

“DESDE 2006 QUE SOMOS DISTINGUIDOS COMO UMA DAS **MELHORES EMPRESAS PARA TRABALHAR**

“PREVEMOS **VOLTAR A CRESCER NAS VENDAS**, UM CRESCIMENTO AMBICIOSO DE 6% NA FACTURAÇÃO



“EMPRESA ASSENTOU A ESTRATÉGIA NO DESENVOLVIMENTO DE **PRODUTOS DIFERENCIADORES**

ISIDRO LOBO

Inovação no frio



* O director-geral da Jordão, que fabrica produtos de refrigeração, orgulha-se de liderar uma firma que tem sido distinguida consecutivamente como um dos melhores sítios para trabalhar em Portugal. Aliados ao bom ambiente, a PME de Guimarães não desiste de apostar no desenvolvimento e inovação de produtos

● PEDRO H. GONÇALVES

Presença constante nas listas das melhores empresas do País para trabalhar, a José Júlio Jordão partiu de um desafio lançado em 1982 pelo empresário que dá nome ao grupo, que opera na indústria de refrigeração comercial para inovar.

A inovação tem sido uma constante na empresa, que se transformou numa referência nacional e reconhecida internacionalmente graças à componente de investigação e desenvolvimento. “A nossa aposta em I&D passou, necessariamente, pelo investimento em pessoas: 9 por cento dos nossos recursos humanos estão afectos ao Departamento de Engenharia de Produto, que inclui engenheiros e designers, desenvolvendo diariamente actividades de investigação, desenvolvimento e inovação”, explica Isidro Lobo, o director-geral da Jordão.

A companhia, com sede em Guimarães, tem sido distinguida desde 2006 como uma das melhores empresas para trabalhar em Portugal. O esforço para que os funcionários se sintam motivados permite uma dinâmica de trabalho que serve

PERFIL

NOME: Isidro Lobo

CURSO: Licenciatura em Engenharia e Gestão Industrial

JORDÃO

O QUE FAZ: produz equipamentos de refrigeração comercial: vitrinas, balcões/bar, expositores verticais para as indústrias de pastelaria e restauração, entre outras.

1982

FUNDAÇÃO

A visão empreendedora de José Júlio Jordão, que faleceu em 2006, juntou 24 pessoas com experiência na área da refrigeração para criar um grupo que hoje comercializa produtos nacionais além-fronteiras.

1996 IMAGEM

Inicia um processo de ‘branding’ que iria cobrir toda a gama. A nova marca JORDAO COOLING SYSTEMS inaugura também um novo conceito de comunicação e imagem.

2002 PARCERIAS

Estabelece duas parcerias estratégicas para a distribuição e representação dos produtos nos mercados italiano JORDAO DISPLAY SYSTEMS (em Pesaro) e espanhol, JORDAO IBERICA (em Vigo).

O PULSO DA CRISE

+ RETOMA

Apesar de nenhuma empresa desejar passar por uma situação de crise no mercado onde opera, como os responsáveis de PME sabem, é algo que não depende da vontade do empresário. Mesmo assim, Isidro Lobo considera, inclusive lidando com um mercado instável e complicado, que isso “permitiu reorganizar a casa e preparar a retoma”, sendo as perspectivas para 2010 boas.

- TRABALHO

Com uma taxa de desemprego de 10,5 por cento e com a grande maioria de pessoas sem trabalho no Norte do País, o director-geral da Jordão, que opera a partir de Guimarães, sabe bem o que é essa realidade que afecta Portugal. Exactamente por isso, aponta como aspecto mais negativo de qualquer crise “o espectro do desemprego, sempre presente”.



* LÍDERES A visão das PME



NUNO F. VEIGA

Não tendo saído imune da crise, como tantas outras PME nacionais, a Jordão está, todavia, confiante quanto aos números de 2010, depois de ter trabalhado com clientes e funcionários para ultrapassar esse período com cuidado mas confiança, garantem. “Preveremos voltar a crescer nas vendas, um crescimento ambicioso de 6% no volume de facturação.” Para isso, a aposta em novos mercados de exportação fora da UE e consolidação nos mercados onde já opera vão ser cruciais.

