

La desaceleración del mercado chino de vehículos eléctricos desplaza la competencia hacia la carga ultrarrápida

- La industria ahora está siendo redefinida por el rendimiento de carga, la profundidad de integración y la capacidad de controlar costes a lo largo de toda la cadena de valor.



China cuenta con 21 millones de puntos de carga de vehículos eléctricos.

<https://elperiodicodelaenergia.com/la-desaceleracion-del-mercado-chino-de-vehiculos-electricos-desplaza-la-c...>

José A. Roca

Martes, 19 mayo 2026

La industria ahora está siendo redefinida por el rendimiento de carga, la profundidad de integración y la capacidad de controlar costes a lo largo de toda la cadena de valor

El mercado doméstico de vehículos eléctricos (EV) en China se ha desacelerado hasta niveles comparables a los del mismo periodo de 2024, ya que la reducción gradual de los subsidios, la presión sobre los márgenes y un sentimiento de consumo más débil están redefiniendo la competencia en el sector, según un análisis de **Wood Mackenzie** realizado durante el Salón del Automóvil de Pekín 2026.

Los hallazgos de Wood Mackenzie durante el Salón del Automóvil de Pekín 2026 muestran que la industria está entrando en una etapa de crecimiento estructuralmente limitado, caracterizada por una demanda interna más débil, márgenes decrecientes, rápida expansión internacional y una creciente divergencia tecnológica.

“El mercado chino de vehículos eléctricos está entrando en una fase estructuralmente más competitiva, donde el crecimiento del volumen por sí solo ya no es suficiente para sostener la rentabilidad”, afirmó Alasia Zhang, analista de investigación de la cadena de suministro de vehículos eléctricos y baterías en Wood Mackenzie. “La industria ahora está siendo redefinida por el

rendimiento de carga, la profundidad de integración y la capacidad de controlar costes a lo largo de toda la cadena de valor.”

El mercado doméstico de EV se debilita a medida que desaparecen los subsidios

Las ventas domésticas de vehículos eléctricos en China han retrocedido a niveles comparables a los de 2024, tras la reducción gradual de los subsidios por renovación (“trade-in”) que anteriormente respaldaban la asequibilidad en el mercado masivo. Wood Mackenzie señaló que el adelanto de demanda provocado por el régimen de subsidios de 2025, junto con condiciones de financiación más estrictas y aumentos selectivos de precios, debilitó aún más la demanda interna.

Varios fabricantes de equipos originales (OEM) han retirado los planes de financiación a interés cero, elevando el coste efectivo de compra en un mercado cada vez más saturado. La diferenciación de producto también se ha reducido, ya que la mayoría de las marcas chinas convergen hacia diseños similares, grandes pantallas digitales y funciones inteligentes integradas en el vehículo.

Como resultado, una recuperación significativa del mercado doméstico en 2026 parece cada vez menos probable, especialmente para los OEM medianos que enfrentan mayores costes de insumos y un poder limitado para fijar precios.

La carga ultrarrápida se convierte en el principal eje competitivo

“La carga ultrarrápida se está convirtiendo rápidamente en el principal estándar de rendimiento de la industria, más que en una característica aislada”, dijo Zhang. “Ahora los OEM buscan tiempos de carga desde el 10 % hasta casi la carga completa en menos de diez minutos, incluso en condiciones de bajas temperaturas. Esto es cada vez más crucial para convencer a compradores de vehículos de combustión interna (ICE) y mantener el impulso de adopción de EV en China.”

BYD ha tomado una ventaja temprana mediante un ecosistema de carga rápida verticalmente integrado que abarca baterías, vehículos e infraestructura de carga, permitiendo una optimización más estrecha del sistema y un despliegue más rápido.

Mientras tanto, CATL está siguiendo una estrategia más amplia y diversificada que combina carga rápida e intercambio de baterías junto con múltiples socios OEM. Aunque esto amplía su alcance de mercado, su ejecución depende más de ciclos externos de integración y de la preparación de la infraestructura.

La presión sobre la rentabilidad impulsa una integración vertical más profunda

La brecha competitiva entre los líderes del mercado y los actores de nivel medio se está ampliando a medida que aumentan las presiones de costes en toda la cadena de valor.

