

ASCENDUM MAGAZINE

N.º10
Julho 2013



ASC USA À CONQUISTA DO DAKOTA DO NORTE

P.03-05

MARCA ASCENDUM EXPANDE-SE ÀS EMPRESAS DO GRUPO

P.10

www.ascendum.pt

 **ASCENDUM**
GRUPO

Índice

Editorial



RICARDO MIEIRO
Presidente da Comissão Executiva

- P.02 EDITORIAL
- P.03 ASC USA - À CONQUISTA DO DACOTA DO NORTE
- P.07 ERNESTO VIEIRA ASSUME RELAÇÕES INSTITUCIONAIS E GESTÃO DO PATRIMÓNIO DO GRUPO ASCENDUM
- P.09 • BOA PRÁTICA DA ASC TURK EXPORTADA PARA TODAS AS GEOGRAFIAS
• SENTIR O PULSO DA ORGANIZAÇÃO ATRAVÉS DAS PERCEÇÕES DOS SEUS COLABORADORES
- P.10 MARCA ASCENDUM EXPANDE -SE ÀS EMPRESAS NO GRUPO
- P.11 ASCENDUM MÁQUINAS COM NOVAS INSTALAÇÕES NO PORTO
- P.12 45 MÁQUINAS VOLVO VENDIDAS PARA A GUINÉ EQUATORIAL
- P.13 VOLMAQUINARIA DIVERSIFICA PARA O SECTOR DA RECICLAGEM
- P.15 ASC TURK DEIXA A SUA MARCA NA KOMATEK
- P.17 REPOR A BOA IMAGEM DA VOLVO CE E PROVAR QUE VALE A PENA SER CLIENTE ASCENDUM
- P.19 CORPORATE - RESPONSABILIDADE SOCIAL
- P.20 INDICADORES

UM TRIBUTO A BRAD STIMMEL E A TODOS OS QUE DESBRAVAM NOVOS CAMINHOS

No passado dia 11 de abril, o Grupo Ascendum voltou a crescer através da aquisição da distribuição de equipamentos industriais e de construção no estado da Dakota do Norte, nos Estados Unidos da América.

Independentemente do sucesso que esta operação venha a garantir para o portefólio dos nossos negócios, importa registar historicamente a importância deste feito. Ao fim de 54 anos de existência, o Grupo Ascendum orgulha-se de, pela primeira vez, um negócio desta dimensão ter sido protagonizado por um profissional que não pertence ao Conselho de Administração do nosso Grupo, ainda que seja CEO e membro do Conselho de Administração da ASC USA.

Brad Stimmel e a sua equipa trabalharam arduamente durante 18 meses na descoberta, no desenvolvimento e na concretização de um processo negocial complicado para trazerem mais riqueza ao nosso conjunto de empresas, de uma forma hábil, astuta e eticamente irrepreensível. Por tudo isto, o meu muito obrigado.

Brad Stimmel e a equipa que o acompanha neste novo desafio são um exemplo claro de que as pessoas são a força motriz deste Grupo. As suas convicções e aspirações, a sua motivação e engenho são o que nos tem permitido percorrer este percurso de mais de meio século com a noção de dever cumprido e com os olhos postos nos novos caminhos a desbravar.

Quem nos olha de fora, sem conhecer diretamente o nosso trabalho, dirá que somos uma empresa dedicada à venda de máquinas e equipamentos para a construção e a indústria. Não estará errada essa perceção mas hoje, mais do que nunca, estou certo de que é uma visão parcelar, incompleta e que, em si mesma, não nos traria uma vantagem defensável.

Não nos basta ter boas máquinas e conseguir colocá-las no mercado. O que somos e o que nos diferencia das empresas que conosco concorrem depende essencialmente das pessoas, das suas vontades e capacidades. Seja para conquistar uma nova geografia de forte potencial, seja para encontrar uma alternativa de negócio capaz de abrir horizontes, para lançar um novo serviço que valorize as nossas capacidades técnicas ou para arranjar uma máquina que parou impedindo que a obra prossiga... aquilo que nos distingue, nos valoriza e que nos permite desbravar novos caminhos são, sem sombra de dúvida, as pessoas.

