Grupo Infrico®

Nº 5 ABR 2022

JORNADAS de FORMACIÓN

#INFRICO ACADEMY

ACTUALIDAD

REUNIÓN ANUAL DE DELEGADOS

ENTREVISTA

AZIZ BOUHARTAN

INFRICO EN **ÁFRICA**

PANEL SEMI-INDUSTRIAL

PRODUCTO

ARTE Y DISEÑO

NUEVO CATÁLOGO Infrico 2022

www.infrico.com

NUEVO CATÁLOGO DE INFRICO 2022

Diseño y Arte

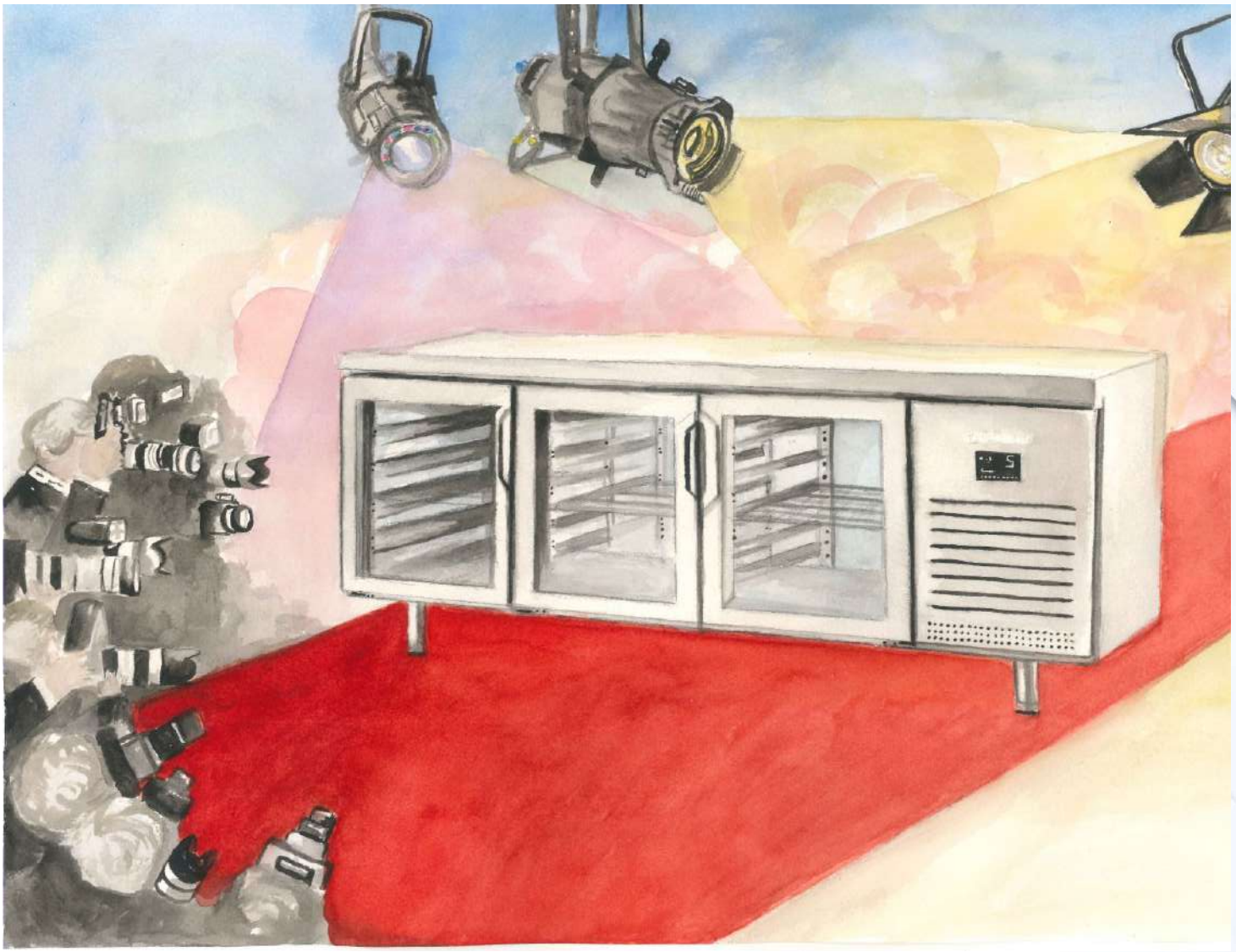
conjugan en un mismo escenario para ofrecer los productos de forma clara e intuitiva.