Entre os clientes de referência da Jordão encontram-se o Carrefour, Galpe e El Corte Inglés. ■

■ PRIMEIRO SALÁRIO

200 €

O primeiro salário do agora director-geral na JORDÃO, Isidro Lobo, foi de cerca de 40 mil escudos (200 €), em 1982, quando se juntou ao arranque da empresa, sediada em Guimarães.

■ OS MEUS CONSELHOS

1 CONHECER O CLIENTE

Para se ter sucesso é preciso conhecer-se muito bem os clientes que se tem, os clientes-alvo e o mercado em que se actua.

2 PLANO DE NEGÓCIOS

Saber que 'história' se quer contar é imprescindível, tal como desenvolver um plano de negócios e respeitá-lo em todos os momentos.

3 DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

Hoje fala-se muito de sustentabilidade e é, de facto, fundamental que se promova o desenvolvimento sustentável da empresa, para que o êxito se prolongue pelos anos fora.

4 SATISFAZER OS INTERESSADOS

Satisfazer os clientes e todas as

partes interessadas é uma condição para que o negócio se desenrole com bons resultados. A motivação dos trabalhadores reflecte uma ajuda a servir melhor o cliente.

5 DESENVOLVER A MARCA

Apostar efectivamente no desenvolvimento da marca e na promoção do seu valor.

6 BOAS PRÁTICAS

Nos cargos de direcção, há que adoptar boas práticas de gestão de Recursos Humanos, além de inspirar, motivar e retribuir aos colaboradores.

7 SER MUITO PERSEVERANTE

Nos negócios há que ser sempre perseverante, não desistir à mínima contrariedade e enfrentar todos os desafios. Outra caracte-

rística que se deve ter é a capacidade de ser-se resiliente.

8 GOSTAR DO QUE SE FAZ

Quer em negócio próprio, quer se trabalhe por conta de outrem, tem de ser-se empreendedor. Gostar obsessivamente do que se faz ajuda a ultrapassar obstáculos e a manter o sucesso.

9 SER CRIATIVO

Cada vez mais, num mundo em constante mutação e evolução, é necessário ser-se bastante criativo nos negócios e desenvolver e oferecer produtos e serviços inovadores.

10 TER PRINCÍPIOS

Por mais duras que sejam as condições de trabalho ou a concorrência, é fundamental ter princípios éticos e morais.

■ ENVIE A SUA HISTÓRIA DE SUCESSO PARA primeiroemprego@cmjornal.pt

PESSOAS&EMPRESAS

■ VICE-PRESIDENTE



ANA MARGARIDA XIMENES é o novo vice-presidente para a Europa, Médio Oriente e África da PROI – Organização Internacional de Relações Públicas. Aos 36 anos, é o mais jovem vice-presidente da organização e é também a primeira mulher a ser eleita para este cargo na região.

■ REFORÇO



A consultora imobiliária global Cushman & Wakefield (C&W) reforçou a equipa do seu departamento de Gestão de Imóveis de Lisboa com a contratação de **FÁTIMA MACHADO**. Antes de ingressar na C&W, Fátima trabalhou no departamento de gestão de imóveis da consultora CB Richard Ellis.

■ CENTRO DE SERVIÇOS



NUNO PEDRO é o novo responsável do Centro de Serviços Partilhados da Hiscox em Lisboa. Com uma equipa de 15 pessoas, este centro da companhia de seguros gere as áreas de gestão e controlo de crédito, 'reporting' e processos administrativos da Hiscox Europe.

■ CONTRATAÇÃO

A Pixel Designing New Media contratou **SOFIA TOUZET** para o cargo de executiva de contas, para gestão e acompanhamento de clientes da empresa, bem como desenvolvimento da área de New Business. Formada em Relações Internacionais, Sofia Touzet passou por



empresas como a Tormo & Associados Portugal, Edifer e Cannonom Portugal.