

# Indupanel, el gigante de las 25.000 puertas a la carta

◉ La empresa localizada en Cerceda se ha convertido en el **primer fabricante español de paneles** para puertas de aluminio ◉ La variedad y versatilidad de sus diseños ha elevado sus ventas hasta la frontera de los **15 millones al año**

## ◉ Manuel Blanco

Si Henry Ford levantase la cabeza, seguramente esbozaría una sonrisa al ver cómo se trabaja en Indupanel. El que fuera uno de los padres de la industria de la automoción optimizó los procesos de producción de su sector hasta transformarlo por completo. Le dio un nuevo sentido al concepto de fabricar en cadena. Su método tenía no obstante ciertas limitaciones, conceptualizadas en una de sus citas más célebres: «Le construiremos el Ford T en el color que quiera, siempre y cuando sea negro». En la planta de Indupanel en Cerceda han seguido al dedillo su epistolario en lo que se refiere a la segmentación perfecta de los procesos productivos, pero le han dado un giro de 180 grados al tema de la flexibilidad. Esta, de hecho, es su gran señal de identidad: la capacidad de adaptarse a las necesidades de sus clientes hasta extremos insospechados.

Y es que Indupanel se ha convertido en el primer fabricante español de paneles para puertas de aluminio sin necesidad de seguir la ortodoxia de la producción en cadena, sino haciendo exactamente lo contrario. «Es una de nuestras señas de identidad —explica Antonio Rey, uno de los tres socios de la empresa—. El panel de puerta es algo muy personal, es lo primero que se ve al entrar en una casa y tiene que



Eva Balado, Antonio Rey (centro) y Fernando Borrazás son los socios impulsores de Indupanel. | JOSÉ MANUEL CASAL

llamarte la atención, entrarte por los ojos. Nosotros buscamos eso».

La compañía fabrica unas 25.000 puertas al año de casi todas las medidas (en función de lo que demanda el cliente) combinando el aluminio con una gran variedad de materiales: piedra, acero inoxidable, maderas... Esa variedad de diseños, calidades y tamaños ha sido una clave del imparable crecimiento de la compañía y un hecho diferencial respecto de la competencia. «Muchas empre-

sas se quedaron en el camino tras la crisis porque llevaban 15 o 20 años con los mismos modelos, sin evolucionar», argumenta.

Antonio Rey fundó Indupanel en Carballo en el año 2000 junto a Eva Balado y Fernando Borrazás. Los tres eran compañeros en una empresa del sector y decidieron iniciar su propia aventura. «Nos daban dos años como mucho», cuentan entre risas. Hoy facturan unos 15 millones al año. La sintonía en-

tre los tres socios es otro de los secretos de su éxito. «Hemos segmentado muy bien el trabajo —matiza Balado—, pero lo comentamos todo y discutimos mucho; somos como hermanos». El tercer pilar del proyecto es el equipo humano con el que cuentan. En este punto interpele Fernando Borrazás: «La gente es la que hace la empresa. Máquinas hay en todas partes, y material también, la diferencia está en el equipo del que te rodeas».

## Un grupo de empresas que orbita alrededor de las necesidades de producción

Además de la fabricación de paneles para puertas de aluminio, Indupanel también produce panel sándwich de aluminio para fachadas de edificios y trabaja para otros sectores como la automoción, el frigorífico... El perfil inquieto de sus propietarios los ha llevado también a crear un grupo de filiales llamadas a atender todas las necesidades de producción que se plantean en la actividad principal.

Así, por ejemplo, tienen dos sociedades al 50 % con el grupo compostelano Alumisan. Una de ellas, Xacolak, en sus instalaciones de Cerceda, destinada al lacado de todos los productos de aluminio que fabrican. Y otra, Decolap, localizada en Santiago y centrada en foliar perfiles de aluminio y chapas para simular maderas, colores...

Indupanel cuenta además en Carballo con otras dos filiales bajo su paraguas. Locking, enfocada en la venta de accesorios para las carpinterías de aluminio, e Inducert, la firma más joven del grupo, orientada a la fabricación de unas coquetas contraventanas que tienen un gran mercado en el Norte de España y en países como Francia y Alemania. En total, la plantilla del grupo asciende en la actualidad a alrededor de un centenar de trabajadores, algo más de setenta en Indupanel y el resto en las filiales.

En el capítulo de ventas, la empresa emprendió hace dos años una potente apuesta por la exportación que ya ha empezado a dar sus frutos en mercados como Francia o el Reino Unido.

## LIBROS

### NOVEDAD

## «Contra el capitalismo clientelar»

### ◉ Juan Carlos Martínez

El nombre del bachiller que lleva a don Quijote a la cordura y a su casa es el que ha adoptado un colectivo de juristas entre los que figuran los notarios Segismundo Álvarez-Royo Villanova, Fernando Rodríguez Prieto, Fernando e Ignacio Gomá Lanzón y Rodrigo Tena, la catedrática de Derecho Civil Matilde Cuenca y la abogada del Estado Elisa de la Nuez, bien conocidos por su blog *Hay derecho*, por la fundación del mismo nombre y por su anterior obra acerca de las dificultades que encuentran los españoles para sentirse ciudadanos de una democracia moderna, titulada *¿Hay derecho?* La apreciable capacidad

argumentativa del equipo se centra ahora en demostrar que la forma de capitalismo dominante en España, de tipo clientelar, no solo repugna a los principios de la democracia, sino que lastra el desarrollo del país al penalizar la innovación y la productividad con sus trabas a la libre competencia y al ascenso de quienes lo merezcan por su mérito y su capacidad. Carrasco analiza los múltiples casos en los que las instituciones se han puesto al servicio de las grandes empresas financieras, energéticas y de comunicaciones en perjuicio de los ciudadanos, y propone medidas correctoras que no solo elevarían el nivel de vida de la población: también dignificarían nuestra convivencia.



Sansón Carrasco  
Edita: Ediciones Península  
368 páginas; 17 euros

### SUGERENCIAS

elena.mendez@lavoz.es

## «Con la misma piedra»

Miguel Ángel Ariño y Pablo Maella nos muestran los errores más frecuentes que cometemos a la hora de tomar decisiones. Ser conscientes de ellos nos puede cambiar la suerte. Empezamos con buscar la decisión perfecta, o lo que es lo mismo, tenerle tanto miedo a equivocarnos que nos pongamos una presión innecesaria al decidir para no fallar. También ser poco realista, es decir, confundir lo que nos gustaría que fuese la realidad con lo que de verdad es. A veces caemos en hacemos trampas y en decidir según las modas. Precipitarse y arriesgar más de lo necesario es otro error común, así como confiar demasiado en la intuición o ser prisionero de las propias ideas.



M.A. Ariño / P. Maella  
Edita: Empresa Activa  
160 páginas; 12,50 euros