

SECTOR AERONÁUTICO EN EE UU

Clasificación de la industria _____	4
Descripción del sector _____	5
Producción _____	6
Exportaciones _____	9
Importaciones _____	14
Ventas _____	20
Acceso al mercado _____	23
Canales de comercialización _____	24
Tendencias y oportunidades _____	25
Precios _____	25

TABLAS

Tabla 1: Clasificación de la industria aeroespacial según el código Naics _____	4
Tabla 2: Clasificación arancelaria de la industria aeronáutica _____	4
Tabla 3: Producción del sector aeronáutico por productos _____	8
Tabla 4: Principales productos exportados por el sector aeronáutico _____	11
Tabla 5: Principales países destino de las exportaciones del sector aeronáutico, 2014 _____	14
Tabla 6: Principales productos importados por el sector aeronáutico _____	16
Tabla 7: Principales países origen de las importaciones del sector aeronáutico _____	19
Tabla 8: Ventas según cliente _____	23
Tabla 9: Precios aeronaves Airbus _____	25
Tabla 10: Precios aeronaves Boeing _____	26

GRÁFICAS

Gráfica 1: Producción del sector aeronáutico en EE UU _____	7
Gráfica 2: Producción del sector aeronáutico por categorías _____	8
Gráfica 3: Total de las exportaciones del sector aeronáutico _____	10
Gráfica 4: Principales categorías de producto exportadas, 2014 _____	11
Gráfica 5: Principales distritos de salida de las exportaciones, 2014 _____	13
Gráfica 6: Importaciones del sector aeronáutico _____	15
Gráfica 7: Categoría de productos importada por el sector aeronáutico, 2014 _____	16
Gráfica 8: Principales distritos de ingreso de las importaciones, 2014 _____	19
Gráfica 9: Evolución de las ventas del sector aeronáutico _____	21
Gráfica 10: Ventas por tipo de productos _____	22

ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Segmentación de productos, 2015	6
Ilustración 2: Precios Boeing	27
Ilustración 3: Precios Airbus	28

Sector aeronáutico en EE UU/Inteligencia de mercados

Las otras partes de aviones y helicópteros para uso civil y militar tienen una gran oportunidad en el mercado estadounidense

Por: Legiscomex.com

Febrero del 2016

El país norteamericano cuenta con un mercado maduro, reconocido y con gran prestigio y, por lo tanto, su acceso pareciera complicado. Sin embargo, su grandeza y diversidad genera una importante demanda de un sinnúmero tanto de productos como de servicios.

En los últimos 30 años el crecimiento global por pasajero medido en kilómetros ha sido exponencial, con un aumento del 428% desde 1981 al 2014. La demanda de viajes en regiones con economías emergentes es evidente, como es el caso de India, China, Medio Oriente y la región Asia Pacífico.

No solo es el ocio el motivo principal del incremento de pasajeros. Hay un mayor número de viajes de negocio y por ende un volumen de carga más alto por movilizar. Por ejemplo, en el 2015, el gasto en pasajes aéreos totalizó en USD742 billones y se estima un crecimiento del 1% para el 2016, según informó la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA, por su sigla en inglés).

Por lo tanto, al incrementarse la demanda de pasajeros aéreos las empresas buscan mejoras para sus aeronaves y equipos, a través de la innovación, con el fin de optimizar la eficiencia en materia de combustible, tecnologías de navegación y materiales. Tal es el caso del costo de los combustibles, que pasó del 13,6%, en el 2001, al 28,6%, en el 2014, como porcentaje de los costos operativos totales, según cifras de *Deloitte* en su informe de la industria aeroespacial 2015.

En el ámbito mundial, la industria tuvo ingresos de USD682,2 billones y presentó un crecimiento del 1,9% frente al 2013 cuando fue de USD669,4 millones. EE UU, Países Bajos, Reino Unido, Japón, Alemania y Canadá cuentan con una fuerte participación en el mercado.

No obstante, EE UU continúa siendo el líder en la industria. Para el 2015 las ventas alcanzaron USD240,4 billones y presentaron un aumento del 6,1% respecto al año anterior. El país norteamericano es sede de numerosas empresas dedicadas a la elaboración de aeronaves, como *Boing* que es la número uno en el ámbito mundial.

De igual forma, el Departamento de Defensa de EE UU es el principal consumidor de productos del sector aeronáutico, con el 39% del total, seguido por Rusia, china, Francia, Japón y Reino Unido, quienes en conjunto agruparon el 24%. No obstante, en los últimos años el subsector comercial ha sido quien ha jalonado la industria, debido a la reducción en el presupuesto militar por parte del Gobierno.

Sin embargo, se espera que el 2020 el sector aeroespacial siga creciendo a una tasa del 4,2% y al continuar en aumento la demanda de aeronaves comerciales se incrementa también la importación estadounidense de piezas, motores y todo tipo de partes para la fabricación de las mismas en un 5,8% en los próximos cinco años. Y, de este modo, mantenga los records históricos alcanzados durante el 2014 en donde las ganancias del subsector se incrementaron en un 8,2% y los pedidos crecieron en un 14,4% hasta llegar a 12.175 aeronaves, según datos de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en los Ángeles.

Clasificación de la industria

Según el Sistema Norteamericano de Clasificación Industrial (Naics, por su sigla en inglés), la industria aeronáutica en EE UU está clasificada bajo el código 3364 que incluye los siguientes elementos:

Tabla 1: Clasificación de la industria aeroespacial según el código Naics

Código Naics	Descripción
3364	Aerospace product and parts manufacturing
336411	Aircraft manufacturing
336412	Aircraft engine and engine parts manufacturing
336413	Other aircraft parts and auxiliary equipment manufacturing
336414	Guided missile and space vehicle manufacturing
336415	Guided missile and space vehicle propulsion unit and propulsion unit parts manufacturing
336419	Other guided missile and space vehicle parts and auxiliary equipment manufacturing

Fuente: Naics.

De acuerdo con el Arancel de Aduanas Armonizado de EE UU, la clasificación arancelaria para la industria aeronáutica se encuentra bajo el Capítulo 88, que hace referencia a aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.

Tabla 2: Clasificación arancelaria de la industria aeronáutica

Partida arancelaria	Descripción
8801	Balloons and dirigibles; gliders, hang gliders and other non-powered aircraft.
8802	Other aircraft (for example, helicopters, airplanes); spacecraft (including satellites) and suborbital and spacecraft launch vehicles.
8803	Parts of goods of heading 8801 or 8802.
8804	Parachutes (including dirigible parachutes and paragliders) and rotochutes; parts thereof and accessories thereto.
8805	Aircraft launching gear; deck-arrestor or similar gear; ground flying trainers; parts of the foregoing articles.

Fuente: Arancel de Aduanas Armonizado de EE UU-2016.

Descripción del sector

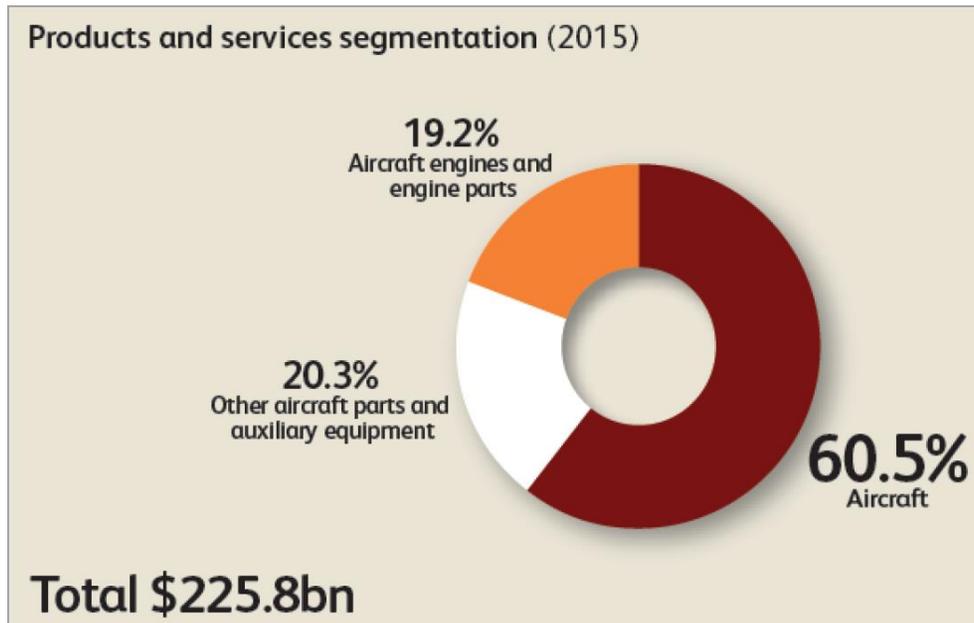
La industria aeronáutica es muy amplia, puesto que está compuesta por un gran número tanto de productos como de servicios y también se apalanca en otros sectores. El sector está compuesto, principalmente, por todas aquellas empresas que fabrican, diseñan, comercializan y realizan mantenimiento a aviones, helicópteros, vehículos aéreos no tripulados, naves espaciales y cohetes y misiles. De igual forma, los equipos específicos asociados (propulsión y sistemas de navegación, etc.), su cadena de suministro, los servicios de mantenimiento, reparación y rehabilitación, según información de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en California.

