

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 Julio 2007

Editorial

Sector

Proyecto Nacional

Proyecto Internacional

Actualidad

Entrevista

Editorial

Con el verano ya encima no queremos faltar a nuestra cita periódica para dar cuenta de los últimos movimientos y proyectos de PRADO, inmersa como siempre en una febril, aunque muy ordenada y planificada actividad.

En esta ocasión informaremos de dos nuevas obras: una nave realizada a través de PRADO DESARROLLOS INMOBILIARIOS para el grupo Cortefiel, en Casabermeja (Málaga) y una nave para una de las siderurgias más

relevantes de México, país donde PRADO despliega una importante actividad. Ambos proyectos, con ser muy distintos, tienen algo en común: las dos naves funcionarán como centros logísticos y de distribución. Como veremos, el sector de la construcción de centros logísticos se encuentra en plena expansión y por ello le dedicamos en este boletín unas pinceladas de breve análisis.

Además, esta vez nos acercaremos al interior de PRADO a través del conocimiento y la experiencia de nuestro Director de Compras, que comenta en una breve entrevista cómo funciona nuestra empresa en este tema tan delicado. Por último, queremos dar la bienvenida desde aquí a dos nuevos profesionales que se acaban de incorporar a nuestro equipo, en nuestra división Llave en mano y en Silos.

Y ya, antes de despedirme hasta nuestro próximo encuentro, quiero agradecer una vez más la confianza de nuestros clientes y deseales un espléndido y productivo verano.

José Luis Serrano
Director General



En un momento en el que se habla de ralentización del mercado residencial el negocio inmobiliario mira hacia otros segmentos asociados, como el industrial y el logístico. El fenómeno, aunque no es nuevo, sí recobra fuerza. Desde finales de la década de los noventa, y en especial a partir de 2003, los centros de distribución y plataformas logísticas han proliferado por el territorio nacional. Esta expansión ha sido impulsada por la globalización de los mercados, ya que obliga a los operadores y empresas a disponer de una red para poder situar los productos ahí donde el cliente los demande.

En el caso concreto de España, su estratégica ubicación geográfica junto al desarrollo económico han sido también factores que han favorecido la expansión del sector logístico, convertido ya en objetivo de la inversión inmobiliaria. Según los expertos, las naves y centros logísticos son productos con rentabilidades anuales medias que se encuentran entre el 4,5% y el 6,5% y con capacidades de revalorización elevadas, siendo cada vez más atractivos y utilizados a la hora de diversificar las carteras de inversiones en el sector inmobiliario.

En ese sentido, las mejores ciudades españolas para este tipo de inversiones son Barcelona, Valencia, Sevilla, Madrid y Zaragoza. Estas ciudades concentran las mayores plataformas logísticas y, según un informe de la consultora CB Richard Ellis, hasta 2008 se inaugurarán en ellas casi tres millones y medio de metros cuadrados de superficies de nuevos proyectos.

En general, la tipología de nave para usos logísticos varía en superficie según se trate de industrias logísticas o bien de empresas de la gran dis-

tribución, si bien ambas demandan edificios diáfanos y de grandes alturas. Mientras las primeras suelen utilizar estructuras modulares que van de los 2.500 a los 500 m², la gran distribución necesita parcelas de hasta 60.000 m². La nota común de las nuevas construcciones logísticas será la planificación urbanística de los emplazamientos y su enclave estratégico, tendiendo a la integración en grandes plataformas.



Un reciente informe sectorial elaborado por Fira de Barcelona con motivo de la celebración del último Construmat, confirma la tendencia al crecimiento del sector, al concluir que en 2008 el mercado español residencial caerá un 2,5%, mientras el no residencial crecerá un 1,55%. Ante esta coyuntura de desaceleración del sector residencial, las distintas Administraciones Públicas están apostando ya por el sector terciario e intentan atraer el interés de los promotores. Buena prueba de ello es que en los últimos meses muchos Ayuntamientos del centro y norte de España han comenzado a incentivar la puesta en valor de suelo industrial con oferta pública de solares dedicados a la construcción de parques empresariales, naves logísticas o industriales, en detrimento de la oferta para construcción residencial. Otro ejemplo de este giro es el de la Comunidad Valenciana, cuyo gobierno ha diseñado una estrategia, con horizonte 2010, para convertir esta comunidad en gran plataforma logística. Dedicará para ello 3 millones de m² de suelo repartidos en las tres provincias y realizará inversiones que ascenderán a los 200 millones de euros.

