

INOVAÇÃO NA BASE DO SUCESSO

Logo no início de actividade da empresa José Júlio Jordão, foi sentida a necessidade de criar um departamento de I&D, que respondesse em rapidez, qualidade e evolução de produto, à concorrência dos italianos.

SILVESTRE BARREIRA

Nascida em 1982, no Parque Industrial, a empresa José Júlio Jordão, desenha, desenvolve e produz equipamentos de refrigeração comercial, alcançado uma posição de líder nesta área no mercado nacional e uma penetração significativa no mercado externo, que absorve 60% da sua produção.

A evolução da empresa foi reconhecida pela Câmara Municipal que lhe atribuiu a Medalha de Mérito Industrial.

Logo no início da actividade foi sentida a necessidade de criar um departamento de I&D, que respondesse em rapidez, qualidade e evolução de produto, à concorrência dos italianos.

"A política e missão da empresa assentam num forte comprometimento com a satisfação total do cliente, através da concepção de produtos inovadores que satisfaçam as necessidades do mercado, dum serviço excelente, cumprindo e respeitando as condições de segurança e valorizando o ambiente", revela Mário Rodrigues, Director de Marketing.

Iniciada a penetração no mercado externo, através de um cliente holandês, que ainda hoje se mantém, ela desenvolveu-se, numa primeira fase, através da divulgação da empresa pelos seus próprios clientes e evoluiu, com a criação do Departamento de Marketing em 1993, para a presença nos maiores e mais importantes certames mundiais do sector.

Em 1996 deu início a um processo de branding que iria cobrir toda a gama.

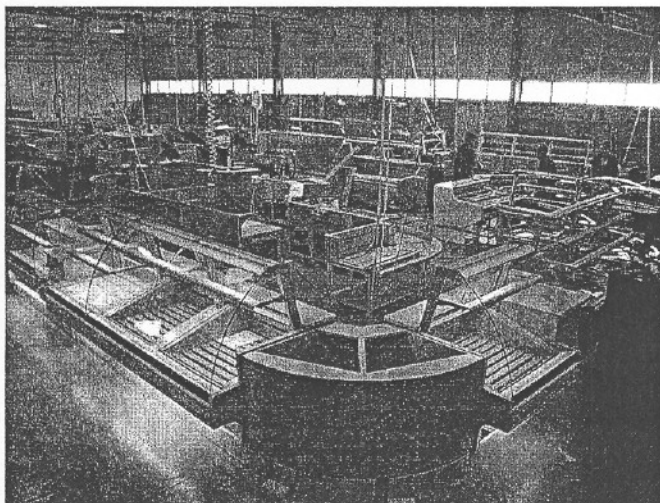
A nova marca JORDAO COOLING SYSTEMS, inaugura também um novo conceito de comunicação e imagem que servirá a promoção internacional da empresa e dos seus produtos.

Alguns mercados mereceram uma atenção especial, tendo constituído empresas em Espanha, Itália e Médio Oriente "para poder ter uma presença mais forte, que até esse momento não tinha sido conseguida". Esta estratégia produziu bons resultados, principalmente em Espanha.

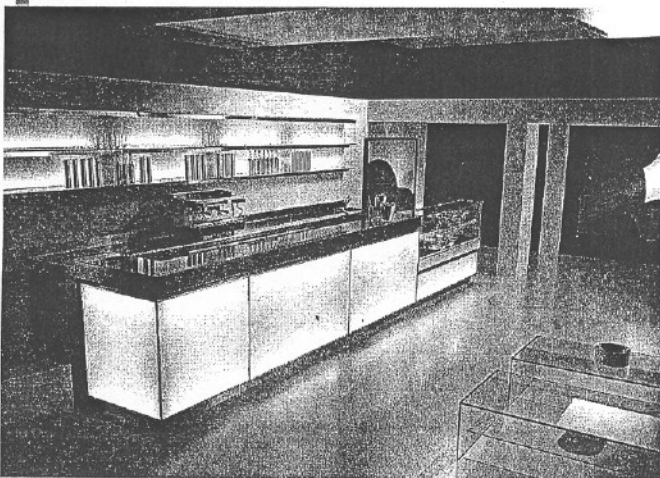
Entretanto, face à globalização e ao aparecimento de fortes concorrentes, principalmente asiáticos, delineou uma estratégia comercial que procura a diversificação, mantendo a características dos seus produtos, que se baseia na qualidade e no design, para combater a concorrência assente nos baixos preços, encetou contactos no sentido de estabelecer "parcerias com fabricantes desses países, para a importação de alguns produtos que possam ser complementares" dos seus.

"Esses contactos têm sido frutuozos e permittem-nos sentir o pulso do que acontece para aqueles lados", considera Mário Rodrigues, que revela ter a empresa realizado uma exportação para Macau, "portanto para a China, o que demonstra que esta ameaça do desenvolvimento deste país, também pode ser uma oportunidade de negócio".

