

"Entramos en HVAC para acompañar al instalador en su evolución hacia las renovables térmicas" - Climatización y Confort - CdeComunicacion.es

- 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-hvac-para-acomp...>

Alba Merino

Lunes, 04 mayo 2026

DistribuciónCompartir:Facebook

Hablamos con **Sergio Pliego Paz**, director de la división HVAC de Sumsol , para conocer cómo se está desarrollando esta nueva etapa, qué oportunidades ofrece el mercado de la rehabilitación y cuáles serán las claves que marcarán el futuro del sector.

Pregunta: ¿Cuáles son las empresas en las que has desarrollado tu trayectoria profesional? ¿Desde cuándo formas parte de Sumsol y por qué elegiste esta compañía?

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): Sumsol anunció en 2024 la ampliación de su catálogo con el lanzamiento de una nueva línea de productos dentro de las renovables térmicas HVAC. ¿Por qué razón habéis tomado la determinación de irrumpir en el segmento de la climatización y cuáles son las soluciones de material eléctrico y 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** .

Incorporamos a nuestro catálogo la oferta más completa que incluye **aerothermia, 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 aerothermia, emisores eficientes y una sala técnica bien dimensionada.

(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: