

Grupo Infrico®

Nº 3 OCT 2021

NOVEDADES

MERCADO DE
USA Y LATAM

ACTUALIDAD

DESARROLLO
INDUSTRIA ANDALUZA

NOVEDADES

NUEVA LÍNEA DE

VITRINAS

EXPERIENCE

for eat

Volvemos a las
FERIAS

ACTUALIDAD

ENTREVISTA

Gigi Oyola y
Pedro Carvajal

INFRICO EN ESTADOS UNIDOS Y
LATINOAMERICA



www.infrico.com

Infrico

motor de empleo y
riqueza
en Andalucía

Infrico es sinónimo de creación de empleo en Andalucía. Empleo de calidad y arraigado en nuestra tierra para crear oportunidades laborales entre nuestros vecinos y vecinas.

El crecimiento nacional e internacional que ha experimentado el grupo en los últimos años ha ido de la mano de una firme apuesta por el empleo. Siempre hemos confiado en el potencial de la industria andaluza y nos hemos volcado en el crecimiento local. Nacimos muy arraigados en nuestra tierra andaluza

pero siempre con una clara proyección hacia los mercados exteriores. Porque el Grupo Infrico es **innovación, sostenibilidad, empleo y conciencia verde.**

El sector del frío industrial es un innegable motor de crecimiento y riqueza. Un sector que, en estos últimos tiempos marcados por una crisis sanitaria sin precedentes, ha dejado claro todo lo que puede aportar a la sociedad.

De hecho, hemos demostrado el potencial de nuestros ultracongeladores para conservar las vacunas contra la Covid-19.

Nuestra firme defensa de la internacionalización de nuestra marca hace que Infrico sea un proveedor de calidad y que haya logrado tener presencia en más de 90 países. Fruto de este crecimiento imparable es todo el empleo que hemos logrado generar. En nuestra provincia generamos más de 650 empleos directos y más de 1.000 indirectos. Solo en el primer semestre de 2021, 70 personas firmaron un contrato indefinido con la compañía. Nuestra decidida apuesta por la calidad en el empleo no se traduce solo en todos estos contratos suscritos, sino también en los acuerdos alcanzados con diferentes entidades en materia de Formación Profesional Dual. Una opción formativa que permite dar a los jóvenes una formación acorde a las necesidades del mercado. Estamos preparando la firma de diferentes convenios con Universidades para que sus estudiantes puedan hacer prácticas en el Grupo Infrico y conocer de primera mano

la realidad laboral de nuestro sector.

Infrico cree en una **sociedad plural y diversa.** Esa riqueza también se traduce en la calidad de su plantilla. Apostamos por una igualdad real. Por facilitar el acceso a los diferentes perfiles profesionales desde el prisma del talento más allá de una mera consideración de género.

Nuestra firme defensa de la internacionalización de nuestra marca hace que Infrico sea un proveedor de calidad y que haya logrado tener presencia en más de 90 países.

35 años de historia ligada a nuestra tierra

Desde que en 1986 comenzase nuestra andadura, siempre hemos demostrado un claro compromiso por la innovación. En más de tres décadas hemos crecido tanto en instalaciones como en proyectos. Hoy somos una de las empresas líderes del sector del frío industrial en Europa y en el resto del mundo. Y todo sin haber perdido nunca de vista uno de nuestros pilares: la creación de empleo estable en nuestra tierra.

35 años de historia ligada a nuestra tierra

Desde que en 1986 comenzase nuestra andadura, siempre hemos demostrado un claro compromiso por la innovación.



Fabrica Supermarket



En la actualidad, el Grupo Infrico tiene más de 700 empleados en los 3 centros de producción: la planta de Infrico, la de Infrico Supermarket y la de Impafri. Más del 80% de nuestros trabajadores son empleados fijos. Además, contamos con 13 delegaciones en España y 16 en el extranjero. Nuestra historia sigue.

Nueva línea de VITRINAS *experience* for eat

¿Qué ofrece Experience for Eat?