La industria aeronáutica está claramente dividida por dos tipos de negocio: comercial y defensa o militar.

No obstante, para efectos de una mayor segmentación de mercado algunas empresas comercializadoras lo separan según el uso. De este modo, se despliegan más categorías. Por ejemplo, la empresa especialista en la investigación de mercados *IBISWorld*, para un informe del 2015, lo divide de la siguiente manera:

- **Aeronaves:** Civiles (aviones comerciales, helicópteros y aeroplanos ultraligeros) y Militares (aviones de ataque a tierra, bombarderos, aviones cisterna, de entrenamiento, cazabombarderos y vehículos no tripulados-UAS o UAV-). Este grupo de productos concentra el 60,5% del mercado.
- **Partes y equipos complementarios:** en esta subcategoría se incluyen todas aquellas partes de aeronaves tanto civiles como militares, equipos de transmisión mecánica, hélices, rotores de helicópteros y trenes de aterrizaje. Esta categoría agrupa el 20,3% del mercado.
- **Motores y sus partes:** agrupa el 19,2% del total.

Ilustración 1: Segmentación de productos, 2015



Fuente: Tomado de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en California con información de IBISWorld.

De igual forma, se puede categorizar según el tipo de actividad a la que se dedique la empresa y su especialización, de acuerdo con Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en los Ángeles.

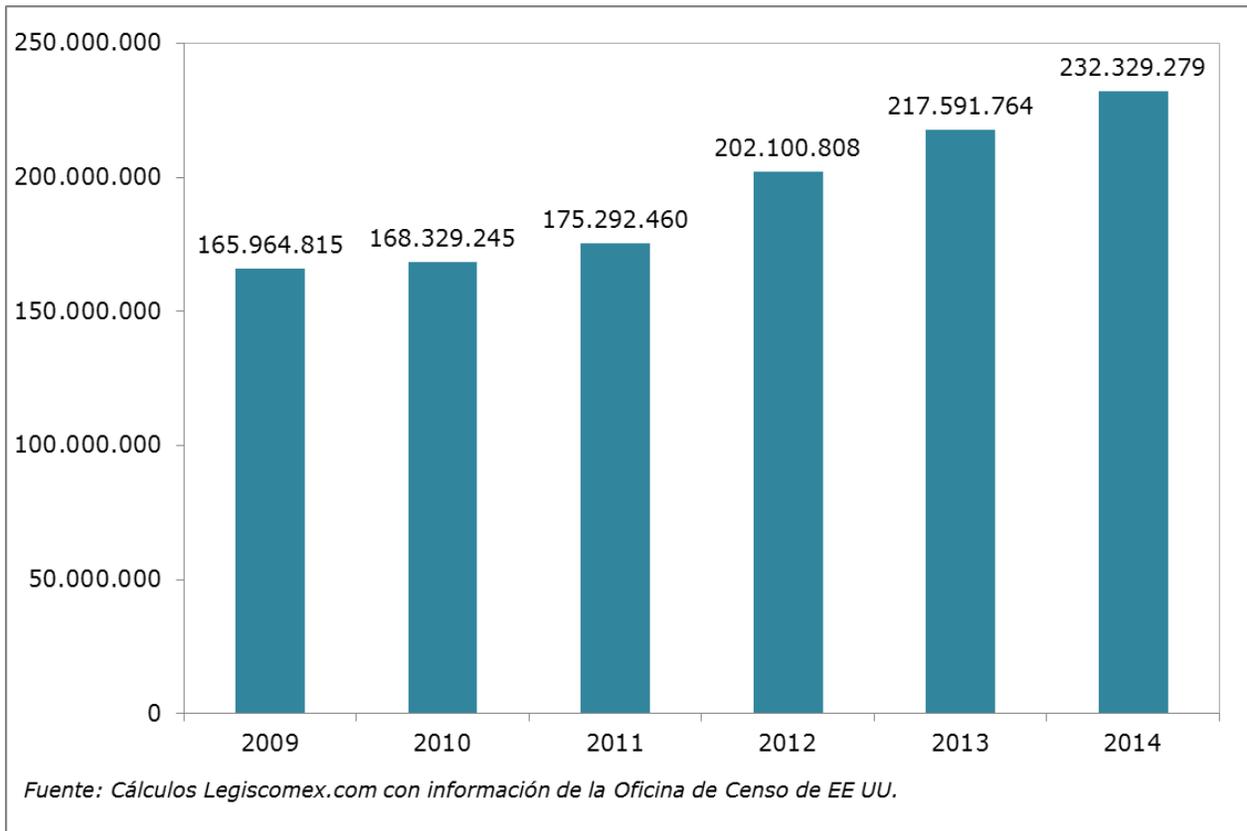
- Fabricantes de aeronaves y sistemas, empresas tractoras, fabricantes de equipos originales (OEM, por su sigla en inglés).
- Proveedores de nivel 1. Encargados de suplir equipos y sistemas como motores, sistema de control de vuelo y sistema de combustible, etc.
- Proveedores de nivel 2. Fabrican y desarrollan partes según los requerimientos de los dos anteriores fabricantes.
- Proveedores nivel 3. Suministran materias primas y productos semielaborados.
- Mantenimiento, reparación y rehabilitación. Usualmente son proporcionados por las mismas empresas fabricantes o terceras industrias especializadas.

Producción

De acuerdo a cifras de la Oficina de Censos de EE UU, a través de la Encuesta Anual de Manufacturas, la producción de la industria aeronáutica en el totalizó en USD232 billones y registró un crecimiento promedio anual del 7,1% en los últimos cinco años.

De igual forma, del 2012 al 2014 presentó un aumento promedio anual del 7,2%, al pasar de USD202 billones a USD232 billones.

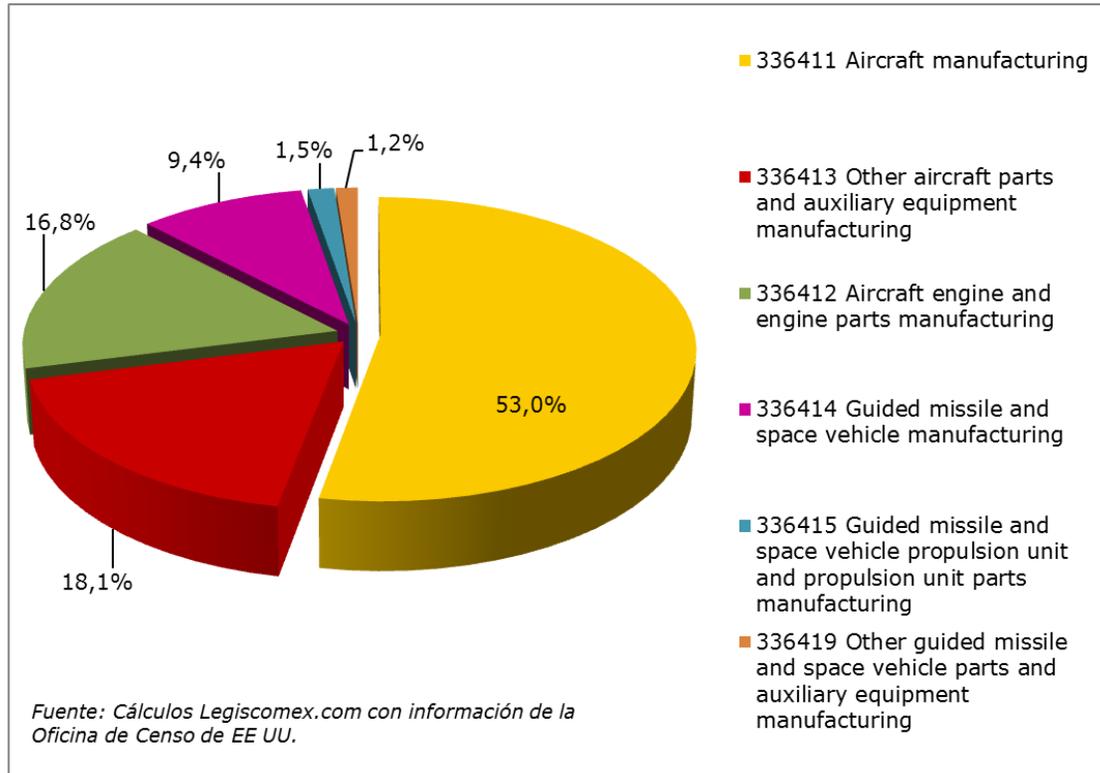
Gráfica 1: Producción del sector aeronáutico en EE UU



En el 2014, la fabricación de aviones fue la categoría de producto más elaborada al concentrar el 53% de la producción total de la industria, lo que equivale a USD123 billones.