Fica para todos os colaboradores este exemplo de impecável profissionalismo, que nos leva a desbravar o Dakota do Norte. E fica também o desafio de que este exemplo possa abrir e reforçar o "apetite" de todos os que fazem parte desta grande família, para que abram outros caminhos, com a noção clara de que a iniciativa, a dedicação, o pensamento alternativo e o profissionalismo são e serão sempre bem-vindos neste Grupo.

ASC USA - À conquista da Dakota do Norte



ASC USA EXPANDE OPERAÇÕES PARA O DACOTA DO NORTE

Bismarck Branch

UM DOS ESTADOS NORTE-AMERICANO COM MAIORES ÍNDICES DE CRESCIMENTO

DEPOIS DA CAROLINA DO NORTE E DA CAROLINA DO SUL, DA GEÓRGIA E DO TENNESSE, CHEGOU A VEZ DE CONQUISTAR O DACOTA DO NORTE, POTENCIANDO A ATIVIDADE DA ASC CONSTRUCTION EQUIPMENT USA NAQUELE QUE É UM DOS ESTADOS NORTE-AMERICANOS COM MAIOR RITMO E POTENCIAL DE CRESCIMENTO.

O Grupo Ascendum acaba de instalar-se no Dakota do Norte, um Estado com uma economia florescente, suportada por um forte setor agrícola e pela crescente extração dos chamados petróleo e gás de xisto. A operação, cujo investimento ascende a 15,2 milhões de dólares, foi feita através da aquisição de parte dos direitos de representação da Volvo CE à Swanston Equipment.

Bismarck, Fargo e Minot são as cidades onde estão já instaladas as três filiais que vão assegurar a atividade no Dakota do Norte e em parte do estado do Minnesota, e que empregam 15 novos colaboradores provenientes da Swanston Equipment, aos quais o Grupo Ascendum deseja desde já as boas-vindas.

“Este é um momento muito estimulante para a ASC USA”, afirma Brad Stimmel, CEO da ASC Construction Equipment USA, acrescentando: “as oportunidades que se abrem na venda de equipamentos de construção no Dakota do Norte são quase ilimitadas e, com os processos que estamos atualmente a ultimar, estou certo de que temos tudo o que é preciso para conseguir grandes resultados nesta nova região”.

O anúncio da operação foi feito a 11 de abril, por Brad Stimmel, CEO da ASC Construction Equipment USA e, desde essa data, os seus profissionais têm sido incansáveis, trabalhando continuamente para ajudar na transição, agilizando processos, integrando novos sistemas de *hardware* e *software* e disponibilizando-se para apoiar os novos colegas.

Elon Holley, que tem desempenhado funções de diretor-geral interino desde que a aquisição foi conhecida, está muito agradado com as pessoas que acabam de se juntar à família Ascendum: “o seu profissionalismo e o entusiasmo com que desempenham as suas funções e dão resposta aos clientes são um excelente indicador para o futuro da ASC e da Volvo neste mercado”.

“ESTE É UM MOMENTO MUITO ESTIMULANTE PARA A ASC USA”

ASC USA - À conquista da Dakota do Norte



Bismarck Branch

SINERGIAS PARA O CRESCIMENTO

O crescimento exponencial da exploração petrolífera que se regista desde 2008, assim como a construção das infraestruturas necessárias para suportar a nova indústria energética no Dakota do Norte, representam uma oportunidade única que o Grupo Ascendum não poderia perder. Apesar do *boom* do petróleo, a agricultura continua a ser a atividade económica mais representativa deste Estado e constitui igualmente um setor de grande potencial. A par destas oportunidades, há sinergias que advêm da operação da ASC USA e da capacidade já instalada no país, que permitem rentabilizar os custos de estrutura, com impacto no aumento da rentabilidade. Da mesma forma, Brad Stimmel acredita que o seu plano estratégico permitirá aumentar substancialmente o negócio da Volvo CE no Dakota do Norte.

