



**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 Octubre 2007

Editorial

Sector

Proyecto Nacional

Proyecto Internacional

Estrategia

Entrevista

### Editorial

Esta vez acudimos a nuestro encuentro trimestral con la mirada puesta en los puertos. Las actividades y servicios que se desarrollan en los puertos son de naturaleza tan variada como los usos y tamaños de las naves que las albergan. La presencia de las estructuras de PRADO TM en los espacios portuarios es destacada, tanto en los puertos españoles como en los de Valencia, Tenerife, Alicante, Tarragona, Baleares, Barcelona, Castellón, Bilbao..., como en el continente americano, en Argentina, México y Costa Rica. Hemos suministrado naves para usos logísticos, para fabricación, talleres o almacenaje, y de los más variados tamaños y modelos. Creemos que nuestra propia actividad dentro de los puertos es buena prueba de que el negocio portuario es un valor en alza y con un gran potencial de crecimiento, como se explica en este boletín.

Por todo ello, en esta edición hemos querido repasar brevemente los proyectos de PRADO más recientes cuyo destino definitivo es un puerto. Empezando por dos naves contratadas este mismo mes: una irá a la ZAL del Puerto de Barcelona y la otra se ubicará en la Zona Franca de Puerto Limón, en Costa Rica. Mientras la primera tendrá usos logísticos, la segunda será una planta de producción de neumáticos.

Destacamos también el trabajo para un antiguo cliente de PRADO, que repite y contrata dos nuevas naves para almacenaje portuario y refuerzo de sus actividades en el Puerto de Bilbao.



Fuente: Autoridad Portuaria de Barcelona

Para terminar, y al hilo de la propia actividad logística, este número desentrañará las tareas de nuestro Departamento de Expediciones a través de una entrevista con su responsable.

Como siempre, desde aquí quiero agradecer la confianza de nuestros clientes y emplazarles a asistir a nuestra próxima cita informativa de finales de año.

**José Luis Serrano**  
Director General

La actividad en los puertos españoles no cesa. El negocio portuario gana dinamismo a lo largo de todo el litoral y puertos como el de Algeciras, Barcelona, Valencia, Bilbao o Tarragona batan cada año sus propios records, tanto de tráfico de mercancías como de pasajeros. Según datos del organismo público Puertos del Estado los 46 puertos españoles de interés general movieron en 2006 un total de 460,8 millones de toneladas, lo cual supone un aumento de 4,7% respecto a 2005 y crecimientos acumulados en los últimos cinco años de cerca del 40%. Este gran despegue de la actividad portuaria ha generado a su vez un aumento de la demanda de servicios, por lo que se espera que el negocio de servicios portuarios crezca un 8% y alcance los 4.000 millones de euros en 2008.

Este incremento sostenido del volumen de tráfico responde a dos factores. Por un lado, la importancia creciente del transporte marítimo como la alternativa económica y medioambiental al transporte por carretera en Europa. Por otro, a las mejoras e inversiones en infraestructuras portuarias que se vienen realizando en los últimos años en los puertos españoles. El objetivo central es la modernización y ampliación de sus instalaciones para la captación de tráficos de contenedores y la mejora de la gestión de mercancías. Dos ejemplos claros de mejora de infraestructuras son los puertos de Barcelona y Valencia, ambos en plena fase de ejecución de sus nuevos planes estratégicos y grandes competidores por el liderazgo en el tráfico de mercancías y contenedores en el Mediterráneo Occidental.



Fuente: Autoridad Portuaria de Barcelona

La logística portuaria se revela como un sector de gran dinamismo económico y es vital para el desarrollo nacional e internacional, participa además del mismo impulso que tiene el sector logístico en general, que presenta crecimientos superiores al 7% anual en nuestro país. Así lo han entendido puertos como el de Barcelona, Valencia o Tarragona que tienen en marcha desarrollos específicos para atender la imparable demanda de pro-

ducto logístico. Según distintos consultores precisamente ésta es una de las claves de mercado de naves industriales: aumento de la demanda y falta de espacio en zonas cercanas a puertos y aeropuertos. El suelo parece escasear para atender la demanda creciente de instalaciones de este tipo: centros de distribución, almacenaje e incluso plantas de producción y su precio se multiplica como en el caso del puerto de Barcelona, donde el suelo logístico de alquiler es un 34% más caro que el de Róterdam. Para paliar este déficit y ganar en competitividad, los puertos de Barcelona y de Valencia, por ejemplo, planean aumentar sus superficies terrestres y marítimas de aquí a 2015, optimizando así el negocio de su logística portuaria. En el caso de la ZAL de Barcelona se prevé llegar a los 500.000 m<sup>2</sup> de naves logísticas. En cuanto a tipologías de naves más demandadas en puertos, en el caso de Barcelona, tiran con fuerza las naves de almacenaje industrial de muy variados tamaños por ser uno de los puertos de más importancia del Mediterráneo. Por su parte en Valencia, con la ampliación del puerto, se tiende a los desarrollos de la modalidad llave en mano para demandas superiores a los 5.000 m<sup>2</sup>.

