

“España tiene un enorme potencial en climatización eficiente”

Bosch Home Comfort refuerza su compromiso con la sostenibilidad mediante la innovación en su estrategia. Hablamos con su responsable de ventas en España, Vicente Gallardo.

Pregunta. ¿Qué pasos concretos están dando en España para reducir las emisiones de la cadena de valor?

Respuesta. Nuestro reto es alcanzar en 2030 las emisiones de alcance 3, es decir, que no solo nuestras operaciones directas sean neutras, sino también las de toda la cadena de valor. En este sentido, trabajamos en tres vías: productos y soluciones más sostenibles —como bombas de calor y calderas adaptadas a energías renovables o hidrógeno verde—; economía circular a través de diseños más fáciles de reparar y reciclar, la optimización logística y el desarrollo de embalajes sostenibles; y acuerdos con nuestra red de instaladores y partners para que toda la cadena de valor siga estándares de eficiencia energética y reducción de huella. Todo esto nos permitirá reducir un 15% las emisiones de alcance 3 respecto a 2018, siempre con el convencimiento de que la sostenibilidad no es solo una exigencia regulatoria, sino un compromiso con la sociedad y con nuestros clientes

P. ¿Dónde ven las principales oportunidades de crecimiento en España en climatización?

R. España es un mercado prioritario dentro de la estrategia de Bosch Home Comfort. La aerotermia es clave, pero también lo serán las calderas adaptadas a combustibles renovables y las soluciones híbridas que combinan ambas tecnologías. Nuestro país tiene un enorme potencial en climatización eficiente y creemos que ahí está el mayor crecimiento.



P. ¿Qué impacto tiene la compra de Hitachi en el negocio de Bosch en nuestro país?

R. La integración de Johnson Controls-Hitachi Air Conditioning representa un hito no solo a nivel global, sino también para España. Con esta operación, Bosch prácticamente duplica el tamaño de su división Home Comfort y, lo que es más importante, amplía de manera significativa su portafolio de soluciones de calefacción, agua caliente sanitaria, climatización y ventilación. Esto significa que el cliente podrá encontrar prácticamente cualquier solución para sus necesidades, desde sistemas residenciales hasta soluciones de gran envergadura.

P. ¿Qué papel quieren jugar en la rehabilitación del parque residencial español?

R. España tiene un parque muy envejecido: un 80% de los sistemas de calefacción superan los 20 años. Bosch quiere ser protagonista en su renovación, ofreciendo soluciones adaptadas tanto al ámbito residencial como comercial e industrial. Hemos desarrollado bombas de calor y nuevas calderas de bajas emisiones que encajan en espacios reducidos, lo que facilita su instalación en viviendas antiguas. Apostamos también por soluciones híbridas para quienes no pueden dar el salto inmediato a una tecnología 100% renovable.

P. ¿De qué manera los sistemas conectados



Vicente Gallardo

Director de ventas de Bosch Home Comfort en España

están transformando la relación con el consumidor?

R. La digitalización ha cambiado por completo la forma en que los consumidores interactúan con los sistemas de climatización. Los usuarios demandan confort y simplicidad, como controlar la temperatura o el agua caliente desde el móvil, incluso sin conocimientos técnicos. Nuestros sistemas aprenden de los hábitos de consumo y optimizan el uso de la energía. Por otra parte, estas herramientas permiten al servicio técnico monitorizar el rendimiento y realizar mantenimiento predictivo en remoto, lo que mejora el servicio posventa y la satisfacción del cliente.

P. ¿Cómo equilibra Bosch la apuesta por la innovación y el diseño con la necesidad de mantener soluciones accesibles para el usuario final?

R. El precio sigue siendo importante, pero los consumidores valoran cada vez más el ahorro a medio plazo y el impacto ambiental. Invertimos en I+D para ofrecer equipos muy eficientes y competitivos, con un retorno rápido de la inversión. Además, nuestro amplio catálogo nos permite adaptarnos a casi cualquier necesidad. Paralelamente, acompañamos a nuestra red de partners e instaladores para reforzar la idea de que no se trata solo de instalar un equipo, sino de gestionar un sistema completo, lo que multiplica el valor para el usuario.

Más información
bosch-homecomfort.es