

Industria aeronáutica en Marruecos

A. CIFRAS CLAVE

SECTOR AERONÁUTICO MARRUECOS 2018	
Peso s/ PIB	1,55%
Tamaño industria (cifra negocios)	1.565 millones de euros
Ranking mundial (volumen)	36
Valor exportaciones	1.250 millones de euros
% exportado	80%
Flujo inversión extranjera	30 millones de euros (2017)
Empleos directos	16.700
N.º de empresas	140
Crecimiento interanual 2014-2018	20%
Tasa de integración local	34%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de AMDIE, GIMAS, Office des Changes.

B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

B.1. Definición precisa del sector

La industria aeronáutica comprende las actividades de concepción, fabricación y mantenimiento de aeronaves, lo que comprende un tejido industrial muy amplio, compuesto por empresas que van desde el diseño hasta el mantenimiento, reparación y revisión, pasando por las empresas proveedoras de TIER 3, TIER 2 y TIER 1.

No se incluyen en este ficha la industria espacial, el transporte de pasajeros, la comercialización y financiación de aeronaves, las infraestructuras ni la industria aeronáutica militar.

B.2. Tamaño del mercado

Industria aeronáutica	2014	2015	2016	2017	2018
Cifra de negocios (M euros)	750*	870	975	1.325	1.565
Valor exportaciones (M euros)	600	695*	780*	995*	1.250
% exportado	79,7%	80%	79,9%	79,8%	79,8%
Empleos directos	10.000	11.000	n.d.	15.500	16.700
N.º de empresas	100	110*	120	130	140
Tasa de integración local	17,5%	17,5%	n.d.	29%	34%

*estimaciones a partir de datos proporcionados.

Fuente: elaboración propia a partir de datos de AMDIE y GIMAS.

El sector aeronáutico marroquí se presenta como una **industria en claro crecimiento**. Desde que empezó su desarrollo a principios del milenio, impulsado por la administración como un eje estratégico, año a año ha atraído a nuevas empresas internacionales de renombre. Ha ampliado su gama de actividades para conformar un tejido empresarial cada vez más diverso hasta alcanzar la cifra actual de **140 empresas**. El sector alcanzó en 2018 una **cifra de negocios de más de 1.500 millones de euros** y **16.700 empleos** directos y se ha convertido en el **primer exportador en África**.

Los datos de la **Asociación de Fabricantes Aeronáuticos de Marruecos (GIMAS)** muestran un crecimiento medio del 17% en el periodo 2009-2015, que ha sido incluso superado con **tasas del 20% en el periodo 2014-2018** (4 veces la media mundial y 5 veces el crecimiento del PIB de Marruecos). Esto ha sido gracias, en gran parte, al **Plan de Aceleración Industrial 2014-2020**. El plan contemplaba como objetivos principales alcanzar los 23.000 empleos, doblar el valor de las exportaciones hasta los 16.000 millones de dirhams (1.460 millones de euros), atraer a más de 100 nuevos actores y alcanzar una tasa de integración local del 35%, que ha sido revisada al alza hasta un 42% vista la evolución de los últimos años.

Así, a finales de 2018, las **exportaciones sumaron 1.250 millones de euros**, un 5,6% del total de Marruecos. Además, el sector registra el mayor crecimiento en exportación entre las industrias manufactureras, con una tasa del 13,8%. Además, **la tasa de integración local** ha pasado del 17,5% en 2014 al **34%** a finales de 2018.

B.3. Principales magnitudes

B.3.1. Reparto de la industria por tipo de actividad

El sector está **estructurado en 7 “ecosistemas”** o clústeres. Los 4 primeros fueron lanzados en 2015, fruto de un acuerdo entre el Ministerio de Industria y la asociación GIMAS: **ensamblaje, sistemas de interconexión de cableado eléctrico (EWIS), mantenimiento de aeronaves (MRO) e ingeniería**. En 2017, en las jornadas **Aerospace Meetings de Casablanca** se anunció el lanzamiento de 2 nuevos ecosistemas del sector aeronáutico: **motores y componentes**. Finalmente, en 2018 se anunció el ecosistema **Boeing**, que comprende a proveedores directos e indirectos de la empresa americana.