El catálogo de Infrico ofrece en esta nueva edición de 2022 un diseño renovado y una manera de **acceder a todas las novedades de la compañía mucho más fácil e intuitiva.** Este catálogo del presente año ya está disponible para todos aquellos que quieran conocer y descubrir las novedades de la compañía y los productos tecnológicos más avanzados del sector.

El nuevo catálogo **ofrece un diseño pensado para dotar de un mayor protagonismo al producto y a sus características.** De este modo, los clientes, y todos los que se interesen por los productos de la organización, pueden conocer rápidamente sus principales funcionalidades y ventajas. En este sentido, se han mejorado las tablas de datos para agilizar el tiempo de comprensión, lectura y entendimiento de los productos de Infrico.

Este catálogo conjuga arte y diseño para ganar notoriedad junto a la innovación tecnológica, pilar fundamental del crecimiento global del Grupo Infrico. El diseño limpio, claro e intuitivo juega un papel decisivo en el nuevo catálogo, pero más importantes son en este marco los productos innovadores, de calidad y alto rendimiento que se exponen.

Diseño, eficiencia y calidad copan las propuestas del catálogo de Infrico de 2022. Los muebles de refrigeración comercial de Infrico más destacados en este lanzamiento son: el Expositor de refrigeración y congelación Minimarket; el Restyling de la gama Infricool; la nueva vitrina cerrada VC con un innovador sistema de apertura frontal; el Restyling de la gama de Abatidores; las nuevas vitrinas VEX torre para carne y versión caliente. La nueva gama vitrinas VEE Experience for Eat (preparados para exponer todo tipo de comida precocinada refrigerada sin envasar y para productos calientes); y la nueva vitrina Coral para heladería.

