el conocimiento de las personas (...)

Sólo me queda una pequeña inquietud (¿desazón?) personal en este asunto: sigo sin ver cómo se generaría todo esto desde un mundo de [no] empresas... así que habrá que seguir trabajando en transformarlas desde dentro. :-)

Les dejo con lo que está siendo la principal contribución de mi cooperativa (no la única) a este proyecto tractor: rediseñar este motor de Lotus, con Lotus, para hacerlo industrialmente fabricable...

¡Que no, que no...!

Sin aburrirles con la diferencia entre un eléctrico, un híbrido, sus subtipos y la función de un motor "range extender", trataré de traducirlo mejor... [Les dejo con lo que está siendo la principal contribución de mi cooperativa (no la única) a este proyecto tractor]: pasar de ser sólo un buen fabricante de componentes... a invertir en función, a invertir en conocimiento.

Tras el impacto de Myanmar, el siguiente destino fue la república de Singapur. Llegar al futurista aeropuerto de Singapur, "Changi" fue como aterrizar en otro planeta, todo immaculado, ordenado, limpio, me introduje en el mundo de la "perfección".

Singapur, el espejismo

Iñigo Urrutia

Singapur es una "Ciudad-estado" con tan sólo 50 años de antigüedad, gobernada

por el mismo partido autoritario desde su independencia de Malasia. Tiene casi 5 millones de habitantes y una extensión de 604 km². La población se compone fundamentalmente de chinos (tres cuartas partes), aunque hay malayos, indonesios, indios y pakistaníes.

El tránsito, almacenamiento y redistribución de mercancías constituyen los pilares económicos fundamentales de Singapur, cuyo puerto franco es el más importante del SE asiático, por su situación privilegiada entre Europa y los países del Pacífico. Fue alucinante ver desde el avión los cargueros y los puertos de mercancías con millones de contenedores. En la actualidad se ha convertido en un importante centro financiero internacional (asiadólar) y paraíso fiscal de, seguramente, negocios no muy transparentes del mercado "global".

En Singapur no se puede comer chicle, cuentan las leyendas urbanas que pueden castigarte a golpes de vara o a limpiar jardines, fumar con cuidado y sólo en algunos sitios, drogas ni pensarlo, con tan sólo 5 gramos de cualquier sustancia te pueden hacer un juicio rápido e incluso la horca, con la acumulación de más de seis multas por circular bajo los efectos del alcohol el destino es el mismo, todo el país se rige bajo una estricta normativa social.

Una de las ciudades más modernas de Asia

Singapur me ha gustado, me gusta la arquitectura, el interiorismo, el diseño y he de reconocer que Singapur es una de las ciudades más modernas e interesantes del mundo Asiático. Además, la gastronomía

es excelente y comer en cualquier *hawker* (comedores locales) es una experiencia que ningún viajero debe perderse.

La ciudad se divide fundamentalmente en varios barrios, el distrito financiero donde están los grandes rascacielos, la zona de los *quays* (muelles), la zona musulmana, *Little india* y *Chinatown* ... en estos últimos la sensación que me llevé es que les falta algo, no huelen mal, no hay ni un papel en el suelo, no hay jaleo, ni caos, ni ruido, vamos le falta realidad, le falta la imperfección que es lo que da sabor y color a las cosas auténticas.

Singapur es la ciudad de las compras con enormes centros comerciales (los nuevos templos del siglo XXI), tecnología punta, wi-fi en todas las calles, sofisticada iluminación de los modernos rascacielos, diseño futurista en cada esquina, buenos coches, buenos restaurantes, circuito de Fórmula 1... un gran cambio para mis ojos después de los



alucinantes y coloridos mercados de Laos y Myanmar. Sentía que algo fallaba... en Singapur, a pesar de ser un país asiático, la expresión es mucho menos amistosa y simpática.

Espectacular la noria "la más grande del mundo", friskismo en Quark Quay con un bar que se llamaba *Clinic* ambientado como si fuera un hospital y con la gente sentada en camas de hospital bebiendo mejunjes fosforescentes de goteros de suero con sus soportes, otros tenían jeringas gigantes de las que bebían sus radiactivos cócteles. Ver para creer, en el siguiente bar, las sillas eran sillas de ruedas para minusválidos... ■

Gastronomía

Cenamos uno de los días el plato típico, cangrejo al chili al borde del río, te lo comes con un babero gigante y te pones perdido... De cualquier manera soy un viajero al que le gustan los contrastes, así puedes rápidamente distinguir. Me gusta el frío y el calor, he subido a montañas de 6.000 metros y a los pocos días buceaba en el mar... en este viaje me he propuesto conocer los contrastes de Asia, de por sí, ya todo un contraste con Europa. Y lo curioso es que me gustan cosas de los dos extremos, me encantó Myanmar pero también me gusta pasear por Singapur y sentirme diminuta hormiga andando entre la multitud debajo de los acristalados rascacielos.

