

Máquina herramienta en India

A. CIFRAS CLAVE

La India ha experimentado un notable avance industrial gracias al sector de la máquina herramienta, que ocupa un lugar destacado en su economía. El país se posiciona como el decimoséptimo mayor productor de estos equipos y el duodécimo en términos de consumo a nivel global.

Este segmento industrial ha registrado un crecimiento constante en aspectos como producción, importación, exportación y consumo, lo que refleja su dinamismo. Los especialistas atribuyen esta evolución al fuerte impulso de los sectores que emplean estas herramientas, así como al aumento significativo en la capacidad productiva de la nación. Como resultado, la máquina herramienta se ha consolidado como un factor clave en el desarrollo económico de la India.

Variables	2023
Población	1.427 millones de personas ¹
Valor de mercado del sector	3.695 MUSD ²
Importaciones de España	29,38 MUSD ³
Exportaciones a España	5,45 MUSD
Importaciones totales del sector	2.057 MUSD
Exportaciones totales del sector	254,45 MUSD

¹ [Población Total India, Banco Mundial.](#)

² *Machine Tool Market in India 2024-2028.* Technavio.

³ TradeMap.

B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

B.1. Definición de los productos del sector

Las máquinas-herramienta abarcan una amplia gama de equipos que comparten una característica esencial: se utilizan para producir bienes, componentes de productos e incluso otras máquinas, incluidas las propias máquinas-herramienta. Estas herramientas desempeñan un papel fundamental en sectores como la manufactura, la construcción, la industria automotriz, la minería o la agricultura, entre otros.

Este documento se centra en el análisis del sector de las máquinas-herramienta dedicadas a la transformación de productos, con un enfoque especial en el procesamiento de metales. Las principales partidas arancelarias incluidas en este estudio son:

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

Aunque este análisis se centra en la industria metalmeccánica, es importante destacar la diversidad existente en el ámbito de las máquinas-herramienta. Dentro de la transformación de materiales, también encontramos equipos diseñados para trabajar una amplia variedad de sustancias, como plástico, vidrio, piedra, cemento, cerámica o madera.

B.2. Tamaño del mercado

El sector automóvil es el impulsor clave del sector de la máquina herramienta en la India, y se prevé que este sector crezca desde los 126.000 MUSD en 2024 a 187.000 MUSD para el año 2029⁴. Asimismo, se prevé que los sectores de la defensa y aeroespacial contribuyan también notablemente al crecimiento del sector en la India.

Según el informe publicado por Technavio, el mercado de máquinas-herramienta fue valorado en 3.695 MUSD en el año fiscal 2023, con unas expectativas de crecimiento para el 2028 de 6.482 MUSD. En 2023, el 87,2 % de lo producido fueron máquinas de control numérico (CNC). Las previsiones para los próximos años del mercado de la maquinaria de herramienta en la India son muy optimistas, y se espera un crecimiento a una TCCA del 11,9 % entre 2020 y 2028⁵.

En 2021, aproximadamente entre el 30 % y el 35 % del consumo de máquinas-herramienta en la India se cubría mediante importaciones. Sin embargo, el creciente enfoque de los reguladores en impulsar la manufactura local está promoviendo la producción de máquinas-herramienta de alta gama, lo que podría reducir la dependencia de las importaciones en los próximos años. Al mismo tiempo, las empresas indias están invirtiendo en tecnologías avanzadas para cerrar la brecha entre oferta y demanda, mientras la industria adopta cada vez más máquinas CNC sofisticadas, impulsadas por la demanda de sectores clave como la automoción, bienes de consumo duraderos y aeroespacial.

⁴ [Indian Automobile Market Size, Mordor Intelligence.](#)

⁵ *Machine Tool Market in India 2024-2028.* Technavio.

B.3. Principales actores

Las principales empresas que fabrican maquinaria de herramienta en la India son:

- Ace Micromatic (<https://www.acemicromatic.net/>)
- Bharat Fritz Werner (<https://www.bfwindia.com/>)
- HMT Machine Tools (<http://www.hmtmachinetools.com/>)
- Jyoti CNC Automation (<https://jyoti.co.in/>)
- Lokesh Machines (<https://www.lokeshmachines.com/>)

C. LA OFERTA ESPAÑOLA

El producto español es bien valorado en esta industria, tanto a nivel mundial como concretamente en la India. Las exportaciones españolas a la India de máquina herramienta durante el 2023 se mantuvieron estables en alrededor de 29 MUSD. En los últimos años, la India ha pasado de ocupar la octava posición como destino de exportación de estas herramientas a no encontrarse ya en el *Top 10* de clientes de España⁶. Hay que tener en cuenta que España es el noveno exportador mundial (el tercero en Europa) de máquina herramienta y que casi el 80 % de la producción española se exporta.

