

ASCENDUM

MAGAZINE

N.º13
Julho 2014

CRESCIMENTO

FUTURO

CONHECIMENTO

PAIXÃO

SOLIDEZ

55
A N O S

EXPERIÊNCIA

INTERNACIONALIZAÇÃO

ASCENDUM

RESULTADOS

CONFIANÇA

UNIÃO

INOVAÇÃO

Em 55 anos, trilhámos um caminho único, feito de ambição, solidez e compromisso. Diversificámos, inovámos, internacionalizámo-nos e de uma empresa a atuar em Portugal passámos a uma multinacional presente em 14 países. Hoje, somos um dos maiores fornecedores de equipamento Volvo para construção e infraestruturas em todo o mundo e mantemos em Portugal o negócio de automóveis e camiões que nos deu origem. Desde 1959, o futuro é a nossa direção.

www.ascendum.pt

 **ASCENDUM**
GRUPO

Índice

- P.03 ASCENDUM PORTUGAL E ASCENDUM ESPANHA - FOLLOW THE COSTUMER E EXPORTAÇÃO LEVAM EQUIPAS A ALGUNS DOS LOCAIS MAIS RECÔNDITOS DO MUNDO
- P.08 ASCENDUM USA - APOSTA NOS USADOS RENOVADOS VOLVO
- P.09 ASCENDUM TURKEY - RECORDE MUNDIAL DE CONTRATOS VISA
- P.10 ASCENDUM MÉXICO - PRÉMIOS DE RECONHECIMENTO DESTACAM COLABORADORES
- P.11 ASCENDUM ÁUSTRIA - GRANDES MÁQUINAS EM GRANDES OBRAS
- P.12 GRUPO ASCENDUM - VISITA OFICIAL DO PRESIDENTE MEXICANO A PORTUGAL
- P.13 PERFIL - RUI GALAMBA, DIRETOR DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO E BUSINESS DEVELOPMENT
- P.14 MARCA ASCENDUM - EM DESTAQUE NO TÊNIS E NO RUGBY
- P.16 RESPONSABILIDADE SOCIAL – JOVENS DESCOBREM VOCAÇÕES COM O APOIO DA ASCENDUM PORTUGAL
ASCENDUM MÉXICO - NOVOS DIRETORES

Editorial

VONTADE DE CHEGAR MAIS LONGE

Quando olhamos para o Grupo Ascendum e na maioria das vezes que o apresentamos a um cliente ou parceiro, pensamos em nós como fornecedores de equipamentos. Começámos por vender automóveis, camiões e logo depois as máquinas, peças e o serviço que são hoje o denominador comum da nossa atividade em todas as geografias.

Diria que esta é a nossa atividade mas diria também que esta não é a nossa principal mais-valia. Que é fundamental ter equipamentos variados, fortes e robustos, que nos dão a confiança indispensável, a nós e aos nossos clientes, ninguém duvida, mas aquilo que nos tem distinguido, que nos diferencia e nos permite manter o nosso caminho, mesmo em contextos difíceis como os que atravessamos em várias operações, são as Pessoas. A sua visão, iniciativa e entrega fazem-nos ser diferentes e ter para oferecer serviços de valor acrescentado.

Felizmente, como podemos confirmar ao longo das páginas desta nossa revista, não nos faltam exemplos desta vontade de chegar mais longe, seja com gestores, engenheiros, técnicos portugueses e espanhóis a viver verdadeiras aventuras para assegurar negócios além-fronteiras, seja pelo esforço comercial bem patente na Turquia, campeã mundial de vendas de contratos de assistência Volvo, pelas máquinas vendidas na Europa Central ou pela capacidade de nos reinventarmos para conseguir conquistar novos segmentos, como aconteceu em Asheville, nos EUA, com os "usados renovados" aprovados Volvo. No México, uma das geografias onde tem sido mais difícil manter a força e coesão da equipa, quem demonstra esta iniciativa e entrega está inclusive a ser reconhecido e recompensado.



RICARDO MIEIRO
Presidente da Comissão Executiva

Num Grupo tão grande como somos, com mais de 1350 pessoas, estou certo que muitas destas histórias de dedicação estarão ainda por contar. O mesmo aconteceu certamente no passado, com muitos dos colaboradores que nos ajudaram ao longo destes 55 anos que o Grupo Ascendum completou no passado mês de abril.

Apesar deste aniversário ter sido já assinalado internamente, não poderia deixar passar esta edição da *Ascendum Magazine* sem deixar uma palavra de agradecimento especial a todos os que caminharam connosco neste mais de meio século e, em particular, àqueles que não estando já no ativo, trabalharam sempre com os olhos postos no futuro.

Um obrigado a todos os que nos ajudaram a chegar até aqui e a todos os que, hoje, continuam a percorrer este caminho, com uma forte determinação de chegar mais longe.

Capa:
Anúncio que assinala o 55.º aniversário do Grupo Ascendum



A EXPERIÊNCIA DE PEDRO GASPAR, GESTOR INTERNACIONAL DO *FOLLOW THE COSTUMER* **OPORTUNIDADES, PERIGOS, ISOLAMENTO E AMIZADES EM ALGUNS DOS LOCAIS MAIS REMOTOS DO PLANETA**

O *Follow the Costumer* tem levado os técnicos especializados da Ascendum Portugal a alguns dos locais mais remotos do mundo, deslocando-os a países como a Guiné Equatorial ou a República Democrática do Congo, onde as oportunidades são tantas como os perigos enfrentados. Pedro Gaspar, Gestor Internacional do *Follow the Costumer*, conhece bem todos os ângulos desta aventura que começa, muitas vezes, logo na viagem de ida.

"Para chegar à Guiné Equatorial, por exemplo, é preciso viajar durante dois dias, fazer voos em companhias aéreas que estão na lista negra e percorrer quilômetros de automóvel, por estradas onde encontramos supostas barreiras policiais, compostas por grupos de homens armados com Kalachnikovs, muitas vezes completamente embriagados e cujas



Ascendum Portugal



“fardas são uns calções e uns chinelos”, conta Pedro, que já chegou a ficar retido por uma destas patrulhas cerca de 5 horas só porque um dos seus documentos referia que ele era doutor (a polícia pensou que era médico) enquanto ele afirmava ser um engenheiro a caminho de uma obra. E há casos de trabalhadores que tiveram mesmo de ser resgatados.

Normalmente, as obras decorrem em lugares onde não existe nada, nem nada por perto. *“Se não tivermos um telefone de satélite – e muitas vezes não temos porque é muito caro – estamos completamente isolados e vivem-se as dificuldades de quem está a dois dias de distância do mundo civilizado e, por vezes, a horas da povoação mais próxima”.*

Num estaleiro chegam a viver 500 expatriados, oriundos de mais de 30 países, em condições que ficam muito aquém de qualquer conforto, sem estruturas de apoio, comércio ou lazer e sob um apertado controlo que visa garantir a segurança das pessoas e equipamentos.

“NÃO VENDEMOS MÁQUINAS MAS SIM SOLUÇÕES”



Tudo começa com uma pesquisa exaustiva dos projetos de grandes construtoras, portuguesas ou brasileiras por exemplo, que estejam a decorrer em países subdesenvolvidos e emergentes, nos quais a construção de infraestruturas apresenta oportunidades de negócio que, na maioria dos casos, já não se encontram no mundo desenvolvido.

Identificada uma destas grandes obras, a prospeção prossegue já no local, com a presença do Gestor Internacional do *Follow the Customer*, que apresenta soluções para o projeto em curso mas que tem como principal objetivo estabelecer uma parceria com o construtor para o apoiar no projeto seguinte.

“Nos negócios, a informação e o envolvimento no projeto são fatores determinantes para o sucesso das operações. Estas viagens exploratórias permitem-nos perceber os detalhes do projeto e contribuir com a solução que melhor poderá servir o cliente”, refere Pedro Gaspar, o Gestor Internacional que tem vindo a desenvolver esta importante área de negócio.

Conhecendo *in loco* os projetos, as equipas e as suas necessidades, a Ascendum ganha uma vantagem competitiva que lhe tem permitido posicionar-se na linha da frente no momento



em que, centralmente, a construtora lança o concurso para a adjudicação das máquinas e dos serviços que asseguram a respetiva operação.

“Este tipo de cliente já não compra máquinas mas sim soluções. E estas soluções passam pelo fornecimento de equipamentos, peças e serviços técnicos, não esquecendo também toda a operacionalidade logística e financeira determinantes para o sucesso

destas operações... é um trabalho de equipa”, explica o Gestor.

Foi assim que a Ascendum conseguiu vender 49 equipamentos Volvo e uma instalação de britagem Sandvik a um cliente que, até então, trabalhava maioritariamente com a Caterpillar. *“É assim que vamos conquistando quotas de mercado à concorrência”,* conclui.



“O arranque dos projetos é a fase mais complexa, porque não temos absolutamente nada. Com o tempo, são criados alguns apoios, como por exemplo, um ringue para jogar futebol e, por vezes, vem da povoação mais próxima alguém que cria uma pequena venda”, explica o Gestor, contando que estas estruturas, embora parcas, são essenciais para manter a sanidade mental dos trabalhadores, alguns dos quais chegam a ficar um ano no estaleiro.

A partilha destas vivências dia após dia e as dificuldades que se ultrapassam em conjunto têm a virtude de estabelecer e cimentar relações com os clientes que, noutra contexto, não seriam as mesmas.

É certo que os clientes têm expectativas elevadas para com os profissionais da Ascendum, que assumem a grande responsabilidade de resolver os vários problemas técnicos que vão surgindo. Num sítio onde não há um representante da marca, uma peça para comprar, nem ninguém que saiba substituí-la, tudo isto depende da equipa da Ascendum e qualquer situação adversa pode significar uma paragem dos trabalhos, um prejuízo, um atraso. *“Mas numa situação de total isolamento é mais fácil conhecer realmente as pessoas, conversar, criar laços e cimentá-los. Ainda há pouco fui ao casamento de um cliente. Ficámos amigos”.*

“AO SÁBADO JOGA-SE FUTEBOL ENTRE NACIONAIS E EXPATRIADOS E À NOITE ARRISCAMOS UMA SAÍDA ATÉ À POVOAÇÃO MAIS PRÓXIMA, ONDE PODEMOS ENCONTRAR CERVEJA, CIGARROS E UMA BREVE PAUSA DO FRENESIM DIÁRIO DE QUEM VIVE EM OBRA”.



Pedro Gaspar, de 35 anos, é Engenheiro Mecânico e começou por trabalhar na Universidade Nova de Lisboa, em 2004, com funções técnicas de apoio à investigação. Em 2007, iniciou a sua carreira internacional, como *Product Specialist* na Metso Minerals, ao serviço da Barloworld Angola. Em 2011, aceitou o desafio da Ascendum para desenvolver o *Follow the Customer* e desde então desloca-se regularmente a países como Angola, Congo, República Democrática do Congo Guiné Equatorial, Mauritânia, Senegal, Brasil, Peru entre outros. Além do *Follow the Customer*, Pedro Gaspar está também responsável pelos produtos da Sandvik e pela nova marca de geradores Ascendum Energy.



