



## entrevista

### Ana de la Torre

Directora general de De Dietrich Thermique Iberia



*Ingeniera técnica industrial en construcción de maquinaria, Master en refrigeración y aire acondicionado y Master en marketing y gestión de empresa, desde 1995 Ana de la Torre ha desarrollado su trayectoria profesional en varias empresas líderes del sector de aire acondicionado y calefacción. Hace cuatro años que lidera la implantación de la filial de De Dietrich Thermique Iberia en España. Con ella hemos conversado sobre el posicionamiento de esta marca en España y lo que puede aportar para un desarrollo más eficiente de las instalaciones.*

***“Pretendemos basar nuestra oferta en la solución global para la instalación, integrando distintas tecnologías bajo una regulación común para obtener el máximo aprovechamiento energético”***

**El Instalador:** Si le parece comenzamos hablando la de la trayectoria de la empresa en España y el portfolio de productos que comercializan en nuestro país.

Ana de la Torre: De Dietrich es posiblemente la firma con mayor tradición del sector ya que sus orígenes se remontan al año 1684, siendo una de las marcas pioneras en el mercado de calefacción, con fabricación de equipos desde el año 1905 y presencia en más de 60 países, se introdujo en España hace más de 24 años, a través de importadores nacionales exclusivos que han desarrollado la marca con el soporte directo de De Dietrich Francia; en 2010 se creó la filial en España para dar un impulso más próximo al desarrollo de la marca ampliando a la vez su red de distribución especializada.

En nuestro país, De Dietrich cuenta con un catálogo de producto de tipo generalista,

incorporando soluciones multienergías de alta eficiencia para calefacción y producción de agua caliente sanitaria: solar, biomasa, bombas de calor y calderas de gas y gasóleo. Pretendemos basar nuestra oferta no tan sólo en el producto concreto, sino en la solución global para la instalación, integrando distintas tecnologías bajo una regulación común para obtener el máximo aprovechamiento energético.

**E.I.: De la amplia gama de equipos que ofrecen en su catálogo, ¿cuál es el segmento con mayor demanda?**

A. de la T.: Nuestros inicios en el mercado español han estado especialmente enfocados hacia un perfil de instalación de mediana y gran potencia, con una cierta complejidad técnica en la que la marca De Dietrich aporta todo el valor de su know-how. En los últimos años hemos intensificado nuestros recursos para trasladar toda esta experiencia técnica y fiabilidad de producto también al segmento doméstico, especialmente en bombas de calor y calderas murales.

**E.I.: ¿Y sus productos estrella?**

A. de la T.: La nueva caldera mural Naneo, sin duda: una caldera de gas de condensación, con unas dimensiones muy compactas (un peso de tan solo 25 kilos), que permite su fácil instalación por una sola persona, un control funcional sobre la caldera, pero sofisticado en opción sobre la unidad ambiente remota, y un funcionamiento altamente silencioso. Se trata de un formato muy compacto, pero cuyo interior viene equipado con la tecnología De Dietrich más avanzada para proporcionar las prestaciones más elevadas como, por ejemplo, una bomba modulante de serie y un gran volumen de agua caliente sanitaria.

**E.I.: ¿Cuál es el cliente natural de De Dietrich (prescriptor, distribución, instalador...)?**

A. de la T.: Nuestro cliente natural en España viene definido por nuestra distribución exclusiva y especializada, que ha sido la protagonista principal en el proceso de introducción, implantación y comercialización

**“Toda nuestra gama de producto está especialmente enfocada a la eficiencia energética y a la reducción de emisiones. “**

---

de nuestra marca desde sus inicios. Un elevado nivel técnico y de conocimiento de producto, complementado con una voluntad de servicio impecable, ha sido la carta de presentación habitual empleada por nuestros distribuidores para argumentar la marca De Dietrich ante instaladores, prescriptores, mantenedores, etc.

**E.I.: La necesidad de eficiencia energética está llevando a los distintos fabricantes a realizar continuos esfuerzos por ir mejorando las prestaciones y reduciendo los consumos de sus equipos. ¿Cuál es la apuesta de De Dietrich en este sentido?**

A. de la T.: Toda nuestra gama de producto está especialmente enfocada a la eficiencia energética y a la reducción de emisiones. La condensación, la adaptación en continuo a las necesidades precisas de la instalación o la incorporación de nuestro propio control para asegurar el más óptimo funcionamiento son parte de las soluciones que aportan una importante reducción del consumo de energía.

Un ejemplo de ello es nuestro sistema de bomba de calor con función híbrida: una regulación integrada propia de De Dietrich que permite gestionar el funcionamiento conjunto de la bomba de calor con una caldera de gas o gasóleo, priorizando en cada momento el más favorable en cuanto a consumo y coste para reducir la factura energética.

**E.I.: Sin duda, los requisitos que vienen de Europa, cada vez más exigentes, están marcando el desarrollo del sector de la calefacción y la climatización en general. ¿Cuál es su opinión al respecto?**

A. de la T.: Como sabemos, la legislación europea está especialmente sensibilizada hacia la reducción de emisiones y ahorro



**“Sería necesaria una cierta coherencia en lo relativo a reglamentaciones española, unificando criterios con lo establecido en el resto de Europa; ello permitiría estandarizar soluciones para todo el mercado europeo”**

---

energético. El camino inicial abierto a los objetivos de reducción de emisiones y de consumo de energía primaria para el año 2020, se están ampliando ahora hacia niveles más restrictivos que tienen ya el edificio de consumo casi nulo como objetivo final. Desde nuestro punto de vista, la única apreciación al respecto pasaría por reivindicar una cierta coherencia en lo relativo a reglamentaciones propias, unificando criterios con lo establecido en el resto de Europa; ello permitiría estandarizar soluciones para todo el mercado europeo.

**E.I.: ¿Cómo valora la labor que se está realizando desde distintas administraciones para fomentar entre los usuarios finales el uso de equipos más eficientes? Nos estamos refiriendo, por ejemplo, a los Planes Renove. ¿Han notado un incremento de ventas de equipos más eficientes coincidiendo con estas campañas o todavía el usuario final, más aún en estos años difíciles que estamos pasando, sigue pensando en el precio?**

A. de la T.: Es cierto que debido a la situación actual, el precio tiene un peso importante en la elección del equipo, obviando un poco más factores como prestigio de marca, servicio o durabilidad. Sabemos que es recurrente incidir en ello, pero en muchas ocasiones no se valora las implicaciones que puede comportar en lo relativo a confort y durabilidad el invertir inicialmente un poco más en equipos o instalaciones. A pesar de las restricciones actuales, los planes Renove llevados a cabo en buen número de CCAA, así como las acciones de



divulgación llevadas a cabo por IDAE y otros entes de la energía, son altamente beneficiosos para el sector, tratando de compensar este factor precio y ayudando a la renovación del parque de calderas y por tanto a la reducción del nivel de emisiones y del consumo energético.

**E.I.: De Dietrich está integrada en un gran grupo europeo como es BDR Thermea, ¿cómo se refleja este aspecto en su oferta al mercado?**

A. de la T.: Disponer de una gama de producto como la nuestra, con las mejores prestaciones adaptada a un mercado en constante evolución sólo es posible si se dispone de los mejores recursos en desarrollo y evolución de producto. BDR Thermea pone especial interés en la investigación y una muestra de ello es que tenemos más de cien ingenieros en De Dietrich dedicados a I+D. Toda la tecnología incorporada en nuestros equipos es propia y surge de los diversos centros especializados de BDR Thermea en Europa. ■