

JACOLI

- TRADING & CONSULTING

Especializada no Sourcing de matéria-prima que serve de input à Indústria Têxtil Nacional, a JACOLI opera nesta indústria prestando um serviço que se inicia com a identificação do melhor fornecedor para determinada matéria-prima requerida pelo cliente, passando pela negociação e acompanhamento de produção e trânsito da mercadoria, e que termina com entrega do produto, sem problemas de qualidade, ao cliente. Desta forma potencia-se a concretização de transações competitivas e ajustadas às necessidades de cada empresa. Com sede em Pevidém, concelho de Guimarães e epicentro da Indústria têxtil Portuguesa, a empresa desde cedo adotou uma postura que visa servir os legítimos interesses do cliente, e não representar, tal como acontece na generalidade, um determinado fornecedor.

Pensada a partir de algumas lacunas identificadas no laborar diário da indústria têxtil, a JACOLI nasceu de um desafio lançado por Jaime Coelho Lima ao

Jaime Oliveira, lembrando que, pelo facto de Portugal não ser produtor de matérias-primas.

“Operamos em duas frentes. A primeira, com artigos que internamente classificamos de Commodities, que são artigos que o mercado gasta regularmente e em escala, e onde a concorrência é muita, extremamente agressiva e bem organizada. A segunda, é a vertente que se inicia com o desenvolvimento e introdução de um novo produto/aplicação, tanto ao nível dos têxteis-lar como do vestuário. Produtos diferenciados que exigem um maior conhecimento dos mesmos ao nível das suas propriedades e aplicações e que, por isso mesmo, carece de uma concorrência tão feroz. É uma área que se tornou indispensável na estratégia da JACOLI, pois acreditamos que é na antecipação de tendências, no desenvolvimento técnico e tecnológico, e na adoção de produtos sustentáveis e amigos do ambiente, que assentarão os principais argumentos da Indústria Têxtil Portuguesa para os próximos 10 anos”, explica Jaime Oliveira. “Fazemos um trabalho de estudo e consultoria e os nossos clientes não pagam nada por isso”, afiança Jaime Oliveira, indicando que a empresa presta apoio no desenvolvimento de um artigo, na procura de uma matéria-prima específica e fonte de fornecimento, e até na compreensão das potencialidades do material e de como deve ser utilizado. “Contudo, não é uma tarefa fácil, não pelos desafios técnicos que a área acarreta, mas pela

má imagem de décadas deixada por agentes cuja competência e atividade não ia além da troca de correspondência em Inglês com os fornecedores. O trabalho de uma empresa de Sourcing, tal como a JACOLI o desempenha, pode ser de grande mais valia para uma empresa industrial” conclui Jaime Oliveira.

ANTECIPAR TENDÊNCIAS

Na verdade, a empresa está apostada em ser uma parceira de futuro, seguindo na vanguarda do desenvolvimento,

nados artigos. Fazemos sempre uma filtragem, porque, se um cliente coloca uma consulta, temos de saber em cada momento qual poderá ser o fornecedor mais indicado para aquele artigo específico”, sublinha Jaime Oliveira, frisando que é fundamental garantir a melhor solução “a todos os níveis”. Empenhada em potenciar negócios bem-sucedidos para as diversas partes envolvidas, a JACOLI acompanha todo o processo de compra, assegurando que a matéria-prima chega em conformidade e dentro dos prazos estabelecidos. Para consegui-lo, conta com uma rede de parceiros especializados e controladores de qualidade nos diferentes países com os quais trabalha, dos quais se destacam Indonésia, China, Paquistão, Índia, Turquia, Egito e Vietname.



filho, Jaime Oliveira. Com mais de 30 anos de experiência no ramo, Jaime Coelho Lima trabalhou em empresas de referência do setor, como Coelima ou Lameirinho. Do desempenho de diversas funções, desde a gestão Comercial dos mercados interno e externo, até à direção do departamento de compras, resultou um profundo conhecimento acerca da indústria e, conseqüentemente, a percepção de que havia ainda muito caminho para percorrer, sobretudo no que ao aprovisionamento de matérias-primas dizia respeito. “Eu tinha acabado de regressar de Moçambique – após 1 ano a trabalhar numa multinacional da Indústria Cervejeira –, quando o meu pai me desafiou a criar uma empresa que pudesse colmatar algumas das

- de que é exemplo o algodão -, e pela grande dimensão da sua Indústria ao nível da tecelagem/tricotagem, acabamentos e confeção, as empresas Portuguesas vêem-se obrigadas a importar, com regularidade, as matérias-primas a partir das quais vão produzir os artigos têxteis cuja qualidade é reconhecida por todo o mundo.

SERVIÇO DE CONSULTORIA

Diante deste cenário estava dado o mote para o lançamento, em 2011, da JACOLI. Hoje, a empresa faz o sourcing de matérias-primas, servindo os clientes e, em última instância, funcionando como um verdadeiro departamento de com-



através da antecipação de tendências. Para tal, a empresa participa em algumas das principais feiras internacionais do setor, de que são exemplo a Heimtextil (Frankfurt), Texworld e Première Vision (Paris) ou Intertextile (Xangai). “Temos muitos fornecedores, conhecemos bem as competências de cada um e quais são os mais competitivos e competentes em determi-



INOVAR PARA CRESCER

A conduir o processo de certificação do sistema de gestão de qualidade (norma ISO 9001:2015), e prestes a iniciar o processo de certificação OEKO-TEX e GRS (Global Recycle Standard), a JACOLI tem vindo a investir para qualificar a empresa de acordo com algumas normas internacionais com ampla relevância no actual e futuro contexto da Indústria Têxtil. “A

economia circular é uma dessas tendências, e prova disso mesmo são as metas já estabelecidas pelo grupo Inditex para o período 2016-2020, com a integração nas suas coleções de produtos e matérias-primas sustentáveis” Segundo Jaime Oliveira, a empresa quer manter-se na linha da frente, indo ao encontro daquilo que o mercado vai procurar. Através de uma estratégia de

organização, assente numa política de transparência e melhoria contínua, a JACOLI vive, como diz o responsável, uma fase de maturidade do seu negócio, estando empenhada para evoluir à boleia da inovação, numa dinâmica que lhe vai permitir abrir o leque de clientes e dar o salto para novas áreas de negócio, com destaque para a contratação de têxteis-lar.