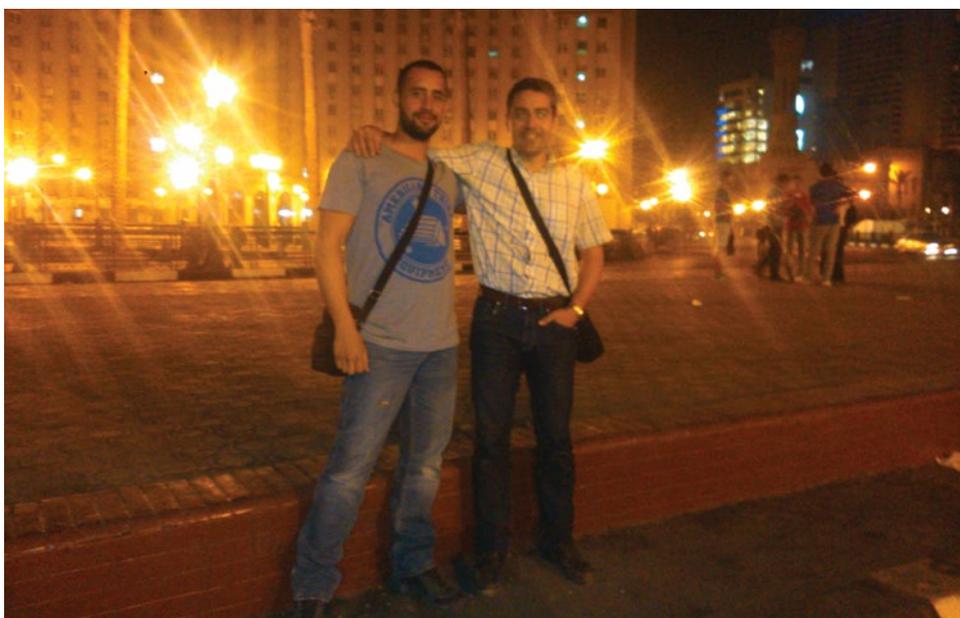
NO EGITO, EM PLENA CRISE POLÍTICA



A oportunidade surgiu através de um contacto da CEMEX Espanha, uma das maiores fabricantes mundiais de cimento e materiais de construção, que trabalha com a Ascendum nesta geografia: a filial CEMEX do Egito necessitava de uma pavimentadora para a construção de várias autoestradas no seu país.

O processo começou sem percalços, com o aconselhamento do equipamento mais adequado aos trabalhos a realizar e a seleção de uma Volvo ABG8820, mas as primeiras contrariedades começaram logo de seguida, com o pagamento da pavimentadora: a CEMEX Espanha não o poderia assumir, por se tratar de uma divisão distinta da egípcia, e a CEMEX Egito não aceitava as condições de pagamento estabelecidas. Foram precisos cerca de dois meses para ultrapassar este obstáculo, que foi apenas o primeiro de um negócio repleto de peripécias.

Além de fazer chegar a gigante Volvo ABG8820 ao seu destino, uma equipa da Ascendum Espanha especialista em maquinaria da Volvo CE – Alfonso Huerga, responsável comercial e David España,



mecânico - viajou até ao Egito para acompanhar a montagem e assegurar que o equipamento ficaria pronto a operar.

Tratou-se de uma verdadeira e perigosa expedição, já que tudo aconteceu num momento muito conturbado da vida política do Egito, logo após a prisão e o início do julgamento do ex-Presidente Morsi, em que o temor da implantação de um Estado islâmico autoritário levou milhões de egípcios, apoiados pelo exército, de novo para as ruas.

"Viajámos contra a recomendação expressa do Ministro dos Negócios Estrangeiros espanhol", conta Alfonso Huerga, explicando que, mesmo assim, seguiram caminho, dirigindo-se para um local a cerca de 50 km da capital, e trabalharam nas mais extremas condições de toda a sua vida. "A temperatura era brutal e não existiam as mais elementares ferramentas ou equipamentos, pelo que nos vimos forçados a usar meios totalmente primitivos".

Ainda assim, Alfonso destaca a forma como a equipa local da CEMEX reagiu à sua chegada e ao teste

da máquina, assim como a motivação com que os acompanhou e com que aprendeu: *"houve grande expectativa e animação em torno da nova aquisição, com mais de 30 trabalhadores reunidos em roda da máquina. E além de nos terem dado todo o apoio, demonstraram um grande interesse e motivação, assim como uma excelente capacidade de absorver as novas tecnologias".*

Os trabalhos incluíram ainda um programa de formação e treino prático, com trabalho de campo e materiais reais, para que o pessoal da CEMEX Egito pudesse operar o equipamento de forma independente após a partida dos técnicos da Ascendum Espanha.

ASCENDUM ESPANHA JÁ EXPORTOU PARA VÁRIOS OUTROS TERRITÓRIOS

Durante os últimos anos, a Ascendum Espanha já exportou equipamentos para países como o Panamá, a Argentina, o Peru, o Brasil, o Uruguai, a Argélia ou Marrocos, sendo que alguns dos contratos celebra-

dos consideram igualmente o fornecimento de peças e, em casos pontuais, a assistência técnica.

Ainda assim, a exportação não é muito representativa para a operação, em parte, porque os mercados com maior afinidade histórica com Espanha, nomeadamente as antigas colónias, estão a um oceano de distância, na América do Sul, onde existem distribuidores locais que, compreensivelmente, conseguem oferecer condições mais competitivas.

Neste caso, a CEMEX está a desenvolver pavimento em betão compactado com cilindros (RCC - Roller Compactor Concrete), que consiste numa mistura de grãos e areias selecionados, água e uma reduzida dose de cimento. Quando é bem aplicado, dispensa a aplicação de qualquer aglomerado adicional sobre o betão. Este betão é de grande utilidade para a pavimentação de estradas que não vão ter uma grande intensidade de tráfego, já que permitem uma economia de custos muito significativa. O programa de introdução da CEMEX abarca diversos outros países além do Egito.



