



Pedro García deja de ser director de Energía y Renovables de Salvador Escoda

- Pedro García ha dejado de ser director de la división de Energía y Renovables de Salvador Escoda tras una etapa de 18 años.



<https://climatizacion-y-confort.cdecomunicacion.es/noticias/distribucion/153070/pedro-garcia-deja-de-ser-direc...>

C de Comunicación

Martes, 03 febrero 2026

Pedro García ha dejado de ser director de la división de **Energía y Renovables** de **Salvador Escoda** desde la pasada semana tras una **etapa de 18 años** en los que ha ocupado diferentes posiciones dentro de la compañía.

Su salida se enmarca dentro de una **reestructuración de las divisiones del distribuidor** que ha permitido reforzar el área de **Agua y Electricidad**, que actualmente está liderada por **Mónica Salas**.

García cierra esta fase de su carrera tras una trayectoria de **18 años en la compañía distribuidora**, primero como ingeniero de Energías Renovables, después como product manager de Energías Renovables, ACS y Calderas, y por último, como director de la división de Energías y Renovables, posición que ha desempeñado durante los **últimos 8 años**.

A lo largo de estos años, García “**ha logrado diferentes hitos**, ha gestionado proyectos complejos y ha construido algo sólido con impacto”.

A partir de ahora, inicia un **nuevo reto profesional** en el que “la estrategia, visión y perspectiva volverán a ir de la mano. Me llevo **aprendizajes, experiencia y una forma de liderar** que seguirá evolucionando. Gracias por el camino”, ha señalado en su perfil profesional de LinkedIn.

La adquisición de Grafton Group

Cabe recordar que en octubre de 2024 **Grafton Group** , grupo irlandés especializado en la distribución de materiales de construcción, **adquirió Salvador Escoda** , en una operación valorada en **132 millones de euros**.

Este movimiento supuso la **entrada en España del grupo irlandés** (que hasta ahora estaba presente en otros mercados europeos como Reino Unido, Irlanda, Países Bajos y Finlandia), aunque su objetivo es “seguir creciendo tanto de manera orgánica como con adquisiciones en un mercado muy fragmentado como el de la Península Ibérica”.