Apesar de ter ultrapassado a recente crise económica do país, tendo aumentado o volume vendas no último ano, que atingiu 14,226 milhões de euros e prevendo ultrapassar este ano os 15 milhões, os gestores da empresa consideram que "as dificuldades mais sentidas são de não se conseguir ter uma certeza do que vai acontecer, por exemplo, daqui a um ano. As mutações do mundo são de tal ordem e tão rápidas que criam alguma instabilidade e preocupação".



No funcionamento produtivo o sistema CAD-CAM, criou ganhos de qualidade e de produtividade absolutamente necessários, para os desafios do mercado actual.



CURSO PROFISSIONAL DE TÉCNICO DE FRIO E CLIMATIZAÇÃO IMPORTANTE PARA O SECTOR

O Curso Profissional de Técnico de Frio e Climatização que a Escola Francisco de Holanda irá começar a leccionar no próximo ano lectivo é, obviamente "importante, até porque a nossa região já tem um sector ligado à refrigeração comercial muito importante, no contexto do mercado nacional. Realço, no entanto, que, felizmente, temos tido uma colaboração com a Escola Profissional de Mazagão, onde este tipo de curso se tem desenrolado nos últimos anos. Mas é de enaltecer tudo aquilo que em Guimarães possa surgir para melhorar as empresas e só é pena que também não haja algo virado para a parte do trabalho metal-mecânico, como por exemplo quinadores, soldadores, etc.

Desde já nos pomos à disposição para receber alunos, para poderem cumprir o plano de estágio que irão necessitar para a sua especialização. Temos aberto a nossa empresa a este tipo de situações e temos dado trabalho no final desse estágio a muitos deles.

DESIGN, QUALIDADE E PRODUTIVIDADE, FACTORES DE SUCESSO

A estratégia comercial motivou e foi consequência de uma política estruturada na base "do constante investimento tecnológico, pensado sempre no trinómio qualidade/eficiência/produtividade.

A qualidade foi sempre encarada como factor essencial para a satisfação dos clientes. "Fomos os primeiros (no sector) a ser certificados com a ISO 9002", a que se seguiu a ISO 9001:2000, em 2002.

Em 2004 iniciou o processo para a certificação Ambiental, a 14001:2004, o que demonstra a "preocupação no que diz respeito às técnicas produtivas e organizacionais, mas também com o meio ambiente.

Os resultados têm sido conseguidos, como comprovam os inquéritos de satisfação do cliente, em que as taxas são elevadíssimas (2004 - 85% e 2005 - 92%).

A valorização dos recursos humanos, é uma estratégia que passa por "uma aposta forte na formação, principalmente aquela que é dada no posto de trabalho, que tem dado resultados muito bons, para melhorar a competitividade necessária".

Para conseguir uma produtividade competitiva, a empresa seguiu uma política que passa pela "oferta alargada de produtos, de modo a que o cliente consiga encontrar "quase" tudo do que necessita na nossa empresa e, também por uma selecção de equipamentos, em que haja um valor acrescentado importante, que nos diferencia da maior parte da nossa concorrência. O produto de "fácil" execução, ainda o produzimos, mas estamos a tentar arranjar parcerias para a sua própria produção.

INVESTIGAÇÃO E NOVAS TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO

No que se refere a investigação a empresa está numa fase de contactos, tanto ao nível da ADI, Agência de Inovação, como da Universidade do Minho, que poderá dar frutos para futuro. "Isto tudo, numa base da criação do AvePark, que poderá trazer em definitivo uma ligação empresas/universidades não num plano teórico, mas sim neste momento uma realidade concreta".

Tem havido um aproveitamento total das novas tecnologias de informação, como sucede à ligação com a AEP, no programa REDE (diagnóstico/levantamento dos sistemas e tecnologias de informação para actualização e desenvolvimento de novas TI). "Se não o fizermos, não conseguiremos dar resposta em tempo útil a todas as solicitações, a nível interno como na relação com os nossos clientes nos quatro cantos do mundo.

No funcionamento produtivo o sistema CAD-CAM, criou ganhos de qualidade e de produtividade absolutamente necessários, para os desafios do mercado actual.

PROJECTOS EM DESENVOLVIMENTO

"Temos ainda na forja um estudo económico, para concretizarmos um projecto de investimento, que resulta de um processo de ganhos de produtividade, realizado na empresa nos últimos tempos. Os resultados, obtidos pela consultoria realizada por uma entidade externa, mostrou-nos onde deveríamos actuar para melhorarmos a nossa eficiência, tanto ao nível de máquinas, como dos recursos humanos. Agora vamos efectivá-los o que demonstra a nossa aposta em mantermos a nossa produção nas nossas actuais instalações" não encarando a empresa a hipótese de deslocalização.