



ENTREVISTA

ÁLVARO REDONDO

CEO y fundador de Ebroh

¿Qué es Ebroh? ¿Cuál es su origen y evolución en los últimos años?

Ebroh es uno de los proyectos pioneros españoles en moto eléctrica, nace en 2016 y con capital propio impulsa su propio modelo de movilidad a la carta con vehículos 100% eléctricos mayoritariamente de dos ruedas, también de tres y cuatro ruedas dentro ya de la gama Ebroh Care de vehículo para discapacitados. La empresa empezó y se consolidó en Zaragoza; desde abril del 2021 dispone de unas nuevas instalaciones, situadas en el considerado mejor área logística del Sur de Europa, el polígono industrial PlaZa. Más de 8.000 m² de terreno con 5.000 m² de naves dónde se compatibiliza el montaje propio de la gama Bravo con servicio logístico del resto de vehículos que componen la gama Ebroh, tanto bicicleta como moto/scooter eléctricos.

Ebroh se ha centrado desde el principio en garantizar un buen producto, ajustado a los gustos, y necesidades del cliente final y en asegurar un óptimo servicio. Ebroh dispone en este momento de un equipo más que solvente, en número y en preparación técnica como para hacer un servicio postventa de alto nivel. Ha supeditado el hacer bien las cosas a las cifras de venta. Una vez conseguido el par idóneo gama/servicio es cuando Ebroh se propone una real penetración en el mercado. Más de treinta personas en plantilla en este momento hace de este proyecto una realidad.

¿Cuál es la importancia que tiene en todo lo relacionado con la movilidad sostenible?

Desde el momento que se estableció el Acuerdo de París de 2015, con entrada en vigor el 4 de noviembre del 2016 el mercado automovilístico empezó a adaptar su industria para cumplir con esa exigente normativa. Desde esa fecha hasta nuestros días ha habido procesos de adaptación hasta llegar el punto que Europa acaba de prohibir los vehículos de combustión fósil incluso los híbridos a partir del 1 de enero del 2035. La reducción de los niveles de CO₂ y del efecto invernadero no admite ya dilación y Europa impulsa con medidas tanto incentivadoras como exhortativas a los consumidores a esa realidad.

Ebroh, desde su origen, propone eso, vehículos sostenibles y al mismo tiempo con una relación calidad/precio muy competitiva y conveniente para el cliente final. La estrategia de marca de Ebroh es "SOLO HAY UN CAMINO PARA CUIDAR EL PLANETA", no le damos tanta importancia a si las motos corren más o menos, nos importa que cumplan con los requisitos tanto legales-industriales con homologaciones exigentes que garantiza la integridad del usuario; rentables en cuanto a economía de uso y que den satisfacción tanto en su manejo como en saber que está colaborando a la sostenibilidad. SUBE, DISFRUTA Y VIVE es el lema de Ebroh.

¿Qué nos podrías decir sobre cómo está evolucionando el mercado de las scotters eléctricas en España?

El scooter en España significa más del 50% de las ventas, confirmado también por los datos del 2021, un 51.6% con un crecimiento del 1,2%, más de 100.000 unidades matriculadas en el año pasado. De ellos un 6,5% fueron eléctricos. En este momento es el mercado más sostenido y de mayor venta, tanto scooter como maxiscoter. En el caso de Ebroh, los modelos Spuma Li, Veracruz y Strada 20Th en sus diferentes versiones. Como mercado le sigue la moto deportiva, naked o carenada, ahí Ebroh propone su Bravo, moto bandera de la marca, totalmente ensamblada en las instalaciones centrales de Zaragoza y por tanto española.

Estamos viendo que el maxiscoter eléctrico está entrando de manera rápida en el mercado porque reúne características que le hace una gran alternativa para desplazamientos en grandes ciudades y entre poblaciones cercanas. El scooter en ciudades grandes también está creciendo porque su tamaño es más reducido que el de las maxiscoters y tienen menos dificultades para encontrar hueco para aparcar. Como dato decir que en Barcelona las motos eléctricas son ya el 5,78% del parque total, en Madrid el 2,14% y la tercera es Palma de Mallorca con un 1,96%, por tanto el crecimiento que de aquí hasta el 2035, tiene que ser notable, por no utilizar un calificativo como exponencial.

¿Qué nos podrías decir sobre cómo está evolucionando el mercado de las bicis eléctricas en España?

En España se vendieron en el 2021 más de 1,5 millones de bicicletas, de ellas más de 200.000 fueron ya eléctricas; si tenemos en cuenta que el parque total es en este momento de 900.000 vemos que el año pasado se vendieron casi una cuarta parte del total, cifras difíciles de creer salvo en contextos muy especiales como el periodo Covid sufrido. Esa cifra con toda seguridad no se repetirá este año, será inferior por dos motivos, uno la satu-

ración del mercado de un producto que tiene una larga duración y no hay rotación a corto y segundo que con un precio medio cercano a los 3.000 euros por bici eléctrica (2021) y en una situación económica como la actual, con aumento del gasto por familia notable la gente se lo piensa dos veces a la hora de una inversión.

¿Cuál es el papel que juega la financiación en vuestro mercado?

En este contexto es vital, facilitar el pago mediante cuotas de motos y bicis es básico para los bolsillos. Son vehículos que te dan satisfacción desde el momento que los compras y si los pagas cómodamente la rentabilidad es total: Economía y Satisfacción unidas. Una buena financiación afianza ventas.

¿Cómo ves de manera global el futuro a medio plazo de todo lo relacionado con la sostenibilidad? Y en concreto ¿qué planes o acciones tenéis pensado vosotros en relación a la movilidad sostenible?

Tanto los usuarios como los profesionales del sector de la Automoción nos hemos convencido de la urgente necesidad de provocar un cambio en el parque de vehículos, son muchos los empresarios del sector que están tomando posiciones para liderar en sus zonas geográficas el mensaje de Protección del Planeta sin dejar de Disfrutar con tu medio de transporte. En Ebroh tenemos una red de distribuidores, todavía en crecimiento, con emprendedores que invierten en ello y que van a ser las referencias en su zona. Cuando a un cliente final le surge el interés o la necesidad de comprar una moto eléctrica puede acudir bien a una tienda de motos, como sería lo normal o bien a una concesión de vehículos dónde el espacio que ocupan coches y motos eléctricas es cada vez destacado y dónde el histórico de un buen servicio, de empresas que llevan muchos años comercializando vehículos, dan garantía de tranquilidad al usuario. Ebroh está por la labor tanto de colaborar con ambos canales de distribución como demuestra su mapa de distribuidores.