
2018



El mercado de la maquinaria agrícola en India

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Mumbai

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



12 de diciembre de 2018
Mumbai

Este estudio ha sido realizado por
Juan Martínez-Alcalá García

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Mumbai.

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

NIPO: 060-18-042-8



El mercado de la maquinaria agrícola se encuentra aún en sus fases iniciales, con un margen de crecimiento muy amplio y unas perspectivas de futuro muy positivas. Si en 2017 el tamaño de este mercado en India fue de 8.800 millones de dólares, en 2022 alcanzará, según diversas estimaciones, los 12.500 millones de dólares (con un CAGR del 7,5% durante el periodo 2015-2020). Destaca especialmente el segmento de los tractores, en el que India es el mayor mercado del mundo, con unas perspectivas muy positivas, puesto que durante 2019, las ventas de este segmento crecerán entre un 11% y un 13%¹. De hecho, el mercado de tractores copa más del 80% del mercado de maquinaria agrícola en India, seguido del sub-sector de los rotavatores, que representaba en 2017 menos del 4% del sector, y posteriormente el de las trilladoras, con un 2,5% y algo más de 100.000 unidades vendidas en 2017.

El sector objeto de este estudio está íntimamente relacionado con la evolución del sector agrícola en India. En el año fiscal 2016, el sector agrícola contribuyó con un 17,4% del VAB total. India cuenta con la segunda mayor superficie cultivable del mundo, con algo menos de 200 millones de hectáreas de superficie cultivada bruta (solo por detrás de Estados Unidos) y una gran diversidad tanto climática como geográfica.

India es uno de los principales productores de numerosos productos agrícolas, como especias, legumbres, té, trigo, arroz, frutas, etc. (aporta alrededor del 14% de las frutas y verduras que se consumen anualmente en el mundo). En especial, el cultivo de cereales ocupa la mayor proporción de superficie cultivable, unas 122 millones de hectáreas, seguido de las oleaginosas y las legumbres.

Por otro lado, el sector se ve lastrado por una productividad muy baja. Entre otras razones, destaca un nivel de irrigación muy bajo, que ronda, de media, el 34% de la superficie cultivable bruta, algo menos de 70 millones de hectáreas.

En relación con el comercio exterior, la balanza comercial del sector de maquinaria agrícola es ampliamente favorable para India, con un superávit comercial constante, situado en torno a los 800 millones de dólares anuales durante los últimos 4 años. No obstante, si se elimina del análisis el comercio de tractores, del que India es una potencia mundial (el país produce uno de cada tres tractores que se fabrican en el mundo), e incluso teniendo en cuenta que India también es un país exportador de motocultores y rotavatores, la balanza comercial se torna negativa, convirtiendo a India en un país importador de maquinaria, con un saldo negativo de 52 millones de dólares en 2017. En estas exportaciones a India, el papel de España es prácticamente irrelevante (con una ligera mejoría en ciertos productos), y China se erige como el principal exportador de maquinaria (en algunos productos copando hasta el 90% de las importaciones indias totales). Sin embargo, los datos muestran que los artículos de origen europeo tienen cabida y una aceptación cada vez mayor en el mercado indio.

¹ *Agriculture and allied Industries*, IBEF, julio de 2018. Disponible en: https://www.ibef.org/download/Agriculture_and_Allied_Industries_Report_July_2018.pdf



A pesar de que India es una potencia líder en la fabricación y exportación de maquinaria agrícola, especialmente tractores, motocultores y rotavatores, la realidad es que la mecanización del sector agrícola en el país aún es muy reducida. En términos generales, esta mecanización no supera el 40%-50% en todo el país y en todas las fases del proceso agrícola.