Iñigo Urrutia: tulankidecronicasasia@gmail.com

Truficultores (y II)

Se está promoviendo el desarrollo de unas comarcas hoy en declive, que cuentan con producción natural y en la que es posible la plantación de trufa.



Javier Lander utiliza el machete trufero para extraer la trufa.

Las aportaciones de la truficultura se pueden concretar en tres puntos: económicos, sociales y ecológicos.

Desde el punto de vista económico, promover la truficultura supone potenciar un producto de calidad, con mayor demanda que oferta, que contribuye a lograr una renta complementaria. En este momento, la producción obtenida se acerca a los 10kg/ha más que a los 20kg/ha previstos. Además lo mismo que ocurre con cualquier cultivo, siempre habrá años mejores y otros peores, en función de la climatología.

En cuanto al aspecto social, se está promoviendo el desarrollo de unas comarcas hoy en declive, que cuentan con producción natural y en la que es posible la plantación de trufa. Se ha alcanzado una integración del cultivo de la trufa en la población rural de

esas comarcas, así como el asociacionismo en torno al mismo, lo que contribuye a una mayor comunicación y cohesión social entre sus habitantes.

Y también aporta claras ventajas ecológicas, puesto que se está logrando la recuperación de superficies forestales que se roturaron en su día para dedicarse a la agricultura, por necesidades de subsistencia. Hoy, con la práctica de la truficultura, han retornado a su vocación forestal y han adquirido el porte y la fisonomía casi de masas boscosas de encina, en la que se produce la trufa, a la vez que se ha logrado sensibilizar a los lugareños en el cuidado y conservación de la misma como recurso natural del monte que circunda en muchos casos las plantaciones trufieras.

La truficultura tiene, en consecuencia, un futu-

Carmelo Urdangarín • José M^a Izaga

Lico percibe el aroma que desprende la trufa negra oculta bajo tierra.



ro prometedor, puesto que la sociedad está cada vez más sensibilizada por la conservación de la biodiversidad y de los recursos naturales, así como el uso racional de los mismos.

Como puntos importantes podemos destacar los siguientes: contribuye a la reforestación, diversifica la actividad agraria, evita la erosión y favorece la formación de suelo. Además, es un cultivo ecológico, en armonía con el medio, siendo un producto natural autóctono, complemento de renta en áreas deprimidas o marginadas. En resumen, es una alternativa al declive de la trufa natural.

La búsqueda y recogida del tesoro

Javier Lander Villamayor (Ollogoién, Navarra 1945) es un agricultor que completa esta actividad con la truficultura desde hace dos décadas, conociendo los principales mercados de este hongo y habiendo participado en congresos.

Los inicios no fueron favorables, pues los catalanes que les dieron charlas informativas, les vendieron plantas que dieron malos resultados, a pesar de lo cual siguieron intentándolo. Recuerda que a finales de la década de los años cincuenta del siglo XX llegaban "cazadores sin escopeta" catalanes y aragoneses acompañados de perros que, por lo que luego se supo, recogían trufas silvestres y a los que más tarde se unió un guarda forestal. Cuenta con un huerto trufero al que se refiere como "finca particular" vallado y formando una unidad bien diferenciada en el bosque.

Javier arranca las hierbas nocivas y pasa el arado de vertedera, manifestándonos que por cada hectárea coloca 250 plantas micorrizadas en un marco de 7x7 m. que compra a viveros de Sarrión (Teruel). Para conseguir los primeros frutos, si se dan, hay que esperar de ocho a diez años. Señala que se ha avanzado mucho en el estudio del cultivo de la trufa y de la eficacia de la micorrización de los viveros que garantizan la calidad de sus productos. Cuenta con perros (pastores vascos) y nos recuerda que también se han utilizado cerdas y en otros lugares jabalinas.