Ante esta efervescencia de los puertos españoles, queda fuera de toda duda la relevancia económica creciente de la logística portuaria y la importancia de una adecuada gestión de la misma para el desarrollo de las economías. Desde Europa también lo saben, y por ello se acaba de presentar el plan de acción de la nueva política marítima comunitaria, donde se contemplan medidas como la propuesta de ley sobre política portuaria. El documento reconoce que "los puertos y las ciudades portuarias forman parte de una amplia cadena logística a nivel mundial" y que "el desarrollo de estos enclaves estratégicos para el crecimiento económico de Europa depende de las infraestructuras y de la dotación de los servicios adecuados a los nuevos modos de organización de las cadenas de transporte".

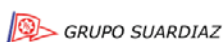


Fuente: Autoridad Portuaria de Barcelona

## Proyecto Nacional

### Nave logística en Puerto de Barcelona

Una nueva nave de PRADO de 4.500 m<sup>2</sup> se levantará próximamente en la Zona Franca de Barcelona (ZAL). La plataforma logística del puerto de Barcelona es en la actualidad el área industrial más grande y activa de España y una de las más dinámicas de Europa. Su proximidad a importantes infraestructuras de transporte y nudos de comunicaciones, la convierte en una de las áreas industriales mejor conectadas del mundo. Recientemente, la ingeniería catalana CUBIC 33 ha contratado a PRADO TM el suministro de la estructura para esta nave metálica que se destinará a usos logísticos y cuyo cliente final es el Grupo Suardiaz.



El Grupo Suardiaz está formado por seis empresas dedicadas al transporte marítimo y a la logística, tiene su sede en Madrid y oficinas en 15 ciudades españolas. Las distintas empresas del grupo operan como armadores, con buques roll on - roll off / car carriers, realizan actividades de agenciamientos y operaciones portuarias, así como de transporte terrestre de carretera y ferrocarril.

La nave en cuestión es una nave industrial, modelo "2LF" adosados, de columnas articuladas, formando una cubierta a 4 aguas con un pilar intermedio y un voladizo en marquesina por encima de las puertas de 2 m. La nave mide 57,08 m de ancho y 76,58 m de largo y una altura al alero de 11.2 m.



Fuente: Autoridad Portuaria de Barcelona

Como es habitual en las naves de PRADO, ésta se compone por una estructura primaria, formada por pórticos armados en doble T de sección variable con arranque de pilares a -0,40 m y a 1,60 m los de muelles; y estructura secundaria formada por correas de perfil en Z, en acero galvanizado. Además, esta estructura incluye huecos y premarcos estructurales para 15 puertas en fachadas y 14 exutorios en cubierta.

## Planta de Producción y Almacén en Puerto Limón (Costa Rica)

Uno de los proyectos más recientes de PRADO es ésta nave de 8.571 m<sup>2</sup> que se ubicará en la zona Franca de Puerto Limón (Coyol de Alajuela) en Costa Rica, y que ha sido contratada por la empresa Zona Franca COYOL, S.A. El cliente final es el fabricante alemán de neumáticos Continental y la nave será destinada a planta de producción y almacenaje de neumáticos.

La nave contratada es una nave industrial modelo "MF2", formando una cubierta a dos aguas con un pilar intermedio. Tiene 60,4 m de ancho, 141,9 de largo y una altura al alero de 8,75 m. La nave esta prevista para una futura ampliación por uno de sus laterales, con otra nave de 30 m. de ancho por 141,9 m. de longitud y también para una futura ampliación por uno de sus frontales.

Continental es la principal procesadora de caucho de Alemania, la primera en el ranking del sector de neumáticos del país, la segunda en

Europa y la cuarta en el mercado mundial. Además, el Grupo Continental está presente en las más diversas áreas relacionadas con la industria automovilística, produciendo desde neumáticos, cámaras y frenos ABS, pasando por mangueras, pastillas de frenos y cojinetes.