"HOUE GRANDE EXPECTATIVA E ANIMAÇÃO EM TORNO DA NOVA AQUISIÇÃO, COM MAIS DE 30 TRABALHADORES REUNIDOS EM RODA DA MÁQUINA. E ALÉM DE NOS TEREM DADO TODO O APOIO, DEMONSTRARAM UM GRANDE INTERESSE E MOTIVAÇÃO, ASSIM COMO UMA EXCELENTE CAPACIDADE DE ABSORVER AS NOVAS TECNOLOGIAS."

Ascendum USA

USADOS RENOVADOS: NOVO SEGMENTO DE NEGÓCIO

Ao enfrentar inúmeros obstáculos nos últimos cinco anos, incluindo o impacto da crise financeira global de 2008 e o mais recente encerramento da fábrica Volvo em Asheville, a filial da Ascendum USA localizada nesta cidade da Carolina do Norte, sabe o que são momentos difíceis. Ainda assim, está a conseguir contornar as adversidades através do desenvolvimento de um novo segmento de negócio – Usados Renovados Volvo.

Em 2010, a filial de Asheville foi selecionada pela Volvo para passar a ser um Centro de Remodelação Certificado da marca, decisão baseada num detalhado processo de avaliação das instalações e dos processos ali realizados. Com o novo programa pronto a arrancar, a equipa começou à procura de novas oportunidades de negócio, certa que esta nova vertente traria novo alento aos colaboradores e uma importante base de negócio.

Jeremy Ford e Cody Dalton, certificados pela Volvo como *master technicians*, foram os dois técnicos selecionados para arrancar com o projeto de recondicionar máquinas usadas Volvo, pondo-as como novas, para as voltar a vender. Foram também escolhidos Patrick McKenna, Gestor Regional de Peças da Ascendum USA e Kevin Laws para gerir a área de peças deste projeto de renovação de máquinas usadas Volvo.

Este novo segmento de negócio de “Máquinas Usadas Renovadas Volvo” tem sido um sucesso. Já foram completadas 10 renovações, estando a decorrer a 11.^a, o que permitiu receitas de mais de 1,6 milhões de dólares.

O sucesso do programa em Asheville está diretamente relacionado com estes colaboradores, que assumiram pessoalmente o desafio e dedicaram muitas horas a cada um destes projetos, assegurando a satisfação do cliente e a qualidade dos equipamentos renovados. A Ascendum USA continua a apostar no crescimento e sucesso deste novo segmento de negócio, que é considerado uma referência para o futuro modelo de negócio da empresa.



Antes



Depois

VOLVO EM DESTAQUE NA CONSTRUÇÃO DOS ESTÚDIOS DE CINEMA DA BRITÂNICA PINWOOD



Embora tenha decidido não se instalar em Hollywood, onde estão as suas congéneres norte-americanas, a Pinewood, gigante do cinema britânico que produziu sucessos como o Super-Homem e o James Bond, quer garantir a sua presença nos EUA, razão pela qual decidiu criar os seus novos estúdios em Fayetteville, na Geórgia – a sul de Atlanta.

Os estúdios vão ocupar cerca de 116 hectares e os trabalhos começaram pela remoção de toneladas de terra. A obra foi entregue à Brent Scarbrough & Company, Inc., empresa que há muito confia na eficácia e robustez dos equipamentos Volvo CE e com a qual a Ascendum em Atlanta tem vindo a trabalhar há já vários anos, fornecendo peças e prestando apoio técnico.

Com vários trabalhos a decorrer em simultâneo e em grande ritmo para garantir que os novos estúdios estão prontos ainda em 2014, a Brent Scarbrough & Company está a operar três tipos de equipamento: carregadoras de rodas, escavadoras e *dumpers* articulados. Todos eles Volvo, é claro.

Ascendum Turkey

A RECORDISTA DE CONTRATOS DE ASSISTÊNCIA EM TODO O "MUNDO" VOLVO CE

A ASCENDUM TURKEY ENCERROU 2013 COM 1700 CONTRATOS VISA – VOLVO ADVANCED SERVICE LEVEL AGREEMENT, O QUE LHE VALEU O PRIMEIRO LUGAR NO VOLVO CSA EXTREME, UMA COMPETIÇÃO EM QUE PARTICIPAM TODOS OS PAÍSES VOLVO E QUE DESTACA AQUELES QUE MAIS CONTRATOS DE ASSISTÊNCIA CONSEGUIRAM CELEBRAR. A ASCENDUM TURKEY, QUE RECEBEU O SEU TÍTULO DE LÍDER NA CERIMÓNIA DE ENTREGA DE PRÉMIOS REALIZADA NA ALEMANHA, VENCEU IGUALMENTE O PRÉMIO HUB EAST CSA PENETRATION.

Com o objetivo de melhorar a satisfação dos seus clientes, a Ascendum Turkey estabeleceu contratos VISA para todas as máquinas Volvo que vendeu na Turquia, providenciando-lhes um melhor serviço de manutenção, controlo e acompanhamento. Os contratos celebrados em 2013 - o número mais elevado em todo o mundo - valeram-lhe a primeira posição na competição Volvo CSA Extreme e foi com o título de líder que a Ascendum Turkey rumou à Alemanha para a cerimónia de entrega de prémios, onde arrecadou também o galardão que distingue o distribuidor com maior número de contratos de assistência registados na região Este.

