

# LaMazarota

Boletín de Comunicación Interna de FundaciónNodular



FundaciónNodular

La Fundación 4  
33420 Lugones - Siero  
Apdo. C: 434  
33080 Oviedo

Tfno: 985 269 189  
Fax: 985 263 274  
sales@nodular.com  
www.nodular.com

Nº 5 Primavera 2007

## Editorial

Arrancamos el año 2007 con la moral reforzada de quien, habiendo celebrado en 2006 los cincuenta años de existencia, se enfrenta a un nuevo período con renovadas ilusiones y objetivos.

En el Ejercicio anterior vimos alcanzadas una gran parte de las metas que nos habíamos fijado tres años antes:

- ▶ Asegurar la estabilidad financiera de la Compañía: objetivo logrado con la Ampliación de Capital y la firma del Crédito Sindicado.
- ▶ Asegurar una alta actividad para el próximo futuro: objetivo conseguido al comenzar el año con una cartera de 23.000 toneladas.
- ▶ Asegurar unos precios rentables: objetivo alcanzado y reforzado por tener cubierto el riesgo de subida de materias primas en casi el 50 % de nuestra cartera.
- ▶ Asegurar nuestra capacidad de Gestión con la renovación de nuestro equipo directivo.
- ▶ Asegurar el progreso tecnológico con el desarrollo de nuestro Departamento de Tecnología, con las colaboraciones abiertas con instituciones asturianas y con la obtención de los medios económicos para asegurar la financiación de nuestra investigación, desarrollo e innovación.
- ▶ Mejorar la situación de la Compañía en materia de Seguridad y Salud Laboral con la eficaz ayuda del Comité correspondiente.
- ▶ Asegurar el futuro crecimiento de nuestra capacidad productiva con un Plan de Inversiones acorde con los objetivos fijados en el Plan Estratégico. Debemos sentirnos orgullosos por lo mucho conseguido con la ayuda de todos: accionistas, empleados, clientes y colaboradores externos. Esta natural satisfacción, en lugar de conducirnos a una



relajación en nuestro empeño por mejorar, debe ser estímulo para fijarnos nuevas y más exigentes metas:

- ▶ Alcanzar la Excelencia en nuestro sistema de Gestión, con una especial atención a la Satisfacción de nuestros Clientes, a la rentabilidad de nuestros accionistas, el bienestar de nuestros empleados y la cooperación mutuamente provechosa con nuestros proveedores de bienes y servicios.
- ▶ Desarrollar el Plan de Inversiones que nos conduzca en un horizonte próximo a la irrenunciable meta de alcanzar las 15.000 toneladas de producción en las calidades que señala nuestro Plan Estratégico.
- ▶ Mejorar nuestra productividad, nuestra calidad y nuestros costes para alcanzar la eficiencia necesaria para asegurarnos un futuro prometedor en un mercado globalizado y enormemente competitivo.

Todos estamos llamados a colaborar en la consecución de estas metas y, desde la atalaya de nuestra Mazarota, hago un llamamiento general a quienes sienten de verdad la empresa para que se entreguen con coraje y sin reservas a esta labor.

Jorge Farrás

## Planificación Estratégica de Fundación Nodular

Queremos daros a conocer la Visión y Misión de Fundación Nodular: Hacia dónde queremos ir y qué debemos hacer para conseguirlo. En estos dos conceptos se basa el Plan Estratégico de Nuestra Compañía, de donde se derivan los objetivos que todos juntos, desde las diferentes áreas y departamentos, debemos esforzarnos en cumplir.

### VISIÓN

Fundación Nodular es una Compañía industrial dedicada a la fabricación de cilindros de laminación de alta calidad para la industria siderometalúrgica mundial, que se sustenta en cuatro pilares: la satisfacción de sus clientes, la rentabilidad para sus accionistas, el bienestar de sus trabajadores y la integración en la sociedad en la que se encuentra inmersa.

### MISIÓN

Comprender, anticipar y satisfacer las necesidades y expectativas en cilindros de los laminadores siderometalúrgicos a nivel mundial, atendiendo a los principios de innovación tecnológica, calidad, productividad, preservación del medio ambiente y seguridad de sus trabajadores, de forma que sus productos sean altamente competitivos en prestaciones, precio y servicio post-venta.



Dirección Editorial: Emilio Fernández

Gestión Editorial: Formark Consultores

## CITA DEL TRIMESTRE

“Creamos nuestro destino cada día que vivimos”

Henry Miller

## SUMARIO

### EDITORIAL

### PLANIFICACIÓN

### ESTRATÉGICA DE F. N.

### GALERIA DEL CLIENTE

El cliente Interno

### MEDIO AMBIENTE, CALIDAD Y PRL

El Modelo EFQM de Excelencia

### NOVEDADES DE EMPRESA

Código Ético

### ARTÍCULOS DE ACTUALIDAD

¿Eres Asertivo?

