

P

PRADO

PRADO Transformados Metálicos, S.A.

Tiene su sede central en Madrid, y dos fábricas, una en Munguía (Vizcaya) y otra en Ponferrada (León). Está presente en más de 25 países y es líder internacional en la fabricación de naves y silos metálicos. Esta posición se apoya en la innovación y la calidad, tanto de las materias primas utilizadas como de los procesos productivos, para lo que cuenta con un departamento de I+D altamente cualificado.

Boletín PRADO Diciembre 2006

Editorial

Estrategia

Sector

Proyecto

Entrevista

Editorial

A punto de cerrar 2006 volvemos a encontrarlos a través de estas líneas, que sirven para tomar cada tres meses el pulso y la temperatura de la actividad de nuestra empresa. En esta ocasión, comenzamos con una buena noticia: la próxima apertura, en verano de 2007, de Prado Ponferrada, una planta de producción de estructuras de PLC, con la que atenderemos la demanda de este tipo de soluciones y las necesidades de nuestros clientes.

De la mano de nuestro Delegado de la zona de Levante hemos hecho un recorrido por los últimos y más significativos proyectos realizados por PRADO en tierras levantinas, un territorio con un tejido industrial en continuo crecimiento en el que numerosas empresas eligen nuestras soluciones constructivas y donde aún tenemos mucho que aportar.

En nuestra mirada de referencia al exterior nos hemos fijado esta vez en el acero, un material de futuro, que aporta numerosas ventajas constructivas y con el que se está realizando un gran esfuerzo en investigación desde distintas plataformas tecnológicas, europeas y españolas.

En cuanto a la entrevista de este número, está dedicada a descubrir la importancia que una buena Red de Distribución tiene para una empresa como PRADO y será precisamente nuestra Responsable de Distribuidores la encargada de comentar su funcionamiento y sus perspectivas de crecimiento y expansión en el corto y medio plazo.

Por último, quiero aprovechar la ocasión que me brinda este medio para agrade-

cer a todos nuestros clientes la confianza depositada en PRADO a lo largo de todo este año, resaltar la inestimable colaboración de todo el equipo de profesionales que componen la Compañía y desearles a todos un fructífero y provechoso 2007.

José Luis Serrano
Director General



Nueva fábrica de PLC en Ponferrada

Prado amplía su gama de producto con la creación de la sociedad Prado Ponferrada, S.L. que pondrá en marcha una planta de producción de perfil laminado en caliente (PLC) con capacidad para transformar 10.000 Tm anuales de este material.

Prado Ponferrada, S.L., se ha constituido con el objetivo de dar respuesta a la gran demanda de PLC que existe actualmente en el mercado de la construcción de naves y estructuras metálicas y nace como resultado de la larga e intensa relación comercial existente entre PRADO y su principal proveedor de perfil laminado en caliente (PLC), **Talleres Mauriz**, ubicado en Ponferrada (León). La sociedad creada está participada en un 49,9% por el primero y en un 50,1% por PRADO.

Con esta operación PRADO aumenta su gama de productos, al añadir a su actividad habitual de producción de naves metálicas a medida a base de perfil armado la producción de vigas estándar en PLC. Por otra parte, con esta nueva estrategia la empresa también optimiza recursos, tanto de ventas como de personal, al establecerse importantes sinergias entre los centros productivos de Munguía y Ponferrada.

Fernando Mauriz, director de la nueva División, asegura que **"con esta alianza se accederá a un mercado cuatro veces superior al actual y en el que estamos muy bien posicionados"**.

Por su parte, Jose Luis Serrano, Director de PRADO explica: **"La decisión de entrar de lleno en este nuevo negocio responde a nuestra filosofía de escuchar la demanda de nuestros clientes. Son muchos los que nos pedían que atendiéramos a sus necesidades y lo vamos a cumplir. Además esta medida beneficia al negocio actual de PRADO, reduciendo sus costes de operación y aportando beneficios complementarios"**.

La nueva fábrica de PLC se construirá en el polígono industrial de "El Bayo", en las proximidades del municipio leonés de Ponferrada. En este nuevo macropolígono Prado Ponferrada ha adquirido un terreno de 25.000 m² en el que se levantará una nave de 6.500 m² más 400 m² dedicados a oficinas, lo que supondrá una inversión de 5,5 ME y la generación de unos 30 puestos de trabajo. Los trabajos de construcción ya se han iniciado y su finalización e inauguración de la fábrica están previstas para mediados del próximo verano.