Experience for Eat es la gama de mobiliario de Infrico Supermarket para las áreas de restauración de los supermercados. Es nuestra manera de dar respuesta a una necesidad evidente en el mercado. Llevamos tiempo estudiando minuciosamente a los consumidores y

esto nos ha permitido darnos cuenta de que estos cada vez valoran más la comodidad y la posibilidad de disponer de **productos frescos y saludables las 24 horas**. Cada vez hay más personas que no quieren renunciar a comer bien aunque no tengan tiempo para cocinar. Por eso, buscan en las tiendas comida envasada que se pueda tomar

directamente, en muchos casos, incluso sin necesidad de microondas. Son productos alimenticios envasados, **listos para consumir**. Productos expuestos al cliente en nuestras vitrinas. Comida pre-envasada, sin manipulación alguna y lista para comer. Lo vemos por ejemplo en supermercados o en las áreas de descanso de las carreteras. En el sector hostelero, cada vez tiene más presencia en cadenas de cafeterías. Entre otras razones, porque la comida expuesta aumenta las posibilidades de venta y porque redonda en la **inmediatez**.





ACTUALIDAD



HACEMOS LA
COMPRA
MÁS *fácil*

Nueva línea de vitrinas Experience for Eat

En los últimos años hemos asistido a un claro salto entre el *take away* y el término que impera hoy día: *on the go o ready to eat*. En Infrico hemos sabido detectar esta nueva tendencia, un evidente **cambio en los hábitos de consumo**. Esto nos ha permitido dar luz a una extensa gama de mobiliario ideal para las áreas de restauración de los supermercados. Desde mesas y armarios hasta vitrinas para áreas de venta que ofrecen platos preparados o self service.

En Experience for Eat apostamos por la sostenibilidad, la eficiencia y el respeto por el medio ambiente. Todo acompañado de componentes y materiales de alta calidad. Sabemos que los clientes valoran todo lo anterior y por eso lo hemos implementado en nuestro mobiliario concebido para las áreas de restauración de los supermercados. Un claro ejemplo es nuestra nueva vitrina VEE, diseñada para cumplir con las más altas exigencias y facilitar la compra.

Comer de forma saludable a pesar de no tener tiempo para cocinar es perfectamente posible. Para ello, hay que contar con equipamientos que conserven y presenten de forma atractiva y cómoda esa comida para llevar. Con estas vitrinas el cliente puede saber con un solo vistazo qué le ofrece el establecimiento y servirse cómodamente lo que más le apetezca. Hablamos de una tendencia creciente en el sector de los supermercados. A veces incluso se ofrece comida lista para consumir en el propio establecimiento.

En la nueva gama de vitrinas Experience for Eat VEE, podremos encontrar modelos para productos refrigerados o calientes, en exposición con cubetas gastronorm o plana o muebles específicos para ensaladas o productos neutros que te

permitirán crear una línea de mobiliario acorde a las necesidades reales de venta.

La **eficiencia** de los equipos de Infrico Supermarket, sumada a su **facilidad de uso** y a su **alta capacidad**, los convierten en opciones imprescindibles para muchos negocios de este sector. Aunamos calidad, vanguardia tecnológica y los sistemas de refrigeración más avanzados garantizamos la plena conservación de la materia prima, las propiedades organolépticas de los alimentos y la seguridad alimentaria. Un claro valor añadido para comercios que han apostado por el grab & go, una de las fortalezas del Grupo Infrico es la combinación perfecta entre el mueble de supermercado y el refrigerado.

En este tipo de locales tiene perfecta cabida la tecnología punta de Infrico Supermarket para satisfacer hasta a los clientes más exigentes. De la mano de la excelencia, contamos con todas las certificaciones y acreditaciones necesarias. Además, nuestros equipos son eficientes a nivel energético y reducen al máximo la contaminación ambiental. No podemos olvidar que en Infrico Supermarket somos pioneros en el uso de **refrigerantes ecológicos como el R290**.

Son equipos para conservar alimentos frescos o ya cocinados. Vitrinas con una estética muy cuidada que garantizan la **máxima visibilidad** y una conservación óptima del producto. No en vano, estas nuevas formas de consumo ganan cada vez más peso entre la población. Por eso el sector de la restauración explora nuevas maneras de facilitarle la vida al consumidor. Ahí es donde los equipamientos de Infrico Supermarket entran en escena.

Hacemos la compra más fácil.

Volvemos a las FERIAS

Poco a poco volvemos a la normalidad. Buena muestra de ello es nuestra próxima presencia en dos de las ferias más señaladas del sector.

Poco a poco volvemos a la normalidad. Buena muestra de ello es nuestra próxima presencia en dos de las ferias más señaladas del sector: Sirha en Lyon (en septiembre) y Host en Milán (en octubre). Son ferias importantes en las que Infrico siempre ha estado presente.

Estamos deseando volver a ver a nuestros amigos, clientes, colaboradores y proveedores en estas dos citas. Después de un 2020 sin la oportunidad de reunirnos, queremos volver a juntarnos, a vivir el cara a cara y el trato directo y humano.

