

EL MERCADO DE LA AUTOMOCIÓN ELÉCTRICA EN MARRUECOS

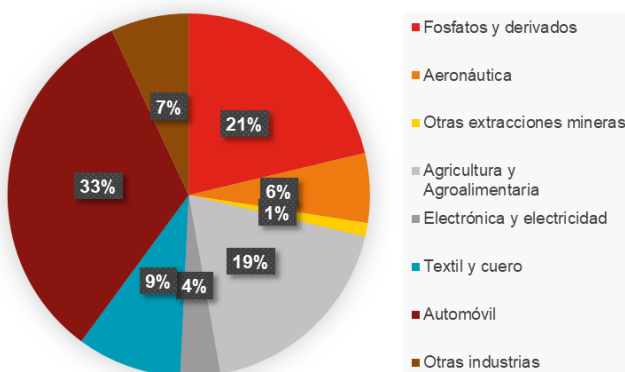
2026

Definición del sector

Productos	Vehículos eléctricos e híbridos de pasajeros, micro-movilidad urbana, componentes de cableado y alta tensión, y sistemas de almacenamiento de energía	Principales regiones	Tánger (Tanger Med / ZAI), Kenitra (ZAI), Casablanca y Jorf Lasfar
Categorías	Fabricantes de Equipos Originales (OEMs), proveedores de componentes Tier 1 y Tier 2, y empresas de procesamiento de materias primas críticas.	Principales productos demandados	Aceros planos de grado automotriz de bajas emisiones, componentes electrónicos complejos, inversores, convertidores estáticos y maquinaria industrial de descarbonización.

Comercio exterior

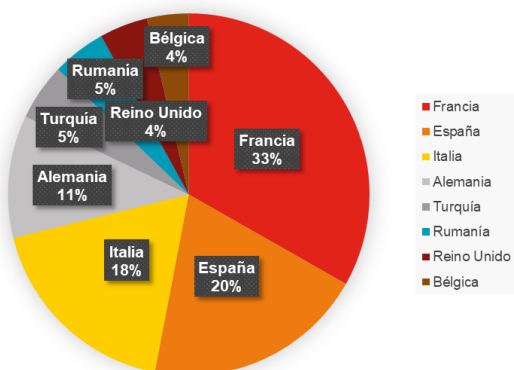
Exportación por sectores (2025)



- La automoción es el primer sector exportador de Marruecos, generando 15.000 M€ al cierre de 2024 y representando el 33 % de las exportaciones totales del país en 2025.
- El 90 % de la producción nacional se destina a la exportación, teniendo como cliente principal a la Unión Europea. España absorbe directamente el 20 % del total exportado.
- Diversificación e integración tecnológica: las compras extranjeras de componentes complejos y cableado de alta tensión equivalen al 19 % de todo lo importado por el tejido industrial.
- Aumento de proveedores españoles: el clúster del País Vasco cuenta con más de 90 empresas implantadas en el ecosistema marroquí, suministrando materiales avanzados (como acero verde).

Demanda

Países importadores (Q4-2025)



La **demanda nacional** de vehículos se encuentra en fase embrionaria, registrando la venta de a penas 1.500 unidades de VE en 2025. A pesa de un crecimiento interanual del 40,18 %, la base de partida es poco significativa. Existe una **brecha estructural** entre la capacidad de manufactura orientada al exterior y el consumo doméstico.

Precios

El **coste laboral medio** por vehículos es de 90 € (aprox.) en Marruecos frente a los 820-960 € en España.

A inicios de 2026, el **salario mínimo garantizado** (SMIG) es de 17,92 DH/hora (1,67 €/hora).

El **coste del paquete de celdas de batería** ronda los 100 USD/kWh. Fabricar la batería en Marruecos es un 20 % más económico que en Europa del Este, elevando el ROI un 15 % debido a que el *mix* eléctrico nacional supera el 46 % de energía limpia certificada.