Esta baja mecanización, que obstaculiza el aumento en la productividad de los cultivos, se une a diversos factores que determinarán la demanda de este sector durante los próximos años. Así, cabe destacar el crecimiento de la población total y el descenso de la mano de obra en el ámbito rural, que se enmarca dentro de un proceso de urbanización de la sociedad india; el incremento de las exportaciones de productos agrícolas, o el aumento de los llamados *Custom Hiring Centres (CHC)* o centros de alquiler de maquinaria agrícola, de propiedad tanto privada como pública. Mención especial merecen las políticas públicas para incrementar la mecanización del país, dedicando fondos para subvenciones, facilitando el acceso al crédito de los pequeños agricultores, lanzando campañas de formación, etc. Entre todas ellas, destaca la Sub-Misión para la Mecanización de la Agricultura (SMAM, por sus siglas en inglés), a través de la cual el Gobierno ha dedicado más de 700 millones de dólares para la mecanización del campo indio.

Como un obstáculo o un freno a la demanda, se encuentra la estructura de la propiedad de la tierra, puesto que alrededor del 86% de los propietarios de superficie cultivable posee menos de 2 hectáreas.

En relación con los precios, y a pesar de la enorme diversidad y la diferencia de precios existentes entre útiles manuales y tractores, cabe destacar que, por norma general, los productos de origen chino se colocan como los más baratos del mercado, incluso más asequibles que los productos indios. A modo de ejemplo, en el segmento de los motocultores, los productos chinos son de media un 10-20% más baratos que los motocultores locales. Los productos europeos en general, y los españoles en particular, se posicionan en la parte alta del rango de precios, y por tanto compiten por diferenciación, apostando por la calidad y la innovación de sus productos.

Todos estos productos son gravados por el impuesto sobre el valor añadido indio, el GST. El tipo aplicable es del 18% para toda la maquinaria, salvo para los tractores, que se gravan al 28%.

En cuanto a la percepción del producto español, la presencia de España en este sector es prácticamente inexistente, con menos de 10 empresas españolas implantadas en India. Así, se puede decir que, a pesar de que los consumidores indios desconocen de forma generalizada la marca española, ésta se beneficia de su origen europeo como un indicador de calidad.

La forma más habitual de distribución es a través de un distribuidor local o un agente, que suele circunscribir su actividad a uno o varios estados del país, por lo que las empresas se apoyan en varios de ellos para cubrir toda la geografía india. Este hecho, unido al tamaño del país, explica que la distribución tenga un canal largo, con varios intermediarios que van incrementando el precio final del producto. Por supuesto, esta generalización se ve matizada dependiendo el tipo de



maquinaria (por ejemplo, las grandes marcas indias de tractores cuentan con su propia red de distribución que llega hasta el cliente final).

Los aranceles aplicables varían dependiendo el código arancelario aplicable, siendo el más común un arancel efectivo del 27,735%. Sin embargo, existen porcentajes más altos, como el aplicable a los tractores, con unos aranceles del 42,274%.

Las perspectivas del sector son positivas, como demuestra el fuerte crecimiento que están experimentando todos los segmentos del sector durante los últimos años, crecimiento que se mantiene positivo durante los próximos años. El crecimiento de la población y el descenso de la fuerza laboral disponible, unido a un aumento de los costes laborales, obligan a buscar un aumento de la productividad agrícola que pasa obligatoriamente por incrementar la mecanización del campo indio. Por ello, la fuerte apuesta del Gobierno tendrá un impacto directo en el crecimiento del sector. Entre los objetivos de las políticas públicas, destaca mejorar el acceso al crédito de los pequeños agricultores, y además, el aumento de la superficie irrigada. Por ello, la maquinaria relacionada con la irrigación crecerá especialmente, debiendo centrar sus esfuerzos en aquellos estados con una menor irrigación, que son los objetivos prioritarios de los planes de desarrollo.

Se puede destacar a su vez el crecimiento previsible del mercado de los aperos de tractor, impulsado por el crecimiento del segmento de los tractores, que espera aumentar las ventas un 6-7% durante el año 2019-20.

En cualquier caso, las mejores perspectivas son para los productos fabricados en India, que pueden aprovechar, entre otros factores, la competitividad de los costes laborales, políticas públicas como el programa “*Make in India*” y la inexistencia de barreras arancelarias, entre otros. De este modo, las empresas españolas que se establezcan en India, pueden aprovechar el notable aumento de la demanda, tanto interna como externa, y así dar respuesta a mercados cada vez más demandantes, como diversos países de África y los países vecinos de India.

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

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es

