

Calles y barrios



TUTIENDAENERGÉTICA.ES

El coche va perdiendo terreno frente a otras formas de moverse por la ciudad. En Tutiendaenergética.es apuestan por la movilidad sostenible de patinetes, scooters, motos, monopatines y bicis eléctricas de altas prestaciones

DESTACADO

2018

Apertura Tutiendaenergética.es inició su andadura en 2009 en el polígono de Mutilva, integrada en el grupo Fotona; y desde este año se trasladó a una tienda en la calle Sangüesa 11. Aunque comenzó y continúa con la venta de instalaciones solares para pequeños consumidores, su gran apuesta actual son los **pequeños vehículos eléctricos**, a través de la marca propia **Fotona Movility** www.tutiendaenergética.es

Plantilla. 8 personas

Personalización de baterías Son fabricantes de baterías de ion litio y personalizan sus productos con baterías de distintas autonomías, según lo requiera el cliente

Horario: Lunes a viernes, 9 a 14 horas y de 16 a 20 horas; sábado, de 10 a 13.30 horas



Desde la izquierda, Begoña Ceberio, Gorka Osta, Simion Balanuta, Wilman Arip, Ramón Olivares, Andoni Mitxelena, Fermín Martínez y el gerente, Borja Eraso.

EDUARDO BUXENS

Una apuesta por la movilidad eléctrica

I.R. Pamplona

HAY una necesidad real de moverse. Dejar el coche en casa y fomentar un tipo de movilidad sostenible". Borja Eraso Aguerri, pamplonés de 36 años y gerente de Tutiendaenergética.es explica así el 'boom' actual en las ventas de patinetes y monopatines eléctricos que se está dando en muchas ciudades españolas y Pamplona no es una excepción.

Tutiendaenergética.es abrió este año en pleno centro de Pamplona como un establecimiento especializado en la venta de vehículos eléctricos a través de la marca propia Fotona Movility. Además de patinetes y monopatines, venden ciclomotores, scooters (para personas con movilidad reducida) y bicicletas eléctricas.

Uno de los servicios exclusivos del establecimiento es la conversión de una bicicleta normal a eléctrica, con la instalación de una carcasa con la batería incorporada. "Los precios están bajando y este tipo de vehículos eléctricos tienen cada vez más capacidad. Hoy vendemos ciclo-

motores y patinetes que pueden tener una autonomía de hasta 100 kilómetros", explica Borja Eraso.

Otra de las principales características por las que se diferencia este establecimiento es por la personalización de las baterías de ion litio que fabrican ellos mismos. "Yo te vendo un patinete y te doy a elegir si quieres una autonomía de 20, 40 o 60 kilómetros". Todos los productos que vende Tutiendaenergética.es incorporan su propia batería que además es extraíble, de tal modo que el usuario la puede sacar del vehículo para cargarla en su casa.

Eraso añade que, con el mantenimiento adecuado, las baterías pueden tener una durabilidad de entre 3 y 4 años. "No es que el mantenimiento de estos vehículos sea caro pero sí hay que darles un uso adecuado. Y hay que tener en cuenta que la batería supone más de la mitad del precio total. No puedes comprarte una bici eléctrica y tenerla meses sin cargar y sin usarla", afirma. Borja Eraso señala que la mayoría de sus clientes cuentan con más de 40 años. Comenta que su oferta son productos de alta gama, con las mayores

prestaciones: los patinetes, todos con sillín extraíble, rondan los 1.000 euros; las bicicletas eléctricas, 1.200 euros, similar al de las scooters y las motos, en torno a 700 euros.

"Otra de las ventajas que yo veo en este mercado es todo el recorrido que queda en innovación y mejora de las prestaciones. Hoy por hoy, el mercado del vehículo a gasolina o gasoil está agotado, pero el vehículo eléctrico queda todo por innovar. Hoy hablamos de las baterías de ion litio pero mañana... a saber", declara.

Kit de conversión de bicicletas

Tutiendaenergética.es cuenta con un servicio de mantenimiento y taller justo al lado del establecimiento de venta. Eraso destaca el servicio de conversión de bicicletas. "Una bici eléctrica te cuesta 1.200 euros y el kit de conversión que instalamos, 600". El kit incorpora a la bicicleta una carcasa con la batería, un motor en la rueda trasera, sensor de pedaleo y una pantallita que se incorpora al manillar con cinco niveles de asistencia (marchas), velocímetro y kilometraje.

Eraso se muestra satisfecho con el traslado del polígono de Mutilva al centro de Pamplona. "Te aporta visibilidad". Aunque Eraso destaca que buena parte de su negocio es on line: "Por cada venta física que hacemos en Pamplona hacemos 20 fuera. Es un producto muy técnico y por eso tenemos muchos canales de comunicación directos con los clientes on line desde teléfono, mail o whatsapp".

"Dar cien mil euros en un cupón de la ONCE es para estar contento"

Pablo Daniel García es el vendedor de la ONCE que entregó el boleto premiado en Carlos III con 111.000 euros

NOELIA GORBEA
Pamplona

Casi no se podía hablar con él. Su trabajo diario como vendedor de la ONCE en una cabina de la avenida Carlos III de Pamplona, unido al trajín de la fama que ayer le acompañó durante toda la jornada,

hizo que la entrevista tuviera que interrumpirse en varias ocasiones. Fue él, Pablo Daniel García quien entregó un cupón premiado con 111.000 euros. "Me siento muy contento. Nunca antes había vendido un premio de estas características", revelaba quien trabaja en la caseta de Car-

los III desde hace cuatro años. Con anterioridad, Pablo ha formado parte del entramado de barrios como la Txantrea o San Juan. "Aún recuerdo mi primera ubicación con la ONCE", recuerda este vendedor desde hace 17 años. "Fue entre las calles Estella y Mayor", contaba sonriente. La noticia de la venta del boleto premiado corrió como la pólvora entre sus habituales. "Ha sido un no parar", decía.

Además de la satisfacción personal, Pablo se sentía agradecido por la visibilidad que una cuantía así otorga a su cabina.



Pablo Daniel García, ayer. BUXENS