SIRHA

Tendrá lugar en Lyon (Francia) entre el 23 y el 27 de septiembre. Una cita en la que recalarán hoteles, restaurantes y empresas de catering. Iremos tanto Infrico como Impafri. Un evento con la hostelería como protagonista al que no podíamos faltar. Estaremos en el pabellón 5 stand B138.

HOST MILAN

Tendrá lugar en Milán, Italia. Es la feria más importante del mundo dentro de su ámbito. Iremos Infrico e Impafri. Se celebrará entre el 22 y el 26 de octubre en la ciudad italiana. Un evento inmenso con más de 1.600 expositores de la industria hostelería y restauración global. Participaremos 48 países. Nosotros vamos con ganas de compartir y mostrar las últimas tendencias e innovaciones de la industria. pabellón 7 stand B29 B37.

C&R

C&R es la principal cita internacional de la industria de la refrigeración, aire acondicionado, ventilación y calefacción en nuestro país, y, cada dos años, sitúa al sector en un escaparate de absoluto protagonismo y visibilidad. En esta feria participaran Infrico Supermarket e Impafri y se celebrará del 16 al 19 de noviembre en Madrid



Infrico Experience 4.0

Infrico

FMPP

PRINT

VLY

Infrico

Infrico

Infrico

Infrico

Infrico

INFRICO *en el mercado* de USA y LATAM

Una de las señas de identidad de Infrico es la internacionalización. Buena muestra de ello es nuestra presencia en Francia, Dubai, Chile y Estados Unidos.

Tenemos presencia en el continente americano desde hace más de 15 años, momento en el que decidimos apostar por el mercado LATAM & USA. En el primer caso empezamos por Chile y Miami se convirtió en nuestra delegación en Norteamérica.

Infrico USA

Infrico, líder en fabricación de equipos de refrigeración comercial eficientes, mueve sus productos en el mercado de USA, principal país de destino de las exportaciones españolas de equipamiento para hostelería fuera de la Unión

Europea. Es una zona estratégica para nosotros. Los inicios fueron complicados, al tener que desplazarnos físicamente para la implantación de la delegación, donde hoy en día contamos con unas instalaciones con capacidad de almacenamiento de 400 máquinas y donde expedimos a todos los Estados Unidos. Han sido 10 años de mucho esfuerzo y trabajo desarrollando una gama específica para el mercado americano, siguiendo los estándares de diseño, calidad y fiabilidad en un producto que cumple todas las normativas para su comercialización y está a la vanguardia en tecnología frigorífica para ofrecer un producto sostenible que aporte la mejor solución a la necesidad de cada cliente.