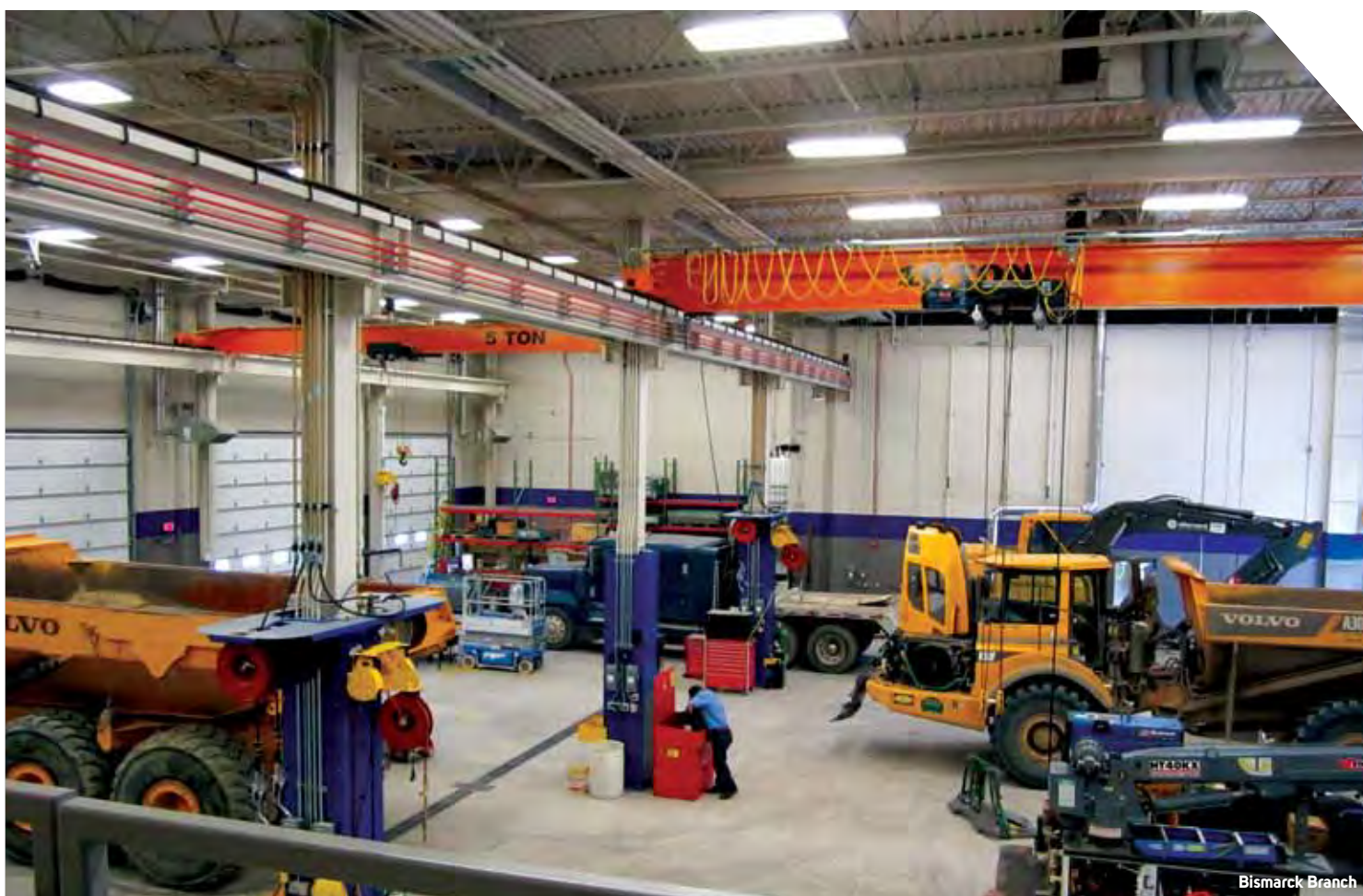
"A Swanston Equipment tinha uma quota de mercado de 3,8% na linha tradicionalmente conhecida como GPPE (*General Purpose and Production Equipment*), que engloba pás carregadoras, escavadoras de rastos e *dumpers* articulados. A ASC USA já conquistou 15% do mercado nesta importante categoria e este é um exemplo de que é possível crescer. É isso que vamos fazer", explica Brad Stimmel.