Una vez en el huerto trufero el truficultor Javier Lander ordena al perro Lico que inicie la localización de la trufa, para lo que utiliza su olfato, dando vueltas y más vueltas, bajo la atenta mirada de su due-

ño, que le anima con expresiones como "Lico, Lico" o "busca, busca". El trufero nos manifiesta que "si Lico levanta la cabeza lo más probable es que no haya trufas". Si por el contrario el perro percibe el aroma que desprende la trufa negra oculta bajo tierra, se para y escarba en el lugar. En este caso Javier se agacha, separa al perro y utilizando una herramienta preparada para recoger la trufa, el machete trufero, profundiza en la tierra, entre 10 y 20 cms. con cuidado para evitar la posible ruptura del hongo o sus raíces. Si no aparece el fruto el propio Javier huele la tierra y vuelve a llamar a Lico para que marque el lugar que a veces suele estar a pocos centímetros. Obtenida la trufa se deposita en una bolsa que el trufero lleva colgada del hombro y premia al perro con cualquier alimento que le guste (pan, chorizo) ya que probablemente se le ha traído con hambre hasta el huerto.

Aunque se detecte el olor a trufa no significa que siempre haya de encontrarse bajo tierra, porque en caso de no recogerse se descompone liberando esporas y el aroma se mantiene algún tiempo. Algunos animales (jabalíes, tejones, zorros, entre otros) buscan la trufa, dejando restos que a veces atraen a los perros.

La comercialización

Una vez recogida la trufa y antes de su comercialización hay que quitarle la tierra que lleva adherida (para lo que hemos visto utilizar cepillo de uñas), lavarlas con agua y secarlas. Estas operaciones pueden llegar a suponer la pérdida de hasta un 20% de su peso, si también tenemos en cuenta la deshidratación.

La comercialización de la trufa puede decirse que es opaca, aunque existen algunos truficultores que cuentan con demandantes más o menos fijos con los que convienen los precios y envían directamente la trufa. En otros casos existe un mercado, en bajeras, bares de carretera, entre otros lugares, donde a horas tardías se reúnen vendedores y compradores que, tras examinar la mercancía, y los consiguientes regateos se realizan las operaciones de compra-venta, pagándose en efectivo.

Estas circunstancias hacen muy difícil conocer las producciones reales de trufa negra y sus precios de venta, que dependen principalmente de su clase y estado, así como de la demanda. Informaciones verbales señalan como frecuentes entre 500 y 800 €/kg. La trufa blanca, obtenida sobre todo en Italia y Eslovaquia llega a 2.300/3.000 €/kg. ■

Fotografías: Javier Carballo.

Las aportaciones de la truficultura se pueden concretar en tres puntos: económicos, sociales y ecológicos.



Rafael Cristóbal

En el último seminario con padres, una madre que estaba a punto de dar a luz a su segundo hijo me hizo esta pregunta: ¿Cómo debo preparar a mi hija de tres años a la venida de nuestro segundo hijo? Esta cuestión tan importante trajo a mi mente el relato de Miguel Delibes titulado: “El príncipe destronado”.

Príncipes destronados

La venida de su hermano pequeño constituye para la vida del primer hijo un momento crítico y delicado. Cuando nació ella o él, toda la atención de los padres y de la familia se volcó sobre su ser. Era el centro de sus miradas, la realización de sus sueños, el depositario de todas sus expectativas. Sin que ella lo hubiera demandado, aquella criatura era la novedad de su nueva condición de padres. El espejo de su mirada proyectaba sobre ella toda la luz de la admiración, y cada uno de sus movimientos nacientes eran confirmados por una anotación brillante. En la atmósfera de aquella luz y calor amoroso, su planta creció y creció. Su luz original se encontró con la mirada admirativa y se sintió princesa o príncipe de una corte que le rendía pleitesía.

También es cierto que pudo toparse con las ansiedades de unos padres noveles, pero su posición de centro del universo desbordaba los inconvenientes de la inexperiencia parental. Al acercarse el nacimiento de la segunda criatura, esa ansiedad de los padres puede irse tornando en impaciencia por que su primer hijo crezca y se haga autónomo. Al mayor de tres años se le exige como si fuera de treinta, y al menor, a sus treinta como si fuese de tres. “Ya eres mayor como para comportarte así” oyen los hijos mayores, mientras que a los menores se les sigue viendo y exigiendo como a pequeños aún siendo mayores.

