



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

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

## SUMARIO

### Pag. 1

#### Editorial

- Ahora más que nunca

#### La Actualidad de Fundación

- De la supervivencia a la superación

### Pag. 2

#### Galería del Cliente

- La industria siderúrgica china

#### Seguridad y Medio Ambiente

- Certificación ISO 14001

### Pag. 3

#### Tu Empresa al Día

- El Principado premia nuestro impulso

#### ¿Quién es Quién?

- Juan Llano, director comercial de Fundación Modular

### Pag. 4

#### Área Social

- Incansable Club Nodular

#### Buzón de Sugerencias

## Editorial

### Ahora más que nunca

El título de estas líneas que me piden los redactores de nuestra querida revista interna, trata de reflejar el estado de ánimo con el que nuestro colectivo debe enfrentarse a la CRISIS que estamos sufriendo.

AHORA MÁS QUE NUNCA debemos estar alineados y unidos los llamados Grupos de Interés relacionados con nuestra compañía: Accionistas, Dirección, Personal, entidades colaboradoras y la propia sociedad civil en la que estamos enclavados y para la que es vital nuestra supervivencia como fuente de riqueza colectiva.

En medio de esta tormenta de dificultades a la que nos enfrentamos, la única receta que nos puede hacer suficientemente fuertes para superarla es LA UNIÓN y COLABORACIÓN entre todos los implicados.

En una Región como la nuestra, en la que lo siderúrgico forma parte intrínseca de nuestra existencia diaria, no resulta difícil comprender las dificultades que el acero está padeciendo como consecuencia de la grave crisis económica que atravesamos. Reducciones del 35/50 % en las producciones de las plantas siderúrgicas conllevan una disminución del consumo

de cilindros de laminación del mismo orden. Elemental.

Aunque nuestra sólida y diversificada implantación a lo largo y ancho del mundo nos permite minimizar el impacto de tales reducciones de producción, no impide que nos veamos afectados en el volumen de fabricación de cilindros, como consecuencia de las demandas de aplazamientos de entregas que nos piden nuestros clientes.

AHORA MÁS QUE NUNCA debemos demostrarles que estamos a su lado y que, dentro de nuestras posibilidades, trataremos de adecuarnos a sus necesidades, adaptando el plan de entregas de cilindros previsto a las nuevas circunstancias

Elo conlleva una dificultosa y complicada adecuación de nuestros programas de trabajo cuya elaboración, AHORA MÁS QUE NUNCA requiere de una estrecha comunicación con todas las fuerzas financieras y productivas de nuestra Compañía. Financieras, porque sin abandonar nuestros planes de modernización, debemos afrontar un período de adecuación de nuestra financiación de circulante a las nuevas circunstancias del mer-

cado. Productivas, porque AHORA MÁS QUE NUNCA, debemos adecuar nuestras programaciones al día a día que requieren las necesidades puntuales de los clientes.

La formalización de un ERE con el que afrontar este difícil período, ha requerido grandes esfuerzos y sacrificios por todas las partes implicadas. Y ha demostrado, AHORA MÁS QUE NUNCA, la férrea voluntad de todas ellas de unirse en el objetivo de llevar a buen puerto la Compañía. Pero no nos engañemos, la aplicación del ERE no será tarea fácil debido a la necesidad de adecuarnos rápida y eficazmente a las cambiantes necesidades de nuestros clientes. Requerirá de una gran FLEXIBILIDAD por parte de todos para compaginar tales necesidades con la complejidad de nuestro proceso productivo.

Por eso, AHORA MÁS QUE NUNCA, necesitamos que los cauces de comunicación entre todos los estamentos de la Compañía sean fluidos y que la voluntad de resolver los problemas que, sin ninguna duda se presentarán, sea unánime y generosa.

A ello estamos convocados y de ello dependerá nuestro o próximo futuro.

## La Actualidad de Fundación

### De la supervivencia a la superación

Sin duda corren tiempos duros y la crisis se deja sentir. Los paradigmas del crecimiento, la inversión y las previsiones de compra a largo plazo, que favorecían la acumulación de stocks, han de ser sustituidos rápidamente por los de flexibilidad, adaptación, calidad y servicio puntual.

