

ASCENDUM EM TERRAS MEXICANAS

P.06

OPERADORES DE MÁQUINAS VOLVO DA TURQUIA NO FACEBOOK

P.04



Índice

P.02 EDITORIAL

P.03 ENTREVISTA A MARCO LIZ -
CEO DA ASCENDUM MÉXICO

P.04 OPERADORES DE MÁQUINAS VOLVO
DA TURQUIA NO FACEBOOK

P.06 ASCENDUM EM TERRAS MEXICANAS

P.08 RESPONSABILIDADE SOCIAL
CORPORATIVA

P.09 MECENATO AO SERVIÇO DA SAÚDE

P.09 GRUPO ASCENDUM APOIA
ORQUESTRA CLÁSSICA DO CENTRO

P.10 APOSTAR NOS VALORES DO RUGBY

P.12 VISÃO DO GRUPO ASCENDUM

P.12 NOVOS COLABORADORES
ASCENDUM MÉXICO

Editorial



RICARDO MIEIRO
Presidente da Comissão Executiva

UM PASSO DECISIVO

As apostas de sucesso em Espanha, nos EUA e na Turquia tinham já evidenciado a forte vocação do Grupo ASCENDUM para o consistente desenvolvimento de um processo de internacionalização. A recente inauguração das nossas instalações na Cidade do México marcou assim mais um passo em frente na consolidação desse percurso de expansão pelo Mundo da experiência e dos valores de um universo empresarial nascido em Portugal há mais de 50 anos.

Acontece que esta entrada no mercado mexicano, simbolicamente assinalada com uma bonita festa que juntou os nossos principais *stakeholders* locais, reúne condições específicas que tornam o desafio ainda mais aliciente e exigente, colocando à prova toda a massa crítica acumulada pelo Grupo nas suas experiências anteriores de internacionalização.

Habitados a montar operações além-fronteiras através da aquisição de empresas locais, desta vez optámos por instalar o negócio a partir do zero, construindo de base a estrutura adequada à posição de distribuidor único dos equipamentos da marca Volvo para todo o território do México. Trata-se, como é fácil de perceber, de uma aposta mais complexa e arriscada em termos organizacionais, a que se soma o facto de o próprio mercado mexicano apresentar dificuldades acrescidas de operação, certamente responsáveis pelo fracasso das três anteriores tentativas da Volvo para se instalar neste país.

Conscientes da magnitude do desafio, acreditamos, contudo, que também a aposta mexicana vai ser claramente ganha à custa da nossa reconhecida capacidade para adaptarmos um profundo *know-how* do negócio às necessidades da comunidade local. E são muitas e diversificadas essas necessidades que urge satisfazer, apresentando-se o mercado mexicano também como um mundo de oportunidades à espera de ser aproveitado.

É por tudo isto que a nossa aposta no México se revela um passo decisivo no percurso de crescimento além-fronteiras que queremos continuar a trilhar, de acordo com a nossa estratégia de diversificação geográfica. **Pela dimensão, complexidade e diferenciação do desafio, o desejado sucesso da operação mexicana tornará por certo o Grupo ASCENDUM mais forte** e mais preparado para replicar a sua experiência noutras geografias, num esforço de exportação de conhecimentos e métodos de trabalho tão pouco reconhecido a nível nacional.

Estamos certos de que a competente equipa de colaboradores liderada por Marco Liz saberá imprimir uma dinâmica ganhadora à ASCENDUM Maquinaria México, tornando rapidamente esta empresa um caso exemplar de eficiência e rentabilidade de que todos nos orgulharemos.

A importância da inauguração da operação mexicana está bem expressa no destaque que lhe é concedido nesta edição do ASCENDUM Magazine, publicação que divulga outras informações e iniciativas relevantes do desempenho do nosso Grupo.