En 2023, el sector español de máquinas-herramienta y tecnologías avanzadas de fabricación alcanzó una facturación récord de 2.157,3 millones de euros, con un incremento de 22,6 % respecto al año anterior, impulsado por la demanda en las áreas de deformación (+54,4 %) y arranque (+13,7 %), así como por el fuerte dinamismo exportador (+21,8 %). Estados Unidos se posicionó por primera vez como principal destino de la exportación española del sector, destacando la diversificación geográfica y la presencia en mercados con alto valor tecnológico. Además, iniciativas para atraer y formar talento cualificado, como la plataforma JOIND, refuerzan la competitividad del sector español. Esta evolución y capacidad de adaptación resultan de interés para el mercado indio, que busca desarrollar una industria de fabricación avanzada, beneficiarse de la transferencia de conocimiento y atraer inversiones tecnológicas de alto nivel⁷.

Las empresas españolas que ya se han establecido productivamente en el país, y que cuentan con notoriedad en la India son las siguientes:

- Ekin S.Coop (Ner Group) (<https://www.ekin.es/>)
- Juaristi Comercial SL (<https://juaristi.com/>)
- Nicolás Correa SA (<https://www.nicolascorrea.com/>)
- RPK SDAD Coop (<https://www.rpk.es/>)
- Talleres Gamor SL (<https://www.gamor.com/>)
- GH Electrotermia S.A. (GH Induction Group) (<https://ghinduction.com/>)
- Mondragon Corporación Cooperativa (MCC) (<https://www.mondragon-corporation.com/>)
- Goratu Máquinas Herramienta (<https://www.goratu.com/>)
- Grupo Danobat Sociedad Cooperativa (<https://www.danobatgroup.com/>)
- Fagor Automation (<https://www.fagorautomation.com/>)
- Ibarria (<https://www.ibarria.com/>)
- Zayer (<https://www.zayer.com/>)

⁶ AFM CLUSTER. Informe Económico 2022.

⁷ AFM CLUSTER. Máquina Herramienta. Sector en cifras.

D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

El mercado mundial de máquinas-herramienta ha experimentado un crecimiento significativo, superando los 90.000 MUSD en 2023 y registrando un aumento interanual del 3,05 %. Este impulso pone de manifiesto las crecientes oportunidades del sector, impulsadas por tendencias como la adopción de tecnologías avanzadas de automatización, el incremento de la demanda en las economías emergentes y la creciente integración de soluciones digitales y fabricación aditiva⁸.

En cuanto al mercado indio, se prevé que en la demanda de máquinas-herramienta siga creciendo impulsada por diversos factores. Sectores tradicionales, como el automovilístico y el textil, continuarán requiriendo equipos que aumenten la productividad y reduzcan los costes de producción, lo que favorecerá la expansión de las máquinas de Control Numérico (CNC). Estas, al ofrecer mayor precisión, velocidad y flexibilidad, se convertirán en un pilar fundamental para atender la creciente necesidad de optimización operativa.

Paralelamente, la adopción de tecnologías avanzadas como la fabricación aditiva (impresión 3D) y la integración de soluciones digitales, apoyadas en el Internet de las Cosas (IoT), ganará terreno. Estas innovaciones permitirán reducir costes, agilizar los tiempos de producción, disminuir los residuos y configurar las máquinas-herramienta para responder a requerimientos específicos del cliente. Además, la diversificación de la oferta se reflejará en un aumento de la demanda de maquinaria especializada, incluyendo láseres, máquinas de chorro de agua, centros de corte de metales, tornos, esmeriladoras y pulidoras, mandrinadoras, perforadoras, máquinas para tallar engranajes y equipos de electroerosión.

Por otra parte, el auge de los vehículos eléctricos (AEV) impulsará la necesidad de adaptar las máquinas-herramienta a las nuevas exigencias del mercado, sustituyendo parte de la demanda de componentes tradicionales por otras piezas específicas de la movilidad sostenible. Este contexto, sumado a la creciente automatización, la producción eficiente y la comunicación en tiempo real entre equipos, creará un entorno altamente competitivo y dinámico. En consecuencia, la interacción de estos factores –demanda estable en sectores clave, mayor adopción de CNC, impresión 3D, digitalización y el impacto de los AEV– configura un escenario con amplias oportunidades de crecimiento y especialización para la industria de la máquina-herramienta en la India⁹.

