

CONTROLAR AS
TEMPERATURAS
SEM PERDER

eficiência energética

O compromisso da Jordão passa por inovar e ir mais além, no desenvolvimento de equipamentos eficientes e com os melhores consumos de energia. Tudo para continuar a conquistar mercados



Desenvolvendo e fabricando equipamentos para refrigeração e aquecimento alimentar (exposição e conservação), quer para o off trade como para o on trade, a Jordão tem no retalho alimentar (pequeno retalho especializado, grande distribuição e Horeca) os seus clientes. Nos anos mais recentes, com o crescer de relevância de formatos como gelatarias, take-away, chocolatarias e e-Commerce, a empresa tem apostado algumas das suas fichas no desenvolvimento de soluções e modelos específicos para essas realidades.

Com 40 anos de história, a Jordão tem assistido e participado nas grandes transformações que sucederam no retalho alimentar, tanto por via de alterações no comportamento de consumidores, como pela evolução dos formatos das insígnias.

Nos anos mais recentes, a conveniência e a experiência do consumidor têm sido centrais nesta transformação, nomeadamente os formatos relacionados com o auto-serviço, os expositores self-service, mas também o take-away e o food-on-the-go. O retalhista está, hoje, «muito mais atento à experiência da marca e de compra, procurando desenvolver formatos físicos

que sejam realmente atractivos e convenientes», sublinha Joana Lobo, directora ID da Jordão.

Do ponto de vista da operação, a eficiência e custos operacionais, o consumo de energia e a higiene/segurança alimentar estão na ordem do dia. «Temos desenvolvido soluções e equipamentos que permitem ganhos operacionais, como a monitorização remota dos equipamentos (desenvolvemos a app J-SMART) e a redução do consumo de energia», conta.

O crescimento do e-Commerce alimentar foi um novo e muito estimulante desafio para a Jordão. «O e-Commerce é uma nova oportunidade para inovar e estarmos presentes com uma proposta de valor num novo canal de venda», comenta. Nesse sentido, puseram em marcha o desenvolvimento de cafifos automáticos com temperatura controlada para o levantamento de encomendas online de alimentos. Mas, conta, «era preciso ir mais além e incorporar uma solução IoT integrável com o sistema dos retalhistas, para que pudesse haver uma monitorização em tempo real dos equipamentos e do levantamento das encomendas, que se faz por meio de um código QR, pin code ou outros».



▶
Joana Lobo, directora
 ID da Jordão

Pôs-se a questão da conservação e da segurança alimentar, tanto de alimentos frescos, como congelados e quentes (a oferta inclui modelos para três temperaturas de conservação).

Os cacifos Click & Collect são uma solução plug-in modular e escalável, adaptável às necessidades de cada retalhista, que pode escolher entre diferentes composições de cacifos cujas dimensões variam de S a XL. E, ao mesmo tempo, salienta, era necessário «que fossem seguros e resistentes ao uso e aos diferentes locais de instalação como centros comerciais, parques de estacionamento, hubs de transporte, empresas ou até condomínios habitacionais». Ciente de que este canal deverá continuar a crescer, a Jordão tem acompanhado de perto esta evolução.

O self-checkout tem-se tornado também bastante popular e evoluiu já para lojas cashier-less e com maior automação. Os expositores refrigerados Jordão para este tipo de lojas incluem bastante tecnologia, como sensores, reconhecimento de produto, visão computacional ou inteligência artificial. «Características fundamentais para garantir uma experiência de compra autónoma e seamless, mas também uma oportunidade para melhorar a eficiência operacional dos retalhistas, incluindo a monitorização em tempo real de vendas e de stocks», defende.

Toda uma série de transformações que tem ajudado ao crescimento da Jordão. Joana Lobo revela que em 2021 sentiram um forte aumento da procura, o que levou a um crescimento de 42% no volume de negócios face a 2020. Para 2022 o objectivo da empresa é de consolidar o crescimento alcançado.

Tendo exportado, em 2021, 45% da sua produção, a Jordão tem, entre os principais mercados de destino dos seus produtos, Espanha, Estados Unidos, França, Grécia e Hong Kong. «A nossa estratégia de crescimento passa pela diversificação de mercados, pelo que para este ano está focada na reactivação de mercados e na conquista de novos na Ásia, em África e na América do Sul», explica.

EXPOSITORES VERTICAIS DE ALTA PERFORMANCE

A linha de expositores verticais Futuro 2 teve a sua estreia mundial na Euroshop em 2020, antes da chegada da pandemia à Europa. Ainda em fase de protótipo, a Jordão industrializou os modelos de frio positivo (refrigeração) e de frio negativo (conservação de congelados) e a linha chegou ao mercado em 2021.

O grande benefício do modelo é, segundo Joana Lobo, «a eficiência energética, muito baixo consumo e uma ampla área vidrada que permite uma excelente visibilidade e promoção das marcas (próprias e da distribuição) e dos seus produtos e isso significa vendas». Para alcançar este resultado a Jordão investiu muito no desenvolvimento de um sistema frio de alta performance e eficiente, ao mesmo tempo que explorava ao máximo a transparência do móvel, o que é, por natureza, contrário ao



▲
 Nova geração de ilha promocional de muito baixo consumo

baixo consumo. «Estendemos ao limite o facing do expositor, seleccionámos portas sem quaisquer perfis ou molduras. E para garantir que a visibilidade é sempre a melhor, desenvolvemos ainda um sistema inteligente de antiembaciamento (smarting heating power)», recorda a profissional, assegurando que foi um intenso trabalho de desenvolvimento de toda a equipa multidisciplinar de ID+i da Jordão.

Joana Lobo salienta ainda que este equipamento não se fica pela grande distribuição e está também a ter muito sucesso nos formatos mais pequenos e de proximidade – minimercados, retalho especializado, lojas bio – e em estações de serviço. Em Portugal pode ser encontrado nas principais insígnias da grande distribuição e também em retalhistas independentes.

O expositor vertical Futuro 2-HE 1250 conquistou o selo TopTen de Líder em Eficiência Energética atribuído por um portal independente e internacional. Uma distinção que a profissional salienta que coloca o expositor na primeira posição do índice de eficiência energética (EEI) da sua categoria, numa plataforma comparativa internacional, onde estão presentes equipamentos dos principais fabricantes mundiais. «Isto é muito relevante, até porque em alguns países existem apoios governamentais para a compra de equipamentos de refrigeração, cujo incentivo varia consoante o EEI», sublinha. É o caso do Governo suíço, que tem um programa de incentivo que pode chegar a quase mil euros por aparelho.

No comparativo com os modelos de outros fabricantes, o portal evidencia muito bem a proposta de valor da Jordão, ao combinar a melhor promoção e vendas ao mais baixo consumo de energia (custo). É um tema ao qual os retalhistas são muito sensíveis, já que uma redução de consumo tem um impacto importante e imediato nos seus resultados.

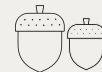
E se, tradicionalmente, os mercados mais sensíveis às questões ambientais e de consumo de energia são os do norte da Europa, com um ano de mercado, a Jordão consegue já afirmar que o interesse também está a ser muito positivo nos mercados do sul da Europa, nos Estados Unidos e América Latina.

A Jordão dispõe de uma gama de produtos de alto desempenho que permite economias significativas face aos modelos tradicionais. Tem os já referidos expositores verticais Futuro 2, cujas versões de alto desempenho permitem uma poupança de energia de 57% nos modelos refrigerados e de 33% nos modelos para congelados. Já no caso do expositor promocional horizontal com rodas Expo BZ – ilha auto-serviço com rodas para acções promocionais de produto embalado – tem uma economia de 71% de consumo, redução de 9,6 kWh/24h para 2,8 kWh/24h. No caso dos equipamentos de armazenagem, as bancadas refrigeradas NEXT A5 de alto desempenho permitem a redução do consumo de energia até 36%.

«Se tivermos em conta que os equipamentos de refrigeração representam, tradicionalmente, e nos melhores casos, mais de 50% da factura de energia do retalho alimentar, a oportunidade de poupança será superior a 25% da factura total», salienta a mesma responsável.



REDUÇÃO DA PEGADA DE CARBONO



Em 2021, a Jordão em parceria com a Growcork® apresentou o CORK CORE®, uma solução para a redução da pegada de carbono através da utilização de cortiça nos seus equipamentos. A cortiça é um dos mais tradicionais produtos de Portugal, com características naturais únicas e com uma utilização muito diversificada. «Identificámos uma nova oportunidade e inovámos ao utilizarmos aglomerado de cortiça no isolamento térmico dos nossos equipamentos de refrigeração, que, ao substituir o tradicional poliuretano (PUR), traz inúmeras vantagens ambientais. A cortiça é uma matéria-prima natural, renovável, reciclável e carbono negativa que substitui eficazmente o poliuretano, num processo produtivo limpo e amigo do ambiente», explica Joana Lobo, directora ID da Jordão. Ao mesmo tempo tem excelentes propriedades no isolamento térmico e uma durabilidade muito superior (+50 anos). E há um cliente dos Países Baixos que já optou pelo isolamento em cortiça CORK CORE® em todos os equipamentos.

E sendo os tradicionais sistemas de aquecimento ainda mais gastadores de energia do que os sistemas de refrigeração, a Jordão desenvolveu sistemas de aquecimento ventilado que permitem oferecer ao mercado equipamentos mais eficientes, cuja poupança no consumo de energia poderá chegar aos 20%.

E há que não esquecer que em Março de 2021 entraram em vigor novos regulamentos europeus sobre o Ecodesign e a Rotulagem Energética dos equipamentos de refrigeração comercial com função de venda, que visam reduzir o consumo energético e o seu impacto ambiental. «É uma transformação que está a ser estimulada por todas as partes, o legislador e as insígnias.» Daí que o compromisso da Jordão seja de inovar e ir mais além, no desenvolvimento de equipamentos eficientes e com os melhores consumos de energia. ■