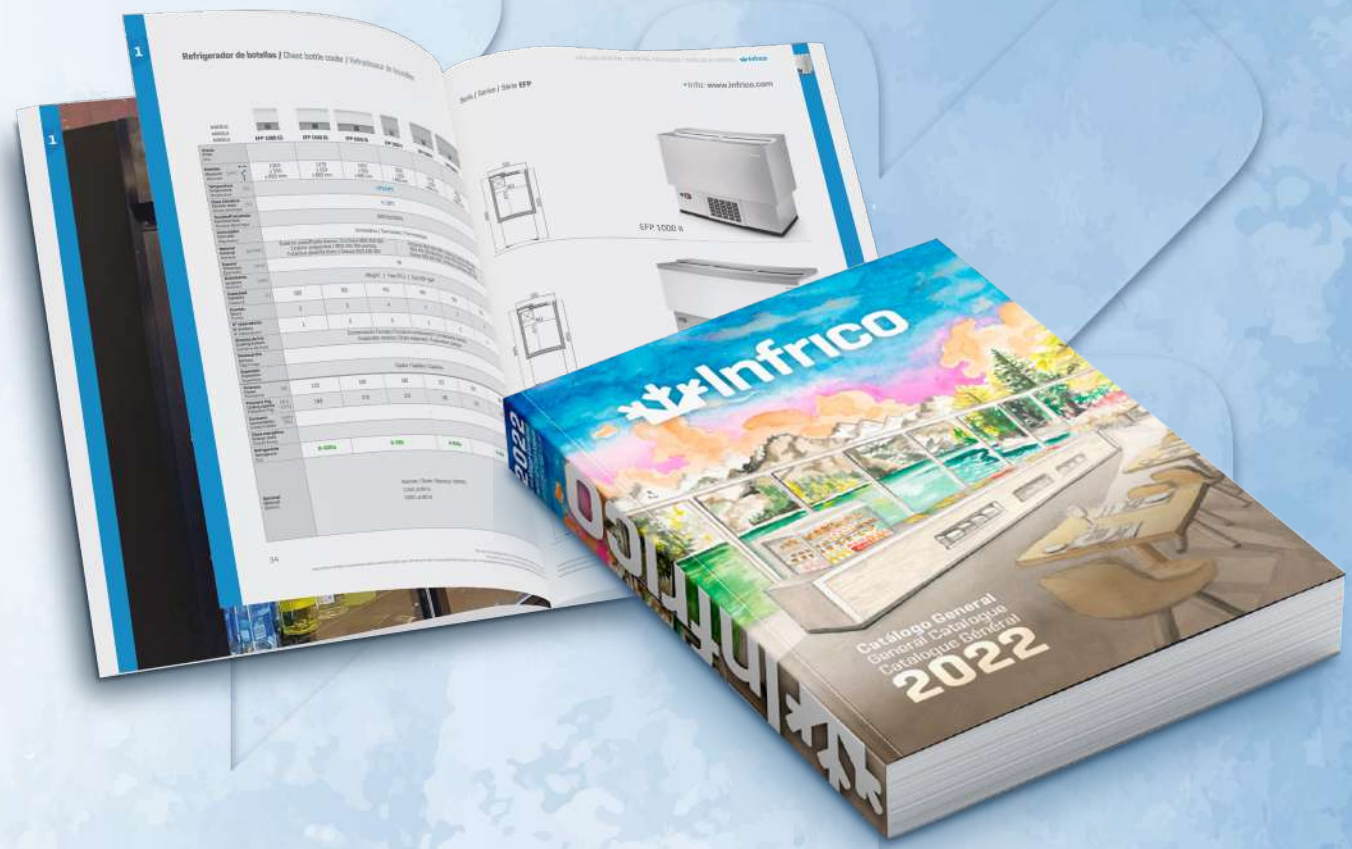


Además, también destacan productos como las nuevas islas cerradas de congelación, el nuevo mural plug in en refrigeración abierta con visera retranqueada para facilitar el acceso ergonómico al producto y las nuevas vitrinas para carne y charcutería de los modelos Barcelona, Europa y Madrid. La creación y la innovación en los productos que tienen como único fin mejorar los altos estándares de calidad y la experiencia del cliente son seña de identidad de Infrico.

En este nuevo catálogo de 2022 no solo se pueden encontrar las novedades de la compañía, sino también todos los productos renovados y mejorados. Más allá del diseño y de la facilidad del acceso a la información, otro de los conceptos centrales de este nuevo número es la practicidad. En definitiva, tanto su contenido, el nuevo diseño, así como su versatilidad, no dejará a nadie indiferente.

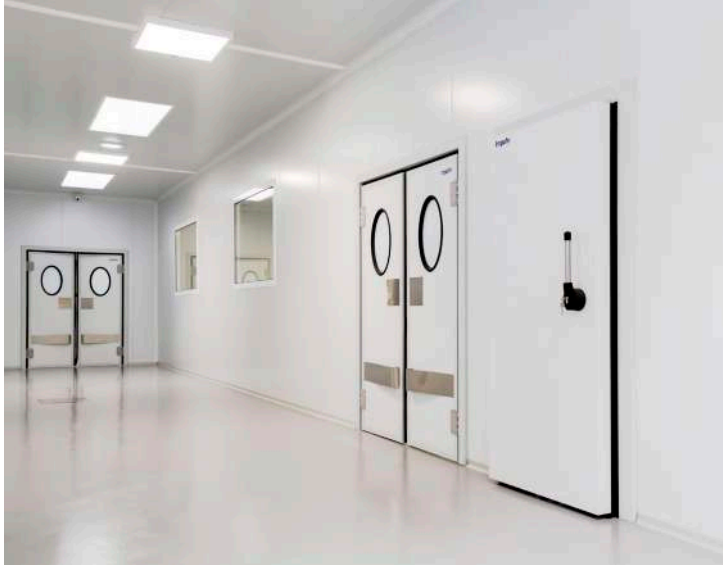
Por último, hay que destacar que el Grupo Infrico en su conjunto es una organización que está en constate renovación, evolución, pendiente de las tendencias que se suceden en la industria y en la sociedad y, por tanto, adaptado a la transformación en todas sus áreas.