La empresa cuenta con más de 63.500 empleados trabajando en 51 fábricas de neumáticos, 40 unidades productoras de correas, mangueras y cojinetes y en 16 fábricas de frenos, localizadas en diversos países, como: Alemania, Argentina, Ecuador, Bélgica, Francia, Italia, México, Portugal, España, Suecia, Reino Unido, Estados Unidos, entre otros.



Consignaciones Toro y Betolaza, S.A. han contratado dos nuevas naves de PRADO, ambas en el puerto de Bilbao, que se usarán como almacenes logísticos para carga y descarga de mercancías.

Este nuevo contrato es la mejor muestra de la confianza y satisfacción de un cliente al que PRADO ya ha suministrado más de 30.0000 m<sup>2</sup> de naves desde los inicios de su relación comercial, hace 5 años, hasta ahora. Consignaciones Toro y Betolaza, S.A. desarrolla su actividad en el ramo marítimo como armadores, consignatarios de buques, estibadores, agentes de aduana, transitarios y transportistas. Su central se encuentra en Bilbao, operando desde Santurtzi y Zoroza, pero cuenta además con delegaciones en el puerto de Pasajes, Gijón, Las Palmas de Gran Canaria y Azuqueca de Henares.

La primera de las dos naves, de 12.366 m<sup>2</sup>, está ubicada en el puerto de Santurtzi, formando parte del superpuerto de Bilbao. Es una nave industrial, modelo "3LF" adosados, formando una cubierta a 6 aguas con 2 pilares intermedios, provista de dos marquesinas por encima de dos de las puertas de 11 x 7 m. Tiene una anchura de 107,37 m, una longitud de 130,72 m y distintas alturas al alero. Los cerramientos de cubierta y marquesinas son de chapa galvanizada de 0,6 mm de espesor, con un 15% de superficie translúcida y líneas de vida homologadas en las tres cumbres de la nave, para el tránsito sobre cubierta. Por su parte, los cerramientos laterales, en chapa galvanizada de 0,5 mm, van colocados a partir de un muro de obra civil variable en altura, con los frontales del pasillo central abiertos. Asimismo, la nave lleva 9 puertas correderas de apertura manual colgadas en la parte superior; 5 de ellas miden 11 m de ancho por 7 m de alto y las otras 4 tienen 8 m de ancho por 7 m de alto.

La segunda nave contratada por Toro y Betolaza se ubica en el mismo puerto de Bilbao y tiene una superficie de 3.526 m<sup>2</sup>. Se trata de una nave industrial con pórtico modelo "LF" a dos aguas sin pilares intermedios, con una anchura de 32,8 m, una longitud de 107,5

## Estrategia

### Dos nuevas naves para Toro y Betolaza en el Puerto de Bilbao

y una altura al alero de 9 m. La verificación del cálculo se ha realizado empleando los Eurocódigos y aplicando además todas las normativas necesarias para garantizar la seguridad del mismo, (Documento Básico. Seguridad Estructural. Acciones en la edificación, Código Técnico de la Edificación, Norma de Construcción Sismorresistente, etc.)

Al igual que en el caso anterior, los cerramientos de cubierta son de chapa galvanizada prelacada de 0,6 mm de espesor, mientras los cerramientos laterales son de 0,5 mm de espesor y van colocados a partir de un muro de obra civil de 0,9 m. de altura. La nave incluye 3 puertas correderas colgadas, de dos hojas, de apertura manual. Asimismo, se ha dotado de 4 ventiladores estáticos de 8 m. de longitud y 250 mm. de garganta, con malla antipájaro galvanizada.

Consignaciones Toro y Betolaza, S.A. fue fundada en Bilbao en 1966 y desde entonces ha desarrollado su actividad en el ramo marítimo. Sus instalaciones cuentan con más de 65.000 m<sup>2</sup> cubiertos y 30.000 m<sup>2</sup> descubiertos para la recepción, depósito y distribución de productos forestales, siderúrgicos, graneles sólidos y carga general. Sus terminales en el Puerto de Bilbao disponen asimismo de medios propios para la manipulación específica de productos forestales y de la maquinaria apropiada para la manipulación de otras mercancías, como carga general, piezas pesadas, graneles, contenedores (especialidad buques Ro-Ro), etc., y una grúa Liebherr con una capacidad de 104 Tm. Cuentan también con vías de ferrocarril, así como de vagones especialmente preparados para el transporte de productos forestales.