Proyecto Nacional



La empresa textil Confecciones Sur, del Grupo Cortefiel, se instalará en breve en un nuevo centro logístico ubicado en el polígono industrial de Casabermeja (Málaga) que servirá para el almacenaje y la distribución de la mercancía que llega desde Marruecos. El proyecto del nuevo centro ha corrido a cargo de PRADO desde su división de Desarrollos Inmobiliarios (PDI), en la modalidad Llave en mano. Por su parte, PRADO TM se ha encargado del suministro y montaje de la estructura de la nave. En este caso, se trata de una nave diáfana de 8.000 m² más una entreplanta donde se ubicarán las dependencias dedicadas a zona de oficinas, todo ello levantado en una parcela de 15.000 m².

La obra se ha realizado en un plazo récord de tan sólo seis meses por parte de PRADO TM, desde que se generó el orden interno de pedido, en diciembre de 2006, hasta la finalización del montaje, a finales de junio de 2007. A partir de ahí, la División llave en mano de PDI concluirá el resto de la obra

Nuevo centro logístico de Cortefiel en Casabermeja (Málaga)

hasta el más mínimo detalle, lo que permitirá a la empresa textil instalarse a la brevedad y cumplir con sus propios compromisos de traslado. La empresa ocupará la nave, previsiblemente, con un contrato de "leasing" por el cual pagará un alquiler durante un período de diez o quince años después del cual tendrá opción de compra.

El desembarco de una firma tan importante como Cortefiel en Casabermeja significa un gran impulso para el despegue del municipio, ya que hasta el momento es la mayor instalación industrial que se ubica en esta población que, por su cercanía a Málaga, a tan sólo 15 km, está viviendo un importante desarrollo empresarial, con la construcción de hasta tres polígonos en los seis últimos años. El más reciente de ellos, de 240.000 m², es donde se encuentra la nueva instalación de Cortefiel.

La construcción, que guarda una uniformidad estética con el resto de las que componen el polígono, es una gran estructura a dos aguas, con tres pilares intermedios del modelo MF4 de PRADO. Con una superficie total de cubierta de 8.000 m², la nave tiene 105 m de longitud, una anchura de 76 m y una altura al alero de 9,24 m. Por su parte, la entreplanta tiene una superficie aproximada

de 490 m² y está formada por pilares y vigas principales. El forjado de obra civil está preparado para una carga total de 750 kg/m².

En cuanto a los cerramientos, tanto los de cubierta como los laterales son de tipo sándwich formado "in-situ", con un 10% de superficie traslúcida en la cubierta y con el aislamiento, canalones y resto de remates necesarios. La nave cuenta también con dos puertas basculantes de apertura manual de 5 m de ancho por 5 m de alto, provistas de puerta de acceso de personal, y seis puertas seccionales de apertura motorizada de 3 m de ancho por 3,2 m de alto. Además incorpora 6 plataformas hidráulicas con una capacidad de carga dinámica de 6 t y seis abrigos retráctiles, con una proyección de 600 mm. También se le ha dotado de 12 ventiladores estáticos, con accionamiento, de 4 m de longitud y 250 mm de garganta, con malla antipájaros galvanizada.



PRADO México

Tercera nave de PRADO para la siderúrgica Talleres y Aceros, en México

PRADO TM ultima la construcción de un centro de distribución de más de 10.000 m² para la empresa mexicana Talleres y Aceros, S.A. de C.V. Este centro de distribución está situado en Umán – Yucatán, desde donde la empresa distribuirá sus productos y abastecerá el Sureste del país. PRADO ha ido desde sus inicios de la mano de esta empresa dando el servicio y la atención al cliente, necesarios para mantener el liderazgo en los productos que ofrece y manteniendo así su vocación de empresa de nivel internacional.