Conscientes de esa realidad global, Fundación Nodular puso en marcha a finales de 2008 una estrategia muy clara: Estar junto a nuestros clientes, también en estos momentos. Hemos dado importantes pasos en este sentido mediante sucesivos planes de modulación de las entregas, control y reducción de costes, mejora de la organización, y adaptación de plantilla a las necesidades.

Entre todos, hemos decidido que 2009 no será el año de la supervivencia, sino el de la SUPERACION. Y lo será por motivos muy concretos y precisos que han de hacernos avanzar en el camino del liderazgo, la creación de valor y la conquista del futuro.

La diversificación de nuestra cartera

de clientes, con un reparto geográfico equilibrado (24 países en 2008), pero centrado en las regiones con mayor potencial de crecimiento (Oriente Medio, India y China suponen el 60% de nuestra producción), en la que seguimos ahondando con una apuesta decidida este año por Brasil y Rusia.

La diversificación y flexibilidad de nuestro mix de producto, aumentando el potencial de los cilindros de apoyo y gran tamaño, nicho hasta ahora inmune a la crisis, y donde estamos entre la media docena de fabricantes que existen a nivel mundial.

Seguiremos avanzando en la programación y control de flujos de producción (implantación del nuevo ERP), con efectos netos sobre nuestro circulante y continuamos insistiendo en el camino de la innovación.

Igual que sucede con la regulación temporal de nuestra plantilla, que venimos gestionando entre todos con responsabilidad y flexibilidad, hemos aplicado la adaptación al

plan de inversiones, que no obstante, mantiene los capítulos más importantes (Ampliación de la rectificadora, nuevo torno de alta capacidad, sistema de recuperación de lodos, etc.).

Todas estas medidas están permitiendo la continuidad de nuestras operaciones, cuyo volumen y calidad facilita enormemente el respaldo financiero para llevarlas a cabo. La apuesta por la reducción de riesgos y la gestión austera y responsable, es así mismo un factor fundamental en el apoyo que venimos recibiendo de las entidades financieras.

Es necesario terminar con palabras de aliento y coraje. Todos, desde cada puesto del equipo, estamos siendo con nuestro sacrificio y tesón, los artífices de esta superación, que será nuestro mayor patrimonio cuando las dificultades hayan pasado.

Sigamos dando lo mejor de nosotros. Es nuestro futuro, pero sobre todo, es lo que veremos cuando volvamos la vista atrás.



## Galería del Cliente

### Cliente: La industria siderúrgica china

En esta ocasión, La Mazarota ha decidido traer a esta sección al país con mayor consumo de cilindros. Nuestro Director Comercial, Juan Llano, acaba de regresar de un viaje a ese grandioso país y nos deja sus reflexiones sobre: La Industria Siderúrgica China

Durante los últimos años la producción siderúrgica China ha experimentado un crecimiento exponencial, nunca visto antes. La siguiente tabla muestra la evolución de la producción de acero en el mundo desde 1980. En ella podemos ver como los gigantes del acero tradicionales, URSS, Estados Unidos, Japón y, en menor escala Alemania, que durante años lideraron la producción de acero, han dejado paso a China que en el intervalo 1980 – 2008 pasó de producir 37 Millones de Toneladas a 500,5 Millones. Multiplicó su producción más de 13 veces.

Esta auténtica marea de récords se consiguió adquiriendo en los últimos años equipos nuevos y con la mejor tecnología disponible. Estas modernas tecnologías suponen nuevas y más exigentes solicitudes para los cilindros. Laminadores dotados de CVC (Variación Continua de la Corona del cilindro), Shifting (Accionamiento axial del cilindro en la caja) o Bending (Contrapresión sobre los cuellos de los cilindros para forzar su contraflexión) hacen que los esfuerzos que tienen que soportar todas las partes del cilindro en los trenes modernos exijan cilindros con unas propiedades mecánicas en capa, interfase y núcleo perfecto, no permitiendo el menor fallo en su fabricación. Además de exigir de los proveedores los mejores cilindros, los clientes tienen instalados los medios de detección de defectos de cilindros "On-line" más modernos y sofisticados del mundo.

Capaces de detectar cualquier defecto interno por pequeño que sea, en minutos, y, a la vez, que rectifican los cilindros.

