

SIMPLIFICAR LA RECARGA PARA DEMOCRATIZARLA

Lo que diferencia a LugEnergy de otras empresas jóvenes es la ambición. Sorprende que su objetivo sea el de ser líderes mundiales en soluciones para la recarga de vehículos eléctricos. Desde luego energía no les falta, y principios tampoco, porque además quieren conseguirlo en una empresa cómoda para sus empleados, en la que trabajar sea un valor añadido en su carrera profesional. Ilusión, eficiencia, innovación, flexibilidad, velocidad, y talento, son sus dogmas de fe, y los valores que les diferencian de su competencia. Luis Sebastián Castañares, Director de Desarrollo de Producto de LugEnergy, nos da una visión práctica del negocio en el que se han embarcado: la infraestructura de recarga para la movilidad eléctrica.



Movilidad Eléctrica: En la última encuesta mundial de movilidad, la consultora KPMG destacó que los usuarios ven más factible el híbrido enchufable que el eléctrico puro. ¿Cual es la visión de Lugenergy para la próxima década?

Luis Sebastián: En LugEnergy consideramos que nunca hay que apostar por un solo modelo de vehículo sostenible. Los

vehículos híbridos presentan la ventaja de una mayor autonomía, y este es un hecho importante para el consumidor, ya que el vehículo eléctrico 100% no puede competir en este rasgo actualmente. Sin embargo, los modelos completamente eléctricos presentarán en el medio plazo una autonomía mucho mayor que, sumado a su menor coste en mantenimiento, menor complejidad mecánica y su independencia de los

combustibles fósiles, resultarán mucho más atractivos para los usuarios. Además, no hay que olvidar los diferentes tipos de híbridos que existen, los enchufables y los no enchufables. Estos últimos presentan la desventaja de que dependen completamente de la gasolina y el gasóleo para generar electricidad. En LugEnergy pensamos que lo que los usuarios lo que buscan es poder llegar de trabajar a su casa y realizar en su garaje comunitario o privado la carga de su vehículo de una forma cómoda, fácil y segura, y para eso estamos aquí.

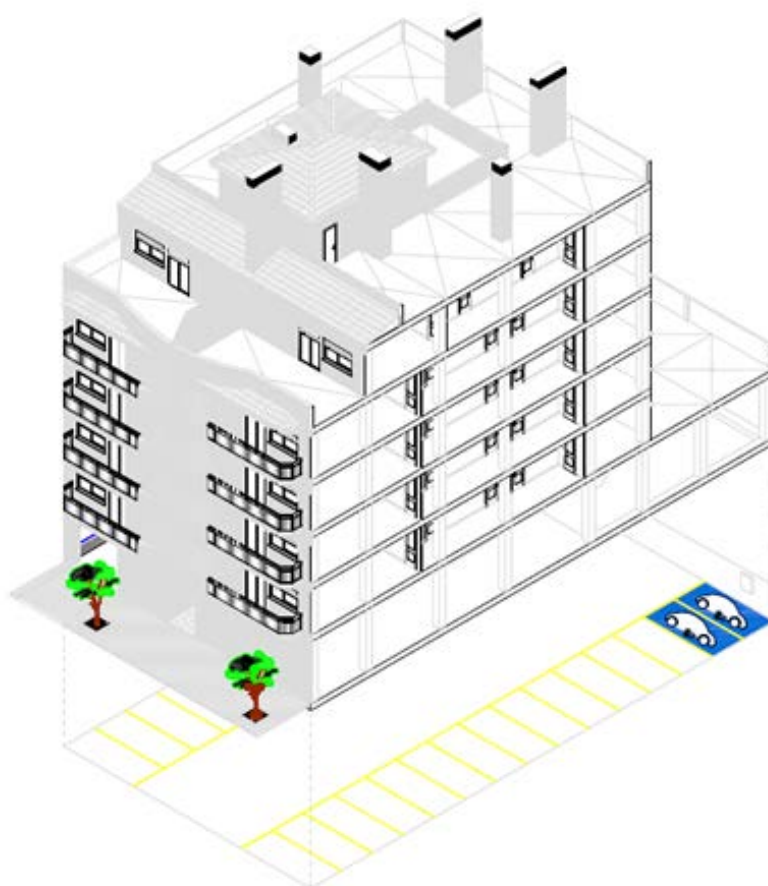
ME. Cómo valora el conocimiento del público en general hacia el vehículo eléctrico.