Al término de este gran proyecto, Talleres y Aceros, S.A. de C.V., se convierte en el 5º grupo siderúrgico del país y cuenta con una de las plantas más modernas de Latinoamérica. Así, en 1985 nace Talleres y Aceros, S.A. de C.V., con la fabricación de varilla de alta calidad. Después, a partir de un ambicioso proyecto de crecimiento y pasando primero a ser una Minimill (término por el que se conoce a nivel mundial a las empresas siderúrgicas que parten de chatarra como materia prima inicial), la empresa diversificó su producción y comenzó a fabricar alambroñ y alambre recocido, para lo que contaron con una nave Prado de 10.989 m² de superficie. Posteriormente y también en una nave de PRADO de 8.000 m² la empresa mexicana amplió su actividad a la fabricación de derivados tales como clavos, castillos y malla electrosoldada. Hoy, gracias a la construcción de este gran centro de distribución, la empresa está a punto de convertirse en uno de los líderes del sector en México.



Esta nave cuenta también con 2 Pasillos para mantenimiento de las grúas y 2 escaleras de gato para acceso a los mismos.

La otra nave dispone de una superficie de 5.199 m², con una longitud de 202,6 m, una anchura de 25,66 m y una altura al alero de 12,13 m. En lo referente a cerramientos de cubierta y laterales, ambas naves tienen las mismas características en cuanto a materiales, acabados y el resto de remates necesarios.

La propia historia de PRADO México es también un caso de éxito: desde sus primeras incursiones en el país, abriendo una oficina de representación en 1994, hasta la apertura de la Delegación México, hace ya casi cinco años. Actualmente cuenta con una empresa de montaje asociada y un Departamento Técnico especializado. Su evolución ha sido espectacular, posicionándose muy favorablemente en el sector. Con más de 300,000 m² construidos en el país y más de 40.000 m² en construcción PRADO cuenta con clientes en diversos sectores como son el industrial, comercial e inmobiliario y empresas tan importantes como Grupo Modelo, LOINCO, Ferretodo, Lozano Hermanos y Aceros Cuatro Caminos, entre otros. Así mismo, Prado México ha sido una importante plataforma de expansión hacia las zonas de Centro y Sur América, teniendo actualmente presencia en Costa Rica, Colombia, Venezuela y Cuba.



La nueva instalación alcanza los 10.663 m² de superficie y está compuesta por dos estructuras casi gemelas: dos naves industriales de PRADO, modelo "ER" de columnas rectas empotradas, a dos aguas, sin pilares intermedios. Ambas están preparadas con un conjunto de vigas carril para soportar dos puentes grúa de 5 t. más dos de 10 t., coincidentes en el mismo vano.

La primera de las naves, de 5.464 m² de superficie, tiene una longitud de 201,6 m, una anchura de 27,1 m y una altura de 13, 13 m.



México, mercado prioritario para PRADO

México es la decimocuarta economía del mundo y la segunda de Iberoamérica. Tiene un P.I.B. de 715.000 Millones de USD y una renta por habitante cercana a los 7.000 USD. Representa un mercado prioritario para España por su dinamismo, con un crecimiento potencial en los próximos años de entorno a un 6 ó 7% anual, estimándose su grado de apertura comercial en un 56%.

México es hoy la puerta de entrada en el mercado NAFTA y tiene firmados múltiples acuerdos de libre comercio que ofrecen acceso preferencial a 43 mercados. Uno de esos mercados es el español (España es el 2º Inversor en el país, sólo superado por los EE.UU.), cuyas exportaciones superan ya los 2.650 Millones de Euros.

Desde el año de 1996 las exportaciones españolas se han más que cuadruplicado convirtiendo a México en el 10º Cliente de España, 3º fuera del ámbito de la UE, sólo detrás de EE.UU. y Turquía, y el primer lugar como destino de la exportación española a Iberoamérica.



