

“Muchos profesionales ven un futuro en este tipo de instalaciones y una manera de reciclarse en estos momentos de reajuste del mercado”



Alejandro Campos

Director Gerente de PARADIGMA ENERGÍAS RENOVABLES, S.L.

Prácticamente nuevo en el mercado, pues se establecieron en España el año pasado, esta empresa de origen alemán especializada en productos ecológicos de calefacción, ha centrado en su primera etapa su negocio en la zona noroeste de España, incluyendo Castilla y León.

Su empresa está especializada en productos ecológicos para calefacción. ¿A qué grupo pertenece? ¿Cuándo se establece en nuestro país, y cual ha sido su evolución?

Paradigma Energías Renovables Ibérica se estableció en España a principios del año pasado y pertenece al Grupo Ritter, propiedad de Alfred Ritter, un conocido empresario del chocolate en Alemania, donde todos conocen las chocolatinas “Ritter Sport”. Alfred Ritter creó Paradigma en Alemania en el año 1988 con motivo del desastre de Chernobyl y con el objetivo de reducir las emisiones de CO₂. De hecho Paradigma reinvierte todos sus beneficios en la innovación y el desarrollo para cumplir este objetivo, lo cual ha sido su mayor factor de éxito.

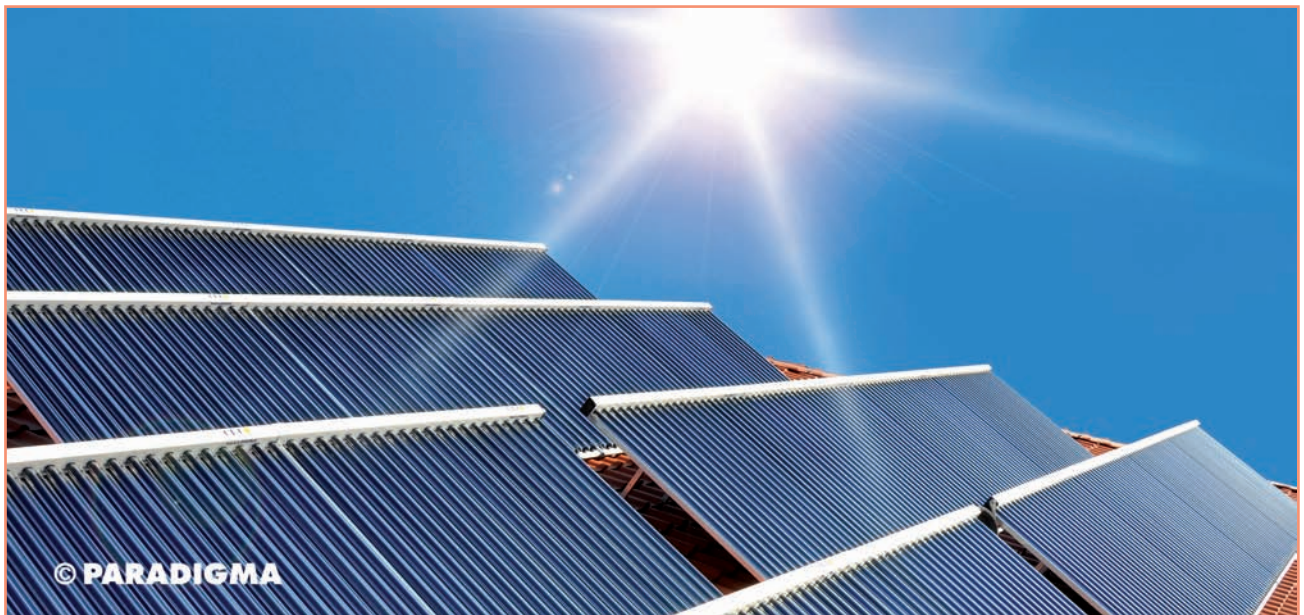
“Hay un largo camino por recorrer y una gran labor de concienciación por hacer para demostrar que la energía solar térmica funciona y que es útil”

¿En qué consiste la calefacción ecológica?

La calefacción ecológica consiste en la utilización de las energías renovables como la energía solar térmica y la biomasa para cubrir o dar apoyo a la calefacción. El objetivo de la calefacción ecológica es, aparte de la rentabilidad a través de la eficiencia energética, sobre todo la reducción de las emisiones de CO₂ y de esta manera contribuir de forma desinteresada al mantenimiento de nuestro medio ambiente.

En cuanto a productos, ¿cuáles son los principales productos que suministran a los profesionales del sector?

Los principales productos que suministramos son nuestros sistemas de energía solar térmica, nuestras calderas de pellets y las calderas de condensación de gas. Hay que destacar que a través del Grupo Ritter somos uno de los mayores fabricantes de captadores de tubo de vacío con espejo reflector CPC del mundo, con una producción



anual de 1,2 millones de m² y clientes como el Grupo Vaillant, el Grupo Bosch/Buderus y Wolf, entre otros. Otro tema importante es que somos fabricantes de regulación donde destaca nuestro sistema AQUA sin anticongelante, que ha sido premiado reiteradas veces en Alemania y que estamos homologando en España a través del Instituto Torroja.

