

Máquina herramienta en la India

A. CIFRAS CLAVE

El sector de la máquina herramienta ha sido esencial en la transformación industrial de India. India se sitúa en el decimoséptimo puesto en el *ranking* de productores de máquina herramienta y es el decimosegundo consumidor de estos bienes industriales en todo el mundo.

Este sector presenta, desde hace varios años, una fuerte tendencia al alza en todos sus parámetros (producción, importación, exportación y consumo), impulsada por la pujanza de los sectores usuarios. Los expertos del sector afirman que este fenómeno está relacionado con el espectacular aumento de la producción global del país, que se nutre del sector de la máquina herramienta, convirtiéndolo en uno de los sectores clave para el crecimiento económico de India.

Variables	2019-2020
Población	1.392 millones de habitantes
Valor del mercado del sector (2019)	2.300 millones de USD
Importaciones de España (2020)	33 millones de USD
Exportaciones a España (AF 2020-21)	6 millones de USD
Importaciones totales del sector (AF 2020-21)	1.194 millones de USD
Exportaciones totales del sector (AF 2020-21)	133 millones de USD

AF: año fiscal.



B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

B.1. Definición de los productos del sector

La máquina herramienta engloba una amplia variedad de máquinas con un denominador común: todas se emplean para fabricar productos o partes de productos e incluso máquinas, incluidas las propias máquinas herramientas, y proveen a la mayoría de las industrias como la manufacturera, construcción, automoción, minería o agricultura, etc.

En este documento se analiza el sector de la máquina herramienta para la transformación de productos, haciendo hincapié en la transformación del metal. Las principales partidas arancelarias analizadas en este documento son:

- 84.56
- 84.57
- 84.58
- 84.59
- 84.60
- 84.61
- 84.62
- 84.63

No obstante, pese a que en este estudio nos vamos a centrar en la transformación de productos para la industria metalmeccánica, existe todo un universo alrededor de las máquinas herramienta. Dentro de la transformación de productos, encontramos gran variedad de partidas arancelarias y máquinas para trabajar distintos materiales como por ejemplo, plástico, vidrio, piedra, cemento, cerámica o madera.

B.2. Tamaño del mercado

El sector del automóvil es el impulsor clave de la máquina herramienta en la India, y se prevé que este sector crezca desde los 74.000 millones de dólares de la actualidad a 300.000 MUSD para el año 2026. Asimismo, se prevé que los sectores de defensa y aeroespacial contribuyan también notablemente al crecimiento de la máquina herramienta en la India.

Según el informe publicado por Technavio¹, el mercado de máquinas herramienta se valoró en 2.300 millones de dólares en el año fiscal 2019. El 89 % de la producción fueron máquinas de control numérico (CNC). Según las previsiones, la evolución positiva del sector continuará a lo largo de los próximos años hasta alcanzar 4.190 millones de dólares en 2024. Las previsiones de los próximos dos años del mercado de la maquinaria de herramienta en la India son muy optimistas y se espera un crecimiento a una TCCA del 13 % entre 2020 y 2024.

La producción de máquina herramienta se ha visto afectada duramente por la pandemia de COVID-19 y la paralización del sector industrial y manufacturero en el año 2020. La producción de máquinas se valoró en 1.281 millones de dólares durante el AF 2018-19, sin embargo, esta cifra se situó en 820 MUSD en el AF 2019-20, registrando una caída del 27 % en la producción total. Por su parte, el consumo de máquinas herramienta sufrió una caída del 36 %, de los 2.843 MUSD (21.329 crores de rupias) en el AF 2018-19, a 2.089 MUSD (15.672 crores de rupias) durante el AF 2019-20².

En lo que se refiere a la composición del mercado, la producción nacional representa alrededor del 45 % del consumo total; el resto de la maquinaria es importada. El sector de las máquinas herramienta de la India ofrece diversas oportunidades. Las empresas indias siguen invirtiendo en tecnologías avanzadas y de vanguardia para cubrir esta brecha enorme que existe entre la oferta y la demanda. La industria se está optando por máquinas CNC cada vez más sofisticadas, impulsada por la demanda de sectores clave como la automoción, bienes de consumo duraderos, aeroespacial, etc.

¹ <https://www.businesswire.com/news/home/20200727005508/en/COVID-19-Impacts-Machine-Tool-Market-in-India-will-Accelerate-at-a-CAGR-of-almost-13-through-2020-2024-Rising-Industrial-Automation-in-India-to-Boost-Growth-Technavio>

² <https://www.manufacturingtodayindia.com/sectors/10772-overcoming-disruption>



B.3. Principales actores

Las principales empresas que fabrican máquina herramienta en la India son **Ace Micromatic**, **Bharat Gritz Warner**, **HMT Machine Tools**, **Jyoti CNC Automation** y **Lokesh Machines**, entre otras.