Apesar da maquinaria *road machinery* Volvo não estar incluída nos direitos adquiridos pela ASC USA, eles abrangem várias outras linhas de equipamento Volvo, como as compactas e as motoniveladoras, também usadas na construção de estradas, assim como várias máquinas que apoiam a movimentação e o transporte de cargas, sendo

de referir, por exemplo, o potencial de crescimento que as pás carregadoras apresentam face à importância do setor agrícola.

Refira-se que o Estado já alocou aproximadamente mil milhões de dólares para infraestruturas no Dakota do Norte, entre as quais várias redes viárias, incluindo a extensão de três autoestradas, a nacional 85 e as estatais 22 e 23, e entre os investimentos previstos estão também 5 mil milhões de dólares a aplicar em quatro *pipelines*, três de petróleo e um de gás, e na perfuração de poços petrolíferos.

"...O SEU PLANO ESTRATÉGICO PERMITIRÁ AUMENTAR SUBSTANCIALMENTE O NEGÓCIO DA VOLVO CE NO DACOTA DO NORTE."



AGRICULTURA E PETRÓLEO ALAVANCAM ECONOMIA DO DACOTA DO NORTE

Localizado no centro norte dos EUA, nas grandes planícies junto à fronteira com o Canadá, o Dakota do Norte vive um dos melhores momentos da sua história, muito graças à indústria petrolífera que, face ao desenvolvimento de novas tecnologias de perfuração, consegue agora aceder aos chamados petróleo e gás de xisto, reservas que há alguns anos se encontravam inacessíveis e que vieram dar um novo fôlego à indústria energética dos EUA.

Mais ou menos no momento em que estalou a crise financeira global, a exploração petrolífera na formação de xisto de Bakken foi mais do que suficiente para anular a contração da economia na região e para suportar o crescimento da indústria, do emprego e do rendimento na região.

Nos últimos anos, o Dakota do Norte tornou-se no segundo maior produtor de crude, atrás do Texas e já à frente do Alasca. Os números são impressionantes: no ano passado, extraíram-se diariamente

mais de 538 mil barris de petróleo, um recorde que ultrapassou em muito os perto de 346 mil barris diários de 2011 e que, face ao potencial ainda existente na formação de xisto de Bakken e às reservas já confirmadas de Three Forks, promete continuar a abastecer os mercados.

MÉDIA DIÁRIA DE PRODUÇÃO E PREÇO DO BARRIL DE PETRÓLEO NO DACOTA DO NORTE

Ano Fiscal	Barris	Preço (dólares)
2007	115.740	55,39
2008	138.618	88,60
2009	196.285	59,82
2010	258.045	64,49
2011	345.737	80,93
2012	538.125	82,39

Fonte: Industrial Commission, Department of Mineral Resources

Com o enorme crescimento da indústria energética aumenta também o investimento na construção de infraestruturas, quer as diretamente relacionadas com a expansão do *pipeline*, quer as estruturas viárias destinadas ao transporte, com a extensão das ferrovias e autoestradas.