Le siguieron otras partes de aeronaves y equipos auxiliares con USD42 billones; motores de aeronaves y piezas de motor con USD39 billones; misiles guiados y vehículos de espacio con USD22 billones; misiles guiados y vehículos espaciales de propulsión y sus piezas con USD3,4 billones, y otros misiles y vehículos espaciales, partes guiadas y equipos auxiliares con USD2,8 billones.

Gráfica 2: Producción del sector aeronáutico por categorías



Aviones civiles fue el principal producto elaborado por la industria aeronáutica estadounidense con el 30,8% del total, lo que equivale a USD71,4 billones, seguido por aviones militares con el 15,3% (USD36 billones), piezas de aviones y equipos auxiliares, excepto subconjuntos y motores hidráulicos y neumáticos, con el 14,6%; partes de motores de aeronaves y accesorios con el 8,7%; los demás servicios aeronáuticos en los aviones con el 4,1%; misiles guiados completos con el 3,7%, y motores de aviones civiles con el 3,3%.

Tabla 3: Producción del sector aeronáutico por productos

Código Naics	Descripción	2013	2014	Participación 2014
3364113	Civilian aircraft.	63.554.413	71.486.561	30,8%
3364112	Military aircraft (including all aircraft for U.S. military and any other aircraft built to military specifications).	35.625.314	35.641.765	15,3%
3364136	Aircraft parts and auxiliary equipment, excluding hydraulic and pneumatic subassemblies and engines.	30.106.587	33.923.119	14,6%
3364127	Aircraft engine parts and accessories.	17.715.282	20.162.180	8,7%

Inteligencia de Mercados – Estudio del sector aeronáutico en EE UU

Código Naics	Descripción	2013	2014	Participación 2014
3364117	All other aeronautical services on complete aircraft.	9.099.669	9.433.066	4,1%
3364141	Complete guided missiles.	8.512.837	8.528.417	3,7%
3364123	Civilian aircraft engines.	7.071.031	7.583.933	3,3%
3364147	Complete space vehicles (excluding propulsion systems).	6.838.014	7.519.177	3,2%
3364115	Modification, conversion, and overhaul of previously accepted aircraft.	6.089.817	6.093.797	2,6%
3364125	Aeronautical services on aircraft engines.	6.209.097	5.455.558	2,3%
3364121	Military aircraft engines (including other aircraft engines built to military specifications).	5.183.551	5.045.799	2,2%
3364133	Developing and making prototypes of aircraft parts (excluding engines).	2.965.476	3.296.645	1,4%
3364191	Missile and space vehicle components, parts, and subassemblies.	2.426.154	2.478.006	1,1%
3364131	Aircraft propellers and helicopter rotors.	3.419.547	2.389.154	1,0%
3364143	Developing and making prototypes of complete guided missiles.	2.317.074	2.154.138	0,9%
3364151	Complete missiles, space vehicle engines, and propulsion units.	2.068.527	1.990.350	0,9%
	Subtotal	209.202.390	223.181.665	96,1%
	Otros	8.389.374	9.147.614	3,9%
	Total producción	217.591.764	232.329.279	100%

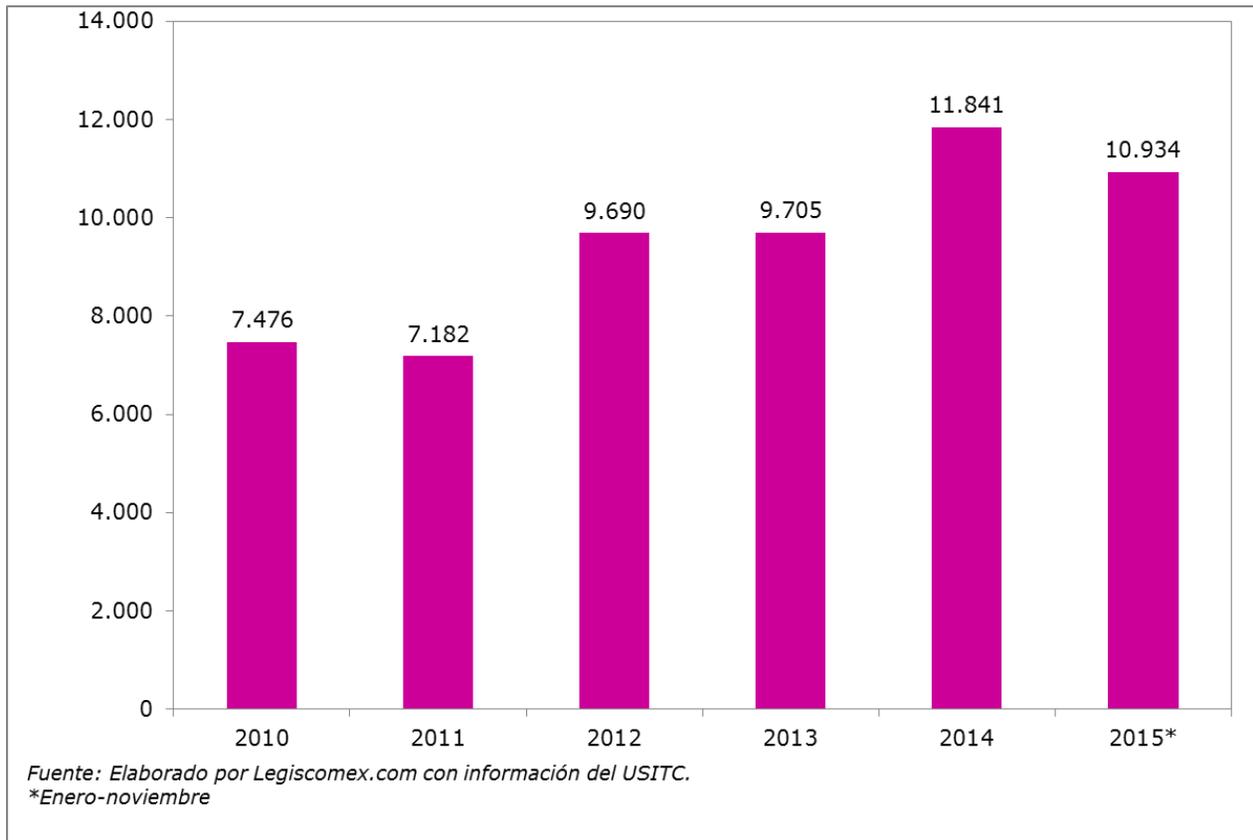
Fuente: Cálculos Legiscomex.com con información de la Oficina de Censos de EE UU.

Exportaciones

Entre enero y noviembre del 2015, las ventas internacionales del sector aeronáutico alcanzaron USD10.934 millones y registraron un crecimiento del 5,1% en relación a igual periodo del 2014, cuando fueron de USD10.402 millones, según informó la Comisión de Comercio Internacional (Usitc, por su sigla en inglés).

En el 2014, las exportaciones totalizaron en USD11.814 millones y se incrementaron en un 22%, respecto al 2013 cuando fueron de USD9.705 millones. Así mismo, presentaron un crecimiento promedio anual del 11,1% en los últimos tres años.