C. LA OFERTA ESPAÑOLA

El producto español es un producto bien valorado en esta industria, tanto a nivel mundial como concretamente en la India. Las exportaciones españolas a la India de máquina herramienta durante 2020 se mantuvieron estables en alrededor de unos 33 MEUR, situando a la India en la octava posición entre los destinos de las exportaciones españolas, con una cuota del 4,5 %³.

Teniendo en cuenta que España es el décimo exportador mundial (el tercero en Europa) y que casi el 75 % de las máquinas herramienta producidas en España se exportan, las empresas españolas pueden seguir progresando en este mercado. Las máquinas que más se exportan al país son las prensas mecánicas con control numérico, las mandriladoras-fresadoras con control numérico y las fresadoras con control numérico en general.

En la importación de productos procedentes de Europa, EE. UU. o Japón, se busca la sofisticación y la capacidad tecnológica que no pueden proporcionar los productos que se producen en India. Así, el producto español se enfrenta en la India a la competencia de las grandes empresas multinacionales alemanas (Siemens, Heller, Trumpf o Glidemeister), americanas (Haas, Mag Industrial), suizas (Agie Charmilles, ABB) y japonesas (Makino, Yamzaki Mazak o Citixen), que ya tienen una presencia productiva significativa en el país.

Las empresas españolas que ya se han establecido productivamente en el país, y que cuentan con notoriedad en la India son **Ekin S.Coop (Ner Group)**, **Juaristi Comercial SL**, **Nicolas Correa SA**, **RPK Sdad. Coop.**, **Talleres Gamor S.L.**, **GH Electrotermia S.A.**, **Mondragón Corporación Cooperativa (MCC)**, **Goratu Máquinas Herramienta**, **Grupo Danobat Sociedad Cooperativa**, **Fagor Automation**, **Ibarmia** y **Zayer**.

D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

A nivel global, las perspectivas sobre el futuro del mercado de la máquina herramienta son optimistas. Según el informe de Research & Markets⁴, se espera que el mercado sobrepase los 95.169 millones de dólares en el 2027 de los 69.852 millones registrados en 2020, lo cual supone una tasa compuesta de crecimiento anual del 4,7 %.

Se prevé que la demanda de las máquinas herramienta proveniente de sectores como el automovilístico y el textil mantenga el mismo ritmo a lo largo de los próximos años. Teniendo en cuenta la necesidad de agilizar la productividad y reducir los costes de producción, se espera que aumente la demanda las máquinas de Control Numérico (CNC).

La creciente utilización de tecnologías de automatización, prácticas de producción eficiente y la interconexión de maquinaria y equipos impulsarán el mercado de este tipo de máquinas. En concreto las máquinas de las que se estima va a aumentar la demanda de forma más elevada son: Láseres, Tecnología de impresión en 3D, Máquinas de chorro de agua (utilizadas para cortar titanio, acero, latón y aluminio), Centros corte de metales, Tornos, Máquinas de esmerilado y pulido, Mandrinadoras, Máquinas perforadoras, Máquinas para tallar engranajes y Maquinaria de electroerosión.

³ Informe Económico 2020 – AFM.

⁴ <https://www.prnewswire.com/news-releases/global-machine-tools-market-report-2021-2027-advances-in-innovation--technology--increased-demand-in-emerging-markets-301377925.html>

E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

E.1. Distribución

La elección de canal de distribución para las empresas extranjeras que quieren comercializar sus productos en el mercado indio es decisiva, tanto por el número potencial de consumidores del país como por la extensión geográfica del mismo.

El canal más elegido en este sector son los **agentes de ventas** y los **distribuidores**, debido principalmente al alto coste de establecer una sucursal propia. En esta industria se valora positivamente el contacto directo con el fabricante por lo que, en otros casos, se recurre a una asociación con un socio local, que tiene mayor coste, pero proporciona mayores posibilidades de crecimiento a largo plazo y de conocimiento de la marca por parte del cliente indio. Lo más habitual en este caso es la creación de una *joint venture*. También hay empresas que optan por una inversión productiva directa en la India.

Uno de los grandes consumidores de esta industria es el sector público indio, que generalmente actúa a través de licitaciones. Sin embargo, la práctica muestra que, en el caso de este sector, es preferible acudir a los concursos con un socio local.

E.2. Barreras reglamentarias y no reglamentarias

Actualmente, el Gobierno indio permite la Inversión Extranjera Directa de hasta el 100 % en esta industria y los fabricantes no necesitan licencias industriales para comenzar su actividad, por lo que se puede decir que es un mercado abierto a la inversión internacional.

Además, en el ámbito técnico no existen requisitos de homologación para la máquina herramienta en India ya que, de hecho, los requisitos técnicos del mercado indio son menores que los exigidos por el mercado europeo. Por lo tanto, la máquina fabricada en Europa es aceptada en la India sin ninguna traba.