Entrevista a Marco Liz - CEO da ASCENDUM México

“VIVO UM DESAFIO MUITO ESTIMULANTE”



MARCO LIZ
CEO ASCENDUM MÉXICO

MARCO LIZ NASCEU HÁ 40 ANOS NO MÉXICO, MAS PASSOU BOA PARTE DA SUA VIDA NOUTRAS GEOGRAFIAS. ESTUDOU *INTERNATIONAL BUSINESS AND POLITICAL SCIENCE* NA RICHMOND UNIVERSITY EM LONDRES, TRABALHOU DURANTE 11 ANOS EM ESPANHA ONDE SE CASOU E REGRESSOU AO SEU PAÍS HÁ QUATRO ANOS PARA TRABALHAR NA FILIAL DE UMA EMPRESA ESPANHOLA NO SETOR DAS MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS DE CONSTRUÇÃO. FOI AÍ QUE O GRUPO ASCENDUM O FOI BUSCAR PARA DIRIGIR A SUA NOVA OPERAÇÃO MEXICANA. UM PROJETO QUE ESTÁ A APAIXONAR MARCO LIZ...

COMO ESTÁ A VIVER ESTA FASE DE ARRANQUE DA ATIVIDADE DO GRUPO ASCENDUM NO MÉXICO?

Vivo cada momento com enorme entusiasmo, pois estamos perante um projeto e um desafio muito estimulantes.

Trata-se de relançar uma marca e de explicar ao mercado uma nova filosofia de negócio, o que implica um grande esforço, desde logo na criação de uma boa equipa de trabalho.

E COMO TEM DECORRIDO A FORMAÇÃO DESSA EQUIPA?

Penso que estamos a fazer um bom trabalho e a reunir gente muito capaz e empenhada, o que é imprescindível para podermos transmitir total confiança ao mercado, mostrar que a nossa estratégia é diferente e mais valiosa para os clientes, porque queremos estar mais próximos deles para melhor e mais rapidamente irmos ao encontro das suas necessidades.

QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DIFERENCIADORAS QUE ENCONTRA NA ESTRATÉGIA E NO POSICIONAMENTO DO GRUPO ASCENDUM?

Sublinho a visão do negócio a longo prazo. Quem investe como o Grupo ASCENDUM está a fazer no México, transmite a certeza de que se trata de uma aposta de futuro, de longo prazo. Depois, estou

muito agradavelmente surpreendido com o apoio caloroso que a estrutura do Grupo em todo o mundo tem dado à equipa do México. Temos recebido toda a ajuda ao nível dos recursos humanos, da experiência no negócio, dos conhecimentos técnicos e financeiros, etc. Mas, o mais importante é o entusiasmo com que esse apoio é transmitido, o que nos permite sentir que não estamos sozinhos, que não estamos a começar do zero, apesar de o Grupo só agora ter chegado ao México. Finalmente, espanta-me o espírito empreendedor que encontrei em todos os responsáveis e colaboradores do Grupo. Sente-se que o empreendedorismo faz parte do código genético da organização e só assim se compreende a rapidez com que esta operação foi montada no México.

QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS VANTAGENS COMPETITIVAS DE QUE O GRUPO ASCENDUM PODERÁ BENEFICIAR NO MÉXICO?

Estamos perante um mercado que está totalmente aberto a novas ideias, a experimentar alternativas às marcas tradicionais. Os mexicanos têm uma mentalidade aberta e estão muito disponíveis para a mudança, para testar novas soluções, até porque se verifica um natural comodismo das marcas mais instaladas, o que facilita o trabalho de quem se apresenta com propostas inovadoras ao nível da qualidade de serviço, como é o nosso caso.

Mas, acima de tudo, importa sublinhar que estamos perante um país com um elevado potencial de crescimento nos próximos cinco anos (cerca de 4% ao ano), com uma situação económica financeira estável e uma grande apetência para investir em infraestruturas e serviços que respondam ao aumento da procura interna, tornando-se assim uma oportunidade muito interessante para o Grupo.

E QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS DIFICULDADES A VENCER NO MERCADO MEXICANO?

Para uma marca que chega e queira dar-se a conhecer o principal obstáculo é a grande dimensão do país e da sua população. Estamos a falar de uma área que é 21 vezes a de Portugal e numa população de quase 110 milhões de habitantes. Como se depreende, chegar aos clientes em todo o território implica um aturado esforço na abertura de sucursais. Daí que tenhamos previsto passar das oito sucursais abertas em finais de 2012 para 20 unidades no fim de 2014.

Operadores de Máquinas Volvo da Turquia no Facebook

O BENIM VOLVO (MEU VOLVO) É O WEBSITE DA ASC TURK ESTRATEGICAMENTE CRIADO PARA OS OPERADORES DE MÁQUINAS VOLVO NA TURQUIA E NA SUA INTERAÇÃO COM A EMPRESA.

Através de vídeos e fotos dos equipamentos, informações técnicas dos produtos, assim como, passatempos que apelam à participação e envolvimento do utilizador, pretende-se fortalecer a fidelização dos operadores das máquinas com a empresa, com a marca e com os colaboradores da ASC Turk.

O website Benim Volvo é permanentemente atualizado e adaptado conforme os inputs, ideias e necessidades dos próprios operadores.

A ASC Turk conhecendo a importância atual das redes sociais associou ao website Benim Volvo uma página Facebook onde os operadores das máquinas Volvo partilham fotos, experiências, colocam questões técnicas e até encomendam peças.



Concurso de fotografia Benim Volvo



CLUBE ONLINE DE OPERADORES DE MÁQUINAS VOLVO NA TURQUIA

SUCESSO NO FACEBOOK - 12 000 FANS

OPERADORES DE MÁQUINAS VOLVO NA TURQUIA PARTILHAM ATRAVÉS DE PÁGINA DO FACEBOOK, CRIADA PELA ASC TURK, FOTOGRAFIAS A OPERAR AS MÁQUINAS NAS MAIS DIVERSAS E DIFÍCEIS SITUAÇÕES.



O recurso às novas tecnologias de comunicação e às redes sociais está na base de um projeto de sucesso desenvolvido pela equipa de marketing da empresa do Grupo na Turquia, a ASC Turk. Uma inovadora iniciativa desenhada com o objetivo de promover a qualidade, produtividade e ergonomia das máquinas Volvo, nas suas mais diversas operações, criando laços no relacionamento entre os operadores das máquinas em toda a Turquia e a ASC Turk.

Denominado "Benim Volvo" (Meu Volvo), este projeto diferenciador integra um micro-web site de acesso livre e uma página de facebook associada (www.benimvolvom.com e facebook.com/BenimVolvom) onde a ASC Turk disponibiliza informações, fotos e vídeos sobre os seus produtos e marcas, mas também algumas aplicações mais atrativas, como jogos e passatempos online, que apelam à interatividade com os utilizadores.

"Uma boa parte do sucesso deste projeto e do crescimento do tráfego assentou num concurso de fotografia aberto a todos os inscritos no site e no facebook, em que os operadores de máquinas, colocam online as suas fotografias a operar máquinas Volvo nas mais difíceis e variadas situações, submetendo-as à apreciação de um júri, havendo ofertas para todos os participantes e prémios para os vencedores", explica Ebru Celkan CRM Manager, da ASC Turk.

Segundo Ebru Celkan, a adesão a este projeto foi espetacular (cerca de 12.000 'amigos' no facebook), a exigir um **trabalho constante para responder a todas as solicitações dos utilizadores – desde perguntas técnicas sobre os equipamentos Volvo à encomenda de peças sobresselentes – num prazo que não ultrapasse as 12 horas.** Este *timing* é determinante no sucesso do projeto.

