

Los expositores hacen balance de FADIA-26

- El Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla (FIBES) ha acogido durante los días 18 y 19 de marzo FADIA-26, el II Congreso-Feria de los Instaladores de Andalucía.



<https://climatizacion-y-confort.cdecomunicacion.es/noticias/sector-hvac/155462/los-expositores-hacen-balance-...>
Javier Espada

Viernes, 20 marzo 2026

Inicio / Noticias / Sector HVAC / Los expositores hacen balance de FADIA-26Los expositores hacen balance de FADIA-26Compartir:Facebook

El **Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla (FIBES)** ha acogido durante los días **18 y 19 de marzo FADIA-26**, el II Congreso-Feria de los Instaladores de Andalucía. El encuentro, organizado por la Federación de Asociaciones de Instaladores de Andalucía (FADIA), en colaboración con **ADIME**, ha reunido a cerca de **1.500 asistentes**, entre los que se encuentran profesionales, empresas, administraciones públicas y entidades del sector instalador andaluz.

A lo largo de las dos jornadas, los instaladores asistentes han podido conocer de cerca las **novedades de los 39 expositores**, además de participar en las **distintas ponencias y mesas de debate**, que han abordado cuestiones estratégicas como el papel del instalador en la transición energética, las oportunidades de negocio del sector, la digitalización, la IA aplicada a las instalaciones o el desarrollo del autoconsumo y las comunidades energéticas.

Desde FADIA han valorado de manera “**positiva**” la celebración del congreso, que “continúa consolidándose como un **punto de encuentro** para el sector instalador andaluz”. Además, han subrayado la **presencia institucional**, “que es un reflejo del creciente reconocimiento del sector de las instalaciones como pilar estratégico en el desarrollo económico y la transición energética de Andalucía”.

Variedad del perfil de instalador

Por su parte, la **mayoría de los expositores** con los que este medio ha tenido la ocasión de charlar han destacado la “ **variedad del perfil de instalador asistente** “. Sin embargo, algunos de ellos han confesado que las **expectativas sobre el número de asistentes a la feria** eran un poco **más altas** de la realidad que se han encontrado en FIBES.

Así lo asegura **Juan Torres** , jefe de ventas de **Carrier** , que reconoce que “la realidad **ha quedado un poco por debajo de nuestras expectativas** “. Desde el fabricante, que cuenta con soluciones tanto para el mercado residencial como para el sector industrial, han “ **echado de menos un perfil de instalador** más enfocado en el segmento doméstico”.

Una opinión diferente es la que defiende **José Navas** , jefe de ventas de Andalucía de **Tecna** , que subraya la **variedad del perfil de visitante** . Tal y como explica el propio Navas, “hemos recibido **visitas de pequeños autónomos** , pero también de profesionales con ingeniería propia, que es lo que veníamos buscando”.

Así lo reafirma **David Vitrián** , director territorial de **Salvador Escoda** en Andalucía (presente con su marca Mundoclima), que indica que “hemos visto un **mix de pequeños instaladores** y otros más de renombre, eso sí, más enfocados en el segmento eléctrico que en el de la climatización”, indica.

Por su parte, **Alfredo Alite** , KAM de Instaladores y Obra Pública de **Baxi** , ha asegurado que “el perfil de instaladores de las asociaciones andaluzas encajan muy bien con **nuestra tipología de cliente** . Son profesionales de climatización que están inmersos en una transformación tecnológica debido a las nuevas normativas como el F-Gas y el RITE”.

Encuentro fabricante-instalador

Otras marcas como **Eurofred**, que participaba por primera vez en la feria, han preferido quedarse con la importancia de los **encuentros con los instaladores** .

En su opinión, la feria les ha permitido “mantener el **contacto directo con instaladores e ingenierías** , que son fundamentales porque permiten compartir soluciones, reforzar relaciones de confianza y generar nuevas oportunidades de negocio”.

Una opinión a la que también se suma **Agustín Peña** , técnico comercial de **ECOTIC** , que destaca la importancia de “mantener el contacto con el instalador y con los gremios y asociaciones que les agrupan”.

Compartir: