

ANMOPYC

La Asociación Española de Fabricantes Exportadores de Maquinaria para Construcción, Obras Públicas y Minería (Anmopyc) ha elaborado el presente informe sobre el mercado de la maquinaria española.

MAQUINARIA ESPAÑOLA PARA CONSTRUCCIÓN, OBRAS PÚBLICAS Y MINERÍA: SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS

La industria de la maquinaria en España agrupa a un importante número de empresas que en los últimos años han experimentado un importante proceso de crecimiento en tamaño y presencia internacional.



La diversificación de mercados y acciones se valora positivamente por el sector, además de ser el único camino posible para la consolidación y mejora de la posición internacional del sector español.

El paso natural que supone la implantación exterior en el largo proceso de internacionalización de la empresa se repite con mayor asiduidad, algo que hasta hace unos años era bastante raro entre las empresas del sector. A pesar del difícil momento actual en cuanto a coyuntura internacional y de fortaleza del euro, el incremento de las exportaciones ha permitido aumentar su grado de diversificación, al dirigirse a cada vez más mercados.

Importancia y peso del sector en la economía española

El sector ha mostrado una tendencia muy positiva en los últimos años, propiciada por el 'boom' constructivo que viene registrando España y que comenzó en el año 1995. Especialmente importante ha sido el salto cuantitativo que se ha producido en el último año, una vez que la capacidad productiva tanto de las empresas constructoras como la de los propios fabricantes no era suficiente para atender la demanda.

En cuanto al consumo aparente, cabe destacar su fuerte crecimiento debido a las necesidades existentes de gran maquinaria, especialmente aquella relacionada con las actividades de movimiento de tierras, dado que no se fabrica en España y toda ella es importada de otros países, como Alemania, Japón y EE.UU.

El sector se compone mayoritariamente por pymes, de forma que las empresas de gran tamaño representan escasamente un 9% del total. Se ha constatado en los últimos años un aumento en el porcentaje de empresas medianas y una reducción en el segmento de empresas de menor tamaño. Esto se debe a que tanto el crecimiento de la demanda nacional como la internacionalización del sector ha provocado un aumento del tamaño medio de los fabricantes.

Respecto a la distribución geográfica de las empresas, se observa una alta concentración en la zona nordeste y más concretamente en torno a Aragón, Navarra, País Vasco y Cataluña. A cierta distancia se encuentran zonas como Madrid, Valencia y Andalucía, aunque en los últimos años su importancia relativa está aumentando.

e-maquinaria

Evolución por productos más representativos

Podríamos definir una serie de productos más representativos, bien por ser fabricados por varios asociados, bien porque de su evolución dependerá el desarrollo de otros fabricados, bien por tener un peso específico mayor. Podríamos reseñar:

Grúa torre: Tal vez, junto con el consumo de cemento, uno de los indicativos más claros de la coyuntura del sector. Es en nuestro país dónde más grúas torre se venden del mundo. Las cuatro empresas asociadas productoras de grúa torre copan la mayor parte del mercado nacional. Éstas empresas han invertido y mejorado sus instalaciones para obtener la capacidad productiva suficiente para cubrir la gran demanda interna y a la vez poder llegar a vender en mercados exteriores.

Andamios y encofrado: Las empresas productoras de equipamiento para trabajos temporales viven un buen momento. Aunque les ha surgido la competencia del andamio colgante y de la elevación a cremallera, el encarecimiento del acero les ha hecho mucho daño y se trata de productos difíciles de exportar, las empresas del sector ha incorporado mejoras en su proceso productivo local y una política agresiva.

Elevación a cremallera: Se está extendiendo muy rápido por su rapidez de montaje y su versatilidad, tanto para obra nueva como para trabajos de remodelación.

Maquinaria ligera para uso en obra: Son los productos que más empresas fabrican. Podríamos englobar desde maquinaria de corte para materiales de construcción a herramientas y utensilios (carretillas, galochas, rozadoras, etc.).



Evolución por tecnología (I+D+i)

El sector ha venido tomando conciencia de la importancia de invertir en I+D+i. Además de un importante nivel tecnológico, los equipos españoles ofrecen unas prestaciones muy elevadas en cuanto a seguridad laboral y respeto al medioambiente. Un sector que se ha desarrollado mucho, debido a la importancia que el tema ha adquirido en nuestra sociedad, es el del reciclaje de residuos de la construcción.

Puntos fuertes del sector

El sector está dominado por grandes multinacionales que operan internacionalmente. Dependiendo del subsector del que se trate es habitual encontrar productores locales con cuotas importantes de mercado en sus respectivos países (especialmente en aquellos productos con menor componente tecnológico). Además se observa la aparición de nuevos países fabricantes, como India, Brasil y China, aunque su presencia internacional es todavía escasa.

En este contexto los equipos españoles ofrecen una superior relación calidad-precio, al incorporar un nivel tecnológico mayor que los fabricados por los nuevos países y, por otro lado, al contar con precios más competitivos. Además cuenta con unos estándares muy elevados en seguridad laboral y respeto al medioambiente, por cumplir la legislación europea vigente, mucho más avanzada que la de la mayoría de los países.

e-maquinaria

Inversión extranjera en el sector

La inversión por parte de grupos extranjeros en actividades propias de fabricación de este tipo de equipos en España es escasa. La escasa presencia de capital extranjero contrasta con el dominio existente en las empresas distribuidoras de este tipo de equipos, dado que un buen número de estas son filiales de grandes grupos multinacionales, especialmente alemanes y norteamericanos.