Ainda assim, a energia não é o maior setor económico no Dakota do Norte. Embora já represente cerca de um quarto da atividade económica, é a agricultura que toma a dianteira, sendo responsável por um terço do produto gerado.

Com grande parte do território ocupado por quintas e um conjunto de culturas muito diversificado - do girassol, à linhaça, passando pela canola, feijão e trigo - a região é conhecida como o celeiro dos EUA, com uma colheita anual que representa um valor da ordem dos 7,5 mil milhões de dólares.

ASC USA - À conquista da Dakota do Norte

Com uma população de apenas 680 mil habitantes, uma das mais baixas densidades de todos os Estados norte-americanos, e um rendimento per capita que cresceu mais de 26% entre 2007 e 2011, o Dakota do Norte tem atualmente o terceiro maior PIB dos EUA. Os excedentes orçamentais sucedem-se ano após ano, o desemprego reduziu-se para cerca de 3,5% e há pequenas cidades que viram a sua população duplicar.

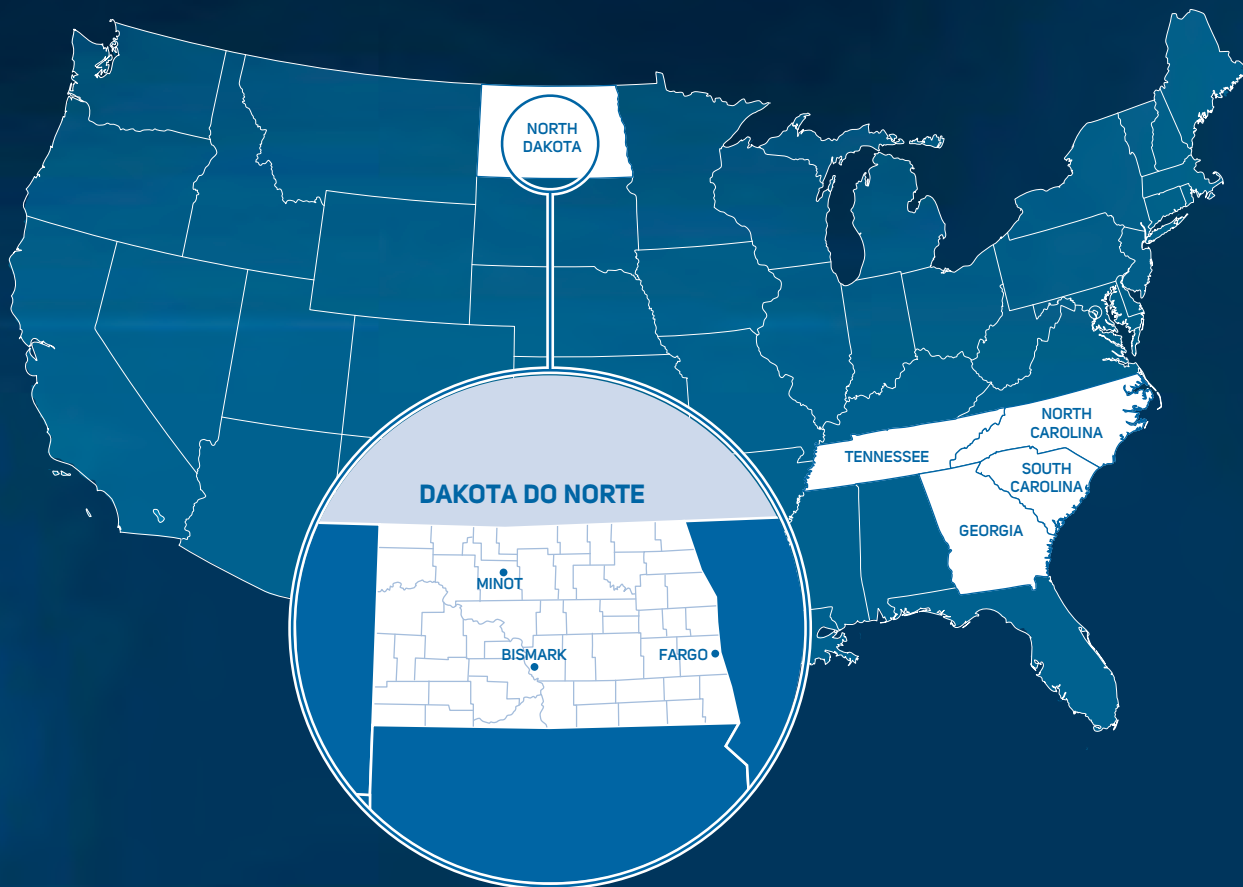
EXPECTATIVAS ELEVADAS

Com o negócio que estava já a ser gerado nos EUA e com esta nova operação, a ASC Construction USA poderá duplicar, em cerca de três anos, os 123 milhões de euros de volume de negócios que obteve em 2012.

Esta é a expectativa de Ricardo Mieiro, Presidente da Comissão Executiva do Grupo ASCENDUM que considera a extensão ao Dakota do Norte como um passo fundamental na estratégia de expansão do Grupo e um contributo muito

relevante para conseguir os mil milhões de euros de volume de negócio anual que o Grupo se propõe alcançar até 2017.