Miguel Ángel Ipiña, Director de Compras de PRADO

Miguel Angel Ipiña Olmos es, desde hace tres años, Director de Compras de PRADO TM. Su experiencia de 14 años como Director Comercial, también dentro de la propia empresa, le ha permitido conocer mejor "al que se sienta en el otro lado de la mesa", según sus propias palabras.

¿Cómo se organiza el departamento de compras de PRADO?

La compra de las materias primas, por su relevancia, la gestiono directamente. Para el resto de las diferentes familias de productos contamos con personal profesional con amplia experiencia y buen hacer, que dispone de plena autonomía en cuanto a toma de decisiones. Por último, para los temas mas complejos tratamos de adoptar decisiones colegiadas.

¿Cuáles son los objetivos de la empresa respecto a la gestión de compras?

Son tres los objetivos prioritarios. En primer lugar conseguir los mejores precios dentro de las exigencias de calidad establecidas. En segundo lugar optimizar, en especial a nivel de materias primas, tanto las cantidades como las fechas de entrega de los distintos formatos y productos, a fin de castigar lo menos posible el Circulante y por último reducir las roturas de stock.

¿Qué criterios se siguen para la evaluación elección y homologación de sus proveedores y qué relación mantienen con ellos?

Todos los aspectos concernientes a la relación con proveedores se realizan en Prado siguiendo los criterios ya establecidos en la ISO 9001.

Hace cerca de un año se implantó en PRADO un nuevo sistema ERP ¿Están los procesos de compra integrados de manera operativa en él y cómo?

Sí lo están y el proceso es como sigue: a partir de una buena conexión con el Dpto. de Planificación, y a través del programa, se detectan las necesidades de materiales y productos creadas por la entrada de los Pedidos conseguidos por Comercial, lo que genera automáticamente las órdenes de compra correspondientes.

¿Cuál es la relación de Compras con otros Departamentos?

En esencia, se trata de tener una vocación de servicio hacia el cliente, para lo que ponemos especial énfasis en el estricto cumplimiento de los plazos contractuales. Del mismo modo, consideramos como clientes internos los Departamentos de Fabricación, Montaje, Comercial, Ofertas y Expediciones, en lo relativo a temas de exportación, éstos últimos tienen cada día mayor peso específico.

¿Qué proporción de sus ingresos gasta PRADO en compras?

Es un alto porcentaje, que representa entre el 65 y el 70% de nuestros ingresos.

¿Cómo afectan las fluctuaciones en los precios del mercado del acero a la actividad de PRADO y cómo se resuelve esta variabilidad?

Dado el alto porcentaje del coste de las compras sobre el importe de nuestros ingresos, ya mencionado, estas fluctuaciones en los precios nos afectan de una manera decisiva. Esta variabilidad es manejada de la forma más idónea y caso por caso por el Dpto. Comercial.

Para terminar, ¿Considera que su anterior experiencia como Director Comercial aporta valor a su actual responsabilidad?

Sin duda alguna. Por una parte el ser capaz de entender al interlocutor que está al otro lado de la mesa, facilita el proceso de negociación en esta área tan importante dentro de la estructura de costes de nuestra compañía. Por otra parte y de cara a nuestros clientes, es muy importante que todo el equipo directivo desarrolle su función y tome sus decisiones teniendo siempre en la mente las necesidades de los clientes. En mi caso concreto siempre que me enfrente a la necesidad de seleccionar nuevos proveedores y productos, tengo presente lo que a mis clientes les va a aportar mayores beneficios.

Nombramientos

PRADO acoge la llegada de dos nuevos profesionales. Se trata de Javier Arenas, que se incorpora como Director de Construcción de Llave en Mano y Juan Brufau, que se hace cargo de la Dirección Comercial de Silos. Con estas dos incorporaciones PRADO refuerza su plantilla en dos de los sectores que mayor actividad están desplegando últimamente.