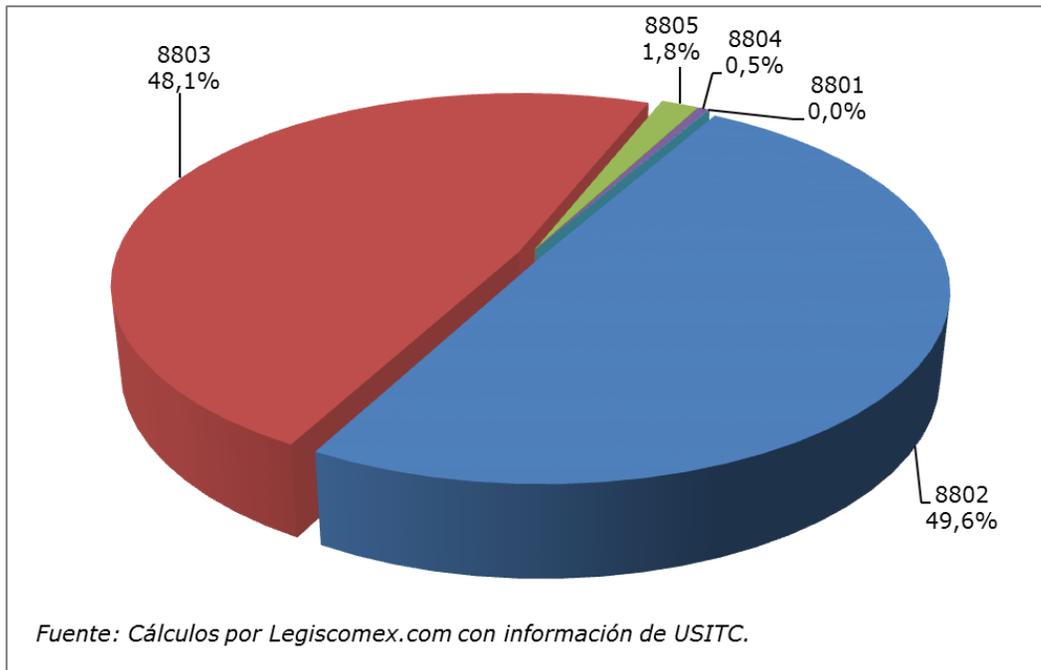
Gráfica 3: Total de las exportaciones del sector aeronáutico



Por categoría, los productos pertenecientes a la partida 88.02 (las demás aeronaves (por ejemplo: helicópteros, aviones); vehículos espaciales (incluidos los satélites) y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales) con el USD5.303 millones con el 49,6%.

Le siguieron, la partida 8803 (Partes de los aparatos de las partidas 88.01 u 88.02) con el 48,1% y la partida 8805 (aparatos y dispositivos para lanzamiento de aeronaves; aparatos y dispositivos para aterrizaje en portaaviones y aparatos y dispositivos similares; aparatos de entrenamiento de vuelo en tierra; sus partes) con el 1,8%, entre otros.

Gráfica 4: Principales categorías de producto exportadas, 2014



Las demás partes de aviones y helicópteros fue el principal producto exportado por EE UU del sector aeronáutico con el 40,6% del total, lo que equivale a USD4.615 millones. Le siguieron aviones militares de transporte de carga, de peso vacío superior a 15.000 kg, con el 19,1% (USD2.260 millones); helicópteros militares, de peso vacío superior a 2.000 Kg, con el 13,7% del total (USD1.617 millones); satélites de comunicación con el 6,9% (USD819 millones).

Tabla 4: Principales productos exportados por el sector aeronáutico

Posición arancelaria	Descripción	2013	2014	2015*	Participación 2014
		Miles de USD			
8803300060	Other parts, nesoi, of military airplanes/helicopters	4.731.069	4.805.248	4.615.186	40,6%
8802400020	New military cargo transport aircraft, of an unladen weight exceeding 15,000 kg	920.169	2.260.605	1.127.617	19,1%
8802120020	New helicopters, military, of an unladen weight exceeding 2,000 kg	948.138	1.617.910	1.690.820	13,7%

Inteligencia de Mercados –Estudio del sector aeronáutico en EE UU

Posición arancelaria	Descripción	2013	2014	2015*	Participación 2014
		Miles de USD			
8802603000	Communications satellites	918.737	819.800	1.855.665	6,9%
8802400030	New military aircraft, other than fighters and cargo transports, of an unladen weight exceeding 15,000 kg	529.364	704.337	392.492	5,9%
8803909060	Other parts, nesoi, for othr military air & spaccrft	412.362	370.898	361.828	3,1%
8802400080	Used or rebuilt military aircraft, of an unladen weight exceeding 15,000 kg	35.700	250.000	0	2,1%
8803903000	Parts of communications satellites	113.863	183.142	106.610	1,5%
8803100060	Propllrs & rotors & prts thereof for mlitary airctf	201.462	175.467	151.971	1,5%
8802300020	New military aircraft, excluding fighters, of an unladen weight exceeding 2,000 kg but not exceeding 15,000 kg	81.181	174.131	182.455	1,5%
8803200060	Undercarriages & parts thereof for military airctf	139.169	160.734	149.345	1,4%
8805100000	Aircraft launching gear and parts thereof; deck-arrestor or similiar gear and parts thereof	232.721	130.991	103.068	1,1%
8805210000	Air combat simulators and parts thereof	51.419	78.394	45.424	0,7%
8804000000	Parachutes (including dirigible parachutes and paragliders) and	66.884	59.014	91.667	0,5%

Inteligencia de Mercados –Estudio del sector aeronáutico en EE UU

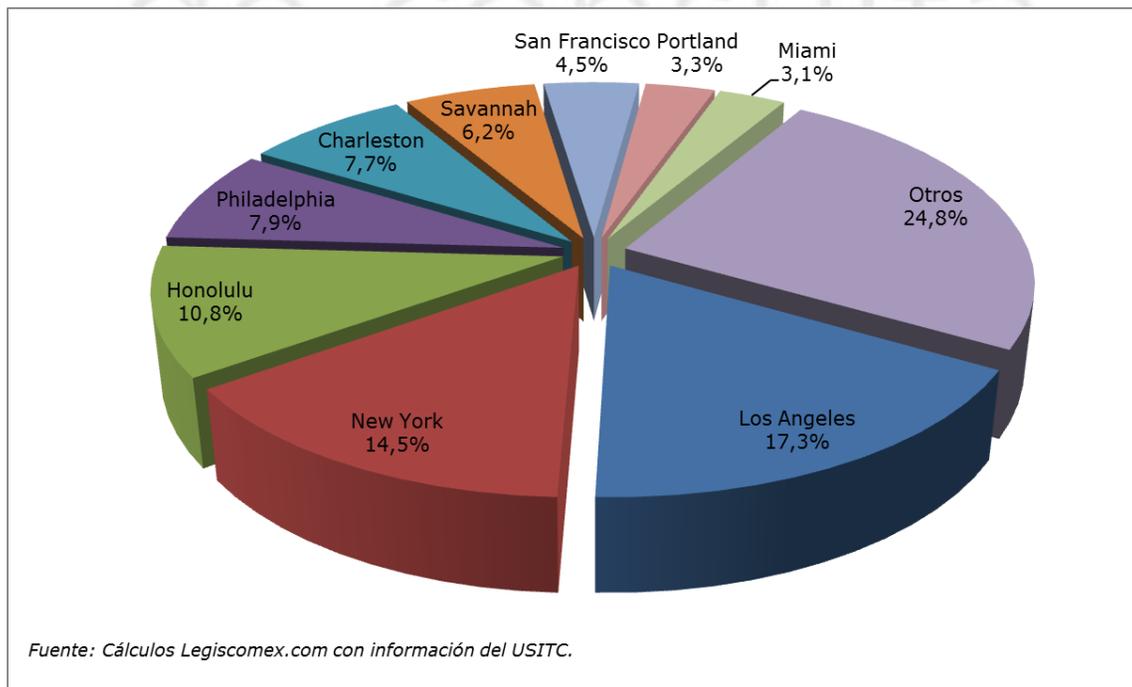
Posición arancelaria	Descripción	2013	2014	2015*	Participación 2014
		Miles de USD			
	rotochutes; parts thereof and accesories thereto				
8802120060	Used or rebuilt helicopters, military, of an unladen weight exceeding 2,000 kg	225.829	20.388	22.249	0,2%
	Subtotal	9.608.066	11.811.060	10.896.397	99,8%
	Otras	96.998	29.553	37.109	0,2%
	Total exportaciones	9.705.064	11.840.613	10.933.506	100,0%

*Enero-noviembre

Fuente: Elaborado por Legiscocomex.com con información del Usitc.

Los Ángeles fue el principal distrito de salida de las ventas externas del sector aeronáutico al concentrar el 17,2% del total, lo que representó USD2.042 millones. Le siguieron New York con 1.720 millones; Honolulu con USD1.278 millones; Filadelfia con USD931 millones; Charleston con USD912 millones y Savannah con USD730 millones.

Gráfica 5: Principales distritos de salida de las exportaciones, 2014



En el 2014, India fue el principal destino del sector aeronáutico estadounidense al concentrar el 11,8% del total, lo que equivale a USD1.398 millones. Le siguieron Arabia Saudita con el 9,1% (USD1.081 millones); Taiwán con el 7,9% (USD938 millones); Corea con el 7,9% (USD872 millones); Japón con el 6,7% (USD788 millones); Kuwait con el 6,1% (USD720 millones), y Australia con el 4,9% (USD584 millones).

