

*“Diseñar y producir en Francia permite controlar de forma directa todo el proceso, garantizando la durabilidad de los componentes, la fiabilidad y la disponibilidad”*

## MIGUEL BASTIDA, REPRESENTANTE DE PERGE ESPAÑA

Perge, como buque insignia de la calefacción en el valle del Ródano (Francia), combina la herencia familiar con tecnología de primer orden para afrontar el reto de la rehabilitación térmica en un momento de gran transformación e innovación. Sostiene una visión del sector en que la innovación técnica va de la mano de las relaciones humanas y del trabajo sobre el terreno. Hablamos con Miguel Bastida, representante de Perge España y responsable de la empresa Ligema, S.L. de Sabadell (Barcelona) donde se encuentra la central de Perge para toda España. Para Bastida, la autonomía industrial de esta empresa se traduce en agilidad y fiabilidad.



### **Perge celebra su 55º aniversario este año. ¿Cómo se encuentra la empresa?**

Perge es una empresa de origen francés que se fundó hace 55 años. Durante este más de medio siglo su actividad se ha centrado en el mercado interno del propio país, aunque, en paralelo, no ha desaprovechado la oportunidad de ir ganando presencia en otros mercados (España, Italia, Portugal, Suiza o Reino Unido entre otros). Actualmente, Perge trabaja con alrededor de 7.000 profesionales de la calefacción y la climatización. En los últimos cuatro años, esta empresa ha registrado un crecimiento del 147 % en su facturación.

### **Pese a esta expansión, ¿la vinculación regional sigue siendo igual de importante para Perge?**

Como empresa familiar, Perge tiene un fuerte arraigo en su territorio. Este apego está ligado al hecho que Maurice Perge, fundador de la empresa, es originario de un pequeño pueblo del departamento de Ardèche. Como muchos otros ardechenses, “bajó al valle” y creó su empresa en la zona industrial de Portes, al sur de Valence, en el departamento de Drôme.



Sede central de Perge.

En la actualidad, tanto Franck Perge como Ariane Perge están muy orgullosos de sus orígenes. Repiten a menudo el lema “Ardechois, cœur fort” (“Ardechense, corazón fuerte”) y destacan cómo el municipio de Portes-lès-Valence, en el que se ubica la empresa, es un lugar dinámico que apoya a sus empresas. Además, el tejido económico y el mercado laboral son fieles y competentes.

Desde Perge España también valoramos positivamente la ubicación de la sede central ya que, desde el punto de vista logístico, técnico y de formación, nos permite la conexión por carretera en pocas horas. Este factor facilita, además, la recepción de material y recambios de forma ágil.

**Perge mantiene un diseño y una fabricación “made in France”. ¿Cuáles son las ventajas concretas de todo esto?**

Diseñar y producir en Francia, o en Europa, permite controlar de forma directa todo el proceso, lo que hace que se pueda garantizar tanto la durabilidad de los componentes como la fiabilidad o disponibilidad de los mismos, entre otras muchas cosas.

Es cierto que fabricar en Francia supone unos costes más elevados que si se hiciera en otros países, pero a la vez permite ganar agilidad en el diseño de nuestros productos, un mejor dominio de los mismos y poder aplicar nuestros

propios avances y patentes en los diferentes modelos. Es así como garantizamos una mejor gestión del producto disponible y una mayor adaptabilidad a los cambios de tendencia y necesidades del mercado.

Otra ventaja está relacionada con la participación de Perge en investigaciones con las que está plenamente comprometida y de las que se enriquece gracias a la adquisición de nuevos conocimientos, sin dejar de ser fieles a la misión de la marca: utilizar las leyes naturales de la hidráulica y termodinámica en lugar de soluciones que requieran mucha electrónica o componentes complejos, propensos, por otra parte a averías a medio plazo.

En Perge España queremos compartir también estos mismos valores, por lo que nuestra relación no es únicamente una cuestión económica. Se trata de una aventura que, a largo plazo, permite intercambios constructivos y sólidos. Siempre estamos dispuestos a aportar nuestra visión y experiencia. Además, Perge también colabora con organismos especializados, centros técnicos industriales y redes universitarias.

**¿Qué lugar ocupa la innovación técnica en su departamento de ingeniería?**

Nuestras innovaciones y diseño priorizan sobre todo la durabilidad, es decir, productos que no se averíen, apro-



En los últimos años, Perge ha registrado un crecimiento del 147 % en su facturación.

vechando, como hemos mencionado anteriormente, las ventajas de las leyes naturales de la hidráulica y la termodinámica. De este modo, la modulación de la potencia entregada al agua no requiere soluciones electrónicas complejas.