Também Brad Stimmel, CEO da ASC Construction Equipment USA, parte para esta nova aventura com expectativas elevadas: "com presença nestas geografias, a ASC USA tem condições para se tornar o líder norte-americano em vendas e serviços da Volvo CE".



BISMARCK

É A CAPITAL DO ESTADO DO DAKOTA DO NORTE, NO CONDADO DE BURLEIGH.

Área: 80,89 Km²
 População estimada 2012: 120,060 (115,294 census de 2010)
 PIB em 2011 (milhões): 5.497
 Crescimento médio do PIB (últimos 3 anos): 7,43%
 Taxa de desemprego 2013: 4,1% (3,9% em 2012)

FARGO

SEDE DO CONDADO DE CASS, FARGO É UMA DAS MAIORES CIDADES DO ESTADO DAKOTA DO NORTE.

Área: 126,4 Km²
 População estimada 2012: 116.312 (209,416 census de 2010)
 PIB em 2011 (milhões): 12.420
 Crescimento médio do PIB (últimos 3 anos): 5,67%
 Taxa de desemprego 2013: 4,7% (4,4% em 2012)

MINOT

MINOT É A SEDE DO CONDADO DE WARD.

Área: 45,20 Km²
 População em 2011: 42.485 (40,888 census de 2010)
 Taxa de desemprego (2013): 3,5%

CORPORATE - RELAÇÕES INSTITUCIONAIS & PATRIMÓNIO

ERNESTO VIEIRA ASSUME RELAÇÕES INSTITUCIONAIS E GESTÃO DE PATRIMÓNIO DO GRUPO ASCENDUM



“QUERO CONSOLIDAR NOVAS RELAÇÕES E ABRIR HORIZONTES QUE APOIEM A REPUTAÇÃO E O CRESCIMENTO DO GRUPO ASCENDUM”

DEPOIS DE MAIS DE 20 ANOS NO GRUPO ASCENDUM, ERNESTO VIEIRA ACABA DE ASSUMIR AS RELAÇÕES INSTITUCIONAIS E PATRIMÓNIO DA HOLDING, INAUGURANDO A SÉTIMA ÁREA FUNCIONAL DO SEU CENTRO CORPORATIVO. A VALORIZAÇÃO E OTIMIZAÇÃO DO PATRIMÓNIO IMOBILIÁRIO E A PROMOÇÃO DE RELAÇÕES QUE POTENCIEM A REPUTAÇÃO, AS OPORTUNIDADES E O CRESCIMENTO DO GRUPO SÃO OS SEUS PRINCIPAIS DESAFIOS.

EM TERMOS DA ORGANIZAÇÃO, O QUE REPRESENTA E COMO SE ENQUADRA ESTA NOVA ÁREA NA HOLDING ASCENDUM?

A holding funciona como um Centro Corporativo, com áreas específicas que trabalham para apoiar o negócio das várias empresas, nos diferentes mercados, identificando e desenvolvendo oportunidades de negócio, suportando a concretização da estratégia traçada e otimizando sinergias entre as várias sub-holdings. Quando foi feita a reestruturação e criado o Grupo Ascendum, a Holding assumiu seis áreas funcionais, que se mantiveram até 2013 e incluíam a Estratégia e Business Develop-

ment, o Controlo de Gestão, as Operações Financeiras, a Contabilidade e Auditoria, a Comunicação & Imagem e os Recursos Humanos.

Este ano, criou-se esta nova área funcional, que passa a estar responsável pelas relações institucionais e a gestão do património do Grupo.

SÃO DUAS VERTENTES BASTANTE DIFERENTES... EXPLIQUE-NOS UM POUCO MAIS SOBRE CADA UMA.

Do ponto de vista do património, passo a ter à minha responsabilidade a gestão e o controlo do

portefólio imobiliário do Grupo, incluindo os investimentos e desinvestimentos que lhes estão associados, assim como todas as operações inerentes ao património, sejam elas operações de aquisição, de venda, arrendamento, manutenção e melhoramentos ou construção.

Na perspetiva das relações institucionais, passei a assumir e a promover a representação da Holding em iniciativas de cariz corporativo, sejam elas internas ou externas, nacionais ou internacionais.

COMISSÃO EXECUTIVA

CENTRO CORPORATIVO ASCENDUM

ESTRATÉGIA E BUSINESS DEVELOPMENT	CONTROLO DE GESTÃO	OPERAÇÕES FINANCEIRAS	CONTABILIDADE E AUDITORIA	COMUNICAÇÃO & IMAGEM	RH CORPORATE	RELAÇÕES INSTITUCIONAIS & GESTÃO DE PATRIMÓNIO
PLANEAMENTO ESTRATÉGICO FUSÕES E AQUISIÇÕES DESENVOLVIMENTO ORGANIZACIONAL PROJETOS ESPECIAIS	CONTROLO DE NEGÓCIOS REPORTING	GESTÃO FINANCEIRA GESTÃO DE TESOURARIA GESTÃO DE RISCO	CONTABILIDADE E CONSOLIDAÇÃO AUTORIA INTERNA IMPOSTOS	COMUNICAÇÃO INSTITUCIONAL INTERNA E EXTERNA IMAGEM INSTITUCIONAL	POLÍTICAS CORPORATIVAS DE GESTÃO DE RH GESTÃO DE TALENTOS	GESTÃO DO PORTEFÓLIO IMOBILIÁRIO DO GRUPO. INVESTIMENTOS E DESINVESTIMENTOS. DESENVOLVIMENTO DO NETWORK DO GRUPO COM STAKEHOLDERS ESTRATÉGICOS.

CORPORATE - RELAÇÕES INSTITUCIONAIS & PATRIMÓNIO

QUAIS OS SEUS OBJETIVOS E PRINCIPAIS DESAFIOS NESTAS NOVAS FUNÇÕES?

Na perspetiva do património, os meus objetivos passam por conseguir otimizar o portefólio imobiliário do Grupo, o que tendo em conta as diferentes empresas do Grupo e a sua presença em vários mercados com características tão diferentes, é só por si um desafio.