Além de ter encerrado 2013 com mais de 1700 contratos assinados, a Ascendum Turkey continua a apostar nos serviços VISA, com mais de 80% de penetração em termos de contratos de assistência no primeiro trimestre de 2014.

"Este é um grande desafio mas o desempenho de todas as unidades de vendas e após-venda, que trabalharam como uma única equipa, permitiu-nos ganhar todos os prémios Volvo relacionados com os Contratos de Assistência ao Cliente em 2013", afirma Serhan Ozkan, Gestor de Produto, acrescentando: "os acordos de manutenção são uma questão de extrema importância na Ascendum Turkey e com eles queremos elevar a satisfação dos clientes ao mais alto nível, aumentando, a cada dia, os contratos de manutenção e a nossa qualidade".

Segundo o responsável, os relatórios que resultam dos vários acordos de serviço 'Matrix', 'Caretrack', 'Oil Analysis' e 'More Care Inspection', disponibilizados regularmente aos clientes, permitem dar a conhecer a eficiência das máquinas mas os contratos VISA dão uma resposta ainda mais diferenciadora: "em cada filial, temos um técnico responsável por monitorizar e apresentar aos clientes os relatórios



SERHAN OZKAN
Gestor de Produto Ascendum Turkey

destes acordos de manutenção. E após cada operação realizada no âmbito do VISA, estes técnicos explicam em detalhe o que consta dos relatórios da intervenção", refere o responsável.

O VISA traz muitas vantagens aos clientes e a mais importante é que a manutenção dos equipamentos é assegurada por pessoal especializado da Volvo, com peças de reposição e óleos originais. Por outro lado, o facto de as máquinas serem acompanhadas pela Volvo através do sistema de localização por satélite e dos clientes serem informados sobre os tempos de intervenção representa uma vantagem significativa. Da mesma forma, todos os dados provenientes deste sistema de satélite são relatados aos clientes, o que ajuda a antecipar a necessidade de intervenções e realizá-las no mais curto espaço de tempo.

Por isso mesmo, quando se consideram os custos de manutenção de longo prazo, o VISA acaba por ser a opção mais económica e a que proporciona a melhor eficiência do equipamento: "O VISA permite aos clientes confiar-nos as suas máquinas e focar-se na sua área de negócio".



EM PRIMEIRO TAMBÉM NA VOLVO CE MASTERS

A Ascendum Turkey soma pontos também na Volvo CE Masters, uma exigente competição aberta aos técnicos dos representantes autorizados da marca e que avalia o conhecimento e capacidade das várias equipas técnicas dedicadas à manutenção e peças, em todo o mundo. A equipa da Ascendum foi a vencedora entre 158 formações da zona Este, título em destaque na Final Regional, que teve lugar na Alemanha.

Ascendum México

PRÉMIOS MENSAIS

O RECONHECIMENTO DOS COLABORADORES QUE MAIS SE ENVOLVEM E CONTRIBUEM

Conscientes de que grande parte do sucesso do negócio depende das pessoas e de que todos nos sentimos mais valorizados e motivados quando a nossa dedicação e esforço são reconhecidos, a Ascendum México lançou no passado mês de abril os Prémios de Reconhecimento Interno, uma iniciativa que, todos os meses, distingue os colaboradores que mais se salientam pelo trabalho realizado e pelos resultados alcançados mas também pela sua participação, perseverança e envolvimento na empresa.

Segundo Marco Liz, CEO da Ascendum México, "quisemos criar um plano de incentivos que nos permitisse destacar os colaboradores que mais se distinguem pela seu contributo e resultados mensais, motivando-os a melhorar cada vez mais. A ideia é aumentar a autoestima e a confiança daqueles que mais se esforçam, mais contribuem e mais alcançam, para que mantenham esta sua força e se tornem cada vez melhores profissionais".

Além do reconhecimento interno perante colaboradores e chefias, foi estabelecida uma recompensa monetária, de 115 dólares, que os colegas premiados podem usar num jantar, numa atividade de lazer ou num espaço comercial. "A ideia é que, qualquer que seja o destino deste prémio, ele seja vivido e partilhado em família, de modo a que o reconhecimento se estenda às pessoas que, estando fora do



LUÍS ARMANDO LOPEZ PIÑA
Serviço Técnico



EDGAR GARRIDO BLANCAS
Manutenção



EDITH PAOLA FRAGOSO CORNEJO
Gestão de Vendas



ERENDIRA MORENO RAMIREZ
Apoio ao Cliente



ISRAEL MARTINEZ FLORES
Serviço Técnico



JOSÉ LEON MERCADO RODRIGUEZ
Logística



JUAN CARLOS VASQUEZ MUNDO
Venda de Peças



NICOLAS MOLINA JIMENEZ
Equipa de Vendas de Equipamento

escritório e do ambiente profissional, apoiam cada premiado dia após dia", explica o responsável.

Mensalmente, os diretores das diferentes áreas identificam os membros das suas equipas e os colaboradores que estão a trabalhar mais arduamente num projeto ou que excedem as tarefas que lhe cabem. Uma vez eleitos os vencedores de cada mês, é criado um diploma em que se inscreve o motivo que levou ao reconhecimento e os premiados são divulgados através de um email enviado a todos os colaboradores da Ascendum México.

Até final de maio, tinham sido premiados nove colegas das mais diferentes áreas: Luis Armando López Piña e Israel Martinez Flores, do Serviço Técnico, Joaquín Figueroa Osorio e Nicolas Molina Jimenez, da equipa de vendas de equipamento, Juan Carlos Vasquez Mundo, da Venda de Peças, Edith Paola Fragoso Cornejo, da Gestão de Vendas, José León Mercado Rodriguez, da Logística, Edgar Garrido Blancas, da Manutenção e Erendira Moreno Ramirez, do Apoio ao Cliente.