#### ¿Puede poner un ejemplo de ello?

Nuestro diseño hidráulico permite alimentar dos circuitos a temperaturas diferentes sin accesorios adicionales, lo que simplifica la instalación y reduce su coste. Son innovaciones respetuosas con el medio ambiente y que responden a las más altas exigencias de rendimiento y de emisiones de NOx con calderas de biomasa de clase 5, conformes a 7 estrellas "Llama verde", calderas de biodiesel certificadas "Eco Conception" por su rendimiento y una combustión eficiente compatibles al 100% con biodiesel, aerotermias R290 monobloque certificadas A+++ a 35°C y 55°C, con ETAS superior al 140% para un régimen de agua de 55°C y 200% para un régimen de temperatura de agua de 35°C.

#### ¿En qué se destacan sus aerotermias?

Las aerotermias OptiPac MR290, por ejemplo, cuentan con un alto rendimiento y son muy silenciosas (28 dB). Las unidades interiores se entregan equipadas con depósito de inercia, vaso de expansión, dos opciones para el

“Desde Perge España siempre estamos dispuestos a aportar nuestra visión y experiencia, colaborando con organismos especializados, centros técnicos industriales y redes universitarias”

depósito de agua caliente sanitaria (150 o 180 litros) y circulador montado de fábrica. Estas unidades también llegan precableadas y con toma para conexión a la red mediante cable o kit de conexión CPL, suministrado en nuestros modelos CONNEC RC-7 T.

#### ¿Podría mencionar alguna ventaja especialmente destacable?

Una de las ventajas de estar conectado a la red es que, si el cliente autoriza el acceso remoto a su aerotermia, ésta se monitorea de forma continua desde la central en Francia para asegurar que su funcionamiento y rendimiento es el más óptimo en todo momento.

### **Siguiendo con el tema de la innovación técnica, ¿cómo funciona su I+D?**

El departamento de estudios I+D está en estrecho contacto con la dirección comercial y los delegados regionales sobre el terreno, por lo que se nutre de toda esta información. También recibimos, atendemos y procesamos con atención los datos que aportan los instaladores y los trabajadores de empresas de mantenimiento que trabajan con nuestros productos. Al fin y al cabo son ellos quienes abren una vía de comunicación directa con el cliente y todo lo que sean aportaciones y mejoras son bien recibidas.

En la sede en Portes-lès-Valence disponemos de un centro de formación y recibimos a muchos profesionales del sector de la calefacción. Ellos son nuestros principales expertos y, como he mencionado anteriormente, nos guían en nuestras decisiones y en la evolución de las gamas de nuestros productos en cada formación. Desde Perge España poco a poco vamos creando una red de profesionales en la península que nos permitirá seguir avanzando.

### **Podríamos decir que ustedes juegan un papel muy activo respecto al biodiesel. ¿Por qué esta solución sigue siendo, según ustedes, una alternativa indispensable para la rehabilitación térmica en zonas rurales?**

Es una solución sostenible y económica. Nuestras calderas Optitherm F30 están equipadas con quemadores F30 (30% de biocombustible), ya compatibles con el F100 (100% de biocombustible), y por lo tanto pueden ofrecer a los hogares de las zonas rurales una solución duradera con un combustible que puede ser 100% de producción local.

Eso significa que no está sometido a los cambios geopolíticos continuos del mercado internacional, como pasa con los combustibles fósiles en estos momentos y, por tanto, presenta unos costes de mantenimiento conocidos y controlados, ¡y que puede ser gestionado por su instalador local habitual!

### **Para finalizar, ¿cuál es el principal desafío de Perge para los próximos años?**

Destacaría el hecho de tener un catálogo 100% descarbonizado. Nos estamos preparando para ello de diversas maneras: confiando en nuestros clientes y en nuestros proveedores, respetándolos a ellos y también nuestros valores o incorporando equipos cada vez más jóvenes e innovadores pero respetuosos con el trabajo de los más veteranos.

También priorizamos un marketing "phygital", que combina lo mejor de la experiencia presencial con la digital, y no completamente digital. La relación humana sigue

"Priorizamos un marketing 'phygital', que combina lo mejor de la experiencia presencial con la digital"



Las aerotermias OptiPac MR290, cuentan con un alto rendimiento y son muy silenciosas (28 dB).

estando en el centro de nuestra estrategia, al tiempo que utilizamos las ventajas de la IA como una herramienta. Nuestra gama será multienergía y accesible a todos los presupuestos. Incluso desde la central en Valence, Perge está llevando a cabo acciones específicas en colaboración con diferentes administraciones y organismos para que las familias más desfavorecidas puedan disponer de calefacción. Esto nos da una idea de cuál es el compromiso humano de Perge.

De momento, estas acciones, se están llevando a cabo en territorio francés, pero desde Perge España creemos que sería un proyecto muy interesante y esperamos que pronto se den también las circunstancias que permitan desarrollarlo en nuestro territorio. ■