Si a esto añadimos la creación de nuevas fábricas de cilindros en China, dotadas de las más modernas tecnologías, en su mayor parte asociadas con fabricantes europeos y utilizando los conocimientos cedidos para fabricar las nuevas calidades más eficientes y más baratas, nos haremos una idea cabal de lo difícil que es acceder al mayor mercado del mundo, y las dificultades que conlleva mantener la posición de proveedor de tan difícil mercado. Dado que para FUNDICIÓN NODULAR es vital participar en tal mercado, nos vemos en la necesidad de realizar un esfuerzo enorme de seriedad y rigor a la hora de fabricar los cilindros para esos trenes de última generación. **Juan Llano / Director Comercial.**

### PRODUCCIÓN MUNDIAL DE ACERO EN MILLONES DE TONELADAS AÑOS

PAIS	1980	1985	1990	2000	2008
ESPAÑA	12,6	14,1	13	15,9	19,1
ALEMANIA	43,8	40,5	38,4	46,4	45,8
URSS	147,9	154,7	154,4	98,5	113,9
U.S.A.	101,4	80,1	89,7	101,8	91,5
JAPON	111,4	105,3	110,3	106,4	118,7
CHINA	37,1	46,8	66,3	127,3	500,5
TOTAL MUNDIAL	715,6	718,9	770,5	847,7	1,329,7

## Seguridad y Medio Ambiente

### Certificación ISO 14001

Fundación Nodular, S.A. en su voluntad de asegurar que el efecto de las actividades desarrolladas en sus instalaciones esté en consonancia con la preservación del medio ambiente, promueve y desarrolla la implantación de un Sistema de Gestión Ambiental documentado que satisface los requerimientos de la Norma UNE EN ISO 14001:2004

Este proceso finalizará próximamente con la obtención de la certificación ISO 14001 de nuestro sistema de gestión ambiental los días 7, 25 y 26 de mayo.

En Fundación Nodular contamos con un sistema de gestión ambiental en el que se recoge claramente una política ambiental. En ella se reflejan las principales directrices de la empresa desde el punto de vista medioambiental. Estas reglas, que consideramos primordiales en el desarrollo de nuestra actividad, deben ser difundidas, entendidas, aplicadas y mantenidas al día por todos los niveles de la organización. Solo de esta forma lograremos un desarrollo sostenible de nuestro entorno.


Fundación Nodular
POLITICA MEDIOAMBIENTAL

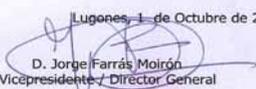
**FUNDICIÓN NODULAR, S.A.** está implicada en hacer compatibles sus actividades y procesos con la protección del medio ambiente, colaborando de acuerdo a nuestras posibilidades con los principios internacionales de desarrollo sostenible.

En consecuencia los principios medioambientales asumidos por **FUNDICIÓN NODULAR, S.A.** son los siguientes:

- ❖ Implantar gradualmente un Sistema de Gestión Medioambiental eficaz, que constituya una mejora continua en el comportamiento medioambiental, minimizando y previniendo los efectos negativos.
- ❖ Utilización racional de los recursos, agua, electricidad, gas, etc...
- ❖ Minimizar el impacto ambiental de los procesos, controlando los residuos y los riesgos asociados a la contaminación, e implantando sistemas eficaces de prevención de la contaminación.
- ❖ Cumplir la legislación, así como cualquier otro requisito reglamentario vigente en materia medioambiental.
- ❖ Formar y sensibilizar al personal de **FUNDICIÓN NODULAR, S.A.** para crear una atmósfera favorable al progreso de cualquier medida medioambiental.
- ❖ Transmisión de nuestro compromiso medioambiental a todo nuestro entorno y en especial a nuestros Proveedores y participación con nuestros Clientes en sus planes de gestión medioambiental.
- ❖ Mejorar continuamente la actuación medioambiental de **FUNDICIÓN NODULAR, S.A.** mediante el establecimiento de objetivos y metas.
- ❖ La política Medioambiental de **FUNDICIÓN NODULAR, S.A.** es de dominio público.

Basado en estos principios la dirección de **FUNDICIÓN NODULAR, S.A.** establece los mecanismos de mejora continua de nuestro comportamiento medioambiental.