Tabla 5: Principales países destino de las exportaciones del sector aeronáutico, 2014

País	2013	2014	2015*	Participación 2014
	USD miles			
India	1.260.388	1.398.651	375.492	11,8%
Arabia Saudí	149.584	1.081.108	1.376.904	9,1%
Taiwán	822.720	938.077	318.845	7,9%
Corea	683.524	872.227	449.082	7,4%
Japón	891.977	788.393	688.830	6,7%
Kuwait	32.406	720.187	32.095	6,1%
Australia	278.168	584.708	1.323.542	4,9%
Reino unido	407.873	449.460	572.412	3,8%
Israel	221.851	394.679	247.109	3,3%
Turquía	217.874	318.547	288.481	2,7%
Italia	222.428	308.495	327.043	2,6%
Emiratos Árabes Unidos	265.705	291.116	843.782	2,5%
Guyana francesa	599.778	249.222	775.873	2,1%
Egipto	99.533	247.190	53.483	2,1%
Hong Kong	4.619	238.421	2.203	2,0%
Subtotal	6.158.428	8.880.481	7.675.177	75,0%
Otras	3.546.636	2.960.132	3.258.329	25,0%
Total exportaciones	9.705.064	11.840.613	10.933.506	100%

*Enero-noviembre

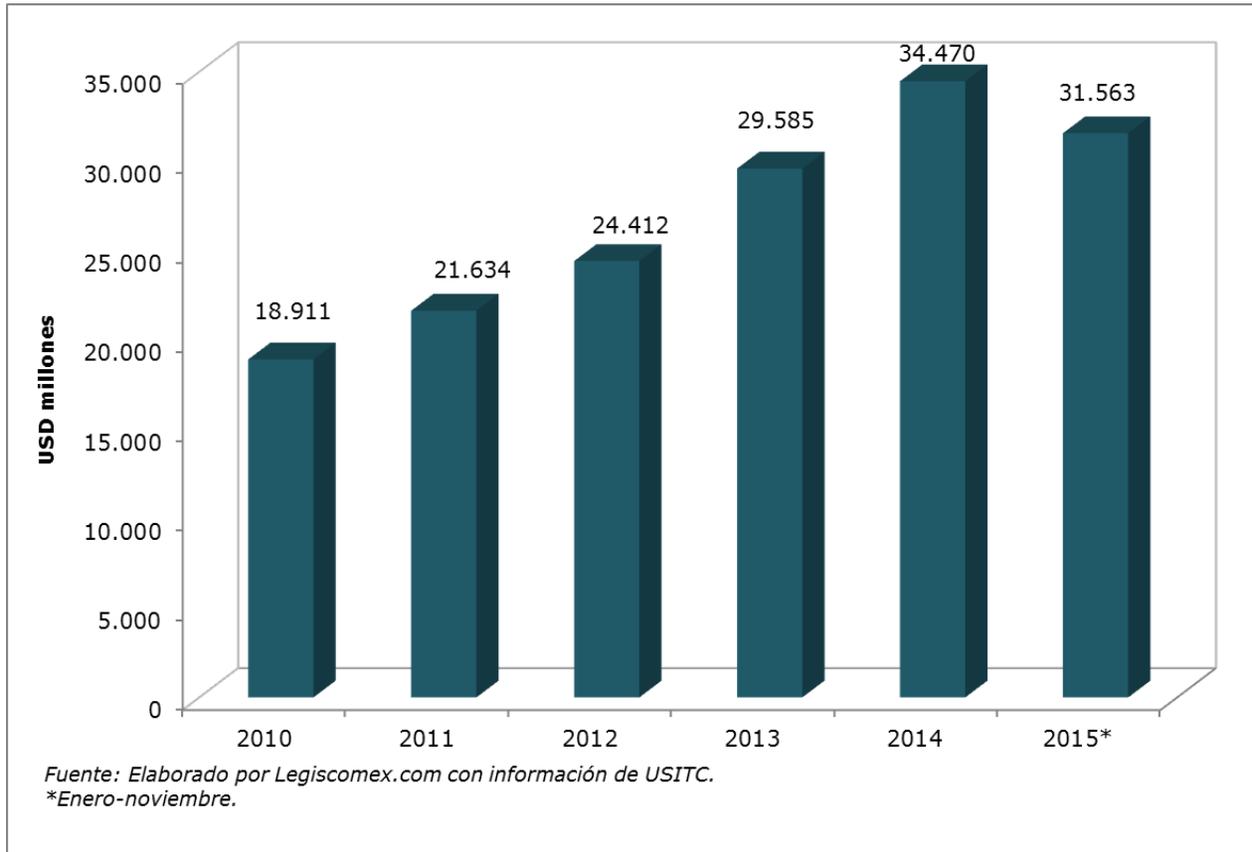
Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información del Usitc.

Importaciones

Entre enero y noviembre del 2015, las compras internacionales del sector aeronáutico totalizaron en USD31.563 millones y presentaron un crecimiento del 1,3% frente a igual periodo del 2014, cuando alcanzaron USD31.157 millones.

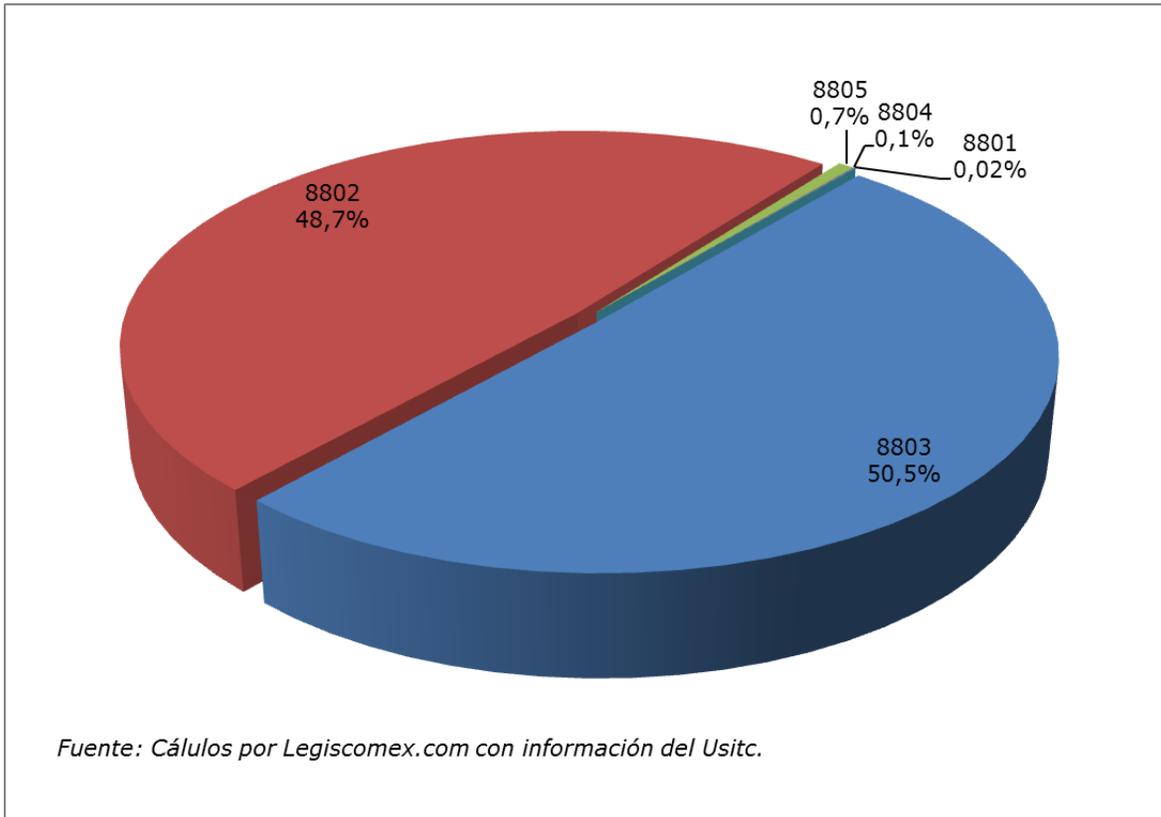
De igual forma, en el 2014 las importaciones fueron de USD34.470 millones y registraron un aumento promedio anual del 16,8% en los últimos tres años, al pasar de USD24.412 millones en el 2012 a USD34.470 millones en el 2014.

Gráfica 6: Importaciones del sector aeronáutico



Productos de la partida 8803, partes de los aparatos de las partidas 8801 u 8802, fue la principal categoría de producto importada al agrupar el 50,4% del total (USD17.412 millones), seguida por la partida 8802 (Las demás aeronaves (por ejemplo: helicópteros, aviones); vehículos espaciales (incluidos los satélites) y sus vehículos de lanzamiento y vehículos suborbitales) con USD16.799 millones; la partida 8805 (aparatos y dispositivos para lanzamiento de aeronaves; aparatos y dispositivos para aterrizaje en portaaviones y aparatos y dispositivos similares; aparatos de entrenamiento de vuelo en tierra; sus partes) con USD228 millones, y paracaídas, incluidos los dirigibles, planeadores (parapentes) o de aspas giratorias; sus partes y accesorios con USD21 millones.