La planta tendrá una capacidad productiva de 10.000 Tm de PLC, aunque se calcula que empezará con una producción cercana a las 3.000 Tm para ir creciendo paulatinamente hasta alcanzar su pleno rendimiento en 2009. Las nuevas instalaciones albergarán la Gerencia de la División, Oficina Técnica y los departamentos de Calidad, Compras y Administración.

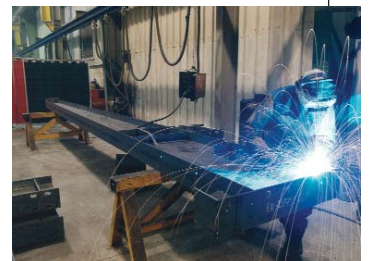
Sector

El acero, un material de futuro

Los expertos comienzan a hablar del acero como el material constructivo del nuevo milenio. Y es que a pesar de la competencia de otros materiales, los constantes esfuerzos en I+D y las propias características del acero hacen que su presencia crezca entre nosotros, desde el objeto más corriente hasta el instrumento más sofisticado, el acero está presente en la automoción y en la construcción, principalmente. Sus posibilidades constructivas son amplísimas: su ligereza, alta resistencia y elasticidad permiten una gran libertad creativa, al tiempo que una total precisión a la hora de diseñar estructuras arquitectónicas. A ello se unen ventajas como su rapidez de montaje, su economía, su seguridad y resistencia al fuego y su sostenibilidad como material. Estas ventajas estructurales del acero se han visto potenciadas por los recientes avances en investigación, con nuevos diseños, nuevos procesos productivos y nuevas técnicas de construcción, lo que ha fomentado su aplicación en diferentes usos. No es de extrañar entonces que, a escala mundial, el sector de la construcción represente el mayor consumo de acero. También es así en nuestro país, donde el sector mayor consumidor de acero es la construcción y obra pública, que alcanza el 31,1 % del total de acero consumido. A pesar de ello el mercado de la estructura metálica en España representa un 10% de la construcción y sigue siendo pequeño en comparación con otros países vecinos, como Reino Unido, donde esta cifra llega hasta el 75%.

Desde distintas plataformas tecnológicas, organismos y asociaciones del sector del acero se han definido las necesidades, las oportunidades y las estrategias a seguir para conseguir que la industria europea del acero se mantenga en posiciones de cabeza. Los analistas coinciden en que la estrategia para el sector se basa en el desarrollo de distintas actividades de I+D e identifican la construcción residencial como una oportunidad clara para el acero en Europa. Así, en el terreno de la investigación más reciente cabe destacar los nuevos tipos

de acero con propiedades especiales de ductilidad para la construcción de elementos con material corrugado, con especial aplicación en lugares con riesgo sísmico. Este desarrollo, específicamente español, sitúa al mercado de corrugado español en la vanguardia de la innovación en Europa.



En el terreno de la construcción residencial basada en acero se abren grandes oportunidades ya que las necesidades y exigencias medioambientales, cada vez más estrictas, junto a la búsqueda de construcciones sostenibles encuentran todas las respuestas en este material: eficiencia energética, confort acústico, seguridad ante incendio, sostenibilidad... Hay que recordar que el acero es un material reciclable al cien por cien, cuya producción requiere menor cantidad de energía que otros materiales y cuya industria ha sido capaz de reducir en un 40% las emisiones de CO₂ por unidad de producto, entre 1990 y 2002, lo que convierte a la siderurgia en una de las industrias más energéticamente eficientes.

En nuestro país una de las iniciativas más recientes para la promoción y difusión del acero es la creación de la Plataforma Tecnológica Española del Acero, PLATEA, un proyecto que tiene como objetivo el desarrollo y crecimiento sostenible de la industria española del acero, así como la mejora de la competitividad de las empresas a través de la inversión en conocimiento e innovación. En su desarrollo están implicados las empresas productoras, suministradores, clientes, recicladores y reutilizadores, administraciones, organismos de ciencia y tecnología, y otros agentes sociales y su Secretaría Técnica está centralizada en UNESID (Unión de empresas siderúrgicas).

Las naves de PRADO se extienden por el Mediterráneo

Crece el número de empresas del Levante español que eligen las estructuras metálicas de PRADO para la construcción de sus instalaciones.

El crecimiento que ha experimentado en los últimos años el Levante español ha propiciado que numerosas empresas instalen sus centros productivos, nuevas filiales y almacenes en puntos estratégicos de esta zona. Muchas de esas empresas en expansión recurren a las soluciones constructivas de PRADO, que en este tiempo se han multiplicado por la Comunidad Valenciana y Baleares. Alberto Pérez-Manglano, delegado de PRADO para Levante, destaca el dinamismo de este mercado y menciona algunos de los muchos proyectos desarrollados en la zona, como una nave en el Puerto de Valencia, un almacén-exposición para Porcelanosa en Ibiza, un gran almacén para Marie Claire, en Castellón, o las instalaciones de Tejas Borja, también en Valencia.

