

"Sumsol entra en el sector HVAC para acompañar al instalador en su evolución hacia las renovables"

- Sumsol, referente tradicional en el ámbito fotovoltaico, ha ampliado su actividad hacia las renovables térmicas HVAC.



<https://climatizacion-y-confort.cdecomunicacion.es/noticias/distribucion/156783/entramos-en-el-sector-hvac-pa...>

Alba Merino

Lunes, 04 mayo 2026

Sumsol, distribuidor tradicional en el ámbito fotovoltaico, ha ampliado su actividad hacia las renovables térmicas HVAC.

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)

Sumsol anunció en 2024 la **ampliación de su catálogo** con el lanzamiento de una **nueva línea de productos** dentro de las **renovables térmicas HVAC**. De esta manera, el distribuidor tradicional de fotovoltaica **daba el salto al**

mercado de la climatización, incorporando soluciones para profesionales de la instalación en sus almacenes de **Madrid y Sevilla**.

Sergio Pliego, director general de la división HVAC de SumSol, desvela en esta entrevista cómo se está desarrollando esta nueva etapa, qué oportunidades ofrece el **mercado de la rehabilitación** y las claves que **marcarán el futuro del sector**.

Pregunta: ¿Cuáles fueron los motivos que te llevaron a aceptar el reto de liderar la división de HVAC de SumSol?

Respuesta: Llevaba 38 años trabajando en la **distribución generalista** (Thisa, Saltoki y Fluid Stocks, de Grupo Electro Stocks) cuando en 2024 pasé a formar parte de SumSol, un distribuidor con 25 años — en aquel momento— de especialización en fotovoltaica. Fue precisamente eso lo que me atrajo: poder **replicar su modelo de negocio**, basado en especialización, servicio y soporte al instalador, pero **aplicado al desarrollo de las renovables térmicas (HVAC)**.

(P): ¿Cuáles son tus competencias como director de la división de energías renovables HVAC de Sumsol? ¿Y los proyectos de los que te sientes más orgulloso?

(R): Como director de la división de renovables térmicas (HVAC) de SumSol, mis principales competencias se centran en el **desarrollo de la gama de producto**, la realización de **estudios y apoyo técnico en proyectos** y la definición de **criterio comercial** para consolidar nuestra entrada en este mercado.

A nivel profesional, me siento especialmente orgulloso de dos hitos: por un lado, el desarrollo en **Thisa** de la marca **Thisa Plus**, y por otro, haber liderado en mi tercera compañía la entrada y posicionamiento en el **sector del agua** (calefacción, fontanería e hidráulica), abriendo una línea de negocio que hoy forma parte del ADN de la empresa.

(P): ¿Cuáles son las razones de vuestra irrupción en el segmento de la climatización? ¿Y las soluciones de HVAC que estáis comercializando hasta ahora?

(R): Entramos en HVAC para **seguir estando al lado del instalador fotovoltaico que**, viendo el potencial de las renovables térmicas, **ha decidido diversificar y ofrecer climatización a sus clientes**.

SumSol en Genera 2025 (IFEMA Madrid), donde presentaron por primera vez presentaron equipos HVAC

Incorporamos a nuestro catálogo la oferta más completa que incluye **aerotermia, suelo radiante, sala técnica, control y accesorios**. Además, contamos con todo el material necesario para integrar y poner en marcha instalaciones que unen fotovoltaica y climatización.

(P): Desde Sumsol habéis apostado por la organización de eventos formativos para instaladores con el objetivo de proporcionarles herramientas para trabajar con soluciones HVAC en su día a día. ¿Cuándo tenéis previsto realizar las próximas formaciones?

(R): La formación al instalador forma parte de nuestro *core*. Éste es un sector que avanza a pasos agigantados y en el que, **cada poco tiempo, aparecen novedades que obligan al profesional a estar al día**.

En cuanto a próximas fechas, ya tenemos en agenda varias formaciones más para lo que queda de año. Tal y como se vayan acercando las fechas publicaremos toda la información en nuestra web.

(P): Desde Sumsol habéis apostado especialmente por las soluciones de climatización para el ámbito de la reforma. ¿Qué oportunidades puede abrir este mercado?

(R): Aproximadamente el **55% del parque edificado en España** es anterior a **1980** y cerca de un **21 %** tiene más de 50 años, según el **MITECO**. Es decir, se construyeron antes de que existieran criterios mínimos de eficiencia energética, lo que abre una oportunidad enorme para las **renovables térmicas**.

Cada día vemos proyectos orientados a sustituir sistemas fósiles, mejorar el confort y reducir el consumo energético, tanto en **vivienda unifamiliar** como en **comunidades de vecinos**, con soluciones

como aerotermia, emisores eficientes y una sala técnica bien dimensionada.

SumSol en Genera 2025 (IFEMA Madrid).

**(P): ¿Cuántos puntos de venta tiene la compañía y cuál es su superficie en metros cuadrados?
¿Cómo definirías el modelo de servicio Sumsol (asesoramiento, autoservicio)?**

(R): Presencialmente estamos en **Madrid y Sevilla** con más de 3.500 m2 entre oficinas y almacén. Realizamos **envíos a nivel nacional como internacional** , lo que nos permite dar servicio integral, independientemente de la ubicación del instalador. Además, contamos con nuestra **tienda online, abierta 24/7** , en la que se puede consultar todo nuestro catálogo.

Nuestro modelo de servicio está orientado **100 % al asesoramiento técnico**. Acompañamos al profesional desde el **diseño del proyecto y la elección del equipo** , seguimos con el apoyo durante la **instalación y la puesta en marcha** y, posteriormente, damos soporte en la **gestión de incidencias** cuando es necesario.

(P): ¿Tenéis en vuestra hoja de ruta seguir creciendo próximamente con nuevas aperturas?

(R): Nuestra hoja de ruta está enfocada en seguir ofreciendo la mejor atención al instalador, independientemente de dónde esté. A corto plazo nuestra prioridad es reforzar la **capacidad logística** : ampliar el servicio de **entrega en 24h** en **Comunidad de Madrid y Sevilla** y, al mismo tiempo, seguir creciendo en envíos al resto de la península, centralizando la operativa desde Madrid para ganar eficiencia y fiabilidad en el servicio.

(P): ¿Hacia dónde se dirige el sector? ¿Cuáles crees que serán las claves de los próximos años?

(R): A corto plazo vemos que será la **normativa en materia de eficiencia energética** la que marque el ritmo de adopción de las renovables térmicas. En paralelo, la gran oportunidad está en la **migración de sistemas de climatización fósiles** hacia soluciones eléctricas eficientes, especialmente en **comunidades de vecinos** .

De cara a los próximos años, las claves serán tres: **rehabilitación** , porque el grueso del parque inmobiliario necesita actualizarse; **electrificación inteligente** , combinando aerotermia con control y, cada vez más, integración con fotovoltaica; y **calidad de instalación** , porque en HVAC el éxito depende tanto de la máquina como del diseño de emisores, sala técnica, regulación y puesta en marcha.

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)