La digitalización tiene especial peso para el desarrollo del grupo y, en este marco, una pequeña parte del crecimiento en este terreno son los vídeos de producción propia que se pueden encontrar en los canales sociales de la compañía, tanto para exponer los nuevos productos como ayudar a los clientes en cuestiones relativas al producto.



Panel SEMIINDUSTRIAL

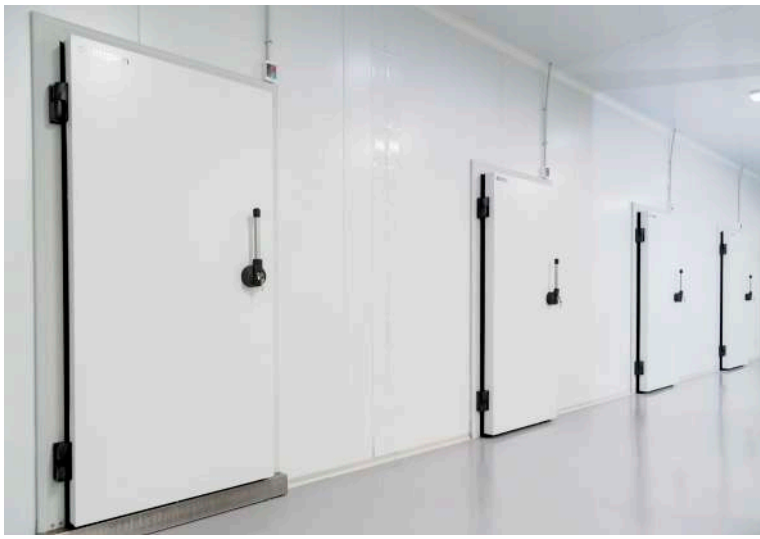
"Impafri se afianza en el mercado del panel semiindustrial"



El panel frigorífico discontinuo de alta calidad **está diseñado para instalaciones que requieren un acabado sanitario superior.** Cuenta con un sistema de unión machihembrado y fijación con nuestro sistema único en el mercado CLIPART, que garantiza una unión rápida fuerte y estanca sin componentes metálicos que se puedan oxidar, lo que puede facilitar el desmontaje y la reutilización de dicho material.

La ventaja de la fabricación en discontinuo es que los paneles salen de fábrica totalmente rematados sin filos vivos en las chapas, con rebajes de cabeza y suelos hechos. De esta forma, el montaje en obra es mucho más rápido ya que se reducen los cortes y manipulación del panel, además de mejorar la estanqueidad y aislamiento en dichos encuentros

Dicha forma de fabricación también favorece en la calidad del panel en sí, ya que se puede obtener una densidad mayor (43-45 kg/m^3) que si la inyección fuese de manera continua; esto se traduce en mayor aislamiento de las temperaturas, lo cual es su principal función.



También la fabricación en discontinuo permite una mayor flexibilidad para los plazos de entrega de distintos espesores. Esto es importante cuando se necesita la reposición de un panel que se ha dañado en el montaje de la obra.

Además, estos paneles cuentan con el certificado de clasificación al fuego. Nuestro departamento de calidad ha realizado en el laboratorio de Reacción al Fuego de AFITI-LICOF (Centro de Ensayos e Investigación del Fuego de Toledo) los ensayados de los nuevos paneles PMI-400E, obteniendo la máxima clasificación posible para un PUR, un Bs2d0, para todos los paneles frigoríficos comprendidos entre 80 y 150 mm de espesor.