Entre las más recientes destaca la nave construida en el Puerto de Valencia para la Unión Naval de la ciudad del Grupo Boluda y realizada para la constructora Clásica Urbana, que se terminó en octubre pasado y fue construida en tan sólo cuatro meses. Su uso final es la prefabricación de bloques de acero para barcos, tiene 2.200 m² de superficie y está preparada para soportar dos puentes grúas de 20 tiene 2.200 m² de superficie. **"Esta obra era necesaria y urgente, como consecuencia de las propias obras de infraestructura que se llevan a cabo en el Puerto de Valencia para la celebración de la Copa América, con lo que el corto plazo resultaba una condición indispensable para la realización de la misma y sólo PRADO podía asumirlo"**, explica Pérez-Manglano.



En cuanto al almacén-exposición de PORCELANOSA, éste está ubicado en la localidad de Sant Antoni de Portmany, en Ibiza, y tiene una extensión de 3.000 m². Sobre este proyecto, Pérez-Manglano comenta: "La alta satisfacción del cliente con esta nave de Ibiza dio lugar a la realización de un nuevo proyecto para la firma un año más tarde: un centro logístico de 18.000 m² situado en la localidad madrileña de Leganés".

El sistema estructural de PRADO ofrece importantes ventajas para el sector azulejero, dado que sus procesos productivos requieren naves de grandes superficies, con alturas y anchos muy importantes. Como ejemplo de ello se pueden citar tres de las obras más recientes: la primera de ellas se ubica en Segorbe (Castellón) y es una nave a 4 aguas, de 40.000 m². Esta nave que PRADO está llevando a cabo con la colaboración de la ingeniería IRHEN será la futura fábrica de PORCELÁNICOS SEGORBE. Las otras dos obras de referencia tienen como destinatario la constructora CONSGRELUSA, de Almazora (Castellón) y ambas están ubicadas en Onda (Castellón). La primera de ellas fue realizada hace un año para CRISTAL CERÁMICAS S.A. y tiene una extensión de 13.400 m², mientras la segunda es para MERCURY CERÁMICA, se acaba de comenzar y tendrá una anchura máxima de 60 m diáfanos y una altura máxima de 16 m.

Ya para usos logísticos destaca la obra realizada para la firma MARIE CLAIRE en



el municipio de Borriol (Castellón). Con casi 18.000 m² de superficie, este nuevo centro logístico se compone de cuatro naves modelo CF, con formas irregulares y adaptadas a las necesidades de su uso e incluyendo tres entreplantas preparadas



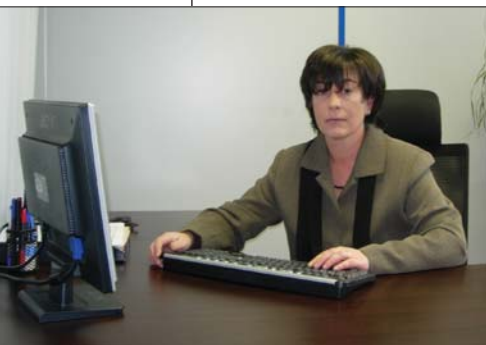
para distintas funciones y para distintas cargas.

Otro proyecto de gran magnitud que PRADO ha realizado en Liria (Valencia) ha sido para la constructora AVANT, cuyo cliente final fue TEJAS BORJA y consiste en tres naves con una superficie total de 25.000 m².

Todos estos trabajos muestran la actividad de PRADO con grandes clientes en la Comunidad valenciana, pero también son muchas las PYMES que se están decantando por seleccionar el sistema PRADO frente al de otros competidores. La versatilidad de estas estructuras junto a otras ventajas como su calidad, resistencia, rapidez de montaje y precio, son factores que inclinan la balanza hacia las soluciones de PRADO para las empresas de todo tamaño y sector, ya que les permiten tener operativos sus negocios en un tiempo récord y a buen precio.

Como ejemplo de lo anterior cabe mencionar algunas obras, como la de ALUMINIOS MATEU en Vall d'Uxó (Castellón) donde se ha levantado una nave industrial de 3000 m²; otro ejemplo, éste de dimensiones mayores pero aún intermedias, es el de la obra realizada para MANIPULACIONES SIDERÚRGICAS, en el Puerto de Alicante, que consistió en una nave de 6.700 m² de superficie. "En todos estos casos, la calidad no va en detrimento de un buen precio. PRADO puede

ser muy competitivo y ponerse a la par a la hora de pasar ofertas, y más aún cuando las medidas de las naves favorecen además el poder ser tan competitivos y ofrecer esa excelente relación calidad-precio" concluye Pérez-Manglano.