As razões que levaram à atribuição de cada prémio são muito distintas, podendo ter origem nas excelentes vendas realizadas, como foi o caso de Juan Carlos Vasquez, na proatividade demonstrada, que esteve na origem do prémio de Edgar Garrido, ou nos estudos que foram desenvolvidos sobre o negócio e que destacaram Edith Paola Fragoso.

A MONTANHA NÃO TRAVA A MÁQUINA

A MULTINACIONAL DO SETOR DO AÇO VOESTALPINE AG ESCOLHEU EQUIPAMENTOS VOLVO PARA A AJUDAR A MOVER UMA MONTANHA DE CALCÁRIO NA ALTA ÁUSTRIA.

Com sede em Linz, na Áustria, o Grupo Voestalpine tem vindo a extrair calcário de elevada qualidade da sua Pedreira de Steyrling, localizada no centro da montanha Kremsmauer, na Alta Áustria, desde 1948. A matéria-prima é utilizada nas siderúrgicas da empresa em Linz, Kapfenberg e Donawitz, para transformar minério de ferro em aço. No coração desta operação está, desde outubro último, uma enorme escavadora hidráulica de 70 toneladas, a Volvo EC700CL, que tem por missão mover a montanha sob a qual se esconde a pedra calcária.

É um trabalho para a vida, explica o responsável pela exploração Björn Kirchner: *“Temos aqui recursos para mais de 80 anos e mais de 80 milhões de toneladas de material para escavar, pelo que, deste ponto de vista, não temos motivos para nos preocupar”.*

EC700CL MOVE CERCA DE 3600 TONELADAS POR DIA

A exploração de Steyrling, que emprega 49 pessoas e é uma das duas pedreiras operadas pelo Grupo Voestalpine, tem uma capacidade de produção anual de 1,2 milhões de toneladas, metade das quais deverão ser movimentadas pela EC700CL. O calcário é fragmentado e escavado no subsolo e transportado à superfície por correias transportadoras. O enorme balde de rocha de 4m³ da EC700CL



EC700CL e L250G: uma equipa de sonho ao serviço da Voestalpine

move cerca de 3600 toneladas de material por dia para um dumper articulado da Volvo.

A continuidade do trabalho é assegurada por seis profissionais que operam a máquina em rotatividade, apoiados por uma equipa de técnicos especializados da própria Voestalpine.

Desde abril, foram feitas algumas alterações na logística de produção, com a introdução de um novo cinto de dupla banda para transporte subterrâneo, com uma capacidade de 500 t/h, pelo que a EC700CL foi realocada ao topo da montanha Kremsmauer para apoiar a unidade móvel de britagem.

HÁ QUASE 15 ANOS A CONFIAR NA FROTA VOLVO

Os primeiros equipamentos de construção Volvo foram introduzidos nesta exploração no início da década de 90: uma escavadora hidráulica EC210 e as escavadoras de rodas L180 e L220. No ano passado, a primeira carregadora de rodas Volvo L250G em toda a Áustria começou a operar em Steyrling, levando à montanha a segunda maior pá carregadora produzida pela Volvo, um topo de gama na classe de 35 toneladas, com um motor turbo diesel de seis cilindros que garante elevado binário a baixa velocidade – cerca de 400 cavalos.

Uma mudança na estratégia de mineração levou a Voestalpine a investir em mais uma grande escavadora. A empresa decidiu mudar de uma escavação em parede (de frente para trás) para uma escavação camada a camada (de cima para baixo) e depois de observarem a primeira EC700 a operar na Áustria – uma máquina que está, desde 2006, numa mina perto do lago Grundlsee, em Styria - a decisão de adquirir esta nova Volvo foi tomada pelos decisores da Voestalpine.

A EC700CL tem um motor Volvo D16E, que cumpre os requisitos de emissões de fase III-A e consome em média 47 a 48 litros por hora. O equipamento foi encomendado com vários extras de conforto, segurança e funcionalidade, desde uma guarda para o vidro da cabina, passando por dispositivos de proteção para os cilindros do elevador e balde, à câmara para visualização da retaguarda, ar condicionado e MP3.



Sven Luger e Kurt Steinkogler, Comercial e Diretor Comercial Ascendum Áustria com membros da Voestalpine

ASCENDUM REFORÇA CONTACTOS INSTITUCIONAIS NA VISITA OFICIAL DO PRESIDENTE DO MÉXICO A PORTUGAL



Enrique Peña Nieto, Presidente do México, esteve em Portugal, a 5 e 6 de junho, a convite do chefe de Estado português, Aníbal Cavaco Silva, numa visita oficial que dedicou parte da sua agenda à cooperação bilateral económica e comercial, juntando cerca de 300 empresários portugueses e mexicanos. O Grupo Ascendum foi convidado a integrar a comitiva empresarial portuguesa, tendo-se feito representar pelo Diretor das Relações Institucionais e Património do Grupo, Ernesto S. Vieira.

Presente no jantar que encerrou o primeiro dia da visita e no Seminário Económico e Empresarial que decorreu no segundo, Ernesto S. Vieira abordou os principais projetos e preocupações relativos à operação no México: *“fui formalmente apresentado ao Presidente Enrique Peña Nieto e tive a oportunidade de lhe transmitir que, embora reconhecamos o potencial do país, a nossa operação tem sido signi-*

ficativamente afetada pelo adiamento do Plano de Investimento em Infraestruturas que já deveria ter sido iniciado, facto que está a condicionar o retorno do investimento já realizado e os planos de expansão a outras áreas do território”, refere.

ficativamente afetada pelo adiamento do Plano de Investimento em Infraestruturas que já deveria ter sido iniciado, facto que está a condicionar o retorno do investimento já realizado e os planos de expansão a outras áreas do território”, refere.