#INFRICO formación

Grupo Infrico apuesta por la formación para sus clientes

En el Grupo Infrico somos conscientes de la necesidad de estar en continúa formación para que tanto nosotros como nuestros clientes avancemos de la mano.

Por ello hemos empezado a realizar diferentes formaciones por el territorio español. La primera formación la realizamos en nuestra Delegación de Barcelona y hemos continuado por Zaragoza, Canarias y Bilbao y pronto estaremos en más comunidades enseñando a nuestros clientes la nueva tecnología de Infrico.

Estas jornadas son muy productivas tanto por la formación como por las sinergias que se dan entre los diferentes participantes. La Formación es tanto de postventa como de Infrico by You, cómo funciona, cuáles son las ventajas, etc. En Infrico somos muy conscientes de que tenemos que mejorar cada día todos juntos, por ello creemos que es importante que se hagan este tipo de formaciones.

Estar en contacto con otros clientes y personas que dominen el sector es muy enriquecedor tanto para el funcionamiento de nuestra empresa como para nuestros clientes y proveedores. Las sinergias creadas son una apuesta de valor que realizamos.

El Servicio Postventa de INFRICO (SAT) está volcado en el asesoramiento, atención, reparación y envío de repuestos al servicio del cliente. Esto lo tienen que conocer de primera mano nuestros clientes para poder ofrecer un mejor servicio y es un pilar fundamental de la compañía.

Además, damos a conocer la nueva Plataforma by You, es intuitiva, innovadora y realizada con la última tecnología para poder solucionar cualquier contratiempo con la menor demora posible. Por ello es importante que nuestros clientes conozcan a la perfección esta plataforma.

Esperamos que pronto podamos añadir más ciudades a las que ir para seguir creciendo juntos.

Estar en contacto con otros clientes y personas que dominen el sector es muy enriquecedor tanto para el funcionamiento de nuestra empresa como para nuestros clientes y proveedores.

Reunión

ANUAL DE DELEGADOS

Infrico acoge la reunión anual con los delegados nacionales e internacionales

Infrico ha tenido un constante ritmo de desarrollo y evolución desde su nacimiento hace más de 35 años hasta la actualidad. En este periodo, la expansión nacional e internacional ha jugado un papel decisivo en el crecimiento de la compañía que, gracias a su red de delegados, ha podido expandirse por España y lejos de nuestras fronteras.

El alivio de las restricciones por la mejora de la situación de la pandemia ha permitido celebrar de manera presencial la reunión de delegados nacionales e internacionales en Lucena, lugar donde tiene sitio la sede central de la organización.

Los delegados de Infrico de todo el mundo se juntaron recientemente para llevar a cabo en unas jornadas muy provechosas diferentes formaciones, reuniones y sesiones de trabajo para establecer sinergias entre los presentes y estar al tanto del funcionamiento y evolución de la compañía en cada territorio.

Estas reuniones anuales con delegados sirven para fomentar la innovación y la creatividad manteniendo el flujo de información y, por lo tanto, para lograr una ventaja competitiva. Asimismo, más allá de servir para compartir experiencias, ver las novedades y recibir formación sobre diferentes temas, también son útiles para mejorar la productividad y el rendimiento, así como el avance hacia una misión u objetivo.