Gráfica 7: Categoría de productos importada por el sector aeronáutico, 2014



Las demás partes de aviones o helicópteros para uso en aeronaves civiles, no para uso de la guardia costera del departamento de defensa de EE UU fue el principal producto comprado del exterior por EE UU con el 36,4% (USD12.545 millones).

Le siguieron aviones para el transporte de pasajeros, no militares, de peso en vacío superior a 15.000 kg con USD10.072 millones; las demás partes de aviones o helicópteros para uso militar (excluye hélices, rotores, trenes de aterrizaje y sus partes) con USD2.651 millones; aeronaves propulsadas por turboventilador, no militares, de peso en vacío superior a 4.536 kg pero inferior o igual a 15.000 kg con USD2.264 millones, y aviones usados o reconstruidos, no militares, de peso en vacío superior a 15.000 KG con USD1.667 millones.

Tabla 6: Principales productos importados por el sector aeronáutico

Posición arancelaria	Descripción	2013	2014	2015*	Participación 2014
		Miles de USD			
8803300030	Other parts of airplanes or helicopters, nesoi, for use in civil aircraft, not for use by the department of defense of the united states coast guard.	10.967.271	12.545.931	11.048.730	36,4%

Inteligencia de Mercados –Estudio del sector aeronáutico en EE UU

Posición arancelaria	Descripción	2013	2014	2015*	Participación 2014
		Miles de USD			
8802400040	new aircraft passenger transports, non-military, of an unladen weight exceeding 15,000 kg	7.660.486	10.072.289	8.729.438	29,2%
8803300060	other parts of airplanes or helicopters for use in military aircraft (excludes propellers, rotors, undercarriages, and parts thereof)	2.154.874	2.651.061	2.273.697	7,7%
8802300040	new turboprop powered airplanes, non-military, of an unladen weight exceeding 4,536 kg but not exceeding 15,000 kg	2.375.847	2.264.920	2.347.224	6,6%
8802400090	used or rebuilt aircraft, non-military, of an unladen weight exceeding 15,000 kg	1.564.566	1.667.114	1.814.345	4,8%
8803200030	undercarriages and parts thereof for use in civil aircraft, not for use by the department of defense or the united states coast guard	1.203.261	1.434.949	1.425.565	4,2%
8802300080	used or rebuilt aircraft, non-military of an unladen weight exceeding 2,000 kg but not exceeding 15,000kg	656.069	886.527	864.936	2,6%
8802120040	new helicopters, non-military, of an unladen weight exceeding 2,000 kg	515.435	619.218	475.465	1,8%
8802110045	new helicopters, non-military, of an unladen weight exceeding 998 kg but not exceeding 2000 kg	612.806	475.405	386.987	1,4%
8802300060	new airplanes, other than multiple engines, non-military, of an unladen weight exceeding 2,000 kg but not exceeding 15,000 kg	264.536	337.345	346.502	1,0%
8803200060	undercarriages and parts thereof, for use in military aircraft	234.284	242.173	188.437	0,7%
8802300050	new multiple engine airplanes, excluding turboprop powered non-military, of an unladen weight exceeding 4,536kg but not exceeding 15,000 kg	278.540	227.218	90.802	0,7%
8805290000	ground flying trainers and parts thereof, nesoi	178.771	205.878	184.110	0,6%
8803100030	propellers and rotors and parts	146.546	143.342	120.486	0,4%

Inteligencia de Mercados – Estudio del sector aeronáutico en EE UU

Posición arancelaria	Descripción	2013	2014	2015*	Participación 2014
		Miles de USD			
	thereof for use in civil aircraft, not for use by the department of defense or the united states coast guard				
8803909060	other parts, nesoi, for use in other military aircraft, spacecraft, and spacecraft launch vehicles (excluding parts of communication satellites)	140.069	90.648	130.733	0,3%
	Subtotal	28.953.360	33.864.017	30.427.457	98,2%
	Otras	631.719	605.882	1.135.812	1,8%
	Total importaciones	29.585.078	34.469.899	31.563.269	100%

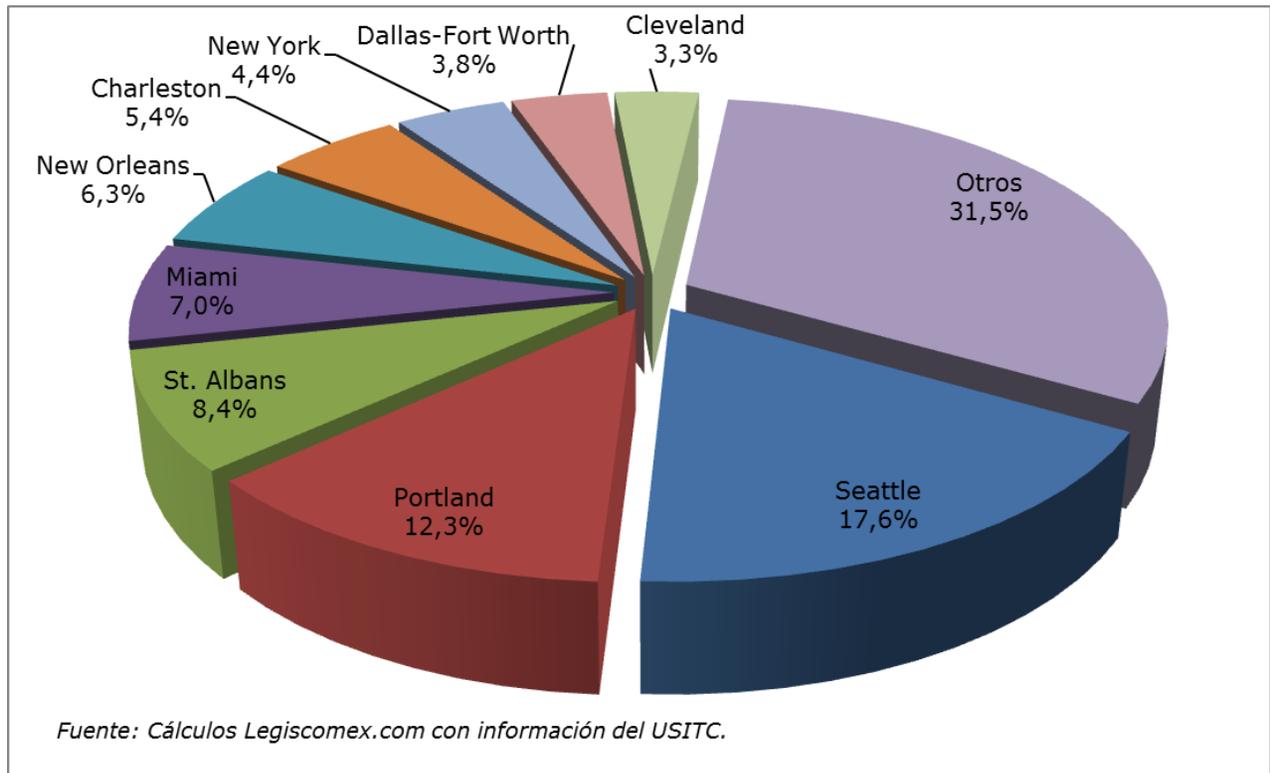
*Enero-noviembre

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información del Usitc.

El 17,6% de las importaciones ingresaron por el distrito de Seattle, equivalente USD6.083 millones, seguido por Portland con USD4.234 millones; St. Alban con USD2.865 millones; Miami con USD2.395 millones; Nueva Orleans con USD2.158 millones; Charleston con USD1.861 millones; Nueva York con USD1.529 millones y Dallas Fort Worth con USD1.328 millones.

de consulta
LEGISCOMEX.com

Gráfica 8: Principales distritos de ingreso de las importaciones, 2014



En el 2014, India fue el principal destino del sector aeronáutico estadounidense al concentrar el 11,8% del total, lo que equivale a USD1.398 millones. Le siguieron Arabia Saudita con el 9,1% (USD1.081 millones); Taiwán con el 7,9% (USD938 millones); Corea con el 7,9% (USD872 millones); Japón con el 6,7% (USD788 millones); Kuwait con el 6,1% (USD720 millones), y Australia con el 4,9% (USD584 millones).