### CLUB SOCIAL NODULAR

Actividades realizadas en el 2006

### COMITÉ DE EMPRESA

Periodo 2007

### BUZÓN DE SUGERENCIAS

## Galería del Cliente > El cliente interno

La satisfacción del cliente no es una labor en solitario de algunos empleados, el reto de la Calidad de Servicio compromete a todos y se inicia por las personas que componen la organización, modificando sus actitudes:

**LA EMPRESA SÓLO MEJORA SI LO HACEN UNA A UNA LAS PERSONAS QUE LA CONFORMAN**

El camino para mejorar la calidad de Servicio al Cliente comienza por optimizar el servicio que prestamos a nuestro cliente interno, y esto exige cambios y superar la resistencia al mismo.



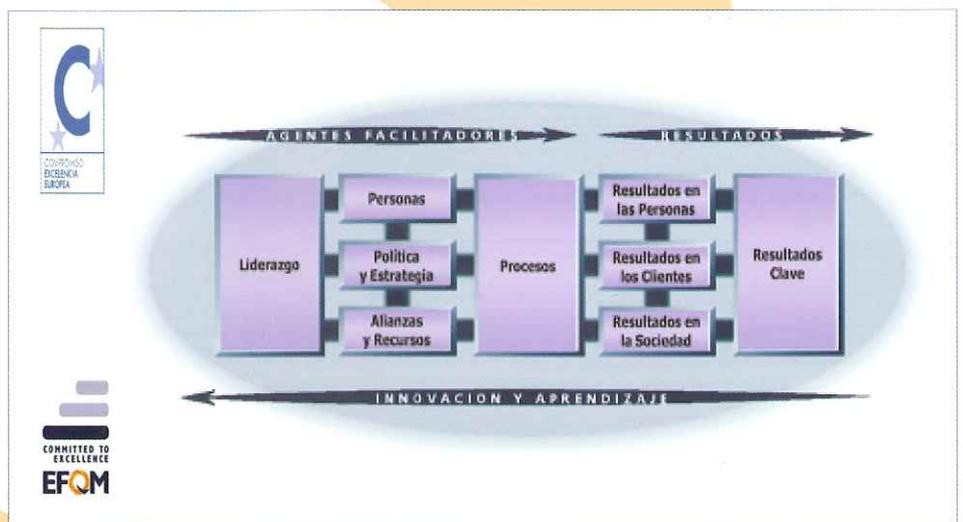
El futuro será para los que desarrollen, sistemas inteligentes, con colaboradores capaces de aprender y mejorar ante cualquier problema.

*"Cuanta más alegría y buen humor gastemos, más tendremos" Ralph W. Emerson.*

## Medio Ambiente / Calidad / PRL > El modelo EFQM de Excelencia

Las organizaciones verdaderamente excelentes se miden por su capacidad para alcanzar y sostener en el tiempo resultados sobresalientes para sus grupos de interés. Si alcanzar resultados sobresalientes es difícil, más difícil aún resulta sostenerlos en un mundo caracterizado por una competitividad global creciente, rapidez de innovación tecnológica, procesos de trabajo en cambio continuo y movimiento frecuente en las economías, en las sociedades y en los clientes.

Fundición Nodular, S.A. ha iniciado el camino hacia la excelencia con la implantación de un Sistema de Gestión según el modelo EFQM. Se trata de un modelo dinámico que va evolucionando y adaptándose a los cambios que se producen en el entorno, facilitando la orientación y establecimiento de prioridades en los objetivos estratégicos a desarrollar por la empresa. En el mes de noviembre, hemos iniciado el proceso realizando una auto evaluación en la que participaron personas de las diferentes áreas de la empresa para detectar los puntos fuertes y las áreas de mejora en nuestro sistema de gestión. Esto nos permitirá avanzar



en el camino de la Mejora Continua.

En el mes de febrero, se realizó la validación por parte de un Licenciario externo de la auto evaluación realizada. El resultado fue la obtención de una puntuación

de 210 puntos y la fijación de tres planes de mejora a realizar hasta el mes de septiembre, lo que nos permite optar al esquema de Reconocimiento Europeo "Compromiso hacia la Excelencia" (Committed to Excellence (200-299 puntos).

## Novedades de Empresa > Código Ético

### 1.- CUMPLIMIENTO DE LAS LEYES.

La Compañía y quienes trabajamos en ella nos comprometemos a cumplir estrictamente las leyes y normas locales, nacionales e internacionales en el desempeño de nuestra labor profesional.

### 2.- MEDIO AMBIENTE

Respetaremos y preservaremos el medio ambiente en nuestro ámbito operacional.

### 3.- SEGURIDAD E HIGIENE

Tendremos siempre presente en nuestras decisiones la salud e integridad física y mental de los trabajadores y empleados de la Compañía, tratando por todos los medios de que el medio y el ambiente de trabajo sean saludables y seguros.

### 4.- IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

No practicaremos ningún tipo de discriminación personal, nos ocuparemos de la formación y promoción humana y profesional de los trabajadores de la empresa, fomentando la promoción interna y la equidad en el trato con los mismos.