Durante o encontro, Ernesto S. Vieira estabeleceu um primeiro contacto com representantes de empresas e instituições de interesse no México, nomeadamente com o Presidente de uma das maiores construtoras locais – a CICSA, do Grupo CARSO, e com o Presidente da Confederação das Câmaras de Comércio, Serviços e Turismo. Ambos os contactos serão agora prosseguidos, desde Portugal e pelo CEO da Ascendum México, Marco Liz.

“O Grupo CARSO trabalha com a concorrência mas o seu Presidente manifestou interesse em conhecer a nossa oferta”, relata Ernesto S. Vieira, reforçando a importância de estabelecer estes contactos institucionais ao mais alto nível que podem ajudar a abrir portas e que em muito contribuem para levar mais longe o nome e reconhecimento do Grupo Ascendum.

A Ascendum esteve ainda em destaque durante a intervenção da ProMéxico (agência governamental mexicana que apoia o desenvolvimento das exportações e a captação de investimento) no Seminário Económico e Empresarial, já que o seu Diretor-Geral Francisco N. González Diaz, a designou como uma das maiores e mais importantes presenças portuguesas no México.

Perfil

RUI GALAMBA ASSUME DIREÇÃO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO E BUSINESS DEVELOPMENT

“AJUDAR CADA GEOGRAFIA A MELHORAR OS SEUS SISTEMAS E PROCESSOS, PRESERVANDO A SUA AUTONOMIA”

EM ABRIL, O GRUPO ASCENDUM PAS-
SOU A CONTAR COM UM DIRETOR DE
SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, *BUSINESS
DEVELOPMENT* E PROJETOS ESPECIAIS,
UMA FUNÇÃO CRIADA DE RAIZ E ASSU-
MIDA POR RUI GALAMBA, QUE ADOTA
COMO MISSÃO AJUDAR AS GEOGRA-
FIAS A MELHORAR OS SEUS SISTEMAS
E PROCESSOS DE GESTÃO, APOIANDO A
IMPLEMENTAÇÃO DE PROJETOS CAPA-
ZES DE CRIAR SINERGIAS E ECONOMIAS
DE ESCALA, SEM COM ISTO INTERFERIR
NA AUTONOMIA DE CADA OPERAÇÃO.

Qual a estratégia que está a ser traçada para estas “novas” áreas dos Sistemas de Informação e Desenvolvimento de Negócio do Grupo Ascendum?

Mais do que uma estratégia, definimos, essencialmente, uma tática, que estava já implícita na minha contratação por parte da *holding*: dar um passo de cada vez para poder ajudar cada geografia a melhorar os seus sistemas de informação e os seus processos de gestão, apoiando-as na criação de sinergias e economias de escala, mas preservando totalmente a autonomia de cada operação, que é um ponto de honra do Grupo.

Esta tática comporta ainda uma terceira vertente, que faz igualmente parte das minhas funções e que está diretamente relacionada com os projetos especiais, ou seja, com a implementação de projetos que resultam inclusive de oportunidades identificadas na área dos Sistemas de Informação e do *Business Development*, os quais possam realmente contribuir para melhorar a comunicação e a partilha de boas práticas, assim como para gerar escalas e sinergias, quer em cada geografia, quer no Grupo como um todo.

Pelas suas palavras, depreende-se que não haverá soluções únicas a implementar em todo o Grupo...

Diria que não, exceto nas situações em que isto faça sentido para a realidade de todas as geografias do Grupo. Embora o negócio seja similar na maioria dos mercados, temos culturas diferentes, negócios com maturidades muito distintas, em ciclos de mercado igualmente diferenciados, pelo que uma solução única e transversal seria, na maioria dos casos, uma imposição desajustada às diferentes realidades e isso é o que não queremos fazer.

Mas assim não se perdem as sinergias e economias de escala que um sistema transversal e partilhado potenciará?

O que queremos é apoiar sinergias e economias de escala sem comprometer a flexibilidade e a autono-

mia de cada operação. Ainda assim, haverá áreas em que uma mesma solução poderá fazer sentido para todas as geografias. Uma solução que suporte a negociação centralizada com fornecedores ou destinada às áreas de *backoffice*, em que não há contacto com o cliente, certamente farão sentido mas o mesmo pode não acontecer em áreas mais sensíveis e que dependem mais da relação já construída com os clientes.

Há já algum projeto em desenvolvimento?

O primeiro projeto na área dos Sistemas de Informação está já a começar e relaciona-se com a implementação do SAP na operação da Europa Central que, fruto da aquisição pelo Grupo, deixará de contar com o sistema da Volvo CE que está ainda a suportar as operações destes vários países. É um projeto a implementar faseadamente, começando pela Áustria, e que vai alargar-se a todos os países desta operação até setembro de 2015.

Neste caso, como estávamos a falar, o SAP foi escolhido por ser uma ferramenta estratégica, cuja implementação na Europa Central nos permitirá fazer o *roll out* para outras geografias, sempre que isto faça sentido.

E quanto a projetos na área de desenvolvimento de negócio?

Também aqui, a minha missão passa por identificar as áreas onde é possível ajudar as várias operações a melhorar processos e procedimentos. De resto, existe já uma noção muito clara por parte da *holding* e da Comissão Executiva alargada sobre as áreas em que podemos intervir para melhorar. Cada geografia identificou estas oportunidades e, aliás, muitas delas estiveram em destaque na anterior edição da Magazine, mas avançar com estes projetos exige tempo e recursos que, por vezes, não se coadunam com o ritmo diário de trabalho e que acabam por ficar para trás. O meu papel passa por sistematizar estas ideias e pô-las em prática.



