# GESTOR DE CARGA, UN NEGOCIO AL ALZA

En la gestión de los puntos de recarga para vehículos eléctricos es indispensable el gestor de carga, una figura habilitada para la reventa de energía eléctrica para los servicios de recarga energética de vehículos eléctricos.

Son muchas las veces que las empresas deciden emprender nuevos retos y buscar líneas de negocio que abordar. En un mundo tan cambiante hay que adaptarse a las nuevas necesidades y oportunidades al mismo tiempo que el mercado nos las va ofreciendo. Anticiparse al mercado y al futuro puede ser factor clave para el éxito de su negocio.

Las llamadas ciudades inteligentes -Smart Cities- están adquiriendo verdadera fuerza y se han convertido en un objetivo más que tangible en gran parte de ellas. Son ciudades cada vez más conectadas tecnológicamente y preocupadas por el medio ambiente. El futuro del transporte reside en la movilidad sostenible gracias a los vehículos eléctricos.

Este futuro estará marcado por la gestión de los puntos de recarga para vehículos eléctricos. Para ello es indispensable el gestor de carga, una figura habilitada para la reventa de energía eléctrica para los servicios de recarga energética de vehículos eléctricos.

**El gestor de carga**

Son muchas las figuras que pueden ser gestores de carga. Todo aquel que tenga un estacionamiento público, sea un ente público o privado (también llamados proveedores de recarga), puede ser gestor de carga; por ejemplo: hoteles, gasolineras (electrolineras), ayuntamientos, centros comerciales, parques temáticos, estaciones de tren, aeropuertos, puertos, parques temáticos, etc.

Se puede dar el caso que estas entidades no quieran gestionar sus puntos de recarga y quieran externalizar el servicio en un experto. Esto es una gran oportunidad para las ingenierías, que pueden ofrecer toda la gestión de los puntos de recarga a aquellos parkings los cuales los propietarios no quieran gestionar.

La ingenierías pueden ir más allá y ofrecer servicios integrales, desde el estudio del proyecto, sla elección del PR más adecuado y, una vez todo hecho, llevar la gestión diaria de los PR (altas de clientes, mantenimiento de PR, facturación, envío de normativas, compra de energía, etc.).

Para ello es necesario disponer de un software completo con el que poder desarrollar todas la tareas del gestor de carga, sea cual sea el perfil (proveedor de recarga o ingeniero) con la máxima facilidad y fiabilidad. Debe ser un software enlazable con cualquier fabricante de PR que le permita escoger siempre el que mejor se adapta a cada proyecto o, dentro del mismo proyecto, escoger el mejor en función de las necesidades y ofertas del momento. Necesita también tener un amplio conocimiento del mundo eléctrico, ya que las similitudes con la comercialización son muchas, de hecho comparten procesos, como puede ser la compra de energía al mercado mayorista OMIE.

La compra de energía es un factor clave. Es muy importante prever bien la energía que vamos a comprar, cuanto más precisa sea la compra menor serán los desvíos y mejor nuestro precio a comprar y, en consecuencia, vender. Por lo tanto, seremos altamente competitivos a nivel de precios.

Hay que disponer también de un servicio de atención al cliente eficaz, de confianza y con alto conocimiento para ofrecerle la mejor calidad en las aplicaciones, que le permita adaptarlo y personalizarlo a su empresa y que estén en constante evolución adaptándose a todos los posibles cambios que se puedan dar en el sector.

Otro concepto a tener en cuenta es la conexión con el conductor de un vehículo eléctrico. Hay que ofrecerle soluciones de manera que pueda localizar los puntos de recarga más cercanos a su ubicación o destino y poderlos reservar. Ofrecer al usuario la máxima comodidad en el uso diario de un vehículo eléctrico nos puede diferenciar de otros gestores de carga ◂◂