Tabla 7: Principales países origen de las importaciones del sector aeronáutico

País	2013	2014	2015*	Participación 2014
	USD miles			
Canadá	6.664.512	7.971.055	7.180.256	23,1%
Francia	6.061.700	5.980.352	5.449.954	17,3%
Japón	3.879.271	4.909.564	4.431.467	14,2%
Alemania	2.909.949	3.986.073	4.022.366	11,6%
Brasil	1.746.045	2.328.338	2.606.382	6,8%
Reino Unido	1.303.763	1.479.487	1.213.569	4,3%
Italia	1.360.991	1.430.257	945.279	4,1%
México	846.108	1.172.172	1.055.275	3,4%
Israel	646.181	800.143	629.914	2,3%

País	2013	2014	2015*	Participación 2014
	USD miles			
Corea	496.162	601.809	616.472	1,7%
China	468.516	513.063	450.368	1,5%
Australia	456.272	512.827	433.573	1,5%
Países Bajos	307.246	372.882	286.694	1,1%
Suiza	299.964	311.685	327.845	0,9%
Turquía	168.774	250.936	226.517	0,7%
Subtotal	27.615.455	32.620.644	29.875.930	94,6%
Otras	1.969.623	1.849.255	1.687.339	5,4%
Total importaciones	29.585.078	34.469.899	31.563.269	100%

*Enero-noviembre

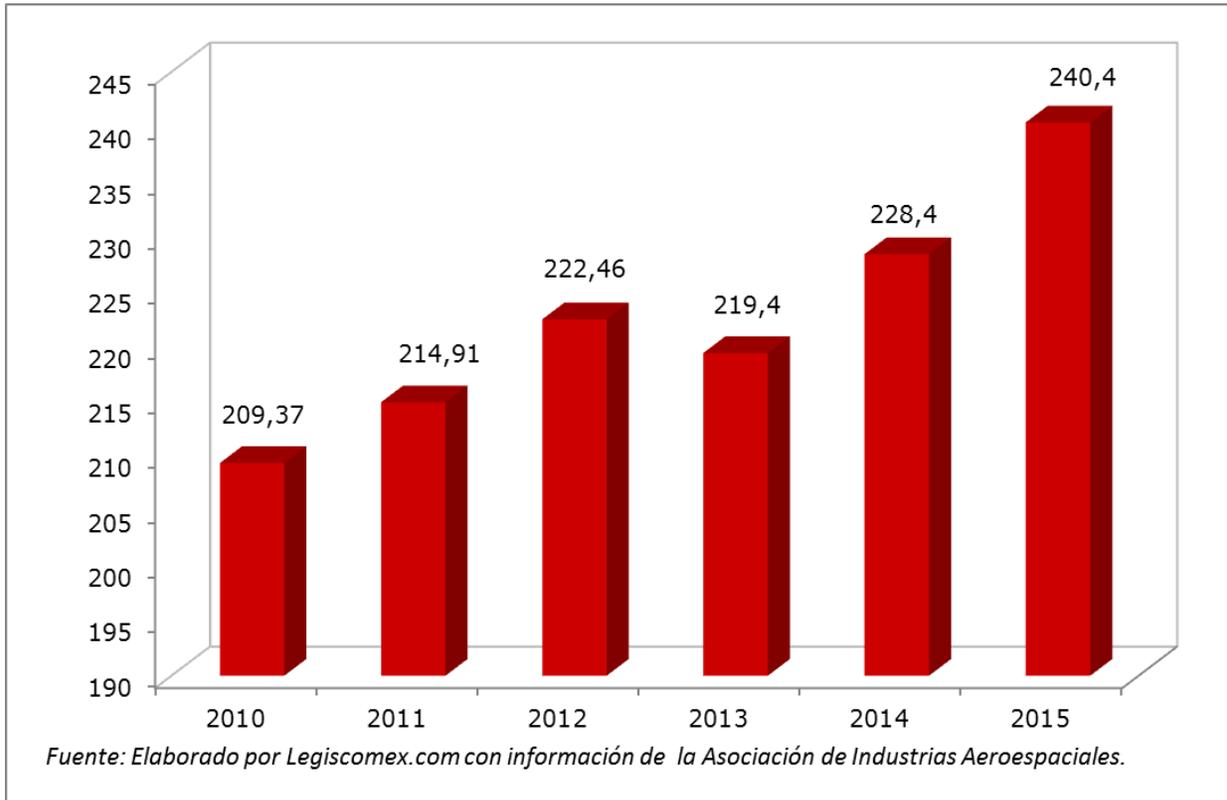
Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información del Usitc.

Ventas

Las industria aeroespacial generó ventas en el 2015 por USD240,4 billones y registró un crecimiento del 5,3%, en relación al 2014 cuando fueron de USD228,4 billones. En los últimos tres años, presentaron un crecimiento promedio anual del 4,7%, según cifras de la Asociación de Industrias Aeroespaciales.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com

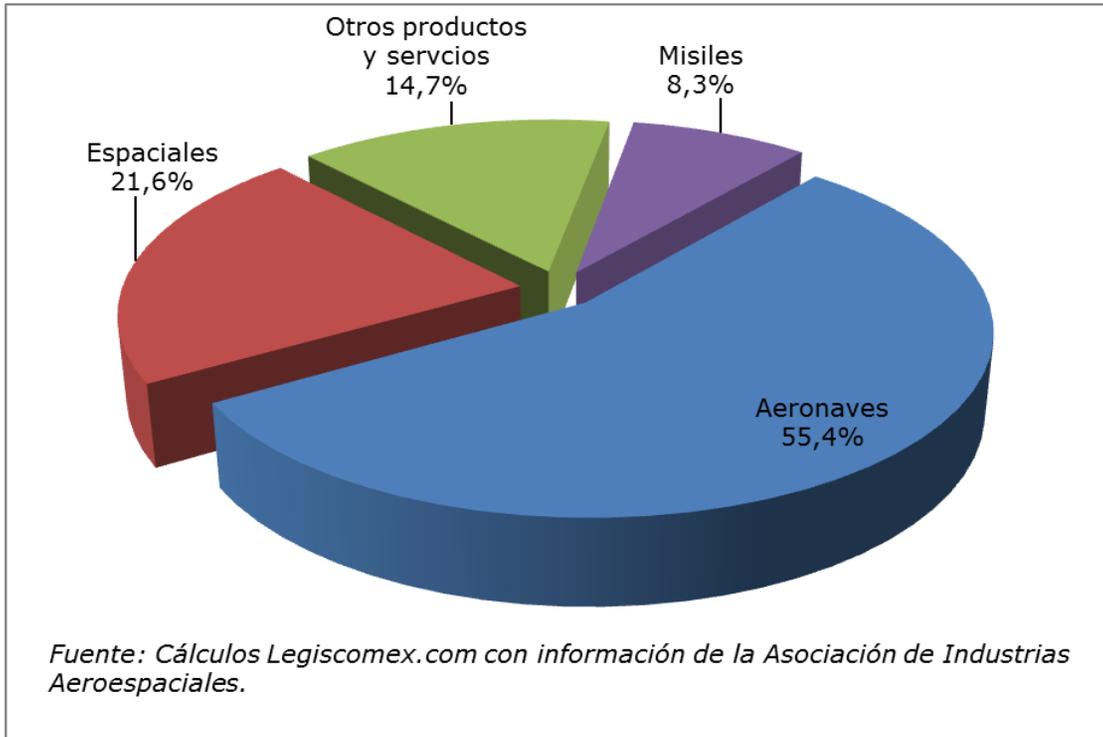
Gráfica 9: Evolución de las ventas del sector aeronáutico



Las aeronaves agruparon el 55,4% de las ventas de productos con USD242.37 millones, seguido por los del subsector espacial con USD52,3 billones, otros productos y servicios con USD35,56 billones y misiles con USD20,21 billones.

Por tipo de aeronave, las ventas de las comerciales concentraron 59,4% (USD79.76 billones), mientras que las militares el 40,6% restante (USD54,54 millones).

Gráfica 10: Ventas por tipo de productos



Otros clientes de productos y servicios aeroespaciales fue la categoría de cliente que concentró las mayores ventas, con el 39,7% del total (USD95,43 billones). Le siguieron el Departamento de Defensa con el 38,1% (USD91.61 billones), demás productos y servicios con el 14% (USD33,56 billones) y 8,2% (USD19,78 billones).

Tabla 8: Ventas según cliente

Year	Total Sales	AEROSPACE PRODUCTS AND SERVICES				Related Products & Services
		Total	Department of Defense	NASA & Other Agencies	Other Customers	
Current Dollars (Billions)						
2004	\$155.66	\$131.46	\$75.38	\$15.23	\$40.85	\$24.20
2005 ^a	168.59	143.22	80.71	16.10	46.41	25.36
2006	184.68	158.20	84.04	16.49	57.66	26.48
2007	203.87	174.82	94.16	16.70	63.95	29.06
2008	211.10	180.92	103.44	18.05	59.44	30.18
2009	210.66	181.22	101.70	19.25	60.27	29.44
2010	209.36	179.68	103.48	19.36	56.84	29.68
2011	214.90	184.90	101.10	19.93	63.87	30.01
2012	222.45	191.39	95.66	19.51	76.23	31.06
2013	219.44	188.80	87.28	19.06	82.46	30.64
2014(P)	228.40	196.51	87.29	19.78	89.45	31.89
2015(E)	240.38	206.82	91.61	19.78	95.43	33.56

Fuente: Asociación de Industrias Aeroespaciales.