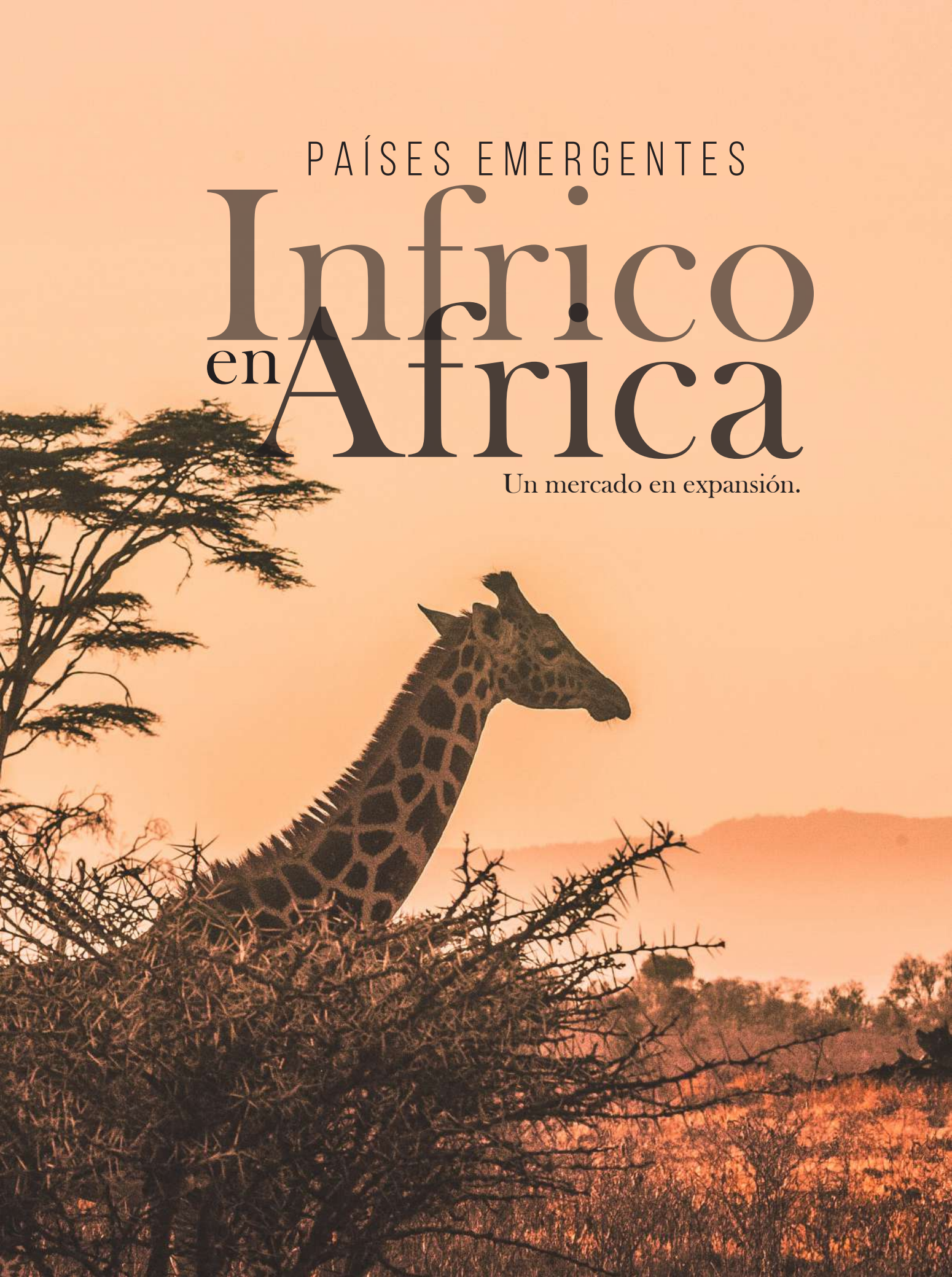
Uno de los puntos más destacados de estas jornadas fue la presentación del nuevo showroom de Infrico, un nuevo espacio donde se pueden conocer in situ productos como las vitrinas, armarios y mesas de refrigeración o congelación, entre otros.
De primera mano y en primicia, los delegados nacionales e internacionales descubrieron los diferentes ambientes creados de exposición como la cocina de un restaurante, una pastelería, una panadería, el buffet de un hotel y hasta un laboratorio para no perder detalle de nuestros productos. Este espacio servirá para que los clientes interesados en los diferentes muebles de refrigeración de Infrico puedan conocer de cerca por qué nuestros productos están en la vanguardia tecnológica y del ecodiseño.
En la reunión anual celebrada en Infrico los delegados también realizaron una amplia visita por las instalaciones y fábricas de Infrico, así como las de las otras empresas del grupo como Impafri, Infrico Supermarket e Infrico Medcare. Los delegados nacionales e internacionales quedaron gratamente sorprendidos con el crecimiento global de la organización.