El nacimiento de la segunda criatura tiende a generar un cambio de orientación en padres y abuelos. Quien hasta entonces ocupaba el centro de atención universal, ve de pronto que es sólo con la espalda de

Quien hasta entonces ocupaba el centro de atención universal, ve de pronto que es sólo con la espalda de sus admiradores con lo que se encuentra su mirada.

sus admiradores con lo que se encuentra su mirada. El rostro del mundo circundante se ha tornado hacia la nueva criatura. El primer hijo reclama entonces la atención que antes gratuitamente le era dispensada. Nadie oye ya sus reclamos pues ahora están embebidos en la contemplación del segundo. Insiste en su porfía y, como respuesta, recibe la lección pedagógica de que no hay que ser pesado. La mente de la criatura empieza a estar desconcertada. No entiende lo que está aconteciendo. Termina por enfadarse y reclamar agresivamente la atención. Entonces empieza la era de los reproches y castigos. Las calificaciones de celosa, envidiosa y obstinada sustituirán a las alabanzas y admiraciones anteriores. El cristal de la primitiva magia se ha roto. Un negro círculo sustituye al luminoso de la exhibición exultante y la admiración radiante.

El movimiento expansivo de la manifestación naciente se hundirá bajo la losa de la represión, y dinámicas de vergüenza y culpa ocuparán el campo de su alma. La mirada censurante parental se incorporará al mundo interno del niño y, en adelante, se verá a sí mismo como carente de valor y malo. El impulso de exhibición seguirá tratando de abrirse paso, pero ésta será ya inadecuada y torpe. Fracaso tras fracaso, todas sus potencias terminarán por ocultarse en su replegamiento. En el futuro, no solo no podrá poner de manifiesto lo hermoso de sí mismo, sino que en la oscuridad de sus sótanos, ni siquiera lo percibirá como valorable.

Cerrada la vía de la manifestación confiada, se entra en la difícil senda del cumplimiento del deber, impuesto o autoimpuesto. Pero desasistido el sujeto de la mirada que veía lo hermoso de sus acciones, sus esfuerzos cumplidores nunca lograrán satisfacer a la mirada exigente y censurante creada en sí mismo. Las acciones buenas serán insuficientes, y las malas severamente culpabilizadas. Lo que de todos estos procesos inconscientes llega a la conciencia de sí mismo, es un sentimiento general de vergüenza y un mal concepto de sí.

Continúa en la página siguiente

La obstinada pasión de la exhibición, suele encontrar en la vida adulta su vía de expresión en la hipocondría. La enfermedad obliga al otro a prestarle atención. Pero ya no es aquel movimiento gozoso de manifestación de sí mismo, sino que lo exhibido en la hipocondría es un ser fragmentado y doliente que nunca logra satisfacción en la respuesta.

Envidia o instinto de cuidado

“Asociad a vuestra hija querida en la recepción de este

nuevo ser.” se le dijo. “Al ponerla junto a vosotros, estrecharéis aún más los vínculos que teníais con ella y revalidaréis el puesto de honor en que le situasteis a su nacimiento. En vez de envidia hacia la privilegiada de los cuidados maternos, emergerá en ella su naciente instinto de cuidado. Se sentirá orgullosa de colaborar con vosotros en el cuidado de su hermanita, y en vosotros, aprecio y alabanzas se despertarán hacia ella. La habréis librado del círculo infernal de la agresión y la envidia, y habréis propiciado que siga en la magia luminosa en la que nació. ■

1



1 Hezkuntza, gizartea eta eraldaketa kooperatiboa

Joseba Azkarraga Etxagibel

Gizabidea Fundazioak eskatuta argitaratu du liburua Azkarragak. Gaztelerazko bertsioaren izenburua: Educación, sociedad y transformación cooperativa.

Egileak berak aitortu duenez, “helburu da Debagoienak historian bizi izan duen arnas luzeko ibilbide berritzaileari segida eman eta hezkuntza eraikitzen jarraitzea. Eskualde kooperatiboak eta gure herriak aurrean dituen desafioei erantzungo dien hezkuntza. Eta bizi dugun mundua humanizatzekeo lagungarri izango den hezkuntza”.

2



2 La experiencia cooperativa de MONDRAGON, una síntesis general

Larraitz Altuna Gabilondo

La experiencia cooperativa de MONDRAGON –como una de las realidades cooperativas de referencia en el mundo– ha suscitado muchas investigaciones y publicaciones a lo largo de su medio siglo de recorrido. Sin embargo, se echaba en falta una obra que intentara ofrecer una visión general de lo que es MONDRAGON como experiencia.

