

“Nuestro objetivo es poder hacer 1.500 cargas diarias para finales de 2024”

Juan Roldán CEO & Founder de WATTSON CHARGE

El coche eléctrico parece que es el futuro de la movilidad, pero todavía se encuentra con muchas trabas como la insuficiencia de puntos de recarga.

El principal problema con el que se encuentra la expansión del coche eléctrico es la falta de infraestructura adecuada, es decir, soluciones de carga rápida y sencilla. Algo que no ocurre con los vehículos de combustión y, que hasta que no se solventa, será muy complicado que realmente se produzca una transición hacia la preferencia por el uso del vehículo eléctrico. Para ello, Wattson Charge ha desarrollado una solución: una red de cargadores desconectados de la red, es decir, móviles (montados en una furgoneta urbana) y ultrarrápidos, diseñados para llevar la energía a cualquier lugar y en cualquier momento que se encuentre el usuario. Sabemos más de ello con Juan Roldán, CEO & Founder de Wattson Charge.

Las opciones ahora mismo son pasarte medio día recargando en algún punto o hacerlo en casa. ¿Y si no tengo parking?

Es la típica pregunta donde aplicaría el refrán: “¿qué fue antes el huevo o la gallina?”. Y mucho más dramático para el caso de las flotas: furgonetas de reparto, car sharing, rental car, VTCs/taxis, flotas corporativas o especializadas, como ambulancias, policía, servicios de limpieza, etc., que si no optan de manera decidida por el vehículo eléctrico es porque saben que no hay suficientes puntos de recarga en las ciudades y tienen que desplazar el vehículo a zonas fuera de los núcleos urbanos, donde permanecen inoperativos cinco o seis horas hasta que vuelven a la actividad, con la ineficiencia y lucro cesante que ese inconveniente genera para la rentabilidad de sus negocios.

Sin hablar de que, en estos momentos, la red eléctrica todavía no está preparada.

¿Wattson es la solución?

Wattson no es una solución sustitutiva a la recarga fija, sino un complemento necesario que permite solucionar el mencionado problema de manera sencilla, ultrarrápida y bajo demanda.

La misión de Wattson como compañía es llegar a poder cubrir las expectativas de recarga del coche eléctrico en el momento y lugar que el usuario así lo requiera. Para ello hay un camino que hay que recorrer, pero hacia esa meta apuntamos.

Incluso en el corto plazo, podemos complementar también la obligación que tienen



ciertos parkings o gasolineras de cumplir las exigencias legales en cuanto a número de cargadores por plaza y/o por surtidor.

¿Nos podrías poner algunos ejemplos de situaciones en las que nos podrían ayudar?

Anteriormente ya hemos explicado que Wattson aparece como una solución muy aconsejable para mejorar la eficiencia y evitar el lucro cesante para las compañías que trabajan con flotas de vehículos. Estas no quieren hacer la migración del vehículo de

combustión al eléctrico porque actualmente no podrían maximizar su uso diario.

Para ejemplificarlo, simplemente se podría hacer la comparación de recargar el vehículo de cualquier flota en el centro de la ciudad hasta un 80% de su carga útil en menos de treinta minutos con Wattson, en lugar de llevarlo fuera de la ciudad, cargarlo (en la mayoría de los casos en un cargador lento o no tan rápido) y volverlo a poner en circulación. ¡Podríamos estar hablando de cinco o seis horas o más! La diferencia es muy significativa.

Para una flota de última milla o de reparto, el solo hecho de poder aumentar la autonomía del vehículo con una “dosis” de energía con Wattson, de manera conveniente para el operario y sin interrumpir la ruta, representa en sí mismo una gran probabilidad para optimizar su operación e incrementar los ingresos sin incurrir en más inversión.

Para una compañía de alquiler de coches (por ejemplo, todas las presentes en los aeropuertos), la obligación de tener coches eléctricos representa una presión muy grande a su modelo operativo al no poder poner a disposición de los clientes los vehículos tan rápidamente como lo hacen hoy día con los de combustión. Una vez es devuelto por el usuario, usualmente sin carga, éste debe ser trasladado a otra base lejos para hacer la operación de recarga, que normalmente es lenta. Los coches sólo estarían disponibles para operar al siguiente día. Wattson podría ayudar a reducir esos tiempos de lucro cesante a menos de una hora y en la base original.

Sus beneficios son evidentes, medibles y ciertos desde el mismo momento en que se implante el servicio.

¿Cómo está siendo su proceso de expansión?

En estos momentos estamos trabajando en varios planos. Comercialmente, nuestro objetivo es dar a conocer Wattson a todas las compañías que operan con flotas, ayuntamientos, parkings, red de gasolineras, centros comerciales, restaurantes de carretera, concesionarias de autopistas... Y ya hemos cerrado varios pilotos.

En términos de producto, estamos fabricando más cargadores para poder dar un mejor servicio a un mayor número de clientes.

Y en cuanto a financiación, estamos diseñando la siguiente ronda cuyo destino será doble. Por un lado, para reforzar la operación en términos de personal, plataforma de software y gestión operativa de la misma; y, por otro lado, para poder fabricar más unidades de Wattson.

En este aspecto, tenemos que destacar que hasta el momento se han conseguido ayudas de fondos públicos o semi públicos de casi 1 millón de euros. Entre ellos están ENISA, MOVES Singulares y NEOTEC de CDTI, además de los primeros inversores, Family Offices, Business Angels y el promotor inicial del proyecto, la Corporate Venture Builder, BYLD, los cuales también aportaron otro millón de euros. Esto nos ha llenado de satisfacción porque es una manera muy explícita de avalar el proyecto.

Nuestro objetivo es poder hacer 1.500 cargas diarias para finales de 2024.