El sector aeronáutico marroquí ha pasado de llevar a cabo servicios de mantenimiento y fabricación de componentes básicos a cubrir nuevas capacidades en ingeniería, I+D o componentes más avanzados.

Los sectores consolidados en Marruecos son los siguientes:

- Equipamiento aeronáutico: equipamiento, ensamblaje final y tests.
- Aeroestructuras: fuselaje, compuestos estructurales y no estructurales.
- Ingeniería: mecánica, eléctrica, electrónica, hidráulica, diseño, simulaciones, impresión 3D.
- MRO (operaciones de mantenimiento): soporte de motor, servicios.
- Maquinaria: maquinaria CNC, aluminio/acero/titanio, mecánica.
- Procesos especiales: anodizado (OAC, OAD, OAS, OAT), enchapado, revestimiento, fosfatado, pasivación.
- Trabajos de chapa: corte de metales, estampado, doblado, granallado o procesos de soldadura.
- Cableado eléctrico: cableado, electrónica, *testing* de sistemas.

B.3.2. Encaje en la Cadena Global de Valor

La industria está completamente **orientada a la exportación**. La mayoría de las empresas locales del sector se dedican a la exportación de piezas y partes simples de aeronaves. Dan servicio a empresas más grandes, sobre todo a través de subcontrataciones de producción de componentes de bajo valor añadido. En resumen, el posicionamiento de Marruecos está orientado a la producción de componentes y ensamblaje de subsistemas en la cadena global de valor de la industria aeronáutica.

ENCAJE DE MARRUECOS EN LA CADENA GLOBAL DE VALOR



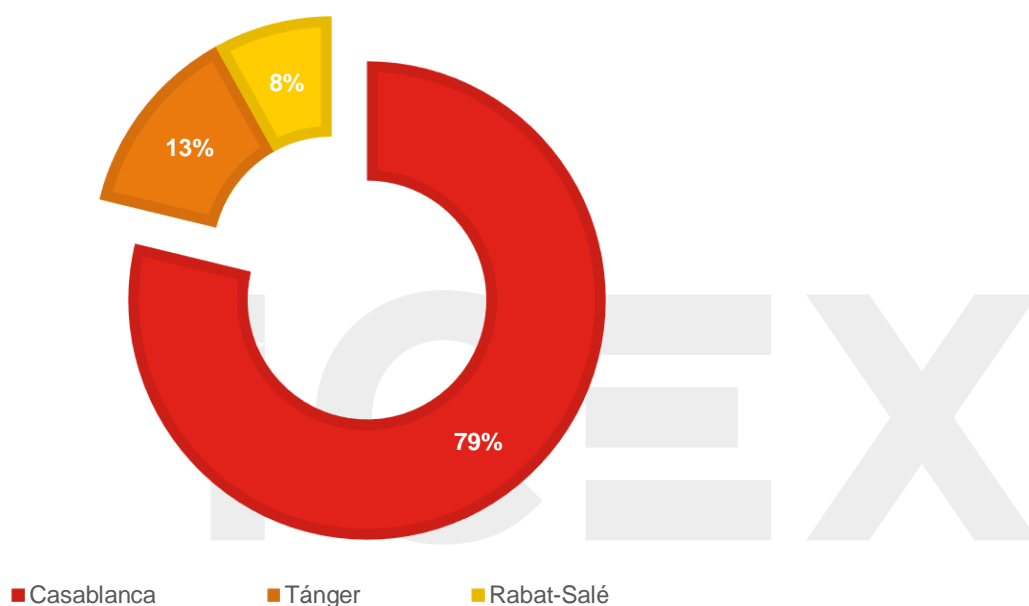
Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por expertos del sector.