Lugones, 1 de Octubre de 2008



D. Jorge Farrás Moirón  
Vicepresidente / Director General



## Tu Empresa al Día

### El Principado premia nuestro impulso

El pasado mes de marzo, Fundación Nodular recibió el reconocimiento a su sistema de gestión de calidad a través de los premios que cada año convoca el Instituto de Desarrollo Económico del Principado de Asturias, IDEPA.

El presidente del Consejo de Administración de Fundación Nodular, D. Pedro García-Conde, recogió el Premio Impulso a la Gestión de Calidad de las Pequeñas y Medianas Empresas. Con este galardón, el jurado ha querido reconocer el compromiso de la dirección con la promoción de la Calidad, el Medio Ambiente y la Excelencia Empresarial, nuestra larga trayectoria empresarial y el alto nivel tecnológico, siendo una de las empresas más desarrolladas en este ámbito dentro de su sector a nivel mundial.

Y es que para Fundación Nodular la calidad ha sido, es y será un reto constante. Su modelo de Gestión se basa en la Mejora Continua, siguiendo las pautas del Modelo Europeo de Excelencia (EFQM), dentro del cual ya cuenta con el sello de Bronce. Un sistema donde se requiere la implicación y responsabilidad de todos y cada uno de los trabajadores.



## ¿Quién es Quién?

### Juan Llano, director comercial de Fundación Nodular

“Nuestro departamento debe, más que nunca, hacer de intermediario entre clientes y fábrica”

#### - ¿Cuándo se creó el Departamento Comercial?

En 1.956, coincidiendo con la fundación de la Empresa.

#### - ¿Cuántas personas lo integran?

En este momento, el departamento está formado por cinco personas en fábrica y una red de 40 agentes que desarrollan su labor por todo el mundo.

#### - ¿Cuál es la función de este departamento?

Nuestra función es alcanzar la satisfacción del cliente informando a fábrica de cuales son sus expectativas y ofreciéndoselo al mejor precio y con la mejor calidad. Al mismo tiempo, este departamento se encarga de abas-

tecer a la fábrica con los pedidos necesarios, en condiciones de rentabilidad, para completar su capacidad de producción, gestionar las relaciones con clientes y red de representantes. De forma paralela, se recopila, trata y distribuye la información relevante para orientar al resto de departamentos sobre la vanguardia del mercado de cilindros, teniendo en cuenta tendencias y aspectos a mejorar para aumentar nuestra competitividad y posicionamiento.

Participamos en seminarios y congresos donde exponemos los últimos logros tecnológicos alcanzados por Fundación Nodular. Nos ocupamos de la gestión de las expediciones del producto terminado hasta su entrega en

el cliente final y colaboramos con el Departamento Técnico, en la importante misión de la asistencia post-venta.

#### - ¿Cómo ha evolucionado desde su creación?

En un principio, la función del departamento era la de un mero gestor de las ofertas y los pedidos, desprovistos de un contenido técnico. En la actualidad, no sólo nos ocupamos de alimentar la fábrica con pedidos, además ahora gestionamos toda la información sobre el mercado y colaboramos en la asistencia post-venta a los clientes.

#### - ¿Cuáles son los principales objetivos que se ha establecido para este año?

En los difíciles momentos de crisis, el objetivo principal no puede ser otro que el de lograr la supervivencia de la empresa a base de resistir las embestidas en forma de posposiciones de entregas y/o cancelaciones a través de la negociación con nuestros clientes, aprovechando cada ocasión para afianzar nuestras relaciones y establecer acuerdos de colaboración futura.

De igual forma, nos hemos establecido el objetivo estratégico de afianzar nuestra posición en los países emergentes pertenecientes al grupo BRIC (Brasil, Rusia, India y China).

#### - En estos tiempos difíciles, ¿qué papel debe jugar el Departamento Comercial?

En el escenario actual el Departamento Comercial debe, más que nunca, hacer de intermediario entre clientes y fábrica, “hilando fino” para tratar de engranar intereses mutuos evitando dañar las relaciones existentes y tratando al mismo tiempo de buscar puntos de encuentro que permitan fortalecerlas.





