

CRECIMIENTO SOBRE RUEDAS

BKT es uno de los principales fabricantes mundiales de neumáticos extra-viales, que en España cuenta con el apoyo de su distribuidor en exclusiva, Hijos de Ramón Puche



Oficinas centrales de la compañía, situadas en Bombai (India).

Los neumáticos BKT no son, ni mucho menos, unos desconocidos en el mundo agrícola. Detrás de ellos hay una gran compañía india que en un corto espacio de tiempo ha conseguido completar una amplia oferta que le permite estar presente en diferentes sectores. De su comercialización en España se encarga la empresa murciana Puche Neumáticos y Accesorios, con más de 40 delegaciones distribuidas por la Península Ibérica.

Raquel López

En menos de quince años de historia, Balkrishna Industries Limited (BKT), empresa integrada en el grupo industrial indio Siyaram-Poddar Group, ha conseguido alzarse entre los principales fabricantes del mundo de neumáticos extra-viales, con una de las gamas más amplias del mercado dirigida a los sectores agrícola, construcción, industrial, movimiento de tierra, ATV y aplicaciones para el mantenimiento del césped.

Su volumen de negocio alcanza los 550 millones de dólares anuales y ha ampliado su tejido productivo en India con la puesta en marcha de sendas fábricas en Aurangabad y Bhuj.

Aunque para explicar la historia de la empresa hay que remon-

tarse a 1988, año en el que se estableció un departamento de I+D en la fábrica de producción de Aurangabad (India Occidental) fue en 1995 cuando comenzó la producción de neumáticos extra-viales BKT. A partir de aquella fecha, su desarrollo ha sido espectacular. En 1996 comenzaron las exportaciones a Europa, EEUU y Australia. Además, invirtió 50 millones de dólares en expandirse en EEUU. En 2001 inició la producción de neumáticos de alta flotación y MPR. Al año siguiente se estableció en Bhiwadi Factory (norte de India) y en 2003 comenzó la producción de neumáticos en los sectores de ATV, Espacios Verdes y Movimiento de tierra, con la puesta en marcha de neumáticos radiales para tractores (Serie 85). Además estableció una oficina en Reino Unido.

El lanzamiento de su exitosa Serie 70 de neumáticos radiales para tractores tuvo lugar en 2005. Un año después presentó los neumáticos radiales de alta flotación Chopanki Factory (*Green Field Project*) y abrió su oficina en Italia. Ya en 2007 llegaron las Series 65, 90 y Row Crop Neumáticos, mientras que en 2008 puso en marcha Earthmax Tiro.

Fuerte apuesta en I+D

“Uno de los compromisos de nuestra empresa es ampliar la gama de productos. Esto sólo es posible con un incesante trabajo de Investigación y Desarrollo. Nuestro departamento de I+D trabaja sin descanso para añadir nuevos productos a la gama,” asegura el Vicepresidente, Arvind Poddar. La compañía destina entre el 5 y el 6% de sus ingresos a este capítulo, lo que le permite desarrollar más de 150 nuevos tamaños cada año en un periodo de tiempo de entre 8 y 10 semanas, con una capacidad de respuesta rápida.

BKT se enorgullece de haber ganado cuota en el mercado mundial a un ritmo vertiginoso y en un corto periodo. Esto se debe, desde su punto de vista, a la amplia gama de neumáticos con una óptima relación calidad/precio. Además, destaca su disponibilidad global y el rendimiento comprobado de sus productos. También incide en que su ciclo de desarrollo y diseño es rápido y asegura agilidad, accesibilidad y atención a sus clientes. Para ello cuenta con un equipo de profesionales altamente preparado. “Los neumáticos BKT son competitivos a nivel mundial gracias a nuestro talento en ingeniería. A lo largo de los años, un equipo de ingenieros se ha dedicado a diseñar y fabricar neumáticos de calidad de forma rápida y



Arvind Poddar, - ViceChairman y Director General, y Rajiv Poddar, Director Ejecutivo.

la clave ha sido una planificación precisa y compleja.”