### 5.- ACCIONISTAS

Tendremos siempre en cuenta en nuestras decisiones que la rentabilidad de la inversión de nuestros accionistas garantiza nuestro futuro, protegiendo y haciendo buen uso de los activos puestos a nuestra disposición, buscando la rentabilidad económica de la compañía y preservando su imagen en todos los ámbitos sociales en los que se desenvuelve.

### 6.- RELACIONES CON CLIENTES, PROVEEDORES Y COMPETIDORES

Perseguiremos sin descanso la satisfacción de nuestros clientes, tendremos un trato honesto y equitativo con nuestros proveedores y nos relacionaremos con respeto con nuestros competidores.

### 7.- INTEGRIDAD

Actuaremos con lealtad e integridad en todas nuestras relaciones, haciendo siempre prevalecer los intereses de la Compañía, sus accionistas y sus trabajadores sobre los nuestros propios.

### 8.- CONFIDENCIALIDAD

Teniendo en cuenta la importancia de la Tecnología para el desarrollo de la Compañía, cuidaremos y preservaremos el know how de la misma, no difundiendo información que le es propia. Por otra, parte solamente el personal autorizado podrá hacer pública información sensible sobre la actividad y estados financieros de la Compañía, información que siempre será correcta y contrastada.

### 9.- COMPROMISO Y RESPONSABILIDAD

Somos conscientes de nuestra responsabilidad hacia la empresa en la que trabajamos, comprometiéndonos a poner lo mejor de nosotros mismos en el desempeño de nuestras funciones en el seno de la misma.

### 10.- CONFIANZA Y COMUNICACIÓN

Asumimos como propios los principios de Confianza, Transparencia y Leal Comunicación, como la base necesaria e imprescindible para nuestras relaciones internas, comprometiéndonos a desarrollarlas con el espíritu de quien pertenece a un mismo EQUIPO.

*"Es mejor saber algunas preguntas que todas las respuestas" James Thurber.*

## Artículos de Actualidad > ¿Eres Asertivo?

### LA PERSONA ASERTIVA

- ▶ Tiene capacidad para defender sus convicciones e intereses, sin manipular ni dejando manipularse.
- ▶ Es efectiva, sabe escuchar.
- ▶ Cree en sí mismo y en los demás.
- ▶ Mantiene un buen contacto visual cuando se comunica.
- ▶ Utiliza un lenguaje directo, sin ambigüedades.
- ▶ Negociando, busca un enfoque "yo gano - tú ganas".



### LA PERSONA AGRESIVA

- ▶ Defiende en exceso sus intereses y convicciones.
- ▶ No escucha, tiene dificultad para ponerse en el lugar de los demás.
- ▶ Exceso de autoconfianza, cree que siempre tiene razón.
- ▶ Mantiene un contacto visual airado cuando se comunica.
- ▶ Utiliza un lenguaje abusivo y emplea palabrotas.
- ▶ Negociando, busca un enfoque "yo gano - tú pierdes".



### LA PERSONA PASIVA

- ▶ No defiende sus intereses ni convicciones. Se deja llevar.
- ▶ Siempre está de acuerdo, no habla y apenas participa.
- ▶ Confía en los demás pero no en sí mismo.
- ▶ Mantiene poco contacto visual cuando se comunica.
- ▶ Utiliza el lenguaje con poco énfasis; "puede ser...", "una especie de...", etc.
- ▶ Negociando, busca un enfoque "yo pierdo, tú ganas".



### ¿Como puedo ser más Asertivo?

- ▶ Siendo capaz de decir "No" con argumentos.
- ▶ Usando afirmaciones positivas en primera persona.
- ▶ Expresando pensamientos y sentimientos abiertamente, sin generar hostilidad.
- ▶ Defendiendo los propios derechos, ideas y gustos, respetando también los de los demás.
- ▶ Aceptando las críticas como medio esencial de mejora.

## Club Nodular > Actividades realizadas en 2006



- Marcha a Covadonga Cicloturista de Septiembre.
- Dos Jornadas de Caza en León, una en Mayo y otra en Octubre.
- Excursión a Segovia.
- Partidos de fútbol entre Nodular y Alcoa.
- Subida a Peña Rueda.



*"Sabemos lo que somos pero no lo que podemos llegar a ser" W. Shakespeare.*

## Comité de Empresa > Periodo 2007

Nos comenta el Secretario del Comité de Empresa que, en la actualidad, continúa la negociación para el establecimiento de un nuevo sistema de clasificación del personal basado en grupos profesionales, así como la reforma del sistema de incentivos de producción.

El próximo 20 de abril, se inicia el proceso electoral de elecciones sindicales para el periodo 2007 / 2011.

## Buzón de Sugerencias



Danos tu opinión sobre temas de la actualidad corporativa, sugerencias que contribuyan a la mejora de la organización, comentarios que vayan en beneficio de todas las personas de Fundación Nodular, etc.

En cada número, publicaremos aquellas sugerencias más destacadas. También puedes preguntarnos por temas que te interesen y de los cuales quieras ampliar la información. Nosotros intentaremos responderte en los próximos números. Dirige tus sugerencias o preguntas al Buzón de Sugerencias, situado en la portería de fábrica, al lado del tablón de anuncios.