
2023



El mercado del equipamiento para gestión de la cadena del frío en India

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Nueva Delhi

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.

icex



ESTUDIO
DE MERCADO

18 de diciembre de 2023
Nueva Delhi

Este estudio ha sido realizado por
Ignacio Garay Perea

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Nueva Delhi

<http://india.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 114-23-010-0



La gestión de la cadena del frío tiene como objetivo mantener los productos a su temperatura ideal desde la producción hasta la entrega al consumidor final. Este servicio, en el que participan empresas de logística, transporte, distribución y establecimientos minoristas, es imprescindible para industrias como la alimentaria o farmacéutica, principalmente.

Este sector es especialmente importante en un país como India, con más de 1.428 millones de personas que alimentar, y segundo mayor productor agrícola del mundo. Esta producción requiere de unas condiciones de refrigeración para garantizar su salubridad y evitar desechar alimentos. La misma máxima aplica al sector farmacéutico, donde India cuenta con una cuota del 20 % del suministro global.

Se pueden identificar como equipamiento para la gestión de la cadena de frío los frigoríficos, congeladores, compresores, condensadores, bombas de calor, otros aparatos de refrigeración, así como accesorios. En los mercados internacionales, India cuenta con una participación residual en el comercio global, con apenas un 1,32 % de las importaciones. En cuanto al tamaño del mercado local, se estima entre 2.000 MEUR y 3.000 MEUR.

Una de las características principales del mercado indio es la concentración de la capacidad de almacenamiento y distribución en unos pocos Estados. No existe un criterio uniforme de distribución, ya sean geográficos, de superficie, renta, o población. Hay que tener en cuenta que el consumo de insumos básicos por parte del grueso de la población india es de producción local, con un menor acceso a productos congelados y procesados, salvo en las principales ciudades.

Algunas empresas de equipamiento del frío son Western Refrigeration, Bharat Refrigeration, Seabird Refrigeration, Deep Blue Appliances o Standard Refrigeration. También hay empresas internacionales, como *Carrier* y *Thermo King*, de origen estadounidense. Se trata de un mercado fragmentado, donde numerosos fabricantes compiten en términos de precio. Por lo general, las compañías en este sector son mucho más pequeñas que sus clientes y tienen limitado poder de negociación, especialmente cuando se trata de productos estandarizados. Sin embargo, pueden comercializar productos a precios más altos si son capaces de ofrecer ventajas como eficiencia energética, calidad superior y durabilidad.

En cuanto a la internacionalización del sector, varía según el producto. Los paneles y otros componentes son mayormente productos locales, con solo alrededor del 20 % importado. En contraste, los equipos condensadores representan apenas un 2 % del mercado internacional, mientras que aproximadamente el 80 % de los compresores son de origen internacional, principalmente chinos.

Se trata de un mercado en crecimiento, debido a la creciente inversión en infraestructura de suministro y la creciente presencia de empresas internacionales.

En 2022 India importó equipamiento para la gestión de la cadena del frío por valor de 1.340 MEUR, mientras que las exportaciones ascendieron a apenas 385 MEUR. Entre los principales



importadores se encuentran China, Tailandia y Corea del Sur. Estados Unidos, Italia y Alemania también cuentan con presencia en determinadas partidas arancelarias. Los artículos más importados son compresores y sus partes, frigoríficos y congeladores.

El sector público, consciente de la necesidad de reducir las pérdidas postcosecha, ha puesto en marcha el Pradhan Mantri Kisan Sampada Yojana (PMKSY), la Misión para el Desarrollo Integrado de la Horticultura (MIDH), el Pradhan Mantri Matsya Sampada Yojana y la Junta Nacional de Horticultura. Estos programas y asociaciones ofrecen subsidios, asistencia técnica y financiera, y crean infraestructuras modernas y eficientes.

Estos productos tienen un precio por unidad de entre 300 EUR y 4.500 EUR. En los últimos años apenas han variado, y se estima una caída de un 3-4 % en los últimos 5 años. Por lo general, los precios en India son en torno a un 30-40 % menores que los precios europeos, y menos de un 50 % con respecto a los estadounidenses. Los clientes pagan por medio de transferencia bancaria, y en función del origen del producto, están dispuestos a pagar en dólares o euros.

La demanda se compone de empresas de transporte y logística, propietarios de almacenes, y punto de venta minoristas como supermercados, hipermercados y tiendas especializadas. Los clientes en este mercado suelen ser considerablemente más grandes que las empresas fabricantes de equipamiento. Tienen un mayor poder de negociación en términos de precios, y esto se debe a varios factores, como la alta estandarización de los productos, la abundancia de opciones entre los clientes dispuestos a reducir sus márgenes y, especialmente, si los productos son de origen indio. Las compras no son frecuentes, sino que están ligadas a proyectos específicos.

La demanda ha crecido en los últimos años, impulsada por el desarrollo de un mercado minorista organizado, la evolución del canal online, el auge del sector farmacéutico, la creciente demanda de alimentos procesados y el papel del sector público en el sector. Algunas limitaciones para su futuro crecimiento son los altos costes de infraestructura, y la volatilidad en el abastecimiento energético, principalmente en áreas rurales.

Algunos clientes significativos son las empresas logísticas Snowman Logistics, ColdEX, Stellar Value Chain Solutions, Coldman Logistics o Indicold, y cadenas minoristas como Reliance Retail, Avenue Supermarket o Bharat Petroleum Retail.

Dada la naturaleza residual de las exportaciones españolas en India, no existe una percepción consolidada del producto español en el mercado local. En su lugar, los productos españoles se benefician de la reputación general de los bienes europeos en la región, procedentes de Alemania, Italia y Países Bajos. Esta reputación se caracteriza por ser de mayor calidad, pero también de precio más elevado. Algunas empresas españolas con presencia en India son Coreco o Kide Group. Las exportaciones fueron de 2,75 MEUR en 2022.

En lo que respecta a su distribución, es importante que las empresas internacionales cuenten con representantes, agentes o distribuidores locales para entrar con éxito en el mercado indio debido a



su conocimiento de la cultura local, el idioma y las prácticas comerciales. Dependiendo de los volúmenes de exportación y fase de implantación en que se encuentre la empresa, puede optar por un distribuidor exclusivo, un distribuidor multimarca o varios distribuidores.

Las barreras arancelarias se encuentran entre el 27,74 % y el 43,96 %, incluyendo impuestos y tasas. También existen algunas barreras no arancelarias, como son los numerosos documentos aduaneros, así como disposiciones para productos específicos. El Bureau of Indian Standards es el principal organismo regulador.

Algunas tendencias del mercado son el crecimiento de las facilidades de almacenamiento y distribución, reflejado en la expansión de almacenes y vehículos refrigerados, así como el crecimiento constante de supermercados e hipermercados, principalmente en ciudades.

Es importante resaltar algunos desafíos que el sector deberá afrontar en los próximos años, entre los que se encuentran la mejora de las infraestructuras existentes, el incremento de los costes energéticos y de capital, la necesaria adaptación a la tecnología, así como la necesaria formación de la mano de obra, actualmente poco cualificada para las necesidades presentes y futuras del sector.

Por último, cabe mencionar los sectores que necesitan una cadena de frío integrada y eficiente y que cuentan con mayores perspectivas de crecimiento en India, estos serían, las industrias de alimentos frescos, de procesamiento de alimentos y farmacéutica. También destaca la progresiva formalización del mercado minorista, así como oportunidades en regiones con infraestructura subdesarrollada, pero planes gubernamentales para su mejora. El mercado también requiere de tecnologías como el seguimiento en tiempo real de vehículos, la navegación GPS, sistemas avanzados de optimización de rutas y aplicaciones para monitorear la temperatura de los espacios.

ICEX

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](#)

www.icex.es

