



## Sunil Jain Reportaje al Presidente de Rajoo Engineers Empresa instalada en Rajkot, India.



Revista: Deseamos comenzar con los detalles de su formación y de cómo encaminó su viaje hacia los plásticos, su actual actividad

**Sunil Jain:** Soy ingeniero mecánico de BITS Pilani y me gradué en 1978. Mi incursión en plásticos fue puramente accidental. Me uní a Paharpur Industries para un proyecto totalmente diferente cuando ellos comenzaban con embalajes flexibles. Así es como me inicié en el tema. Desde 1983-1984 me he incorporado a esta industria, primero con Paharpur; luego en Kenya durante 4 años con General printers y posteriormente con RAJOO Engineers.

Revista: ¿Podría comentarnos sobre cómo se ha incorporado su estructura corporativa en la Industria Plástica de la India?

**Sunil Jain:** La industria plástica, ya sea en la India o en cualquier otra parte del mundo, tanto en el rubro de procesamiento del material como en el de fabricantes de maquinarias para dicho procesos, son compañías operadas y administradas por sus dueños o por ejecutivos, en todos los casos, con un alto nivel de profesionalización que continúan los éxitos. Por ejemplo se puede referir a la empresa como Reliance que todavía es administrada por sus dueños aún cuando ya se trate de un gran emprendimiento público

Revista: Entonces ¿cuál es su opinión? ¿Necesitamos una estructura de manejo más profesio-

lizada o está bien como se desarrolla la actual?

**Sunil Jain:** No creo que eso sea relevante para tratar porque la importancia radica en que la industria tiene tantas variables que la convierten en un desafío. Los dueños disfrutan al aceptarlo porque quieren acción todos los días. En las mañanas uno nunca sabe que hará durante el resto del día. Esto fascina tanto a propietarios como a profesionales. No creo que sea importante establecer quién es más exitoso en el manejo, si los dueños o los profesionales. Y el crecimiento que se observa hoy en día es independiente de si la empresa es conducida por su propietario; lo que cuenta es el éxito que tenga.

Revista: Rajoo atesora una larga historia de éxitos y Ud. debe haber sido testigo de obstáculos que debieron superarse para lograrlos. Quisiera Ud. compartir algunos de esos problemas?

**Sunil Jain:** Creo que hay que considerarlo desde dos puntos de vista. Uno es la tecnología y el otro, el Mercado. En términos de tecnología, es un hecho que siempre hemos estado a la vanguardia. En cualquiera de los sectores en que nos encontremos siempre hemos sido la primer compañía en la India que aporta esas tecnologías.

Y esto ha sido así porque la gente que está en la cima de la conducción, los propietarios, estamos dedicados puramente a la tecnología. Nos

hemos perfeccionado en los procesos, por eso sentimos la tecnología y somos capaces de utilizarla y adaptarla. Esto es desde el punto de vista de la tecnología. Sí, hemos enfrentado muchos obstáculos en todo lo nuevo que hemos emprendido y hoy es un hecho que en esta industria no hemos tenido colaboración de terceros que nos aportaran los diseños.

Hemos creado nuestros planos y desarrollado nuevos conceptos. Los obstáculos siempre surgen mientras estamos en algo nuevo. Pero gracias a nuestra comprensión de los procesos es que fuimos capaces de sortearlos.

En términos de Mercado, cuando comencé, mi compromiso principal fue la exportación. El mayor problema que enfrentamos es que India no tenía un buen nombre desde la óptica de la tecnología. De modo que tuvimos un obstáculo desde el primer día, pero hoy totalmente superado.

El desafío era hacer que la gente nos aceptara, responsabilidad que nos puso presión en términos de servicios y de calidad. Recuerdo que las dos primeras máquinas, por las que tuvimos muchos pedidos, con espera de entrega de cuatro meses, nos llevó casi un año y medio poder entregarlas. El motivo fue que la hicimos tres veces. Teníamos muy en claro que no venderíamos nada incorrectamente. Somos muy conscientes de la calidad. El costo no importaba. Queríamos entregar una buena máquina desde el principio y actualmente, ese primer cliente, tiene más de doce máquinas Rajoo. Ese fue un gran obstáculo, tratar de mantener conforme al cliente, por un lado, mientras sorteábamos la extensa demora. Logramos que se dieran cuenta que estábamos ocupados en algo genuino, que era para evitarles problemas futuros. Y el resultado es que actualmente estamos activos en casi de 50 países, en Europa y en América Latina. Hemos crecido y hoy se nos reconoce como protagonista global. Todos, en la industria internacional, nos conocen. Participamos de la Feria "K" con regularidad, también a menudo en Chicago y en cualquier exposición del ramo allí estamos.