Estructura y segmentación de la demanda

Dada la heterogeneidad existente de productos y empresas, es difícil concretar la estructura de la demanda. No obstante, podemos diferenciar los siguientes segmentos:

Distribuidores: Se trata de empresas especializadas en la venta directa de equipos al usuario final. Habitualmente cuentan con servicio postventa para la resolución de cualquier problema debido del uso del equipo.

Alquiladores: En vez de realizar venta directa se dedican al alquiler de los equipos a aquellas empresas que pudieran necesitarlos para ejercer su actividad por un tiempo limitado. Aunque el sector del alquiler no estaba muy desarrollado hasta ahora en España, es un segmento que ha tenido un crecimiento importantísimo en los



últimos años, acercándose en gran medida a los niveles existentes en el resto de Europa, aunque todavía se encuentra lejos de los estándares estadounidenses.

Constructoras: En ocasiones son clientes directos de los fabricantes, aunque cada vez esto es menos habitual en los países desarrollados. Las constructoras de mayor tamaño disponen de departamentos encargados de la gestión de la compra y de los equipos, aunque la tendencia general es a externalizar este tipo de actividad.

Encadenamiento con otros sectores

El desempeño general del sector de la maquinaria para construcción, obras públicas y minería está ligado a la evolución del sector de la construcción, de forma que ambas industrias presentan tasas de correlación muy altas con respecto a sus ciclos de negocio. Por el lado de los proveedores no existe ningún tipo de relación, salvo la lógica vinculación con los precios internacionales de las principales materias primas, especialmente del acero.

Factores críticos que afectan al sector

El sector de la maquinaria se enfrenta a una serie de factores críticos que hay que tener muy en cuenta a la hora de estudiarlo en profundidad. Por una parte, el servicio postventa es un factor determinante para el éxito. Las operaciones comerciales no acaban una vez cerrada la operación de venta, sino bien al contrario esta provoca una serie de ventas derivadas y continuas durante todo el periodo de vida útil del equipo. De esta forma el suministro de recambios y la asistencia técnica tienen una importancia capital y pueden ser suponer la gran diferencia que genere el éxito o el fracaso a un producto.

Por lo general, y salvo en productos con una alta rotación, se suele fabricar bajo pedido, ya que, a pesar de su alta estandarización, los equipos pueden ser utilizados para funciones diversas. En cuanto a instalaciones y equipos de gran tamaño, existe la necesidad de dar soluciones integrales, puesto que en la mayor parte de los casos de este tipo se trata de proyectos llave en mano.

e-maquinaria

El sector se encuentra en permanente evolución, de forma que para lograr la excelencia es vital incorporar los últimos avances tecnológicos y de diseño de producto con el fin de lograr una diferenciación y aportar el mayor valor añadido posible.

Evolución de la exportación española

Durante los últimos años se ha visto tanto un crecimiento en las exportaciones como un empeoramiento destacable del saldo de la balanza comercial. Dicha evolución puede venir explicada por diversos factores. Por una parte, el 'boom' constructivo que esta atravesando España ha provocado que las necesidades de maquinaria especializada se hayan disparado. A ello hay que unirle el alto coste individual de este tipo de equipos.

La gran fortaleza que ha presentado el euro con respecto a otras divisas, y en especial respecto al dólar, también ha supuesto un abaratamiento relativo de los productos importados, a la vez que un lastre a las exportaciones.

Respecto a la evolución de las exportaciones destaca su crecimiento constante. Los esfuerzos realizados por las empresas en materia de internacionalización, y en especial en relación a los nuevos mercados emergentes, como son la zona del Magreb, países de la ampliación europea, Oriente Medio, Norteamérica, etc., junto con la consolidación y aumento de su presencia en la Europa comunitaria, han posibilitado esta buena marcha a pesar del clima de crisis generalizada.

Evolución de la estructura de la exportación española

Dentro de la estructura de la exportación española destaca el gran dominio como principales destinos de exportación los países tradicionalmente miembros de la UE y principales socios comerciales de España, como Portugal, Francia, Alemania, Reino Unido e Italia. A más distancia se encuentran países como EE.UU., México, etc.

Mientras en los países de influencia del euro las exportaciones han crecido notablemente, no lo han hecho en los que el dólar representa la principal moneda de transacción internacional. Destaca además el gran crecimiento experimentado en países que tradicionalmente no han venido siendo destinos de exportación, como Suecia, Polonia, etc. Además los diez principales destinos de exportación representan el 67% de las exportaciones totales, quedando otros 33% para el resto de países.

Evolución de la promoción exterior

La promoción exterior de la maquinaria española ha experimentado una serie de cambios destacables en los últimos años. De esta manera el interés de los fabricantes ha pasado de concentrarse en Latinoamérica y Europa Occidental a abarcar una zona más amplia, especialmente los países del Este de Europa y del Norte de África y Oriente Medio. También destaca el interés que tradicionalmente ha venido despertando EE.UU. tras las exitosas experiencias de algunas empresas pioneras en este mercado. A la par se ha aumentado el interés por países que a corto plazo se espera tengan una evolución económica muy positiva.

En cuanto a los tipos de actuaciones más demandadas por el sector destacan por orden de importancia la participación en ferias internacionales de primer nivel (especialmente las que se desarrollan en Europa y en EE.UU.), la organización de misiones comerciales directas (con especial interés en aquellas que se centran en países nuevos o desconocidos para la empresa española) y las misiones inversas o invitación de compradores extranjeros que tienen lugar con motivo de la celebración de SMOPYC, al poder concentrar en pocos días un mayor número de empresas extranjeras y en un único recinto en el que los participantes pueden mostrar sus equipos.