Responsable de Distribuidores

Begoña Bidauzárraga, Responsable de Distribuidores de PRADO, revela en esta entrevista los puntos clave de la Red de Distribución de la compañía y el importante papel que ésta desempeña dentro de la red comercial de la empresa.

¿Qué importancia tiene para Prado su Red de Distribución?

Nuestra Red de Distribución resulta de vital importancia para el funcionamiento de la compañía. Lo es tanto desde el punto de vista económico, ya que la Red aporta un constante volumen de facturación, como desde el estrictamente comercial, pues constituye un marketing relacional que avala nuestro producto desde la proximidad geográfica. También gracias a la Red se han creado unos vínculos afectivos que generan clientes fidelizados, así como una relación de cooperación estrecha y estable, logrando una reciprocidad de intereses mutua.

En definitiva, consideramos nuestra Red de Distribuidores como una prolongación de PRADO, compartiendo con ellos confianza, compromiso y satisfacción en la relación comercial.

¿En qué consiste la labor de los Distribuidores de PRADO dentro de la actividad global del Dpto. Comercial?

Los Distribuidores son los proveedores finales de nuestro servicio, pero también constituyen los artífices de nuestra credibilidad en gran parte del mercado. El cliente actual, cada vez más sofisticado y exigente, obtiene a través de nuestros Distribuidores un valor añadido, con la aportación de funciones especializadas que mejoran el rendimiento de nuestro producto. Asimismo, aportan la cercanía y el conocimiento del medio socio-económico de su zona de actuación.

¿Cuál es el encaje de su puesto como Responsable de Distribuidores dentro de la organización de PRADO?

En líneas generales, mi trabajo implica la programación y control de tareas, la medición de resultados y la armonización de pequeños conflictos. En el día a día, esto se traduce en una planificación y seguimiento cotidiano de los proyectos entrantes, desde su captación hasta el servicio post-venta. Considero esta función como el elemento integrador entre los Distribuidores y PRADO. Personalmente puedo asegurar que es una labor muy satisfactoria, dada la confianza recíproca y la fluida comunicación existente.

¿Cuál es el mapa de Distribuidores con que cuenta PRADO?

En la actualidad contamos con cuatro Distribuidores nacionales: CINSAVA, que emplazada en Valladolid controla el vasto territorio de Castilla-León; VALQUIVIR SUR CIMA FOR (Grupo COVALCO) cubriendo las provincias andaluzas de Málaga y

Córdoba principalmente; L'ATALAYA (Grupo PEREZ LAZARO), que desde Granada actúa en Jaén y Almería y finalmente PROYECTOS Y PREFABRICADOS colaborando en Tenerife y zona este de las Islas Canarias.

En el ámbito europeo contamos con Distribuidores en Portugal a través de PREFAME, en Francia con nuestra más reciente incorporación AJ CONSTRUCCIONES y también en Grecia, mercado controlado por BIMECO.

Por último, ya en el mercado sudamericano, la firma CARLOS BUSTAMANTE Y ASOCIADOS asume la distribución de nuestro producto en Argentina y Chile, iniciando este año nuestro desembarco en Uruguay.

¿Qué objetivos se plantean para el ejercicio 2007 en cuanto al desarrollo de vuestra Red de Distribución?

En PRADO tenemos una plena confianza en nuestra red de Distribución, que en la actualidad continúa en expansión, mediante la incorporación de nuevos efectivos, de nuevas herramientas de marketing y del desarrollo de nuevas áreas de negocio, siempre con el objetivo de maximizar las ventas. Como acción más inminente y continuando con nuestra política de expansión hacia nuevos mercados, el próximo paso se dará el próximo mes de febrero, momento en que está previsto cerrar un acuerdo de Distribución en Siria, que abarcará los mercados Sirio y del norte Irak.

Finalmente, desearía dedicar una mención especial a nuestra red de representantes y oficinas comerciales, complemento necesario de la red de Distribuidores y que junto con el equipo de ventas conforman la organización comercial de PRADO. Creo que por su importancia merecen un apartado específico en próximos boletines.



PRADO
Transformados Metálicos S.A.
María de Molina, 39 6º B
28006 Madrid

Tel.: 902 22 14 41
Fax: 902 22 14 42
E-mail: prado@pradotm.com
Web: www.pradotm.com