Acceso al mercado

EE UU lidera el sector en el ámbito mundial puesto que concentra el 59,9% del total, pues es sede de *Boing* una la empresas comerciales más influyente del mercado, así como de *Lockheed Martín* la tercera en términos de ganancias. Por su parte, la empresa europea *Airbus*, la segunda más importante, también continúa aumentando su participación en EE UU.

De igual forma, es importante resaltar que el país norteamericano también es líder en el subsector defensa, ya que el Departamento de Defensa Estadounidense (DoD, por su sigla en inglés) es el mayor comprador de productos.

De este modo, el país norteamericano cuenta con un mercado maduro, reconocido y con gran prestigio y, por lo tanto, su acceso pareciera complicado. Sin embargo, su grandeza y diversidad genera una importante demanda de un sinnúmero tanto de productos como de servicios.

Los estudios de tendencias indican que el sector comercial seguirá creciendo, mientras que el subsector defensa seguirá disminuyendo debido a la reducción del presupuesto que el Gobierno destina para este, por lo tanto, las empresas enfocadas en este último continuarán buscando otras alternativas.

Con este escenario, nacen oportunidades para las empresas que quieren acceder a este imponente mercado. De un lado, la adquisición de aeronaves comerciales trae consigo la demanda de componentes y piezas, que en su mayoría son importadas. Así mismo, tanto *Boing* como

Airbus están tercerizando varias de sus partes, tales como motores, estructuras, tren de aterrizaje y aviónica.

Así mismo, la madurez y dinámica del mercado hace que el sector aeronáutico en EE UU sea abierto y dispuesto a recibir propuestas innovadoras, que generen soluciones en materia de competitividad. De este modo, las compañías que entren a formar parte del sector estadounidense llevan consigo un importante aval que abre más fácilmente las puertas de otros mercados.

No existen aranceles para las aeronaves y productos en análisis, excepto para aquellos provenientes de nacionales con las cuales EE UU no tiene acuerdos comerciales y a los de la posición arancelaria 8804.00.00, que hace referencia a paracaídas, incluidos los dirigibles, planeadores (parapentes) o de aspas giratorias; sus partes y accesorios, cuyo gravamen es del 3%.

No obstante, las barreras no arancelarias son las más complejas. El acceso a este tipo de mercado implica grandes inversiones económicas, así como a requisitos muy específicos de cada cliente.

En EE UU se debe cumplir con las regulaciones de la Administración Federal de Aviación (FAA, por su sigla en inglés), que se encarga de los sistemas de producción y calidad, la aeronavegabilidad, procedimientos de reparación y seguridad operacional, entre otros.

Todas las certificaciones expedidas por Gobiernos de otros países deben ser avaladas por la FAA, aunque hayan sido expedidas por entidades aprobadas de gobiernos locales.

En el caso de querer acceder al mercado militar, se debe tener en cuenta los requisitos del Reglamento Federal de Adquisiciones (FAR, por su sigla en inglés). No obstante, la concesión de este tipo de licencias deben pasar por varios procesos de seguridad y el subsector defensa no las otorga a empresas 100% extranjeras.

Entre los requisitos y entes encargados de supervisar este tipo de contratos se destacan: El Programa de Seguridad Nacional (NIPS), la Ley de Control de Exportación de Armas (AECA, por su sigla en inglés) que se implementa bajo el Reglamento del Tráfico Internacional de Armas (ITAR, por su sigla en inglés).

Canales de comercialización

La venta directa al cliente es casi el único canal utilizado, pues es un tipo de negocio que por su especialidad se maneja Business to Business (B2B) y es muchas veces el cliente quien hace los requerimientos al productor. Esto depende, en gran medida, del uso que se le vaya a dar al producto, y también si está dirigido al subsector comercial o defensa, puesto que en muchos casos no solo es necesario que la fabricación de las piezas se realice cerca del cliente sino que también tanto productor como cliente realicen conjuntamente algunas labores de ingeniería, de acuerdo con la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en los Ángeles.

No obstante, cuando se trata de algunas piezas y repuestos sí se encuentran algunos intermediarios en el mercado. Algunos almacenes que conservan gran variedad de piezas de diferentes fabricantes, quienes por lo general, tienen buenos contactos con los clientes.

De este modo, la manera más usual es a través de la compra o alianzas con empresas locales, pues tienen importantes ventajas competitivas como el acceso a contrataciones, licitaciones y compras del gobierno, acceso a licencias y certificaciones y menores costos de envío, entre otros.

Tendencias y oportunidades

De acuerdo a un informe de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en los Ángeles y la empresa Boeing, estas son algunas de las oportunidades del sector aeronáutico estadounidense:

- Soporte aeroespacial. Trabajos de mantenimiento, modificación y servicios en general (mantenimiento, ingeniería y distribución, entre otros).
- Aviónica y componentes. Sistemas de comunicaciones, visualización, grabado, almacenaje, instrumentos de cabina, cables y procesadores.
- Materias primas. Piezas de forja, fundición, cableado, adaptadores mecánicos y eléctricos, cierres, microcircuitos.
- Sistemas eléctricos, hidráulicos y mecánicos.
- Interiores. Alfombras, tapetes, luces interiores, cortinas, laminados decorativos, kits de supervivencia, implementos de aseo.
- Estructuras principales. Superficies de control de vuelo, estructuras de motor, secciones de fuselaje y cuerpo, sistemas de carga.
- Servicios y otros bienes. Suministros para las instalaciones, hardware y software, equipos y productos de oficina, productos financieros.
- Sistemas de propulsión. Motores de aeronaves y cohetes, sistemas de propulsión de misiles y vehículos de alas rotatorias, arranques de combustible y pirotecnia.
- Producción del exterior. Hojas de metal y productos no metálicos, partes mecanizadas y productos de fontanería.
- Tecnología. Pruebas y evaluación, estudios, análisis e investigaciones.

Precios

De acuerdo con Airbus, los precios de las aeronaves en el 2015 fueron los siguientes:

Tabla 9: Precios aeronaves Airbus

Lista de precios promedio	
Modelo aeronave	USD millones
A318	74.3
A319	88.6
A320	97.0
A321	113.7
A319neo	97.5
A320neo	106.2
A321neo	124,4
A330-200	229,0
A330-800neo	249,6

Lista de precios promedio	
Modelo aeronave	USD millones
A330-200 Freighter	232,2
A330-300	253,7
A330-900neo	284,6
A350-800	269,5
A350-900	304,8
A350-1000	351,9
A380-800	428,0

Fuente: Airbus

Lista de precios promedio de Boing 737, a julio del 2015:

Tabla 10: Precios aeronaves Boing

Lista de precios promedio	
Modelo aeronave	USD millones
737-700	80,6
737-800	96,0
737-900ER	101,9
737 MAX 7	90,2
737 MAX 8	110,0
737 MAX 200	112,9
737 MAX 9	116,6
737 P-8	150,0

Fuente: Airbus

Otros precios de aviones comerciales:

Ilustración 2: Precios Boeing

Jumbo Passenger Jet/USD millones

<p>Boeing 747 8 USD351,40</p> 	<p>Boeing 747 400 USD240</p> 	<p>Boeing 747 400ER USD266,5 millones</p> 
<p>Boeing 777 200ER USD258,80</p> 	<p>Boeing 777 200LR 291,20</p> 	<p>Boeing 777 300 USD279</p> 

Cargo Airplanes/USD millones

<p>Boeing 747-8 Cargo USD352</p> 	<p>Boeing 747 400F USD270 millones</p> 	<p>Boeing Dreamlifter USD261 millones</p> 
<p>Boeing 767 Freighter USD185,40</p> 	<p>Boeing 777 Freighter USD295,70</p> 	

Fuente: Aircraftcompare.com

Ilustración 3: Precios Airbus

Jumbo Passenger Jet/USD millones

<p>Airbus A340 300 USD219</p> 	<p>Airbus A340 500 USD233</p> 	<p>Airbus A340 500 HGW USD241 millones</p> 
<p>Airbus A340 600 USD245</p> 	<p>Airbus Industrie A340 600 HGW USD253</p> 	<p>Airbus A380 USD350</p> 

Cargo Airplanes/USD millones

<p>Airbus A300 600F USD75</p> 	<p>Airbus A330 200F USD219 millones</p> 	<p>Airbus A350 900F USD245 millones</p> 
<p>Airbus A380 Cargo USD410</p> 	<p>Airbus Beluga USD284</p> 	

Fuente: Aircraftcompare.com