"A verdade é que conseguimos promover uma relação muito direta e afetiva com aqueles que trabalham



EBRU CELKAN
CRM Manager
ASC Turk

com os nossos equipamentos Volvo, afinal são os nossos melhores embaixadores na promoção da qualidade, produtividade e do prestígio da marca", são eles que influenciam os decisores finais, conclui Ebru Celkan, que anuncia a preparação para breve de um novo projeto ainda mais diferenciador para impactar os "amigos" do "Benim Volvo". Aguardemos...

ASCENDUM México



MARCO LIZ-CEO ASCENDUM MÉXICO, JOÃO MIEIRO - PRESIDENTE CA ASCENDUM MÉXICO E AFRANIO CHUEIRE - PRESIDENTE DA VOLVO CE LATIN AMERICA.

MARCO LIZ COM OS TERRITORY MANAGERS DA ASCENDUM MÉXICO



ASCENDUM EM TERRAS MEXICANAS

INAUGURAÇÃO DAS INSTALAÇÕES
NA CIDADE DO MÉXICO



No fim da tarde do passado dia 21 de novembro, as novíssimas instalações do Grupo ASCENDUM na Cidade do México engalanaram-se para acolher os cerca de 200 convidados presentes na cerimónia de inauguração dessas mesmas instalações e no evento de apresentação ao mercado mexicano de um novo parceiro de negócio associado à marca Volvo no setor das máquinas e equipamentos de construção.

“Embora já estejamos a operar desde o mês de março, aproveitámos a conclusão da construção das nossas instalações principais para promover esta celebração, este primeiro encontro formal, com os atuais e potenciais clientes, bem como com os principais parceiros de negócio do Grupo ASCENDUM no México”, explica Marco Liz, CEO da ASCENDUM Maquinaria México, sublinhando a importância de dar a conhecer o projeto e a inovadora filosofia de trabalho para a marca Volvo a concretizar no mercado mexicano.

A receber os convidados estiveram os principais responsáveis do Grupo ASCENDUM e os mais altos dirigentes da representação da Volvo Norte América e Volvo América Latina, que tiveram oportunidade de,

em breves palavras, transmitir aos presentes a verdadeira dimensão do investimento e do compromisso assumidos pela ASCENDUM e pela Volvo no mercado mexicano, explicando não só o sucesso da parceria da ASCENDUM com a Volvo nas mais diferentes geografias do mundo, mas também as bases do projeto mexicano que assenta na cobertura de todo o território do país, possibilitando assim a concretização de um serviço de apoio ao cliente de proximidade e de excelência.

Os convidados tiveram ainda oportunidade de ver um vídeo institucional explicativo dos principais indicadores que presidem ao projeto mexicano, assistindo depois a uma espetacular demonstração prática das capacidades das principais máquinas Volvo comercializadas pela ASCENDUM Maquinaria México.

O animado convívio entre todos os *stakeholders* terminou com um cocktail abrilhantado por música tradicional mexicana executada por um virtuoso grupo de Mariachis.



GORAN LINDGREN - PRESIDENTE DA VOLVO CE AMERICAS COM ERNESTO G. VIEIRA

Responsabilidade Social Corporativa

VAMOS ENSINAR A “PESCAR”

Para um grupo empresarial que tem o empreendedorismo como faceta mais marcante na sua história, faz todo o sentido que a sua política de responsabilidade social corporativa assuma hoje, como objetivo central, a promoção desse mesmo empreendedorismo junto das comunidades onde o Grupo opera.

Desde a sua génese, já lá vão mais de 50 anos, que o Grupo ASCENDUM incorpora na sua prática corporativa o desenvolvimento de ações de apoio social junto de entidades vocacionadas para superação de carências aos mais diversos níveis da sociedade, a que se junta a preocupação constante com a proteção ambiental, prosseguida através da adoção das melhores práticas e da permanente busca das mais exigentes certificações nas áreas da Qualidade e do Ambiente.