Este libro es fruto del trabajo de muchas personas que han ido investigando, contrastando, debatiendo y sintetizando las reflexiones sobre la experiencia cooperativa vasca durante los últimos años.

El libro, publicado en 2008 en castellano, volverá a ser publicado en euskera, corregido y con nuevos contenidos. Además, es noticia, porque pronto se traducirá la coreano para ser publicado en Corea del Sur.

Ramon Aranzabal

Fagor Etxetresna elektrikoetan erretiratua

Aranzabal arrasatearra da, baina Bergaran bizi da. Orain dela bi urte erretiratu zen eta Fagorreko hainbat negoziotan lan egin du. Bere zaletasun nagusia margotzea da, eta bere pasioari nahi beste denbora eskaintzen dio orain. Azken urte eta erdian diziplina asko batzen dituen Gau Magikoak Munibeko Plazan ikuskizuna sortu eta ekainaren 25ean jendaurrean erakutsi zuen Bergarako Munibe plazan.



“Munibeko proiektua da nire 60 urtetako errebalida”

Zer enpresetan ibili zara lanean, eta zer zeregin izan dituzu?

Fagor Elektronikaren produkzioan ibili nintzen hasieran eta gero departamenduko ardura-dun. Fagor Industrialen lehenengo produktu komertzializatuaren erosketaren arduraduna izan nintzen eta gero esportazioan ibili nintzen. Eta harrezkero ia beti komertzial. Hala ere, Fagor Etxetresna Elektrikoetan lehenengo komertzial ibili arren, azkeneko urteak marketingean egin nituen.

Zure benetako pasioa beste bat da...

Bai, margotzea. Berandu hasi nintzen, eta ahal izan dudana moduan bateratu dut lanarekin. Behin aurre erretiratuta horri ekin diot jo eta fuego.

Zure obra leku askotan erakutsi duzu?

Ez. Hau da egiten dudana zortzigarren erakusketa indibiduala eta kolektibo batzuk ere egin ditut. Donostian hainbat, Bergaran, Arrasaten, Oñatin...

Gau Magikoak Munibeko plazan proiektuarekin buru-belarri zabilta. Zertan datza?

Berrikuntza oso ikusgarria da, hemen sekula ez ikusitakoa, gauza asko batzen dituelako. Baliabide gutxiarekin, jendeak erraz ahaztuko ez duen emaitza lortu dugu. 60 metro koadro kolore lienzoetan, argi asko, musika, dantza, poesia karga oso garrantzitsua... Eta Finlandia eta Munibeko plaza lotzen dituen istorio bat. Gainera, arkitekturari dagokionez, XVII. mendeko etxe bat eta XV. mendeko Errege Seminarioa dauzkagu. Eta herritarren parte-hartzea ere ezinbestekoa da ordu erdiko performancerako.

Oso garrantzitsua da zuretzat?

Munibeko proiektua da nire 60 urtetako errebalida; orain arte ariketak egiten ibili naiz eta hau da benetako frogia. Honen ostean ez dakit zer etorriko den.

Diziplina asko batu dituzu. Denbora luzea pasa duzu guztia prestatzen?

Urte eta erdi. Guztia hasi zen Jean Sibelius entzutetik. Hasi nintzen irudikatzen zisnea non kokatu, irudimenezko leku baten pentsatu, heriotzaren mundua... sirena hiltzorian dago eta zisnea berorri laguntzera doa. Munibe ikusi du eta bere azken eguna han egon nahi du. Baina horretarako Munibe itsas-portu bilakatu behar da eta hala, aurora boreala ere hara doa.

Bidaikide gehiago izan dituzu prestakuntzan...

Bai. Osintxuko dantza taldeak lagundu nau, Rosa Narbaizak testua egokitzen lagundu dit, Joxe anaiak prentsa digitala gidatu du, koadrilakoak laguntzeko prest izan dira, eta guztira 40 bat lagun gara... Zoritxarrez proiektu honekin batera Bergaran Musikala egiten dabilta eta jendea buru-belarri dabil. Zentzu horretan zailtasunak izan ditut, nahiz eta jendeak asko lagundu, baita Udalak ere.

Bestalde, ni ez naiz ezaguna, ez naiz izar bat eta ez naiz ezer. Horregatik erronka handia izan da niretzat eta gogorra aldi berean bankuetan eta enpresetan dirua eskatzea. Behin baino gehiagotan gerorako ixteko esan didate, baina aurrera egitea pentsatu nuen; eta lortu dut.