B.3.3. Distribución geográfica

Existe una lógica concentración geográfica en torno a Nouaceur-Casablanca, donde se sitúa la Zona Franca Midparc, principalmente orientada a la industria aeronáutica. Asimismo, hay empresas ubicadas en Tánger y en la región de Rabat-Salé, pero son muchas menos.

La concentración geográfica se debe también a que se forman zonas, especialmente constituidas por empresas extranjeras establecidas alrededor de una gran empresa. Por origen, las inversiones efectuadas proceden de empresas de Francia, Estados Unidos y Canadá.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA INDUSTRIA AERONÁUTICA



Fuente: elaboración propia a partir de datos de GIMAS.

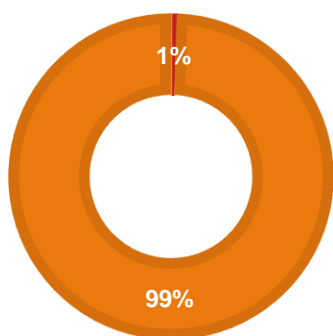
B.3.4. Flujo comercial

Aproximadamente el 50% de las exportaciones del sector aeronáutico corresponden a cableado y la otra mitad al **capítulo 88 (aeronaves y sus partes)**. La partida arancelaria de “cableado” no posibilita desagregar el cableado según al uso al que esté destinado. Sin embargo, por los datos facilitados por las empresas del sector se sabe que en 2018 la proporción fue de 46% en cableado y 54% en material correspondiente al capítulo citado.

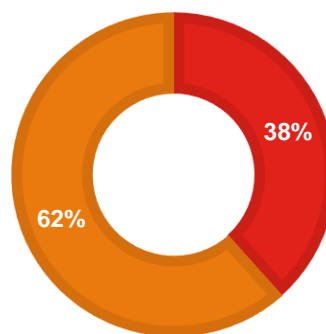
Prácticamente la totalidad de las **exportaciones** de Marruecos se centran en el comercio de componentes de aeronaves (8803), dada la falta de capacidad de la industria marroquí para ensamblar aeronaves completas.

En cuanto a las **importaciones**, en 2018 la mayor parte correspondió a piezas y componentes, mientras que el peso de la importación de aeronaves completas fue de 433 millones de euros, correspondiente a las adquisiciones de Royal Air Maroc.

EXPORTACIONES PARTIDA 8800 - 2018



IMPORTACIONES PARTIDA 8800 - 2018



■ Aeronaves completas (8802) ■ Piezas y componentes (8803) ■ Aeronaves completas (8802) ■ Piezas y componentes (8803)

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Office des Changes.

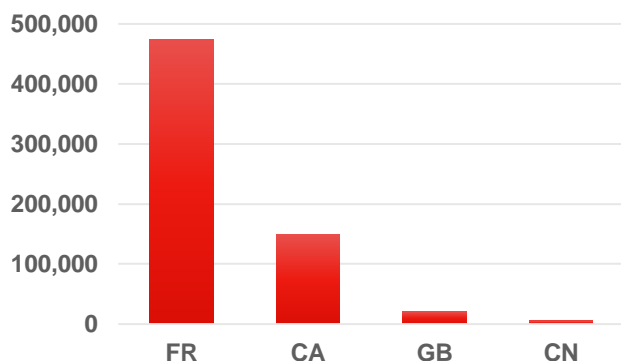
B.3.5. Principales socios comerciales

El **primer destino de exportación** en 2018 fue **Francia**, representando el 70%, seguido por Canadá (22%) y Reino Unido (3%). En lo que a las **importaciones** se refiere, **Estados Unidos** fue el primer país proveedor ese mismo año, debido a las compras de aeronaves efectuadas por Royal Air Maroc a Boeing. En total, las procedentes de Estados Unidos representaron el 45% del total de las importaciones, seguidas por las de Francia (35%) y Reino Unido (35%).

