

PRIMERA APP DE RECARGA CON PROGRAMA NACIONAL DE FIDELIZACIÓN

Atlante refuerza su liderazgo en carga ultrarrápida con **myAtlante** y **Green Gems**

Quim Ibern CEO de Atlante España

En plena expansión del vehículo eléctrico, Atlante España afronta el reto de diferenciarse en un mercado joven con una apuesta clara: situar al cliente y su experiencia en el centro. Hablamos con su CEO, Quim Ibern.

¿Cuáles son las líneas maestras de Atlante España bajo su dirección?

Nuestra obsesión es el cliente. Hasta ahora el sector se ha centrado en desplegar infraestructura, pero el verdadero negocio y la facturación proceden de la operación de los puntos de recarga. En Atlante España trabajamos para ofrecer una experiencia de valor añadido: que la red funcione siempre ya supone un factor diferencial, pero queremos ir más allá. Apostamos por una experiencia digital completa a través de la aplicación myAtlante y por un programa de fidelización pionero dirigido tanto a clientes particulares como a flotas.

¿Cuáles considera que son los principales retos que enfrenta actualmente el sector de infraestructura de carga rápida en España?

El primero es ampliar el parque de vehículos eléctricos. Las ventas crecen, pero seguimos lejos de las previsiones iniciales. El segundo gran reto es la complejidad administrativa: desde que se firma una ubicación hasta que se pone en marcha en baja tensión pueden pasar más de dieciocho meses, cuando técnicamente po-

dría resolverse en semanas. Francia o Portugal nos llevan ventaja en este aspecto, y por eso reclamamos una ventanilla única que agilice los trámites. El tercer reto es garantizar una experiencia fluida y sin fricciones. No basta con que la estación funcione: debe transmitir confianza y facilidad de uso. Con esa visión hemos lanzado una aplicación mejorada que combina personalización, sencillez y un sistema de fidelización único en el mercado.

El responsable de Atlante sostiene que la ubicación estratégica y la potencia de carga serán factores decisivos para diferenciarse en el futuro

¿Dónde ve las mayores oportunidades de crecimiento de la empresa en el sector español?

Seguiremos creciendo en autopistas, supermercados y hubs urbanos, pero el gran salto vendrá de nuestra relación con el cliente. La nueva aplicación myAtlante es el eje de esa estrategia, ya que se ha convertido en la puerta de entrada a nuestros cargadores. A ello se suma Green Gems, el primer programa nacional de puntos de fidelización, que premia

cada kWh recargado con puntos canjeables por futuras sesiones. Esta fórmula convierte la recarga en una experiencia más atractiva y genera un vínculo de largo plazo con nuestros usuarios. En paralelo, impulsamos un portal avanzado de gestión para flotas y contamos con la fuerza de Spark Alliance, que amplifica nuestra propuesta de valor y nos permite crecer más rápido.

¿Qué expectativas tiene Atlante España de cara al cierre de este año en cuanto al número de estaciones operativas?

Nuestro objetivo es triplicar la red respecto al año pasado y alcanzar al menos 350 puntos operativos. Aspiramos a superar las 50.000 sesiones de recarga y a consolidar una base de 5.000 clientes recurrentes, que encuentren en nuestra aplicación su canal principal de uso.

¿Qué papel desempeña Spark Alliance como alianza clave para Atlante España en la ampliación de la red de carga?

Spark Alliance es esencial para nuestro crecimiento. Nos permite acelerar el despliegue y, al mismo tiempo, mejorar la experiencia de cliente mediante una sola aplicación para múltiples necesidades. Además, integra servicios como reservas y pagos en ruta y refuerza la confianza del usuario gracias a su capilaridad y sencillez de uso.

¿Cuál es el rol de la aplicación myAtlante de cara a los usuarios? ¿Cómo la están promocio-



nando y cuál considera que es su ventaja competitiva?

myAtlante es el centro de nuestra estrategia y se ha consolidado como el principal canal de uso de nuestros cargadores, con un crecimiento cien por cien orgánico y muy superior a nuestras expectativas. Durante 2025 y 2026 seguiremos impulsándola como el gran punto de encuentro entre Atlante y sus clientes. La aplicación garantiza una experiencia de recarga sencilla y sin complicaciones, permite diseñar promociones personalizadas y, sobre todo, da acceso a Green Gems. Este programa de fidelización es único en España: convierte cada recarga en puntos canjeables por vales y sesiones futuras, lo que transforma la movilidad eléctrica en un servicio más ventajoso y motivador para el usuario. Nuestra ventaja competitiva es clara: mientras otras plataformas intentan ser la ventanilla de acceso, myAtlante nos

ofrece un canal directo y exclusivo con el cliente. De esta manera controlamos la experiencia de principio a fin, fidelizamos al usuario y reforzamos su confianza con beneficios tangibles.

¿Cuáles son los retos de futuro de la compañía a medio plazo en el sector de movilidad eléctrica en España?

Compartimos los retos del sector porque aún estamos en una fase incipiente. Hoy la mayoría de los usuarios de vehículo eléctrico son pioneros convencidos, y la red de cargadores crece de forma proporcional a un parque que representa menos del 1,5 % de la flota total. En este escenario, la decisión de uso depende sobre todo de la localización y la potencia de carga. Sin embargo, cuando la adopción sea mayor y la oferta más amplia, el verdadero diferencial estará en la experiencia del cliente. Nuestro reto es anticiparnos a ese futuro asegurando desde ahora ubicaciones estratégicas con la potencia adecuada y servicios añadidos de interés para el conductor. En esa visión, myAtlante y Green Gems tendrán un papel decisivo: serán las herramientas para acompañar al usuario en todo el proceso de carga, fidelizarlo mediante recompensas y garantizar que su experiencia sea siempre sencilla, competitiva y de confianza. Así construiremos una red escalable, atractiva y sostenible en el tiempo.

atlante.energy