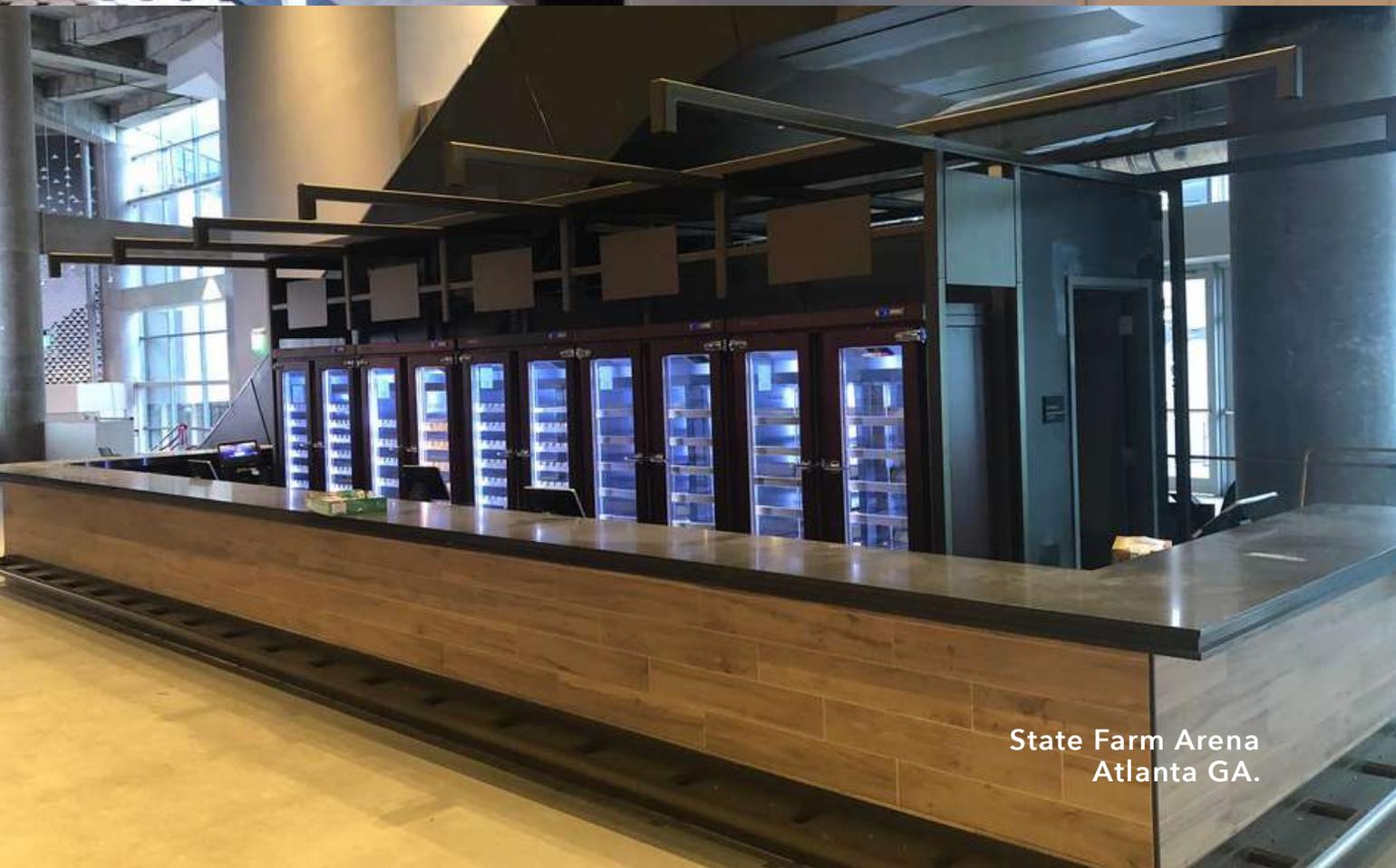


Petes Fresh Market -
Chicago IL

USA & LATAM



Paneterie Bakery -
West Palm Beach FL



State Farm Arena
Atlanta GA.



SupermercadoNativo
Uruguay

USA & LATAM



Supermercado
Nativo Uruguay



En todo este tiempo se ha conseguido consolidar una importante red de representantes locales en USA que llegan al 80% del territorio americano y seguimos con el objetivo de crecimiento y expansión.

Año tras año Infrico presenta sus novedades tanto en la feria NRA de Chicago como en NAFEM de Orlando donde se reúnen todos los profesionales del sector, principales consultores distribuidores y fabricantes.

De la misma manera, en Latinoamérica, Infrico participa activamente en ferias del sector como es Abastur en México, de la mano del representante Sinergias Institucionales, ubicado en Guadalajara, ayudando a impulsar el crecimiento de la marca en todo el país.

“ En todo este tiempo se ha conseguido consolidar una importante red de representantes locales en USA que llegan al 80% del territorio americano ”

ayudando a la apertura de nuevos negocios hoteleros y de restauración.

Así mismo, cabe destacar el papel de nuestro representante Martin & Cía en Uruguay, donde este año se ha inaugurado un nuevo centro comercial con una superficie de supermercado de 1200m² equipados con maquinaria Infrico, un inmejorable trabajo de instalación y del cual nos sentimos orgullosos de formar parte.

Infrico, en su afán de crecimiento y desarrollo sigue trabajando con el mismo objetivo, generar las mejores soluciones a los profesionales del sector.

Crecimiento y expansión en LATAM

Para llevar a cabo el trabajo de expansión y desarrollo de negocio en la zona, contamos con delegados comerciales repartidos por la zona, como son Giovanni Pedrazzoli, responsable de los mercados de Ecuador, Perú y Bolivia, así como Fernando Toro del territorio de Colombia.

Ambos están contribuyendo al crecimiento del grupo Infrico, potenciando de forma excepcional la división de retail donde Infrico se ha posicionado como un aliado de calidad y servicio.

Chile, se convirtió en nuestro punto de partida para arrancar nuestra expansión por Latinoamérica, gracias a ser el país más occidentalizado de la zona al tener barreras arancelarias inexistentes con España y adaptarse perfectamente al producto Infrico en términos de calidad y precio. Hoy en día, junto a Comercial Maquinet seguimos ofreciendo un producto y servicio inmejorables



Pedro Carvajal

Gigi Oyola y Pedro Carvajal

“Definitivamente, el diseño europeo se ve en cada línea y curva de nuestro producto.”