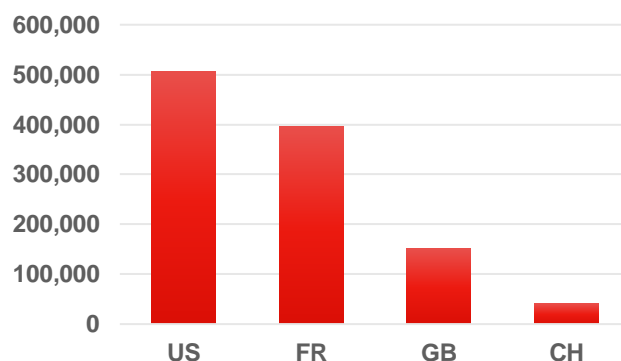
Se puede concluir que el **principal socio comercial es Francia** y, en mucha menor medida, Reino Unido, ya que es con estos dos países con los que se desarrolla la mayor parte del **comercio intraindustrial**. Por otra parte, Francia, Estados Unidos, Reino Unido, Canadá y, en menor medida, China, son los únicos países con los que comercia Marruecos en el sector, ya que representan en conjunto prácticamente el 100% de las exportaciones e importaciones.

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES 2018

(Miles de euros)



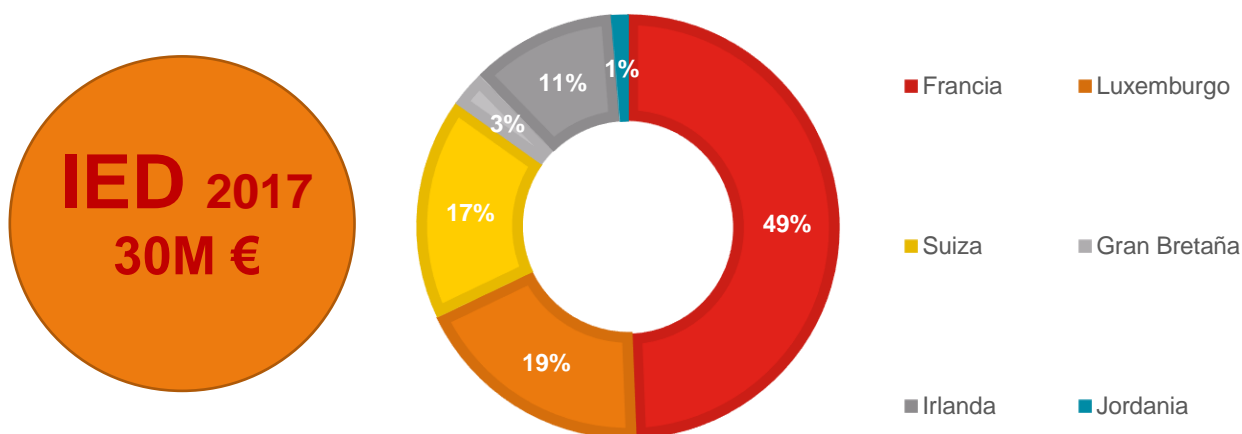
ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES 2018



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Office des Changes.

En lo que a las **inversiones** se refiere, en 2017 el total de la IED ascendió a 30 millones de euros, de los cuales, la mitad de las inversiones realizadas en la industria provinieron de Francia, mientras que Luxemburgo, Suiza e Irlanda realizaron el 19%, 17% y 11% de las inversiones, respectivamente. Cabe destacar que ese mismo año no se contabilizó ninguna inversión proveniente de España.

FLUJO DE IED EN LA INDUSTRIA AERONÁUTICA MARROQUÍ 2017



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Office des Changes.

B.4. Tendencias y perspectivas

Marruecos tiene como objetivo alcanzar en 2020 una cifra de negocios a la exportación en el sector aeronáutico de 1.400 millones de euros. Asimismo, el sector debería alcanzar las 220 empresas ese mismo año. Se trata de un mercado en crecimiento con altas tasas y con un gran número de empresas entrantes cada año, aunque se espera que en el próximo lustro empiece a madurar y tienda a estabilizarse.