Con clientes en todo el mundo y líderes en el mercado nacional, la compañía, que se encuentra en un continuo proceso de crecimiento y expansión, cuenta en la actualidad con más de 700 empleados con 13 delegaciones en España y 16 en el extranjero. Estas últimas destacan el amplio sentido global de la organización y su presencia en todos los continentes.

PAÍSES EMERGENTES

Infrico en Africa

Un mercado en expansión.



ENTREVISTA CON:

Aziz Bouhartan

Africa & Saudi Arabia Export Manager

1 ¿Cuáles son los principales mercados africanos para Infrico y cómo ha evolucionado la delegación desde su origen?

- Infrico Marruecos fue creado en 2009 con el objetivo de desarrollar el mercado marroquí. Este objetivo se consiguió en los primeros años. En este sentido, la ambición fue más allá y el Grupo Infrico se marcó como nueva meta desarrollar el mercado africano. Empezamos con los mercados del norte de África con mucha ambición; sin embargo, esta ambición fue detenida por las revoluciones en este territorio. De allí, se orientó la estrategia primero hacia el oeste de África y luego el este de África, hasta llegar finalmente a las islas Mauricio y Madagascar. El último país que se gestiona desde Marruecos es Arabia Saudí, con un gran crecimiento.

2 ¿Cuáles son los mercados o países emergentes y con más oportunidades de negocio según su criterio?

- Según las especificaciones de nuestros productos, son los países con vocación turística y con un desarrollo urbano fuerte como Marruecos, Túnez, Egipto, islas Mauricio, Kenia, Senegal y Costa de Marfil.

3 ¿Qué diferencias existen entre el cliente de África con el cliente europeo o del medio oriente?

- En África, existe el canal de distribución vertical y controlado por pocas empresas y con una mezcla de marcas exclusivas para el mismo distribuidor, que en la mayoría de los casos es el referente en el mercado y que a veces ofrecen para el canal de cliente directo, servicio técnico.

4 ¿Qué valor tienen los distribuidores locales en la cadena de comercialización y post venta de Infrico?

- En los países africanos, el distribuidor es el motor importante y único en la comercialización y postventa.

5 ¿Qué ofrece Infrico al mercado africano?

- Con la experiencia en los mercados europeos, Infrico ofrece al mercado emergente la misma calidad de productos y las nuevas tendencias que se encuentra en las franquicias y cadenas de hoteles y supermercados a nivel mundial.

6 El contexto actual marcado por la pandemia, la subida de materias primas y de la energía, ¿qué horizonte prevé para el mercado africano?

- El mercado africano es más price oriented (orientado al precio), y la actual subida de materias primas hace que una parte de nuestros clientes se marchen a proveedores que ofrecen equipos de peor calidad.

7 En África, ¿cuál son las barreras de entradas a los mercados?

- En África no hay un mercado común como en Europa. Si es cierto que hay zonas económicas comunes, pero con distintas barreras arancelarias llegando hasta el 40% del valor de la mercancía. También hay barreras no arancelarias como la certificación propia a cada país a la entrada de las mercancías entre los países de la misma zona. Hay que añadir también a esto los problemas logísticos para países sin salida al mar.

Grupo Infrico®
Infrico
Infrico medcare
Infrico supermarket
Impafri
Infrico France
Infrico USA
PARTICIPAMOS
Inditer
INTARCON
DELEGACIONES
dicafri
Itecnic
www.infrico.com
EDICIÓN BABAIT TECHNOLOGY SL
babait@correo.babait.com