*Revista: En cuanto a los estándares de máquinas de la India, especialmente del sector cubierto por Rajoo, cómo los compara con los estándares europeos?*

**Sunil Jain:** Los estándares no son un problema. Sólo la mano de obra es importante. En términos de tolerancias, todavía tenemos que llegar a ese nivel. En términos de tecnologías, contamos con la mayoría de ellas. La brecha en nuestra industria es lo que ocurre en el mejor de los mundos y para nosotros no es mucho. Pero ciertamente hay un costo para lograr esa mano de obra. Y esto fue una situación similar al huevo y la gallina; en India la gente no está dispuesta a pagar por esa mano de obra. De modo que debemos ofrecer esa mano de obra a precios más bajos. Y en este renglón es donde fue muy conveniente que exportáramos. Porque pudimos cobrar lo correcto y darles un alto nivel de mano de obra.

*Revista: Entonces, no hay brechas entre los estándares de las máquinas de la India y las europeas en el segmento de ustedes?*

**Sunil Jain:** No, no mucho.

*Revista: Podría explayarse sobre el tema de la industria del Packaging en la India y los diferentes segmentos cubiertos por Rajoo?*

Sunil Jain: Siempre dejo muy en claro que nos falta recorrer un largo camino todavía. Y no estamos imprimiendo la prisa que debíamos en nuestra marcha. En el segmento del film soplado, hay tremendas oportunidades para seguir creciendo buscando la calidad, herramienta imprescindible es modernizarse.

El envasamiento de alimentos constituye una porción importante que necesita mayor cantidad de material con nuevas prestaciones. Cuando se habla de envasamiento alimenticio se habla de material para una variedad de productos. Esto implica una gran inversión que despierta dudas en los círculos de decisión. Cuando el usuario necesita material que no se encuentra disponible, lo importan. Y eso es una pérdida de oportuni-


 RAJOO


# packaging

dad. Por eso constituye una tremenda oportunidad para nosotros. Otra gran oportunidad son los films para la agricultura. El manejo de material con el envasamiento a granel tiene demanda con enormes requerimientos.  
 Revista: Entonces, ¿Está Rajoo fabricando máquinas para proveer a todos estos segmentos?

**Sunil Jain:** Sí, Rajoo provee a todos estos segmentos. Y entiéndase que esto que ahora comparto en este diálogo, no es nada nuevo. Hemos visto lo que sucedía en otras partes del mundo. Es cuestión de que alguien aproveche la oportunidad para hacerlo. Todo cuanto hacemos en Rajoo Engineers no es ciencia de cohetes, no estamos haciendo nada Nuevo. Lo que está sucediendo en cualquier otra parte lo traemos aquí. Hemos visto lo que sucedía, hemos comprobado los desafíos que se sucedían en el exterior. Hemos sido testigos de los cambios del Mercado en el exterior. Y ya es un hecho conocido en la industria que siempre que hemos presentado algo nuevo en Plastindia, siempre nuestros colegas han dicho "estas máquinas que fabrican no son para la India". Y después de tres años la misma gente está trabajando en lo mismo que nosotros introdujimos hace tres años. La oportunidad en estos sectores es tremenda.

*Revista: ¿Cuál es la geografía cubierta por Rajoo actualmente?*

**Sunil Jain:** Todo el mundo. Tenemos clientes en América Latina, en Europa, en África, con un enorme potencial, también en Asia, Malasia, Tailandia. Vietnam, obtenemos órdenes Sri Lanka, Bangladesh y el Golfo. También estamos en Irán, Arabia Saudita y Emiratos Arabes.

*Revista: Y, si tenemos que diferenciar en términos de porcentaje de exportaciones con respecto a lo provista a la India, cómo sería?*

**Sunil Jain:** Desde 2008 era casi cincuenta y cincuenta. Pero en 2010 hemos observado un cambio significativo en los mercados de la India que ha crecido más rápido. Deberíamos estar en doméstico 70% y exportaciones 30% de nuestro

producción, la que vale destacar, sigue en sostenido aumento. Por lo que el valor absoluto de nuestras exportaciones no ha disminuído. Para darle una idea de cifras, al 31 de marzo del año 2009 aumentamos el capital invertido en 52%; en 2010 puede rondar el 30% más. De modo tal que en terminos absolutos nuestras exportaciones no han disminuído. Pero en terminos de porcentaje sí, porque ha habido un auge repentino en nuestros mercados domésticos.

*Revista: Entonces, ¿Cuál sería su sugerencia en particular para que quienes procesan en la India? ¿puedan aprovechar las oportunidades disponibles?*

**Sunil Jain:** Sí, debieran comprar más máquinas. La tecnología está cambiando hacia altos niveles de producción. Significa que el costo está bajando. Se está moviendo hacia mayores niveles de automatización. Y nosotros tenemos la automatización en niveles razonables. De modo que ambas cosas deben suceder. Y en envasamiento de alimentos, habrá pedidos de tres a cinco capas y hasta siete capas.

*Revista: ¿Podría considerarse el rápido crecimiento de los mercados de producción alarmante?*

**Sunil Jain:** No diría que cautos con los fabricantes nos. Pero en nuestra industria no han incursionado. y laminas. Se debe a que máquinas en nuestro caso paración con máquinas de tenemos profusión de tecnología no está lista para esto tardará algún tiempo. Pero para lleguen a ese nivel nosotros adelantado mucho bien.

No es que estamos quietos. Es un motivo de preocupación, sin dudas, pero no una amenaza inminente.





*Revista: Un par de años atrás se observó una recesión en el segmento cubierto por Rajoo, films y láminas; cuál fue el escenario en estos tiempos?*

**Sunil Jain:** Simple y brevemente: Nunca hemos vivido un tiempo mejor. Tuvimos un periodo de oro. Como ya le dije 52% de crecimiento en 2009 y 30% más en 2010. Si hubiéramos contado con mayor capacidad y mas personal, hubiéramos crecido 100%.

*Revista: ¿Sugiere que el gobierno está adoptando buenas y suficientes medidas para apoyar a las Industrias del Plástico y el Packaging en India?*

**Sunil Jain:** Desafortunadamente, no. Se presentan con notificaciones, impidiendo el uso de plásticos. La prohibición de las bolsas son impedimentos en el nombre del medio ambiente. En recientes apariciones, Mc Kinsey dijo: "los plásticos en realidad reducen los rastros de carbono comparado con cualquier otra cosa". Alguien debiera decir las verdades. Pero no hay apoyo del gobierno.

*Revista: ¿Puede Ud. sugerir tres aplicaciones cualquiera como temas de crecimiento en la Industria plástica de la India?*

**Sunil Jain:** Como ya he dicho, las tres más grandes en mi opinión son los envases flexibles, la agricultura y el envasamiento a granel. En envases flexibles, tal como expliqué, está el envasamiento alimenticio. En agricultura es films para invernaderos, films para plantas y abonos, geomembranas, revestimiento de canales. En envasamiento a granel, hablamos de revestimiento de containers tanto para sólidos como líquidos.

*Revista: ¿Puede mencionar tres reglas claves para el éxito, según su opinión, para cualquier emprendedor en la Industria del Packaging en la India?*

**Sunil Jain:** Creo que una regla básica debe ser la selección de tecnología. Uno tiene que tener muy en claro a qué segmento del mercado quiere apuntar. Con este aspecto en claro uno puede

elegir qué tecnología adoptar. Por ejemplo, Si quiere ser proveedor de Nestlé y adquiere una impresora no calificada, no sirve porque pasará años probando para llegar a los niveles adoptados por Nestlé.

En cambio si decide proveerle a quien produzca con baja calidad, estará bien encaminado. Por lo tanto, tiene que tener muy, muy bien en claro el segmento del mercado al cual se dirige. Luego entonces Ud. decidirá cuál es la tecnología más adecuada. No se puede decir que se quiere producir lo mejor y emplear cualquier tecnología porque no va a funcionar. Hay que emplear máquinas automatizadas.

*Revista: ¿Qué cambiaria en el presente escenario en la Industria del Plástico en la India?*

**Sunil Jain:** Debemos obtener el apoyo del gobierno de la India. Cómo lo lograremos, no lo sé. Pero eso es lo que realmente podrá producir muchos cambios en la Industria del Plástico en la India. Apoyo pro-activo. El gobierno debe tener muy clara la visión acerca de la Industria Plástica que quieren en la India.

Conozco gente que está lista para escalar en expansión y capacidad, pero cuando leen las reglamentaciones advierten que no podrán ser implementadas y se abstienen de invertir. Estas medidas crea confusión en los inversores.

*Revista: ¿Cuál es su expectativa para las Industrias del Plástico y Packaging en la India para el 2020?*

**Sunil Jain:** Ya está dicho que para el 2012 seremos terceros entre los más grandes consumidores de plásticos en el mundo. Espero que para el 2020 estaremos en la cima. No solo terceros sino los más grandes consumidores de plástico en el mundo. Y al decir el más grande consumidor de plásticos, todo fluye a partir de eso: la tecnología, las máquinas y el mercado.

*Revista: ¿El consumo per capita es un referente válido?*



**Sunil Jain:** Hablar de "Consumo per capita" lleva a conclusiones erróneas ya que a veces se consideran países como los de África. Ellos tienen enormes poblaciones pero no consumen mucho plástico. Nosotros estamos en pleno crecimiento con vistas a constituir una economía desarrollada. No debíamos mirar al promedio mundial. Debemos enfocarnos en mayores logros.

Creo que USA tiene un consumo promedio per capita de 105. Entonces por qué preocuparnos por el promedio mundial. Debemos si fijarnos en el promedio de las economías desarrolladas. Desde ese punto de vista, el potencial es grandioso.

*Revista: Lo invitamos a compartir su mensaje con todos los clients y accionista de Rajoo.*

**Sunil Jaín:** Mi consejo es: Compren más máquinas y expandan su capacidad. Es simple, no se pueden equivocar. El potencial de crecimiento es tremendo.

Un mensaje para la Industria Plástica de la India: No se detengan. Nos espera un tremendo crecimiento y potencial. Esto surge de un estudio realizado por PlastIndia y otros que lo refleja en terminos de capacidad de procesamiento del plástico. Y estamos definitivamente encaminándonos focalizados en el nivel de clase mundial en terminos de calidad y cantidad.

Rajoo conlleva una larga historia de éxitos y los clientes son testigos de los obstáculos que se enfrentaron para lograr esos éxito y quieren compartir con nosotros para seguir sorteando obstáculos mientras seguimos sumando aciertos.

### Perfil de Rajoo:

Establecida en Rajkot, RAJOO ENGINEERS Ltd. En sus modestos comienzos en 1986, actualmente ha emergido como indicutido competidor mundial en film soplado y líneas de extrusión de láminas.

Debido a sus ingentes esfuerzos enfocados en las

líneas de film soplado y de extrusión de láminas, la Compañía goza de una posición de privilegio en el mercado en este segmento.

Al tratarse de una Empresa eminentemente fundada sobre la superación tecnológica, tanto la innovación en sus productos, como su calidad de nivel mundial, el eximio trabajo de su cuerpo técnico, el aumento de la eficiencia energética y los altos niveles de sofisticación y automatización se han convertido en el sello distintivo de los productos RAJOO durante todos estos años, a través del cual la Empresa se ha posicionado sobre una plataforma global a la par de los reconocidos líderes mundiales.

Con Oficinas de Representación en muchos países del orbe y clientes en más de 40 países, las exportaciones de la Compañía se han multiplicado notoriamente después de sus inicios en el mercado internacional en 1990.

### MATEXPLA S.A.

#### Representante exclusivo:

Ruiz Huidobro 2965  
C1429DNW Buenos Aires  
ARGENTINA  
Tel: ++ 54 11 4703 0303  
Fax: ++ 54 11 4703 0300  
E-mail: [matexpla@matexpla.com.ar](mailto:matexpla@matexpla.com.ar)  
Web: [www.matexpla.com.ar](http://www.matexpla.com.ar)