La mayor traba es que una máquina con mayores prestaciones técnicas también supone un **mayor coste** que no siempre el empresario indio está dispuesto a asumir. En el mercado indio la principal barrera es el precio. Otra barrera a la que se enfrentan los fabricantes de maquinaria extranjeros es **la falta de cualificación del usuario final de la máquina herramienta**. En muchas ocasiones, los operarios no han recibido la formación y capacitación necesarias, tanto para utilizar la máquina como para mantenerla posteriormente. En los casos de la maquinaria con tecnología avanzada esto puede suponer una reducción de su productividad e incluso provocar averías en la misma. Las **distancias, y la dificultad de transportar** dentro de la India maquinarias tan pesadas, suponen una barrera más de entrada para los fabricantes extranjeros, ya que la maquinaria tarda mucho en llegar a ciertos puntos del país, sobre todo en el interior, y en algunos casos incluso llega dañada debido a su mala manipulación durante el transporte.

Por último, la mayor barrera de acceso al mercado son **las barreras arancelarias** y en este caso, todas las partidas arancelarias estudiadas están sujetas al mismo arancel.

A continuación, se tratarán los distintos derechos aplicables a los productos exportados a India. Son tres los principales aranceles que se aplican: *Basic Custom Duty*, *Social Welfare* y el *Integrated GST*.

En cuanto al *Basic Custom Duty* (BCD), este es el arancel básico aplicado a la importación de todo producto en la India. El *Goods and Services Tax* (GST) es similar al IVA, y existen cuatro tipos que se pueden aplicar: 5 %, 12 %, 18 % y 28 %. Estos dependerán del producto o servicio que se esté comercializando. Por parte de las empresas españolas, se podrá recuperar el *Integrated GST* (similar al IVA español), pero no se podrá recuperar el arancel básico aplicado sobre el producto.

En la tabla a continuación se muestra un **ejemplo** de cómo se aplica el régimen de fiscalidad a los productos extranjeros importados a la India:



Código arancelario	BCD	Social Welfare	IGST	Arancel aplicable
8466	7,5 %	10 %	18 %	27,735 %

Fuente: *Customs Tariff 2021*, Business Datainfo Publishing Company. Elaboración propia.

E.3. Ferias

- **IMTEX 2022** - Es una feria bienal principalmente destinada a maquinaria de cortado de metales. Es la más importante del sector y en cada edición ICEX cuanta con un espacio propio en la misma.
Lugar: Bangalore.
Fechas: La feria se iba celebrar entre el 20 y el 26 de enero de 2022, sin embargo, se ha aplazado el evento debido a la tercera ola de COVID-19. A la hora de elaboración de este informe, no se han publicado aún las nuevas fechas de celebración de la feria.
Website: <http://www.imtex.in/>
- **Machine Tool Expo** - Organizada por los mismos organizadores que IMTEX, esta feria se celebra cada año en una localización diferente del país. Está dirigida a todos los sectores manufactureros.
Lugar: Nueva Delhi
Fechas: Del 4 al 7 de agosto de 2022.
Website: www.mtx.co.in



F. INFORMACIÓN ADICIONAL

F.1. Asociaciones del sector

IMTMA: India Machine Tool Manufactures Association
Dirección: Bangalore International Exhibition Centre (BIEC)
10th Mile, Tumkur Road, Madavara post
Bangalore - 562 123
Teléfono: +91 80 6624 6600
E-mail: imtma@imtma.in
Website: www.imtma.in

ACMA: Automotive Component Manufacturers Association of India
Dirección: 80, Dr. Annie Besant Road, Worli. Mumbai, 400 018
Teléfono: 0091 22 2493 3507; 0091 22 2497 8577; 0091 22 2498 0502
Fax: +91 22 2493 6527
Contacto: Mr. Jotshi - Regional Secretary of ACMA
E-mail: ashwani.jotshi@acma.in
Website: www.acmainfo.com

G. CONTACTO

La **Oficina Económica y Comercial de España en Mumbai** está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en la **India**.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de la India, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

One World Centre,
Tower II, B Wing, 7th Floor, Unit 703,
Senapati Bapat Marg,
Lower Parel, Mumbai 400013
Teléfono: +91 22 6740 6800
Email: mumbai@comercio.mineco.es
<http://India.oficinascomerciales.es>

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h) informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

INFORMACIÓN LEGAL: Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

AUTORA
Padma Karani

Oficina Económica y Comercial
de España en Mumbai
mumbai@comercio.mineco.es
Fecha: 20/12/2021

NIPO: 114-21-012-2

www.icex.es



FICHAS SECTOR INDIA



ICEX España
Exportación
e Inversiones