Tras el lanzamiento del Plan de Emergencia y actualmente el Plan de Aceleración Industrial 2014-2020, el sector ha crecido a un ritmo medio del 20% interanual, y la cifra de negocios del sector se ha duplicado desde el lanzamiento del plan, pasando de 740 millones de euros en 2014 a 1.550 millones en 2018. Los objetivos para los próximos años son igualmente ambiciosos y todos los indicadores indican que las perspectivas son positivas.

Sin embargo, en mayo de 2019 se encendieron las alarmas tras el anuncio por parte de BOMBARDIER de su intención de vender su fábrica de Casablanca. Por el momento, no se ha concretado y no se sabe realmente cuándo ni como se hará, sin embargo, parece claro que de confirmarse afectará negativamente a las previsiones de crecimiento de la industria.

Globalmente se observan **4 grandes tendencias** a largo plazo:

- **Aumento de la producción:** al ritmo del aumento del tráfico mundial, alrededor del 5% anual.
- **Concentración de los actores:** fruto de adquisiciones y fusiones el número de actores tiende a disminuir. Las pymes, con excepciones, terminan uniéndose a una empresa más grande del mismo ámbito de la que dependen. Los pequeños OEM a OEM más grandes, las pequeñas MRO a MRO más grandes, etc. Al mismo tiempo, la rentabilidad tiende a estar globalmente repartida.
- **Cambios en tratados comerciales:** Los tratados internacionales de comercio e inversiones están siendo modificados y es probable que se alteren las cadenas globales de suministro y aumenten los costes.
- **Nuevo mercado de drones:** todavía se halla en fase de lanzamiento.

B.5. Principales actores

B.5.1. Organismos

- [Ministerio de Industria, Comercio, Inversión y Nuevas Tecnologías](#)
- [Agencia Marroquí para el Desarrollo de Inversiones y Exportaciones - AMDIE](#)
- [Groupement des Industries Marocaines Aéronautiques et Spatiales - GIMAS](#)
- [Midparc](#)

B.5.2. Principales empresas

AIRBUS

A través de [STELIA AEROSPACE MAROC](#), filial del grupo Airbus, y fruto de la fusión de SOGERMA y AEROLIA, emplea a más de 1.000 personas y está especializada en la fabricación de componentes, en el ensamblaje de subconjuntos metálicos complejos, el mantenimiento y el soporte de equipos. También se centra en la fabricación de algunas estructuras simples y la producción de parte del fuselaje del A321, A320 o A340, así como AS 350/355, 7X Falcon y TBM 850.



Dispone de una filial llamada MATIS AEROSPACE especializada en sistemas de cableado, *joint venture* con Labinal Power Systems, filial de Safran. Anteriormente disponía de otra filial, CASA AERO, operador de simulación de vuelo en asociación con Royal Air Maroc para la formación de pilotos, pero en 2018 quedó enteramente en manos de la RAM. En septiembre de 2016, se anunció la firma de un acuerdo con Marruecos para la creación de un ecosistema industrial de Boeing, que tendría un impacto de 1.000 millones de euros, la implantación de 120 proveedores de Boeing y la creación de 8.700 nuevos empleos especializados de aquí a 2028. Hoy en día, son 9 las empresas que conforman el ecosistema de la constructora americana.

BOMBARDIER

La empresa canadiense está presente a través de su filial BOMBARDIER AEROSPACE NORTH AFRICA, desde 2014. En su planta de producción marroquí, situada en la zona franca de Midparc, en Nouaceur, produce algunas estructuras simples, componentes mecánicos de los aviones de transporte civil C Series, Q Series y de los aviones CRJ. A principios de 2019, Bombardier anunció su intención de ampliar su planta de Casablanca, sin embargo, en mayo comunicó que eventualmente vendería plantas para reestructurar su actividad global y traspasar sus unidades de Casablanca y Belfast a México. No se espera que ceda la actividad, sino que cambie de propietario. Según el presidente de GIMAS, hay ya un expediente de posibles compradores, pero no hay más noticias. Actualmente, la fábrica de Casablanca cuenta con 400 empleados.

C. LA OFERTA ESPAÑOLA

El flujo comercial entre Marruecos y España en este sector es anecdótico. En 2017, las importaciones desde España supusieron el 0,15% del total de la industria mientras que las exportaciones supusieron el 0,07% del total.

En relación a la **presencia de empresas españolas** en el país, cabe destacar que ninguna de las empresas instaladas se dedica en exclusiva al sector de la aeronáutica. Las empresas actualmente instaladas en Marruecos son:



MEUPE – Mecanizados Eulogio Peña, está presente en Marruecos desde 2011, concretamente en la zona franca de Tánger. Se dedica a la producción de piezas y componentes, algunas dirigidas a la industria aeronáutica. Comenzaron con piezas sencillas, pero han ido encargándose de piezas cada vez más complejas.

indra

INDRA opera en Marruecos desde hace más de 20 años y está especializada en las tecnologías de la información. En el sector aeronáutico colabora con la Oficina Nacional de Aeropuertos (ONDA) desde hace más de 10 años para la modernización permanente de los sistemas de gestión de tráfico aéreo del país.



Se dedica a la calibración de equipos y sistemas de inspección, medida y ensayo. Entró al mercado marroquí en 2014 y trabaja principalmente con Airbus.

En cuanto a **empresas exportadoras** se refiere, las más destacables son AIRBUS ESPAÑA (más del 60% del total exportado por España en 2017) y MASA – Mecanizaciones Aeronáuticas, SA (más del 85% del total exportado por España en 2018).

Las razones por las que la presencia española es tan baja son varias, que pueden ser resumidas en tres:

- **Preferencia por otros mercados:** el mercado marroquí es una opción valorada por las empresas españolas a la hora de internacionalizarse, sin embargo, no termina siendo la opción preferida. Compite por ejemplo con países como México o India. En el caso de México, es un mercado preferencial para las empresas españolas y hace más tiempo que están presentes allí, ofrece mano de obra relativamente barata y forma parte de la “zona dólar”, con las ventajas que ello ofrece. En el caso de la India, los costes laborales son suficientemente más bajos que en Marruecos como para que se opte por este país si se necesita una producción intensiva en mano de obra.
- **Estándares y licencias:** según algunas de las empresas aeronáuticas españolas más importantes, la industria de Marruecos no ofrece proveedores que cumplan sus estándares, certificaciones o licencias.
- **Cualificación de la mano de obra:** Las empresas españolas de primer nivel del sector requieren mano de obra muy calificada que, en ocasiones, resulta difícil de encontrar incluso en España.

D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

El Plan de Aceleración Industrial vigente contempla atraer a **100 nuevos actores** a la industria, aumentar a su vez la tasa de integración local hasta el 42%, crear **23.000 empleos** y elevar la cifra de negocios a la exportación hasta los 1.400 millones de euros.

Mirando más a largo plazo, es destacable el ambicioso proyecto de la **nueva zona industrial de Tanger Tech** que estará destinada a los sectores industriales punteros del país, entre los que se encuentra la industria aeronáutica.



Dentro de la estrategia del sector, se está implantando una nueva fase orientada al **I+D y la innovación**. Se va a crear un **nuevo clúster** vinculado al ecosistema de la ingeniería, que englobará a industrias, escuelas de ingeniería, universidades y centros de investigación.

En 2020, la estrategia del Gobierno entrará en una nueva fase con el fin de desarrollar y profundizar en las competencias de la industria en Marruecos. Esta estrategia pasa por mejorar la formación para satisfacer las **necesidades de recursos humanos cualificados**, que son altas. De esta manera, se abre una **oportunidad en el sector de la formación**.

E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

El mercado requiere una cierta proximidad a las empresas tractoras y contratistas, ya sea implantándose localmente o mediante subcontratistas o representantes.

E.1. Logística e infraestructura

- **Puerto de Tánger Med:** situado a 45 km de la ciudad de Tánger, es una infraestructura comercial, industrial y portuaria con una ubicación clave en el Estrecho, lo que permite enviar mercancías a través de líneas regulares hacia Europa, Norte de África y costa oeste de Estados Unidos con tiempos de transporte muy competitivos.
- **Midparc Casablanca Free Zone:** está orientada a la industria aeronáutica y es donde están implantadas las principales empresas del sector.
- **Tanger Free Zone (TFZ):** es la zona franca más grande de Marruecos; ofrece grandes ventajas tributarias a las empresas en ella establecidas, además de contar con modernas instalaciones y múltiples servicios ofrecidos por la empresa de gestión.

E.2. Barreras reglamentarias y no reglamentarias

Las empresas del sector se sitúan en **zonas francas industriales** y, por tanto, legalmente no están en territorio marroquí. Las zonas francas se rigen por reglamentación internacional. No hay que destacar ninguna barrera reglamentaria.

Sin embargo, no hay que olvidar que existe otro tipo de barreras no reglamentarias por las características del propio sector. Es una **industria intensiva en capital** y es necesario realizar fuertes inversiones iniciales y a medio y largo plazo, de manera que el desarrollo del sector suele estar acompañado por **políticas de promoción** de los gobiernos.

E.3. Ayudas

E.3.1. Incentivos fiscales

- **Exención total del IS** durante 5 años a las empresas instaladas en zonas francas, seguido de un máximo de un 8,75% durante los siguientes 20 años.
- **Exención de derechos de importación** sobre los bienes de equipo, materiales y herramientas necesarias para proyectos de inversión superiores a 20 millones de euros.
- **Exención del IVA a la importación** de bienes de equipo, materiales y herramientas necesarias para proyectos de inversión superiores a 20 millones de euros, ampliable a las partes, repuestos o accesorios importados con los bienes de equipo mencionados.

E.3.2. Incentivos financieros

- **Acceso al Fondo Hassan II:** un máximo del 15% del montante total de la inversión, con un límite de 3 millones de euros (30% del coste del edificio sobre una base máxima de 200 euros (antes de impuestos) por m²; 15% de la adquisición de bienes de equipo nuevos, entre otros).
- **Apoyo del fondo dedicado a los ecosistemas o clústeres:** Prima de incentivo a la inversión, prima de integración local, apoyo a áreas estratégicas de hasta un 30% del montante total de la inversión.

E.3.3. Nivel impositivo

- **Exención de los derechos aduaneros** de bienes de equipo y piezas fabricadas en la UE.
- **Exención del IVA** según los productos y la zona de exportación (zona franca).
- **Tasa parafiscal** del 0,25%.

E.4. Ferias

➤ International Marrakech Air Show

Próxima edición: 2020

Página web: <http://fr.imas-aero.com/>

Lugar: Base militar aérea de Marrakech

Celebración bienal

[Informe de feria de 2018](#)

➤ Aerospace Meetings Casablanca

Próxima edición: 8-10 de octubre de 2019

Página web: <http://casablanca.bciaerospace.com/fr/>

Lugar : Office des Foires et Expositions de Casablanca (O.F.E.C)

Celebración bienal



F. INFORMACIÓN ADICIONAL

- [Ficha país](#)
- [Informe Económico y Comercial](#)
- [Costes de establecimiento](#)
- [Consejos para hacer negocios en Marruecos](#)
- [Directorio de empresas españolas implantadas en Marruecos](#)
- [App mercados, ICX Marruecos](#)

G. CONTACTO

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

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Marruecos, 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:

78, AVENUE DU CHELLAH,
Rabat-Hassan
RABAT 10000- Marruecos
Teléfono: 00212 (0) 537 761 707
Email: rabat@comercio.mineco.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
900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

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
Aitor Rodríguez Ugarte

Oficina Económica y Comercial
de España en Rabat
rabat@comercio.mineco.es
Fecha: 18/09/2019

NIPO: 114-19-040-2

www.icex.es