E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

E.1. Distribución

La selección del canal de distribución resulta determinante para las empresas extranjeras que desean introducirse en el mercado indio, dado el volumen potencial de consumidores y la vasta extensión geográfica del país. En el ámbito de las máquinas-herramienta y las tecnologías de fabricación avanzadas, suele optarse por agentes de ventas o distribuidores locales, sobre todo debido al alto coste que implica el establecimiento directo de una sucursal propia. No obstante, es frecuente que se valore el control más estrecho del fabricante, situación que conduce a la formación de **asociaciones estratégicas con socios locales**. Estas colaboraciones, que pueden materializarse mediante *joint ventures* o incluso a través de inversiones productivas directas en la India, incrementan los costes iniciales, pero a la larga ofrecen mejores perspectivas de crecimiento sostenible y mayor reconocimiento de marca por parte del consumidor indio.

La colaboración con socios locales aporta múltiples beneficios a las empresas extranjeras que desean participar en el mercado indio. Estas alianzas permiten acceder a un *know how* más profundo, beneficiarse de redes de contacto ya establecidas y obtener una mejor comprensión de las dinámicas de oferta y demanda. Este valor añadido cobra mayor relevancia en el contexto de la iniciativa gubernamental “Make in India”, cuyo objetivo es impulsar la producción nacional y fortalecer la industria manufacturera del país. Aunque no se limita la participación de empresas extranjeras en las licitaciones, la política “Make in India” tiende a favorecer las propuestas que integran contenido local, por lo que la asociación con un socio indio facilita la adaptación a dichos requerimientos, incrementando así la competitividad y las oportunidades de éxito en el mercado.

⁸ Global Machine Tool Market Size and Forecast 2019-2028, Makreio Research.

⁹ Machine Tool Market in India 2024-2028. Technavio.

E.2. Barreras reglamentarias y no reglamentarias

En la India, el sector de la máquina herramienta se considera parte del sector manufacturero en general. Actualmente, la Inversión Extranjera Directa (IED) en el sector manufacturero (incluyendo máquina herramienta) está permitida hasta el 100 % de propiedad bajo la ruta automática, sin necesidad de aprobación gubernamental específica¹⁰.

En general, la India no cuenta con un proceso único de “homologación” equivalente al marcaje CE europeo. No obstante, algunas maquinarias pueden estar sujetas a normas técnicas, estándares de calidad y certificaciones específicas establecidas por el Bureau of Indian Standards (BIS)¹¹ u otras agencias reguladoras. Esto dependerá del tipo exacto de maquinaria y su uso previsto.

El mercado de máquina herramienta en la India se enfrenta a múltiples barreras que complican la entrada y expansión de fabricantes nacionales y extranjeros. El coste elevado de las máquinas con especificaciones técnicas avanzadas es una de las principales dificultades, ya que muchos empresarios indios priorizan el precio sobre la calidad o la tecnología. Esta sensibilidad al precio también ha impulsado la adopción de maquinaria usada, especialmente entre las pequeñas y medianas empresas (pymes), que buscan minimizar sus inversiones iniciales y optan por equipos más asequibles con opciones de mantenimiento básico.

Por añadidura, la falta de capacitación técnica entre los usuarios finales constituye otro obstáculo significativo. Muchos operarios carecen de la formación necesaria para operar y mantener equipos avanzados, lo que puede reducir su productividad y generar averías frecuentes, afectando así a la eficiencia de las operaciones. A esto se suma el desafío logístico que supone transportar maquinaria pesada dentro del país. Las largas distancias, las infraestructuras insuficientes y el manejo inadecuado durante el transporte no sólo retrasan las entregas, sino que, en ocasiones, provocan daños en los equipos.

Por otra parte, la volatilidad en los precios de las materias primas, como el acero, añade incertidumbre a la planificación y aumenta los costes de producción. Factores macroeconómicos, como el conflicto entre Rusia y Ucrania, y los impactos de la pandemia han agravado esta situación, afectando directamente a la rentabilidad de los fabricantes. Finalmente, las barreras arancelarias, aunque uniformes para todas las partidas, representan una limitación adicional para los fabricantes extranjeros, restringiendo su competitividad en un mercado ya de por sí complejo¹².

