

“La línea de negocio de movilidad sostenible es fundamental para Simon”

Isabel Mansergas

EV Business Development Director en Simon Electric

Simon Electric es una marca de referencia a nivel internacional en el campo de los productos y soluciones eléctricos. Uno de los campos en el que trabaja es el de la movilidad eléctrica, del que hablamos con Isabel Mansergas, directora de desarrollo de negocio de vehículo eléctrico de la compañía.

www.simonelectric.com/simon-sm34-vehiculo-electrico

¿Cuál es la propuesta de valor de Simon Electric en el campo de la movilidad sostenible?

En Simon tenemos un fuerte compromiso con el medio ambiente y con las generaciones futuras. Por sinergias con otras líneas de negocio de la compañía, nuestra aportación a la movilidad sostenible se realiza desde el diseño, fabricación y comercialización de cargadores de vehículo eléctrico para entornos diversos.

¿Desde cuándo están presentes en este segmento de mercado?

Nuestra apuesta viene de lejos, en concreto de 2011, cuando lanzamos al mercado el primer cargador de vehículo eléctrico. A veces digo que lanzamos cargadores antes de que hubiera vehículos. Seguro que no es así, pero en España el mercado era muy pequeño. Este fue el comienzo de una línea que hoy es fundamental para la compañía, tanto a nivel de negocio como de compromiso con nuestra agenda 2030.

¿Cómo está estructurada la oferta de soluciones de recarga de la empresa?

La oferta está estructurada en función de los momentos y lugares de uso. Por un lado, tenemos equipos residenciales, que permiten

una carga en el hogar, normalmente a potencias relativamente bajas y en muchas ocasiones vinculadas a una autogeneración de energía que apoyamos y potenciamos desde Simon. Dentro del entorno residencial tenemos algunas particularidades que requieren características diferentes; hablamos de comunidades de vecinos o apartamentos de alquiler, para los que tenemos productos y software adaptados.

En segundo lugar, encontramos cargadores que se ubican en centros de trabajo, centros comerciales, hoteles, gimnasios, etc. Son equipos que denominamos de sector terciario y que permiten al propietario una gestión profesionalizada de los mismos: acceso, tarificación, segmentación de usuarios, cobro, etc.

Por último, fabricamos también equipos para la vía pública, con unas características muy diferentes a los anteriores, especialmente en todo lo que se refiere a robustez, facilidad y rapidez de uso, comunicaciones, etc.

¿A qué perfil de cliente se dirige cada una de ellas?

Es muy importante no olvidar que el usuario es

siempre el mismo, ya que la misma persona es susceptible de utilizar nuestros productos en los tres entornos mencionados, como en realidad ocurre. Si nos referimos a cliente en concepto de interlocutor de la empresa, el mercado es grande: clientes finales, comunidades de propietarios, facility managers de las más diversas industrias, ayuntamientos de todos los tamaños... A nivel de canal, seguimos apostando por los que nos han apoyado durante tantos años: instaladores y distribuidores.

¿Qué diferencia a los productos Simon de sus principales competidores?

En soluciones residenciales, la principal diferencia es el entorno al que se incorpora; todo lo que lleva detrás. En 2016 lanzamos al mercado la primera serie de mecanismos conectiva. Nació entonces Simon iO: una plataforma de conectividad del hogar que permite controlar en remoto y programar diversas funciones: luces, temperatura, persianas, etc. El cargador es uno más de esos elementos y llega a

la vivienda a formar parte de ese ecosistema digital y de gestión.

Llevamos más de 100 años aportando valor al mercado y queremos ser fieles al nivel de calidad, servicio y atención al cliente que llevamos en nuestro ADN y que tenemos como objetivo. Antes de lanzar un producto al mercado nos aseguramos de que es el mejor que somos capaces de fabricar, que cumple la normativa, que es seguro para las personas y que cuenta con un servicio postventa excelente. Por otro lado, el 100% de nuestros cargadores están diseñados y fabricados en España, con electrónica local y con componentes en su inmensa mayoría europeos.

En lo que al producto respecta, mimamos hasta el último detalle para que la experiencia de usuario sea lo más satisfactoria posible. Creo que la confianza es uno de los factores diferenciales que el mercado valora. Todo el mundo nos conoce... ahora hace falta que nos conozcan también por esta familia de productos, aun minoritaria en la sociedad.

¿Hay espacio para la innovación en un campo tan específico como este?

Sin duda. Es un campo en continuo desarrollo y que avanza a

gran velocidad. Algunas personas creen que un cargador de vehículo eléctrico es un “enchufe”, pero es mucho más. Trabajamos en todo lo relacionado con la gestión y el control de la energía, con la intención de controlar y reducir costes aún en un mundo que va a ser más electrificado cada día (no sólo en términos de movilidad). Ello obliga a mucha conectividad, incluso en lugares sin acceso a ella.

En lo que a la carga pública respecta, la experiencia de usuario a día de hoy dista de ser buena y tendrá que cambiar para adaptarse a los hábitos y el estilo de vida, a fórmulas como el Carsharing y los vehículos autónomos o a la evolución de los vehículos eléctricos que, con baterías de mayor potencia, requerirán cargas más rápidas. Debemos dar solución a estas necesidades.

¿Qué le falta al sector de la movilidad eléctrica para que acabe expandiéndose como alternativa sostenible a los combustibles fósiles?

El sector de la movilidad eléctrica ya se ha expandido en muchos países no tan lejanos. En nuestra opinión existe un enorme desconocimiento por parte de la sociedad acerca del vehículo eléctrico y sus ventajas, que son muchas, a cambio de algunas pocas desventajas, que también las hay. Hasta ahora los mayores frenos en España ha sido el elevado precio de los vehículos y la evidente falta de infraestructura pública en funcionamiento.

En relación al primer punto, este último año estamos presenciando la entrada de diferentes actores que están ofreciendo productos a precios considerablemente inferiores a lo que estábamos acostumbrados. En cuanto a la infraestructura, todo aquel que cuente con parking en el domicilio no debe plantearse mucho más. El coste del cargador, con la ayuda del plan Moves es muy asequible. Y el precio de la recarga, a día de hoy, contratando una buena tarifa, incluso cuando no autogeneremos energía, es muy muy inferior al del combustible.

Plantea alguna duda la evolución de la carga pública, pero entre todos debemos hacer el mayor ruido posible para conseguir que los organismos públicos y privados se comprometan con la ejecución de los objetivos establecidos.

