

Patxi Anza Gerente de INDAN (Soluciones Industriales Anza, S.L.)

“Distribuimos en exclusiva para España la innovadora tecnología de RPR Technologies”

INDAN es una empresa vizcaína que ofrece servicios de ingeniería, montajes y mantenimiento industrial a grandes empresas multinacionales en el País Vasco. Tras su nacimiento en el año 2010, esta compañía no ha parado hasta lograr hacerse un hueco en el mercado. Y lo ha conseguido. De hecho, en 2014 aumentó su facturación en un 40% respecto al ejercicio anterior. Además, recientemente ha firmado un acuerdo con la reconocida empresa noruega RPR Technologies AS, para comercializar y distribuir en exclusiva para España, una revolucionaria técnica patentada de decapado de superficies metálicas por inducción, utilizada para eliminar recubrimientos difíciles en superficies de acero.

INDAN está presente en el mercado desde hace cuatro años pero, sin embargo, tengo entendido que cuentan con una gran experiencia en el sector que les ha permitido crecer de forma exponencial, ¿cuáles fueron los orígenes de la empresa?

Efectivamente, la empresa la constituimos mi padre y yo a finales del año 2010. Por un lado, yo buscaba una mayor proyección profesional y mi padre, ya a punto de jubilarse, quería aportar su amplia experiencia en mantenimiento industrial en empresas cementeras. Decidimos, por tanto, crear nuestro propio proyecto. Desgraciadamente al poco tiempo mi padre falleció, y ahora me encuentro como único socio de la compañía.

Comencé desde cero autofinanciándome, de la mano de dos trabajadores, pero poco a poco fuimos creciendo. Tanto es así que hoy en día trabajamos para varias multinacionales



situadas en el País Vasco, y ya somos 51 personas en plantilla.

Dentro de nuestra expansión, hace unos meses adquirimos una nave-taller dentro del Puerto Autónomo de Bilbao: una concesión a largo plazo que nos permitirá tener una ubicación más estratégica.

¿Qué ha supuesto para INDAN el acuerdo que han firmado con la empresa noruega RPR Technologies AS?

A pesar de contar con buenos profesionales, y de nuestra apuesta por la innovación en el mundo del mantenimiento industrial, enfocada en nuestro servicio MyMaint, siempre he tenido inquietud en ofrecer un valor añadido. Por este motivo, establecimos este



acuerdo con RPR Technologies para comercializar y distribuir su innovadora tecnología de decapado de superficies metálicas en exclusiva para España. Esta nueva línea de negocio nos facilita la entrada en otros sectores y representa un negocio potencial muy interesante.

¿Qué proyectos tiene por cumplir en los próximos años?

Tengo interés en diversificar sectores y en continuar con nuestra expansión a nivel nacional. Al trabajar con multinacionales, te ves obligado a crecer.



Félix Fornaguera Vicepresidente de Soluciones en Medios de Molienda

“Somos reconocidos en todo el mundo por la calidad e innovación de nuestros productos”

Santa Ana de Bolueta Grinding Media cuenta con una trayectoria de más de 40 años en el ámbito de la fabricación de bolas de acero para molinos, con aplicaciones sobre todo en el ramo de la minería, donde ha alcanzado un sólido prestigio en todo el mundo. En 2013 fue adquirida por Metso, una multinacional que lidera el mercado global de servicios para la industria de la minería.

¿Qué ha significado para Metso la adquisición de una empresa como Santa Ana de Bolueta?

Metso culminó en noviembre de 2013 el proceso de adquisición de Santa Ana de Bolueta Grinding Media, una firma con un gran reconocimiento y prestigio en todo el mundo gracias a la alta calidad de sus artículos y al desarrollo de productos innovadores, así como a una presencia de más de 40 años en el mercado. Este posicionamiento está siendo aprovechado por la multinacional finlandesa Metso para afianzar su crecimiento en diversos países tanto de Europa como del resto de continentes.

¿Cuáles son sus actividades principales?

Nos dedicamos a la fabricación de bolas de acero para molinos, un tipo de producto que

es utilizado básicamente en el terreno de la minería, es decir, para equipos de molienda orientados a minas de cobre, hierro y oro. El 90% de nuestras ventas proceden de la exportación, sobre todo del Norte y Este de África, Sudamérica y Europa del Este.

¿Con qué medios e infraestructuras cuentan en España?

En España contamos con una sede central situada cerca de Bilbao, con una plantilla de unos 70 trabajadores a los que próximamente se añadirá un cuarto turno, por lo que vamos a incorporar otros 10-12 empleados más. También disponemos de una segunda fábrica situada en Sevilla, con un grupo humano de unas 22 personas, con la misión de atender la zona del Sur de España, Portugal y Norte de África.

¿Cuáles son sus principales valores diferenciales con respecto a otros competidores?

Desde el primer momento hemos intentado aportar un valor añadido al cliente, generando un producto que no estuviese netamente vinculado al acero, buscando una calidad muy elevada y desarrollando materiales con un alto grado de innovación.

¿Hacia dónde se dirigen sus proyectos de futuro más destacados a corto, medio o largo plazo?

Nuestros objetivos más inmediatos están centrados en incrementar el volumen productivo de la planta de Bilbao, ya que ha sido recientemente ampliada con la intención de doblar en 2016 la producción lograda en 2014, llegando por tanto a unas cifras cercanas a las 75.000 toneladas. A medio plazo queremos exportar este esquema de negocio con nuestras propias factorías a aquellos países del mundo en los que exista una elevada actividad minera, como pueden ser Perú, Chile, Australia, Brasil, Rusia, China, México, etc.