A continuación, se explican los principales impuestos aplicables a los productos que se desee exportar a la India. Los tres aranceles principales son: *Basic Custom Duty* (arancel básico), *Social Welfare Surcharge* (recargo de bienestar social) e *Integrated GST* (impuesto integrado sobre bienes y servicios).

- **Basic Custom Duty (BCD):** Este es el arancel básico que se aplica a la importación de cualquier producto procedente del extranjero. Es un impuesto no recuperable, lo que significa que las empresas españolas que exporten a la India no podrán reclamar este monto.
- **Social Welfare Surcharge (SWS):** Este recargo se calcula como un porcentaje adicional sobre el *Basic Custom Duty* (generalmente 10 % del BCD) y está destinado a financiar programas de bienestar social en la India. Al igual que el BCD, este impuesto tampoco es recuperable por las empresas exportadoras.
- **Goods and Services Tax (GST):** Similar al IVA en España, el GST tiene diferentes tipos dependiendo del producto o servicio que se comercialice. Los tipos actuales son: 5 %, 12 %, 18 % y 28 %. Para las empresas españolas, el componente *Integrated GST* (IGST) es recuperable, lo que facilita parcialmente la compensación de costes.

En la siguiente tabla se ofrece un ejemplo de cómo se aplican estos impuestos en caso de productos importados de la partida 8466¹³.

¹⁰ [Manufacturing \(5.2.5\), Consolidated FDI Policy 2020.](#)

¹¹ [Bureau of Indian Standards.](#)

¹² *Machine Tool Market in India 2024-2028.* Technavio.

¹³ [Indian Trade Portal.](#)

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

E.3. Ferias

- INDIA INTERNATIONAL INDUSTRIAL EXPO (IIIE 2024)**
 - Fechas: 13 a 15 de diciembre de 2024.
 - Lugar: Kinfra International Exhibition Cum Convention Centre, Cochin.
 - Descripción: Evento que reúne a fabricantes y proveedores de maquinaria industrial, herramientas y equipos, ofreciendo una plataforma para exhibir innovaciones y establecer contactos comerciales.
 - Sitio web: www.indiaindustrialexpo.com
- IMTEX Forming 2025**
 - Fechas: 23 a 29 de enero de 2025.
 - Lugar: Bangalore International Exhibition Centre (BIEC), Bangalore.
 - Descripción: Una de las ferias más destacadas en el sector de máquinas herramienta para conformado de metales, que muestra las últimas tecnologías en automatización, robótica y procesamiento de plásticos.
 - Sitio web: www.imtex.in
- Machine Tool Expo 2025**
 - Fechas: 8 a 11 de mayo de 2025.
 - Lugar: Pragati Maidan, Nueva Delhi.
 - Descripción: Feria bienal organizada por la Indian Machine Tool Manufacturers' Association (IMTMA), que reúne a fabricantes, proveedores y profesionales del sector para mostrar innovaciones y establecer contactos comerciales.
 - Sitio web: www.mtx.co.in
- INDOMACH HYDERABAD 2025**
 - Fechas: 21 a 23 de junio de 2025.
 - Lugar: Hitex Exhibition Center, Hyderabad.
 - Descripción: Exposición B2B líder en maquinaria industrial y productos de ingeniería, incluyendo automatización, robótica y maquinaria pesada.
 - Sitio web: www.indomach.in

F. INFORMACIÓN ADICIONAL

F.1. Asociaciones del sector

- IMTMA: Indian Machine Tool Manufacturers' Association**
 - Dirección: Bangalore International Exhibition Centre (BIEC)
 - 10th Mile, Tumkur Road, Madavara post
 - Bangalore - 562 123
 - Teléfono: +91 80 6624 6600
 - c.e.: imtma@imtma.in
 - Sitio web: www.imtma.in



- **ACMA:** Automotive Component Manufacturers Association of India
 - Dirección: 80, Dr. Annie Besant Road, Worli. Mumbai, 400 018
 - Teléfonos: 0091 22 2493 3507; 0091 22 2497 8577; 0091 22 2498 0502
 - Fax: 0091 22 2493 6527
 - Contacto: Mr. Jotshi - Regional Secretary of ACMA
 - c.e.: ashwani.jotshi@acma.in
 - Sitio web: www.acmainfo.com

icex

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
Correo electrónico: 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.

AUTOR

Bernardo Gándara Gutiérrez

Oficina Económica y Comercial
de España en Mumbai
mumbai@comercio.mineco.es

Fecha: 14/12/2024

© ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 22424012X

www.icex.es