## Francisco Javier Muñoa, responsable del Departamento de Expediciones

Patxi Muñoa es responsable del Departamento de Expediciones de PRADO TM, al que llegó desde el Departamento de Planificación de la compañía. Es Licenciado en Ciencias Empresariales y Master de "Supply Chain Management" por el ICIL y procede del mundo de la logística, campo en el que acumula una experiencia de 6 años.

### ¿Cómo se organiza el Departamento de Expediciones de PRADO?

El Departamento de Expediciones de Prado esta dividido en tres áreas: naves, silos y tornillería para silos y naves. Se trabaja fundamentalmente con un programa de gestión propia de Prado llamado "Redmaster" con el que podemos gestionar los pedidos, controlar los stocks de cada artículo y en definitiva saber como está una orden de suministro en cada momento. Por otra parte, tenemos la lista de materiales que nos envían vía e-mail para poder preparar las órdenes de suministro; se van chequeando cantidades y artículos de las entradas vía taller o vía pedido de talleres exteriores.

### ¿Cuáles son exactamente sus funciones?

Las funciones básicas dentro del almacén son las siguientes: control de entradas y salidas de material; gestión de la preparación de los pedidos; organización del equipo (30 personas actualmente); gestión de la distribución física de los materiales a obra en el ámbito nacional y gestión de todos los proyectos de exportación a nivel mundial (carga de contenedores, carga en convencional y toda la documentación que se genera).

### ¿En la estructura de PRADO, de quién depende el Departamento de Expediciones? ¿Qué vínculos tiene con los demás Departamentos?

El Departamento de Expediciones depende directamente del Director de Operaciones y estamos fundamentalmente vinculados operativamente con todos los Departamentos que intervienen en la cadena de suministro, desde compras hasta fabricación. Por otra parte, también tenemos vínculos con comercial, ofertas, oficina técnica, facturación e incluso con calidad.

### ¿Qué importancia tiene el buen funcionamiento de Expediciones en el conjunto de engranajes de la empresa?

Yo creo que el buen funcionamiento de cualquier Departamento en el conjunto de una empresa es básico. Particularmente en el Departamento de Expediciones tenemos dos turnos que abarcan desde las 6:00 a 22:00 para atender las necesidades de las obras en curso, para ello contamos con un equipo humano cualificado y flexible.

Un ejemplo claro que puede evidenciar esta afirmación es que nuestro Departamento controla toda la documentación a pre-

sentar al banco (facturas, packing list, certificados...) de cara a las cartas de crédito (medio de pago) que se emiten a nuestro favor, por lo que solemos tener especial cuidado para presentar todo "OK" al banco y así poder cobrar el importe.

### ¿Qué grado de automatización existe en el área de Expediciones?

Cuando me nombraron Responsable de Expediciones/Almacén dimos un giro importante en la automatización de las salidas de materiales ya que anteriormente se controlaba manualmente. Hay una base de datos (Access) donde tenemos todos los datos de las salidas desde esa fecha.

Por otra parte se ha cambiado el sistema de gestión que ahora se llama "Redmaster". Y tenemos pendiente de implantación una aplicación específica para elaborar los packing list de manera automática a la vez que se esta preparando el material en los diferentes paquetes, esta aplicación colgaría de nuestro sistema "Redmaster" y será implantada en el Departamento antes de finalizar este año.

### ¿Qué peso tiene este Departamento en los temas relativos a exportación y cómo se gestionan?

Cada vez que tenemos un proyecto fuera de España consideramos que es un proyecto de exportación, por lo que tiene un tratamiento diferente a los demás. El Departamento de Expediciones debe de tener en cuenta el destino del proyecto para poder actuar de una forma u otra (carga en contenedores, camiones, documentación...). La gestión se realiza desde el Departamento de Exportación, donde actualmente estamos dos personas y desde el cual se gestiona: la elaboración de oferta de exportación, correspondencia comercial con el cliente, gestión del medio de cobro junto con el Departamento financiero, coordinación con los servicios externos de la empresa (bancos, agentes aduanas, transitarios...), elaboración y tramitación de documentos y seguimiento de las operaciones.

### ¿Por último, cuál es el grado de actividad exportadora de PRADO TM y qué previsiones existen?

En los últimos años hemos tenido un crecimiento importante en proyectos de exportación. En 2006 hemos tenido un 40% en exportación y un 60% nacional y en 2007 tenemos hasta la fecha un 50% en exportación y un 50% nacional. La tendencia para el año que viene es que la exportación supere a las ventas nacionales.