L.S.

El gran público desconoce mayoritariamente el mundo del vehículo eléctrico. Este hecho se constata no sólo por la irregular subida de las ventas tanto de motos como de coches sino también por el poco interés de los medios de comunicación convencionales en los conceptos relativos a la movilidad sostenible. Personalmente creo que esta falta de atención prestada por el cuarto

poder y la ineficaz ayuda de los poderes públicos. Es más que necesario un impulso serio de las diferentes administraciones y de las empresas del sector para mostrar a la sociedad las ventajas de la movilidad eléctrica.

implantación del vehículo eléctrico, evitando que la instalación sea un impedimento para su adquisición, mediante soluciones rápidas, eficaces y económicas. Nuestro gran reto consiste en concienciar



M.E. Algunos de los principales "peros" del consumidor es el punto de recarga en su domicilio: instalación, tiempo de espera, los vecinos... ¿Qué le diría Lugenergy?

L.S.

LugEnergy ha nacido precisamente para dar solución a los problemas de recarga. LugEnergy promueve la

a los usuarios que la mayor comodidad para sus problemas de movilidad pasa por una recarga de su vehículo en su domicilio, nocturna y que aproveche la tarificación especial supervalle. Todos nuestros productos y servicios están orientados para tal fin.

M.E. Finalmente, Bruselas ha optado por el conector tipo 2 como solución a instalar del lado de la infraestructura.

L.S.

La aprobación final de este sistema traerá consigo el desarrollo del sector y permitirá una inversión más eficiente de nuestros recursos.

M.E. Hablamos de precios. Que sobrecoste tendrá el comprador de un vehículo eléctrico para instalar un punto de recarga.

L.S.

Como casi en todo, depende del tipo de vehículo. Debemos considerar también que este hecho va a condicionar el tipo de recarga. Para soluciones de recarga modo 1 y 2 para conector Schuko, estamos hablando de unos precios de entre 200 y 500 euros, dependiendo principalmente de los servicios que pedimos a la estación de recarga (protección anti-desconexión, activación por RFID, control de consumo online, etc.). Para modo de carga tipo 3, con conectores estándar (SAE, Mennekes, etc.), estamos hablando de un coste de entre 900 y

1.100 euros, muy por debajo de nuestros competidores.

M.E. Qué problemas tendrá con la Comunidad de vecinos: contador, cableado, ...

L.S.

La modificación de la Ley de Propiedad Horizontal permite actualmente realizar la instalación simplemente trasladando a la comunidad su deseo de realizarla. El mayor problema resulta de la instalación del contador electrónico si no se dispone de él. En la comunidad autónoma de Cataluña, por no regirse en este ámbito por el derecho común, hay un protocolo un tanto más burocrático para realizar la instalación, regulado por decreto autonómico.

M.E. Garantía técnica. ¿Qué certificación se ofrece con la instalación? ¿Quién se hace responsable de la instalación y del mantenimiento?

L.S.

Todos los productos de LugEnergy están homologados a nivel europeo y gozan de las máximas garantías legales. LugEnergy se encarga de la obra civil si es necesaria y de la

instalación eléctrica y la puesta a punto de la estación de recarga. Todos nuestros productos tienen una garantía de dos años.

M.E. En cuanto al potencial de las renovables para la recarga de vehículos, ¿Cuáles serían las necesidades para un vehículo?

L.S.

Actualmente las recarga de los vehículos eléctricos puede hacerse en tres velocidades distintas: lenta, con una potencia máxima hasta de 3,6kW; semi-rápida hasta 22kW; y rápida hasta 50kW. La más común y estandarizada en todos los coches eléctricos es la carga lenta, pero las otras dos vienen ganando terreno rápidamente. Para una carga lenta de varios vehículos o una carga semi-rápida de un vehículo, se necesitarían aproximadamente 10.8 metros cuadrados de placas solares. Esto varía de la localidad y la incidencia del sol.