Embora não esteja em causa a prossecução das tradicionais ações de mecenato cultural, como o apoio concedido à Orquestra Clássica do Centro (ver pág.09), ou de sponsorização a atividades de interes-

se comunitário, como é o caso do patrocínio concedido ao Grupo Desportivo de Direito (ver pág. 10), a verdade é que o Grupo ASCENDUM pretende focar cada vez mais, a sua política de responsabilidade social corporativa na promoção do ideal do empreendedorismo, na convicção de que será esta a forma mais conseguida de contribuir para a produção de riqueza e consequente progresso da Sociedade.

Recorrendo a uma velha e sábia máxima oriental, segundo a qual é preferível ensinar alguém a pescar em vez de lhe dar o peixe. O Grupo quer investir, preferencialmente, em projetos de responsabilidade social vocacionados para o fomento do espírito empreendedor nas pessoas, sem dúvida a fórmula mais eficaz de assegurar a produtividade e a rentabilidade do apoio concedido, o propósito programa de responsabilidade social da organização é apostar cada vez mais em “ensinar a pescar”, em vez da solução mais cómoda mas menos eficiente de “dar o peixe”, ou seja, entregar o donativo para apoio de ações pontuais.

O EXEMPLO DA EPIS

Em fase de seleção de novos projetos que promovam o empreendedorismo, o Grupo ASCENDUM tem vindo a desenvolver ações concretas neste domínio, como é o caso do apoio concedido à **EPIS – Empresários pela Inclusão Social, entidade fundada em 2007 com ao alto patrocínio da Presidência da República, com o contributo a reverter para o Fundo de Apoio a Estágios Profissionais que visa facultar estágios, em ambiente empresarial, a jovens com dificuldades de aprendizagem e em risco de abandono escolar, facilitando-lhes a formação e a inserção no mercado de trabalho.**

Os resultados deste investimento têm sido muito positivos, com muitos jovens com escolaridades problemáticas a encontrarem a sua via profissional.

Mecenato ao serviço da saúde

No cumprimento de um dos pilares da sua política de responsabilidade corporativa – o apoio direto à satisfação de necessidades básicas das comunidades das regiões onde opera – o Grupo ASCENDUM disponibilizou um contributo financeiro e um novo equipamento ao projeto de recuperação e modernização das instalações de Coimbra da **Fundação Portuguesa do Pulmão (FPP), entidade que é uma referência nacional na área das doenças respiratórias.**

As instalações da delegação de Coimbra da FPP foram inauguradas no passado dia 27 de outubro e foi com natural alegria e orgulho que o Grupo ASCENDUM se fez representar na qualidade de mecenas que, além da ajuda ao financiamento das obras, forneceu ainda um projetor, necessário ao bom funcionamento da instituição.

A cerimónia de inauguração da delegação incluiu a plantação de árvores no jardim, uma visita às instalações e um momento musical pelo músico e pneumologista, Rui Pato. O evento terminou com um Porto de honra pela “vida” que agora começa.

A participação do Grupo ASCENDUM neste projeto fica assinalada numa placa que foi descerrada à entrada das instalações, testemunhando o empenho da sociedade civil no apoio aos profissionais de saúde e aos doentes, bem como à prevenção das doenças respiratórias.



ERNESTO VIEIRA

PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DO GRUPO ASCENDUM, PLANTA UMA ÁRVORE COMO SÍMBOLO DA INAUGURAÇÃO DAS NOVAS INSTALAÇÕES DA FUNDAÇÃO PORTUGUESA DO PULMÃO.



GRUPO ASCENDUM APOIA ORQUESTRA CLÁSSICA DO CENTRO

Boa música e muito calor humano foram os ingredientes principais da festa que celebrou em Coimbra a apresentação pública do novo modelo Volvo V40 da ASC Veículos, empresa do Grupo ASCENDUM.