La inflación de las materias primas para baterías en 2026 está siendo absorbida en gran medida por los OEM, reflejando la limitada elasticidad de precios para los consumidores. Para los fabricantes medianos sin ventajas de escala ni integración vertical, mantener la rentabilidad en el mercado doméstico se está volviendo cada vez más difícil.

Al mismo tiempo, las estrategias de integración vertical se están expandiendo más allá de la fabricación de vehículos. CATL está acelerando sus ambiciones aguas arriba mediante su Resources Group, señalando un mayor impulso hacia materiales, sistemas de almacenamiento e infraestructura energética, según Wood Mackenzie.

La expansión internacional pasa de ser una estrategia de crecimiento a una necesidad operativa

Los OEM chinos dependen cada vez más de los mercados internacionales para compensar la debilidad del mercado doméstico. **BYD, Geely y Chery** han elevado sus objetivos de exportación para 2026, ya que la expansión internacional pasa de ser una diversificación estratégica a una necesidad operativa.

Europa sigue siendo el destino de exportación más competitivo, mientras que el crecimiento de la demanda impulsado por el aumento mundial de los precios del petróleo está generando oportunidades adicionales.

Los fabricantes de baterías siguen una trayectoria similar, con REPT avanzando hacia su primera base de producción en el extranjero, mientras los fabricantes de celdas aceleran la expansión de su presencia global.

Los hallazgos también destacan la creciente influencia de China sobre la cadena de suministro global de EV, ya que las presiones competitivas domésticas se traducen en una expansión internacional acelerada tanto de OEM como de proveedores de baterías.

Los plazos de comercialización tecnológica siguen ampliándose

Los plazos de comercialización para las tecnologías de baterías de próxima generación continúan retrasándose más de lo previsto anteriormente.

Las baterías de estado sólido siguen siendo poco probables a escala comercial antes de 2030, ya que la integración en vehículos sigue siendo limitada y los primeros modelos semisólidos enfrentan una débil aceptación del consumidor debido a primas de precio significativas frente a las alternativas de fosfato de hierro y litio (LFP).

Sunwoda indicó que los costes de las baterías de estado sólido siguen siendo aproximadamente entre tres y cuatro veces superiores a los de los sistemas convencionales de electrolito líquido, lo que subraya las persistentes barreras económicas para su despliegue masivo.

La plataforma de sodio-ion Naxtra de CATL, que originalmente se esperaba escalar a finales de 2025, ahora se ha retrasado al menos hasta el cuarto trimestre de 2026. Mientras tanto, las mejoras en el rendimiento a bajas temperaturas de las baterías LFP están erosionando una de las principales ventajas a corto plazo de las baterías de sodio-ion en vehículos de pasajeros.

Como resultado, se espera que el despliegue de baterías de sodio-ion en vehículos eléctricos de pasajeros siga siendo limitado a corto plazo, mientras que las aplicaciones en vehículos comerciales ofrecen una vía más viable.

El crecimiento de los híbridos y la demanda de almacenamiento energético siguen siendo sólidos

Los fabricantes tradicionales chinos, incluidos Geely, Changan y Chery, están acelerando el despliegue de plataformas híbridas de nueva generación con capacidades de batería significativamente mayores que las de los sistemas híbridos tradicionales.

Geely aspira a convertirse en el segundo gran fabricante chino en abandonar completamente las ventas de vehículos exclusivamente de combustión interna en 2026, respaldado por una estrategia más amplia de hibridación.

Las regulaciones más estrictas sobre eficiencia de combustible también están reforzando la adopción de vehículos híbridos eléctricos (HEV), especialmente en mercados de exportación donde persisten limitaciones de infraestructura de carga.

La demanda de almacenamiento energético sigue siendo sólida entre los principales proveedores de baterías, con carteras de pedidos completas y planes para ampliar capacidad adicional.

Sin embargo, los retrasos entre la producción de celdas y la puesta en marcha de sistemas completos siguen limitando el crecimiento del despliegue. En respuesta, CATL está expandiéndose aún más hacia la integración de sistemas para acelerar la ejecución de proyectos y capturar mayor valor añadido.

Se espera que el marco chino de evaluación de carbono de abril, que refuerza la responsabilidad provincial respecto a los objetivos de despliegue de energías renovables, proporcione un apoyo político adicional para las instalaciones de almacenamiento energético a escala de red.