¿Con qué estructura cuenta su empresa en estos momentos? ¿En que zonas geográficas se centra su negocio?

En estos momentos contamos con nuestra sede central en Vilanova y la Geltrú, junto a Barcelona, donde se encuentran nuestras oficinas, nuestro almacén y nuestro centro de formación. En nuestra primera etapa hemos centrado nuestro negocio en la zona centro-norte, incluyendo Castilla-León y en la zona noroeste de España, zonas donde la calefacción

tiene un papel importante en las instalaciones.

¿Cuenta con distribuidores o delegaciones en Castilla y León?

Sí, en Castilla y León hemos iniciado una colaboración con la empresa Clima XXI. El año pasado también participamos en la feria Expobioenergía para presentarnos y realizar los primeros contactos con profesionales del sector e iniciamos una colaboración con AVAIN/INCAFO. Además, tenemos a nuestro delegado comercial de la zona, el Sr. Massimo Manera.

¿Tienen ustedes algún programa específico de formación para los instaladores? En concreto, ¿se han realizado o se van a realizar en la zona de Castilla y León?

Sí, tenemos un programa específico de formación para instaladores que llevamos desarrollando con éxito desde el principio y que también vamos a implementar en Castilla-León a

través de nuestro distribuidor y la asociación profesional AVAIN/INCAFO. De hecho estamos bien preparados, ya que en Alemania Paradigma vende directamente a una red de más de 800 instaladores llamados partners Paradigma, los cuales permanentemente están en proceso de formación, ya que muchos no solamente instalan, sino que también realizan las puestas en marcha y el mantenimiento y son auténticos especialistas en energía solar y biomasa.

Este tipo de producto respetuoso con el medio ambiente, ¿cuenta con algún tipo de subvención en nuestra Comunidad Autónoma?

En Castilla-León había subvenciones pero desgraciadamente el plazo de solicitud finalizó el 30 de abril de este año. De todas maneras creo que nuestros productos deben ser rentables sin subvenciones. La dependencia de las subvenciones no puede asegurar el crecimiento sano de una industria en el largo plazo. Tenemos que desarrollar soluciones energéticamente tan eficientes y a unos precios suficientemente competitivos como para no depender de las subvenciones.

“Paradigma reinvierte todos sus beneficios en la innovación y el desarrollo”

“Tenemos un programa específico de formación para instaladores que llevamos desarrollando con éxito desde el principio”

Temas como eficiencia energética, sostenibilidad y protección del medio ambiente, ¿cree que son aspectos prioritarios y demandados ya por los usuarios?

Creo que sí y la prueba es que muchas veces los periodos de amortización son largos, sobre todo a la hora de integrar la calefacción en la energía solar térmica y a pesar de ello los usuarios se deciden por una instalación de este tipo. Por otro lado creo que aún hay un largo camino por recorrer y una gran labor de concienciación por hacer para demostrar que la energía solar térmica funciona y que es útil.

En su opinión, ¿qué nivel de conocimiento y preparación tienen los profesionales de las instalaciones respecto a este tipo de productos?

Creo que hay de todo, que existen profesionales muy bien preparados y con experiencia y

otros que aún necesitan formación y apoyo. Lo importante es que los profesionales tienen un creciente interés por aprender y acuden a nuestros cursos de formación. Creo que muchos profesionales ven un futuro en este tipo de instalaciones y una manera de reciclarse en estos momentos de reajuste del mercado. Además, en este tipo de instalaciones juega un papel importante la puesta en marcha y el mantenimiento, donde muchos profesionales ven una oportunidad de negocio.

En estos momentos, en donde parece que debe primar la rehabilitación frente a la bajada de nueva construcción, los productos que ustedes distribuyen, ¿son válidos tanto para obra nueva como de rehabilitación?

Sí, nuestros productos son válidos para ambos tipos de construcción y esto es

muy importante en estos tiempos, donde la rehabilitación toma el relevo a la obra nueva, porque aún hay un enorme mercado de viviendas unifamiliares, edificios comerciales y sobre todo, edificios industriales, donde pueden instalarse nuestros productos proporcionando grandes ahorros energéticos.

¿Cómo es la relación de su empresa con las empresas instaladoras de la región? ¿Existe alguna colaboración con FEIN-CAL o con las diferentes asociaciones de que forman parte de ella?

Sí, desde el inicio de nuestras actividades en España hemos apostado dentro de nuestra estrategia comercial por una colaboración intensa con los gremios y las asociaciones profesionales, ofreciendo formación y productos en exposición y accediendo a sus salas donde realizar los cursos tanto a nuestros clientes como a los asociados. De hecho somos socios protectores de AVAIN/INCAFO. ▶