O Pavilhão Centro de Portugal engalanou-se, no passado dia 14 de setembro, para acolher uma plateia de *stakeholders*, convidados a conhecer o novo modelo da Volvo “Pensámos que era imperativo promover esta reunião de amigos e parceiros de negócio da cidade e da região onde o nosso sonho começou”, explica Ernesto G. Vieira, Presidente do Conselho de Administração do Grupo ASCENDUM, mentor e anfitrião deste evento festivo que viu o seu programa enriquecido pela apresentação do novo modelo automóvel da Volvo, o V40.

A cereja no cimo do bolo seria a atuação da Orquestra Clássica do Centro, cujo repertório e virtuosismo cativaram toda a audiência, confirmando o acerto de uma escolha que quis constituir também uma pública homenagem do Grupo ASCENDUM aos valores artísticos e culturais da região conimbricense.

“A Orquestra Clássica do Centro é merecedora de todo o nosso apreço e carinho, ostentando valores de rigor e qualidade que são muito caros ao Grupo ASCENDUM”, sublinha Ernesto G. Vieira, justificando assim o apoio a uma instituição que muito tem feito pela vida cultural da região.

A promoção e defesa das condições de qualidade de vida das comunidades onde estamos inseridos é uma preocupação constante do Grupo ASCENDUM.



Grupo ASCENDUM - Main Sponsor do Grupo Desportivo de Direito





APOSTAR NOS VALORES DO RUGBY

TORNEIO ASCENDUM/GDD
ESCALÕES DE FORMAÇÃO

Apoiar o desenvolvimento do rugby nacional e a prática desportiva de centenas de crianças a partir dos sete anos de idade é o objetivo central prosseguido pelo Grupo ASCENDUM com o patrocínio concedido ao Grupo Desportivo de Direito (GDD) para a época 2012/2013, durante a qual esta prestigiada coletividade assinala a passagem do seu 60º aniversário e celebra um historial recheado de sucessos.

Para além da componente de responsabilidade social, presente no apoio a um Clube que abre as portas do seu complexo desportivo a cerca de 500 praticantes de rugby, a maioria dos quais crianças oriundas de várias escolas de Lisboa com as quais o GDD tem protocolos de colaboração, esta ligação ao rugby sublinha ainda a partilha de valores entre a marca ASCENDUM e uma modalidade desportiva que enaltece como poucas o espírito de equipa e de sacrifício, ou o respeito pelo adversário e pela integridade.

No âmbito deste projeto, no qual o Grupo ASCENDUM se assume como *main sponsor* do clube, merece desde já destaque o elevado nível atingido pelo Torneio ASCENDUM/GDD, competição disputada a 6 de outubro passado ao nível dos escalões de formação no campo de Monsanto, uma verdadeira festa do rugby que juntou centenas de jovens praticantes e muitos familiares, sinal de que este patrocínio proporcionará ao Grupo ASCENDUM uma excelente oportunidade de promoção da sua nova identidade junto de um público vasto e muito importante.



Visão Grupo ASCENDUM

SER UM DOS MAIORES
FORNECEDORES MUNDIAIS
DE SOLUÇÕES GLOBAIS
DE EQUIPAMENTOS PARA
INFRAESTRUTURAS
E CONSTRUÇÃO.

Novas Caras

ASCENDUM MÉXICO



BRUNO ALVES
CFO - Finance & Administration
Director



EUGENIO OSORIO
CST Director
(After Sales)



JOSÉ MANUEL GARCÍA
Logistics Director



JOSÉ RAMÓN LAVADO
Sales Director



MÓNICA HUITRÓN
Marketing Manager



ALEJANDRO ALLIOUD
Territory Manager - North



JOSÉ DE JESÚS MARTÍNEZ
Territory Manager - Bajío



MARTÍN LEIJA
Territory Manager - Central



NICOLÁS MOLINA
Territory Manager - Southeast



SAMUEL GÓMEZ
Territory Manager - West