E há já algumas ideias prontas para implementar?

Ainda é cedo para falar concretamente destes projetos mas há, de facto, umas três ou quatro ideias em amadurecimento e desenvolvimento, uma delas, por exemplo, relacionada com a agilização da comunicação interna do Grupo, no sentido de promover uma partilha fluente de ideias e práticas entre todas as geografias.

Rui Galamba é formado em Física Teórica pela Faculdade de Ciências, da Universidade de Lisboa, e iniciou a sua carreira profissional como Investigador na área da Astrofísica, no Observatório Astronómico de Lisboa.

Posteriormente, foi Consultor de Tecnologia na Hewlett Packard (HP), Consultor de Gestão na McKinsey e Diretor de Sistemas de Informação nas seguradoras dos grupos Ergo e SMABTP. Foi no setor segurador que se tornou responsável pelas Tecnologias de Informação e Processos de Gestão, primeiro em Portugal e depois a nível Ibérico.

Em abril último, depois de conhecer o Grupo Ascendum, abraçou este novo desafio: “Paulo Mieiro soube da minha disponibilidade e, embora não nos conhecêssemos, conversámos e chegámos à conclusão que a minha experiência poderia ajudar numa missão muito clara: ajudar as geografias a melhorar os seus sistemas de informação e as suas operações”.

Rui tem 41 anos, é casado e tem um filho.

Marca Ascendum

ASCENDUM PROMOVE NETWORKING NO MAIOR EVENTO PORTUGUÊS DE TÊNIS



Eugenie Bouchard

O Grupo Ascendum esteve em destaque no maior evento de Tênis realizado em Portugal, o Open de Portugal, que na sua 25ª edição se reafirma como o mais antigo torneio combinado do ATP World Tour e WTA de terra batida.

Com grande notoriedade pelos tenistas que traz a Portugal, o Open é igualmente reconhecido pelos milhares de convidados e visitantes que reúne, muitos dos quais empresários, gestores e decisores. *“Este é um evento privilegiado para estreitar relações com os stakeholders e reforçar a notoriedade da marca Ascendum, razão que nos levou a patrocinar o Open de Portugal”*, sublinha Angela Vieira, responsável pela Imagem e Comunicação do Grupo.

Além deste importante *networking* com diferentes *stakeholders*, também reforçado pelos convites que a Ascendum endereçou a clientes e parceiros, a presença no Open de Portugal foi aproveitada para reforçar a notoriedade da marca Ascendum, que teve grande visibilidade nas transmissões televisivas, e se destacou na publicidade nos courts e ecrãs espalhados pelo recinto.

Maior relevo trouxe a retroescavadora Volvo que a Ascendum levou para o local do evento, promovendo uma identificação direta entre a marca e a principal atividade do Grupo.





EQUIPA DE RUGBY DO DIREITO LEVA AO PÓDIO MARCA ASCENDUM

A equipa de Rugby patrocinada pela Ascendum subiu ao pódio, quatro vezes esta época, depois de ganhar a Taça de Portugal, a Taça Ibérica, a Super Taça e o Campeonato de Sevens. Os resultados colocam mais uma vez em destaque a nossa marca e comprovam que vale a pena manter este apoio a um grupo desportivo que, a cada competição, se reafirma como o maior do Rugby português.

Desta vez, a vitória foi conquistada no Campeonato Nacional de Sevens, uma variante que se joga com equipas compostas por sete elementos e em encontros que se disputam em dois tempos de sete minutos cada.



Responsabilidade Social

EMPRESÁRIOS PELA INCLUSÃO SOCIAL (EPIS) PROMOVEM ATELIERS VOCACIONAIS

ALUNOS DO 9.º ANO
DESCOBREM VOCAÇÕES NA ASCENDUM

A Ascendum Portugal recebeu dois alunos do 9.º ano nas suas instalações de São João da Talha, em Lisboa, para um mini estágio que lhes proporcionou uma primeira aproximação ao mundo do trabalho e às várias profissões e funções desempenhadas na empresa.

A iniciativa está integrada nos Ateliers Vocacionais promovidos pela EPIS, a Associação de Empresários Pela Inclusão Social, de que Grupo Ascendum é sócio e fundador, e pretende alargar os horizontes dos jovens num momento em que estão prestes a decidir o rumo que darão aos seus estudos na perspetiva da profissão que poderão desempenhar no futuro.

Apoiando a integração de jovens desfavorecidos, esta iniciativa da EPIS selecionou estudantes que se distinguiram neste ano letivo e colocou-os em contacto com as empresas associadas que melhor respondem às expectativas profissionais de cada um.

A Ascendum recebeu dois jovens que manifestam interesse por áreas relacionadas com a mecânica, a eletricidade, as novas tecnologias e a manutenção industrial. Entre 1 e 3 de julho, ambos tiveram oportunidade de conhecer a empresa e de passar algum tempo em contacto com as suas diferentes atividades, desde a oficina de máquinas, às peças e componentes, assim como à área comercial, de após-venda e administrativa.



Lembre-se que este é o segundo ano consecutivo que, no âmbito das suas ações de Responsabilidade Social, o Grupo Ascendum recebe grupos de jovens

integrados em iniciativas da EPIS, abrindo-lhes novas perspetivas profissionais e motivando-os a prosseguir os estudos que lhes poderão trazer um futuro melhor.

Ascendum México

NOVOS DIRETORES



**JOSÉ RAFAEL MURILLO
HERNÁNDEZ**
Diretor Administrativo
e Financeiro
38 anos



**LUIS GERARDO GÓMEZ
ARZAPALO D.**
Diretor de Após-venda
41 anos

