

## **Infortisa avanza hacia el futuro con un proyecto consolidado**

**El mayorista valenciano prevé obtener un crecimiento del 20% para este año, manteniendo su liderazgo en la Comunidad Valenciana y su posición en el TOP 10 nacional de empresas del sector de capital 100% español. La empresa ya está implementando un Plan de Igualdad que se suma a su compromiso social con la conciliación familiar, buscando convertirse en un referente empresarial para la sociedad**

El pasado año, Infortisa obtuvo una facturación de 83 millones y para este año esperan superar los 100 millones de euros de facturación. Esa previsión se refuerza con el incremento reflejado en el primer trimestre, de un 18 % más que el año anterior.

El secreto de su éxito, tras más de 30 años de experiencia, se basa en continuar innovando y mejorando su servicio logístico, su actividad comercial y la relación con los fabricantes. Destacan desde Infortisa sus más de 11.000 m<sup>2</sup> de instalaciones, así como las condiciones especiales que ofrece a sus clientes en devoluciones comerciales, portes gratuitos a partir de pedidos de más de 300 euros, servicio de recogida exprés, dropshipping y ágil gestión personalizada de su RMA a través de las cuentas online de sus clientes.

En palabras de Juan José Contell, Director General de Infortisa, “este año ha sido clave para consolidar nuestro futuro en el sector. Nos hemos asegurado la continuidad a través de la incorporación de mis dos hijos, Natalia y Juanjo. Hemos renovado las ideas de futuro que teníamos, hemos incorporado nuevos perfiles profesionales y estamos trazando una línea estratégica que no solo nos mantendrá en el mercado, sino que nos hará mucho más fuertes frente a un futuro en constante cambio”.

Durante 2018, Infortisa está trabajando en crear una infraestructura mucho más sostenible, que permita dar pasos en firme y que posicione a la compañía como un referente en el sector, ya no solo en cuanto a facturación y servicio, sino a sus aportaciones a la sociedad como empresa. En este sentido, continúan trabajando en su compromiso por la igualdad desde el año 2007 cuando recibieron un premio por ese motivo y cuentan con un plan recientemente aprobado para potenciarlo. También están ampliando los beneficios que reciben sus trabajadores en cuanto a conciliación familiar, bienestar y salud. “Nuestro objetivo es convertirnos en una empresa ejemplar, no solo en Valencia o en el sector, sino en cualquier ámbito humano en el que podamos aportar”, reafirma Contell.

Dentro de su estrategia para este año, es imprescindible su proyecto i-logistics, en el que serán pioneros en el canal y que facilitará un servicio integral de logística para sus clientes y marcas, ampliando stock y reforzando su servicio actual de gestión del RMA que es clave para los clientes.

Así mismo, la empresa apuesta firmemente por su tienda online, haciendo foco en los recursos destinados al proyecto digital. “En 2001 fuimos de los primeros en lanzarnos a la venta online y aquí seguimos, ampliando nuestro equipo de programación y tecnología para ser cada día más competitivos”. Una apuesta clara que, según aseguran, solo acaba de empezar.

En 2018, Infortisa continúa cerrando nuevos acuerdos con fabricantes, destacando este último trimestre, la incorporación a su catálogo de las marcas EVGA, VIARK y COUGAR. Además continúa incrementando el número de contratos de distribución en exclusiva, como es el caso de PORTÁTILES GIGABYTE y potenciando los acuerdos oficiales con marcas tan relevantes como MSI y EPSON.

Juan José Contell lleva más de 30 años en el liderazgo de Infortisa desde su creación y aunque afirma que sus hijos aprenden rápido, se mantiene a la cabeza de la empresa para asegurar junto a su familia un proyecto de futuro consolidado para Infortisa.

**Datos de contacto:**

Jennifer Alfonso  
Digital Marketing Manager

Nota de prensa publicada en: [Valencia](#)

Categorías: [Valencia](#) [Logística](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>