## Área Social

### Incansable Club Nodular

La nueva Junta Directiva en su empeño de fomentar y dar un nuevo aire al club sigue apostando por hacer actividades novedosas y mantener y dar mayor proyección a las que llevan consagradas muchos años. Es evidente, que debido a los turnos de trabajo y al poco tiempo libre que hay, hoy en día, no se pueden llevar a cabo actividades con gran número de socios. Pero lo que pretendemos es que todos los socios colaboren en algo y se sientan parte del mismo. Por eso procuramos que haya variedad de actividades para que cada miembro se sienta identificado con alguna, y participe en ella. Este año hemos hecho un obsequio a los socios en Navidad, ya que muchos, llevan años pagando la cuota sin beneficio, por el motivo que sea.

Este año esperamos que los socios colaboren más en las actividades que se realicen, ya que ese es el propósito de la nueva junta y para ello trabajamos. Durante el segundo semestre de 2008 y principios de 2009 hemos realizado varias actividades. Comenzamos en **junio** por el Descenso del Sella, en el que participaron 20 socios. Una iniciativa que repetiremos este año y a la que esperamos más afluencia.

En **septiembre**, tuvo lugar la clásica de Covadonga, que esta vez combinamos con una visita a Los Lagos. Xenen fue el ganador del 2008 y se le hizo entrega del maillot firmado por cada uno de los líderes desde hace 10 años, que guardará hasta el año que viene, a no ser que repita victoria.

En **noviembre** se hizo la suelta de perdiz y codorniz en León como todos los años con la asistencia de 15 socios. Y para finalizar el año, otro clásico: R.Oviedo contra Sporting de Gijón, con una clara victoria de los ovetenses por siete goles a cuatro,



pese a que el arbitro que era del Gijon. El mejor jugador del partido fue Severino con un golazo a 30 metros de la portería.

El año 2009 lo estrenamos con una visita a Cabarceno, donde los socios aprovecharon el buen tiempo y un domingo en familia. En **marzo** se jugó el partido contra Inespal con otra derrota por cuatro goles a dos, aunque el equipo mereció. Organizamos una

partida de Paintball, en plena naturaleza, con la victoria aplastante del equipo rojo, una experiencia para repetir en próximos años.

Para el resto del año tenemos pendientes varias actividades, el Descenso del Sella, ruta de la Senda del Oso, visita al Acuario de Gijón, vuelta cicloturística a Covadonga, ruta de los Bufones, visita al Jurásico y alguna más programada.

## Fundación Nodular apuesta por la I+D+i

Como muestra del compromiso con la investigación, el desarrollo y la innovación, FUNDACIÓN NODULAR se halla en proceso de implantación de un Sistema de Gestión de I+D+i conforme a la norma UNE 166002, que le permitirá sistematizar la ejecución de este tipo de actividades, incrementando su eficacia y fomentando el de-

desarrollo de nuevas actuaciones innovadoras.

Derivado de la implantación del sistema se ha creado una biblioteca y una sección de Vigilancia Tecnológica a la que puede tener acceso cualquier trabajador de la empresa para consultar información de interés técnico o tecnológico, así

como incorporar documentación que considere interesante para la organización desde el punto de vista tecnológico o competitivo.

Para conocer los libros y resto de documentación existente puedes ponerte en contacto con cualquier persona del Departamento de Tecnología.

## Buzón de sugerencias

Desde este espacio queremos conocer de cerca tu opinión y tus sugerencias sobre todo aquello cuanto acontece en Fundación Nodular. Tus ideas y tus opiniones son una contribución muy importante para que sigamos mejorando nuestro trabajo día a día y para que sigamos ofreciendo a nuestros clientes un servicio y un producto de calidad.

En cada número de estas páginas de La Mazarota nos gustaría compartir con todos los que cada día hacemos Fundación Nodular tus aportaciones, por eso en

este boletín publicaremos aquellas sugerencias más destacadas. Este Buzón, también queda a tu disposición para que nos hagas llegar todas aquellas dudas, preguntas o informaciones que te interese conocer con más detalle sobre la compañía. Nuestro objetivo es ofrecerte una respuesta en estas mismas páginas.

Para ello deberás dirigir tus ideas o sugerencias al Departamento de Recursos Humanos, bien de forma personal o bien a través de correo electrónico. Te rogamos que te identifiques en tus aportaciones para que todos podamos conocernos y trabajar en común.