Pregunta.

¿En qué países de Latinoamérica hay hoy más oportunidades de negocio?

Pedro Carvajal. Infrico está presente en toda Latinoamérica. Chile es a día de hoy el país que más proyectos aglutina. De hecho, llevamos más de 10 años allí.

La buena aceptación por parte de los clientes y distribuidores ha permitido impulsar el crecimiento en el resto de países. Por supuesto, también el hecho de tener uno de los portfolios más completos de equipamiento de refrigeración comercial. Esto nos abre día a día nuevas oportunidades de negocio y nos permite ofrecer la mejor solución a cada necesidad. En el ámbito de la alimentación, con la línea Supermarket estamos en plena expansión tanto en medias como en grandes superficies en distintas localizaciones como Uruguay, Ecuador o Colombia.

P. ¿Qué hace diferente al equipamiento para hostelería español respecto al de otros países?

Pedro Carvajal. Pese a la lejanía geográfica, el equipamiento español está considerado como un producto fiable, eficiente y de alta calidad que presenta una garantía y precio proporcionados y capaces de satisfacer las necesidades de los clientes, cada vez más exigentes.



Gigi Oyola

P. ¿Cómo mejorar la productividad en un contexto como el actual?

Pedro Carvajal. Actualmente vivimos una crisis provocada por el covid-19, sumidos en la inestabilidad a nivel mundial que afecta a los mercados de materias primas, a la escasez de materiales y a problemas en la disponibilidad del transporte.

Infrico, en este contexto, ha actuado con anticipación y planificación para minimizar los inconvenientes mencionados y así seguir proporcionando el mejor servicio a nuestros clientes, que es nuestro principal objetivo.

Pregunta.

¿Qué ofrece Infrico al mercado de USA?

Gigi Oyola. El mercado de USA es un mercado muy competitivo y con unos estándares muy altos. Creo que aquí es donde Infrico marca la diferencia.

Estamos en un mercado saturado con el peso de China, en un mercado en el que existe la necesidad de buscar nuevos diseños. En Infrico ofrecemos equipos finalizados completamente en acero inoxidable y con terminados de alta gama. Definitivamente, el diseño europeo se ve en cada línea y curva de nuestro producto.

En un mercado donde la postventa es tan importante como la venta en sí, Infrico ofrece atención personalizada a cada cliente. Este ha sido uno de mis objetivos y prioridades más grandes e importantes. No hay nada como tener a un cliente contento y a un cliente que continúe confiando en la marca y comprando tu producto.

P. La delegación de Infrico USA cumple 10 años en el próximo año ¿Cómo ha sido la experiencia?

Gigi Oyola. Ha sido muy interesante, llevo más de 7 años con Infrico USA y ha sido una experiencia profesional y personal incomparable. He aprendido mucho del reto de ver crecer a una compañía con una trayectoria tan amplia en Europa en un mercado tan competitivo como el de los Estados Unidos. Cada día veo la diferencia y el crecimiento de Infrico. Cada vez que creamos una cuenta nueva con los dealers más grandes del país apreciamos las diferencias que nos separan de nuestros competidores. Obviamente detrás de este crecimiento está el apoyo de un equipo de trabajo magnífico, personas que comparten nuestros mismos ideales, el deseo de crecer y dejar nuestra impronta en el mercado. La verdad es que estamos muy felices con lo que el futuro depara a Infrico USA.

P. ¿La COVID-19 está cambiando las necesidades del mercado americano?

Gigi Oyola. La Covid-19 ha afectado, no solo al mercado americano, sino también al mercado de todo el mundo. Todos hemos visto sus efectos en los últimos 18 meses. Una de las necesidades y prioridades que nos hemos marcado en los últimos meses es la de hacer un inventario local. Esta ha sido una de las cosas en las que Infrico USA ha tomado la delantera a fábricas nacionales y de importación.

Tenemos los plazos de entrega más cortos que se han visto en el mercado, sin contar con el inventario local que ya tenemos en Florida. Esto nos ha dado una ventaja muy grande sobre la competencia. Ha sido un factor muy grande de este crecimiento que hemos experimentado. Espero seguir contando con su apoyo.

Grupo Infrico®



PARTICIPAMOS



DELEGACIONES



www.infrico.com

EDICIÓN BABAIT TECHNOLOGY SL
babait@correo.babait.com