La buena reputación de sus neumáticos, tanto en el país de origen como en el mercado internacional, se debe, en opinión del directivo, a la calidad de sus productos y al buen servicio posventa que ofrecen. Exporta aproximadamente el 95% de su producción, y de este porcentaje, el 70% se vende en Europa. También son mercados importantes para la compañía América del Norte y Oriente Medio, seguidos por América del Sur, África, Australia y Asia.

BKT suministra sus productos a los principales primeros fabricantes del mundo en el segmento de construcción y ha tenido grandes éxitos en sus incursiones en el sector agrícola. A través de estu-

dios de mercado constantes, la empresa se mantiene al tanto de las necesidades del cliente y de las tendencias tecnológicas.

Proceso de fabricación

La compañía es conocida por tener una de las gamas más amplias en la categoría de neumáticos agrícolas e industriales. Su filosofía se basa en colaborar estrechamente con los clientes para desarrollar nuevos tamaños y diseños, reaccionando rápidamente ante los cambios del mercado.

Para BKT es importante cuidar la calidad en cada etapa de fabricación (desde la materia prima hasta el producto terminado). Sus instalaciones cuentan con la cer-

Gama agrícola

La gama de neumáticos agrícola de BKT abarca neumáticos tanto para tractores como para remolques, aperos y equipos de granja. También se ha aventurado a entrar en el segmento de neumáticos para el sector forestal. Destacan sus neumáticos radiales, especialmente la exitosa serie 85 y las series 70, 65, 95 y los neumáticos para tractores viñeros.



Uno de los almacenes de la compañía india.



PREVISIÓN DE VENTAS

Campaña	(millones \$)
2008-09	278
2009-10	300
2010-11	375
2011-12	500

CAPACIDAD DE EXPANSIÓN (NEUMÁTICOS EXTRA-VIARIOS)

Aurangabad (4ª fábrica)	75
Bhuj (5ª fábrica)	175
Fábricas actuales	15
Fábrica de moldes	5
Fábrica de tubos	5
TOTAL	275



Dilip Valdyia,
Presidente y
Director
Tecnológico.

tificación ISO 9000: 2001 y el certificado ISO 14001 por sus prácticas de gestión ambiental y están gestionadas por operadores experimentados. En ellas realizan programas de pruebas y análisis de resistencia que respaldan la calidad de los productos. Estas pruebas se llevan a cabo tanto en interiores como al aire libre y tienen en cuenta las más estrictas normativas internacionales. Su objetivo es fabricar neumáticos que cumplan con el diseño y desarrollo según las necesidades específicas del cliente.

Ventajas

Amplitud de gama en cada segmento, precios muy competitivos, compromiso con los clientes y puntualidad en las entregas. Son argumentos clave en la estrategia de BKT.

Otras características son la continua inversión en I+D y la transparencia en todos los aspectos del negocio, mostrando claramente definidas las condiciones de garantía. Además, un equipo de marketing y servicio al cliente se dedica a ofrecer apoyo a la comercialización. ■

PUCHE, NEUMÁTICOS Y ACCESORIOS *Distribución exclusiva en España*

Su importador en España, Hijos de Ramón Puche, tiene a sus espaldas más de 40 años de experiencia y cuenta con más de 40 puntos de venta repartidos por la Península Ibérica para dar el mejor servicio al cliente.

Su personal, altamente cualificado, trabaja con el objetivo de satisfacer al máximo al cliente, poniendo a su disposición un servicio



de asistencia nacional e internacional de 24 horas al día, 365 días al año. El equipo de profesionales de Puche ofrece además, asesoramiento, sobre cómo aumentar la rentabilidad de la

flota de vehículos de sus clientes. Es una empresa moderna, en constante evolución, que está en condiciones de recibir y atender pedidos por internet (www.hrpuche.es).