Producción local

Producción:	> 560.000 vehículos (2024) / Capacidad instalada actúa de 700.000 anuales.
Vehículos eléctricos/híbridos:	> 150.000 unidades en 2026
Indicaciones geográficas:	Eje Norte (Tánger-Kenitra): Concentración de OEMs, plantas de ensamblaje, ZAI y proximidad a España. Eje Centro (Casablanca-Jorf Lasfar): Desarrollo de componentes intermedios, proveedores Tier 1/Tier 2, metalurgia química/cátodos para baterías.

Grupo Renault: Polo Tánger y Casablanca. 70 % de las exportaciones vehiculares del país, operando bajo estrategia de "polos gemelos" con Valladolid, Palencia y Sevilla.

Stellantis: Polo Kenitra. Capacidad en expansión a 450 000 uds/año. Especializado en micro-movilidad eléctrica (Citroën AMI, Opel Rocks-e y Fiat Topolino)

EL MERCADO DE LA AUTOMOCIÓN ELÉCTRICA EN MARRUECOS

2026

Percepción del producto español

- Las empresas españolas gozan de buena reputación en el sector de componentes, matricería y servicios industriales por su agilidad y proximidad logística.
- El suministro español de materias primas complejas como el “acero verde” de bajas emisiones es crucial para la posterior exportación del producto terminado al mercado Europeo.
- El corredor portuario España-Marruecos permite soportar un sistema *just-in-time*, en el que la eficiencia viene dada por la rapidez y constancia del suministro, y los intercambios comerciales.
- La escasa visibilidad de marcas independientes fuera del clúster de proveedores tradicionales integrados (como Gestamp, Antolín, Ficosa o CIE Automotive) representa la principal limitación del mercado.

Canales de distribución

Canal 1	Integración <i>just-in-time</i> con OEMs: suministro directo como proveedor homologado Tier 1 o Tier 2 en las plantas de Renault o Stellantis, coordinado con plataformas europeas.
Canal 2	Hub de componentes en ZAI: almacenamiento y distribución de piezas, cableados y electrónica desde las Zonas de Aceleración Industrial para la exportación directa a las plantas de la Península Ibérica.
Canal 3	Alianzas y proyectos corporativos: establecimiento de consorcios con socios locales o corporaciones estatales (como el Grupo OCP o Managem) para la explotación y desarrollo de materiales de baterías.

Oportunidades

- Desarrollo de la cadena de valor de celdas de litio con el proyecto estratégico de **Gotion High-Tech** en Kenitra (1.300 MUSD; fase inicial de 20 GWh en junio de 2026 y meta final de 120 GWh).
- Inversiones industriales de CNGR y BTR en Jorf Lasfar (300 MUSD) para el **procesamiento y fabricación de cátodos** LFP y NCM competitivos.
- Acceso directo y ético a recursos locales clave; control del **70 % de las reservas mundiales de fosfatos** (vía Grupo OCP) y 17.600 toneladas de **cobalto de alta pureza** (vía Grupo Managem).
- Demanda creciente de **tecnologías para arquitecturas eléctricas** de 400V y 800V, centrado en mazos de cables naranja electrónica inteligente (inversión de Yunyi Electric por 66 M USD).
- Demanda crítica de “acero verde” y componentes circulares suministrados por ingenierías españolas para **neutralizar la huella de carbono de los vehículos** destinados al mercado europeo.

Información práctica

Ferías

Automotive Meetings Tanger
www.automotivemeetings.com

Salon Automobile de Casablanca
www.salnautomobile.ma

Asociaciones

AMICA (Asoc. Marroquí de Fabricantes)
www.amica.org.ma

AIVAM (Asoc. De Importadores de vehículos)
www.aivam.ma

Más info [Accede aquí](#) al estudio de mercado completo

Realización
Candela Mas Preciado

17 de abril de 2026,
Rabat

Supervisión
Oficina Económica y Comercial de
la Embajada de España en Rabat

<https://www.icex.es/es/explora-por-pais/marruecos>

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

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.

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Información y atención al cliente
913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
www.icex.es/es/contacto
www.icex.es