

Autoconsumo y recarga eléctrica: dos mercados ante el fin de las ayudas

- Si los precios hubieran estado inflados artificialmente por la subvención, la retirada del incentivo habría provocado una fuerte reducción de las tarifas o una desaparición de la demanda. No ha ocurrido así.



Autoconsumo y recarga eléctrica: dos mercados ante el fin de las ayudas

<https://elperiodicodelaenergia.com/autoconsumo-y-recarga-electrica-dos-mercados-ante-el-fin-de-las-ayudas/>

Alfonso Viejo

Miércoles, 14 octubre 2026

Ningún comentario

Las subvenciones son capaces de acelerar un mercado, pero también pueden dificultar la lectura de su verdadera demanda. La evolución reciente del autoconsumo residencial y de los puntos de recarga ofrece una comparación interesante para entender qué ocurre cuando el apoyo público disminuye.

El autoconsumo vivió un crecimiento extraordinario al calor de las ayudas. La posibilidad de reducir de forma importante el coste de una instalación animó a muchas familias y atrajo a numerosas empresas. Algunas llegaron al sector con campañas comerciales muy agresivas y estructuras preparadas para captar volumen mientras el incentivo estuvo disponible.

En ese contexto, la demanda parecía prácticamente ilimitada y también se extendió la percepción de que algunos precios estaban inflados por las subvenciones. Cuando las ayudas se agotaron, una parte de las empresas desapareció y el mercado se contrajo. Permanecieron, sobre todo, las compañías con experiencia, capacidad técnica y una estructura menos dependiente del incentivo.

La recarga eléctrica afrontó una prueba similar. En 2025, el Plan MOVES podía cubrir hasta el 70 % del coste de una instalación residencial. En 2026, el escenario cambió y la ayuda quedó sustituida, en

este ámbito, por una deducción del 15 % en el IRPF. Desde el punto de vista del instalador, era razonable esperar una caída importante de la demanda.

Pero esa caída no se produjo en la medida temida. Los clientes siguieron solicitando presupuestos y contratando instalaciones. Y hay una diferencia relevante respecto al debate del autoconsumo: los precios de los puntos de recarga no se desplomaron al reducirse las ayudas.

El Gobierno dará un último empujón al autoconsumo antes de las elecciones del 29N Aprobó este martes en Consejo de Ministros la tramitación urgente de dos Reales Decretos para impulsar el autoconsumo colectivo y las comunidades energéticas.

Sin caída de precios

Si los precios hubieran estado inflados artificialmente por la subvención, la retirada del incentivo habría provocado una fuerte reducción de las tarifas o una desaparición de la demanda. No ha ocurrido así. Los precios se han mantenido en niveles de mercado porque responden a un trabajo profesional, a unos materiales, a una instalación adaptada a cada caso y a la responsabilidad de garantizar un resultado seguro.

La demanda de recarga tiene además un origen distinto. Quien adquiere un vehículo eléctrico necesita cargarlo. La ayuda puede acelerar la decisión o aliviar el coste, pero no es la razón principal por la que se instala el equipo. La necesidad de uso permanece cuando cambia el marco de incentivos.

Esto no significa que todos los presupuestos sean iguales ni que el mercado no deba ser transparente. Significa que el precio debe analizarse junto con la solución ofrecida: equipo, instalación, seguridad, legalización, garantía y capacidad de respuesta de la empresa. Una comparación basada únicamente en el importe puede ocultar diferencias importantes.

Industria abre las solicitudes del Plan Auto+ para empresas y autónomos, dotado de 50 millones de euros Esta segunda línea completa el despliegue de las ayudas, que cuentan con un importe total de 40 millones de euros.

Prueba de madurez

Desde la perspectiva de las empresas instaladoras, la conclusión es clara. El final de las ayudas está actuando como una prueba de madurez. En el autoconsumo dejó al descubierto un crecimiento demasiado dependiente del incentivo. En la recarga está confirmando que existe una necesidad real vinculada a la expansión del vehículo eléctrico.

La recarga no es un mercado ajeno a los ciclos económicos ni a la evolución de las ayudas. Pero su demanda presenta una base más sólida: cada nuevo vehículo eléctrico necesita una solución de carga. Para las empresas que sepan formarse, profesionalizar sus procesos y ofrecer instalaciones de calidad, el crecimiento puede continuar con criterios de mercado y no de subvención.

Las ayudas pueden acelerar un sector. La verdadera fortaleza se demuestra cuando el mercado sigue funcionando sin ellas.

Alfonso Viejo es instalador eléctrico, formador y divulgador técnico y es director en A2 Electricidad.