Na área das relações institucionais, pretendo desenvolver e fortalecer o chamado *networking* do Grupo, estreitando as relações sócio-económicas com *stakeholders* estratégicos. Esta função, que era até agora assumida de uma forma implícita pela administração, passa a estar sistematizada e a ser desenvolvida de acordo com uma estratégia que possa sustentar a reputação do Grupo e abrir-lhe novas perspetivas na identificação de oportunidades e no estabelecimento de pontes com novos mercados

O desafio é exatamente o de conseguir estabelecer relações sustentadas com organismos públicos, associações setoriais, câmaras de comércio, governo... e consolidar estas relações para abrir novos horizontes que possam apoiar o crescimento do Grupo e a sua internacionalização.

SÃO OBJETIVOS TRANSVERSAIS A TODO O GRUPO?

Sim. Como todas as áreas do Centro Corporativo, estas funções e objetivos são globais, transversais e perfeitamente alinhados com as metas, a estratégia e os valores do Grupo.

ENTROU EM FUNÇÕES HÁ MUITO POUCO TEMPO... NESTE PERÍODO, O QUE DESTACARIA ENTRE AS ATIVIDADES EM QUE ESTÁ ENVOLVIDO?

Destaco a missão empresarial e diplomática à Indonésia, organizada pelo Banco Espírito Santo e

pela Câmara de Comércio Luso-Indonésia, em conjunto com a embaixada da Indonésia em Lisboa e a embaixada de Portugal em Jacarta.

Pela primeira vez, o Grupo integrou uma missão internacional desta relevância e na qual apenas 27 empresas portuguesas tiveram oportunidade de visitar um país que tem a maior economia do sudoeste asiático, com perto de 240 milhões de habitantes e previsões de crescimento de cerca de seis por cento ao ano.

“PELA PRIMEIRA VEZ, O GRUPO INTEGROU UMA MISSÃO INTERNACIONAL DESTA RELEVÂNCIA...”

Não há muitas economias com um potencial de crescimento do PIB tão acentuado – talvez só a China consiga ultrapassar esta barreira dos 6% - e o ciclo de desenvolvimento da Indonésia coloca-nos perante níveis de investimento muito elevados em setores estratégicos para o Grupo Ascendum, como a construção, as obras públicas e o setor energético.

Esta missão estendeu-se a Timor e neste território lançou-se a semente para a criação da Câmara de Comércio e Indústria Portugal - Timor-Leste, com o estabelecimento de um memorando de entendimento, que a Ascendum teve o privilégio de assinar, dando um primeiro passo para formalizar este espaço de encontro entre empresários dos dois países que vai, certamente, apoiar os planos de desenvolvimento deste território com tantas ligações históricas a Portugal.

QUAL O BALANÇO QUE FAZ DESTA SUA PRIMEIRA MISSÃO INTERNACIONAL À INDONÉSIA?

A Ascendum tem um conhecimento e uma experiência de trabalho em setores que estão em grande expansão na Indonésia e também em Timor. Neste sentido, pode ser um parceiro muito relevante no desenvolvimento de projetos locais, sejam eles diretamente implementados por empresas e entidades indonésias, quer impliquem a cooperação com empresas de outros países interessadas em investir neste mercado emergente.

A ideia subjacente a estas missões não é a de regressar a Portugal com negócios fechados mas a de iniciar contactos, abrir portas e dar a conhecer o potencial das empresas portuguesas e, neste caso específico, de apresentar de forma clara a capacidade da Ascendum e a forma como ela pode, seguramente, ser uma mais-valia.

Neste sentido, faço um balanço muito positivo desta missão. E faço-o a dois níveis. A um nível mais global, no âmbito das relações internacionais, fruto desta nova cooperação empresarial com Timor Leste e do estreitar de relações entre Portugal e a Indonésia, que só começaram a restabelecer-se depois de resolvidas as divergências em torno de Timor e que são agora reforçadas pela recém-criada Câmara de Comércio e Indústria Portugal Indonésia (CCIIP). E a um nível mais específico, empresarial, em que se confirma o potencial da Ascendum para atuar em novos mercados de elevado potencial, afirmando esta missão como um exemplo do trabalho a fazer para abrir novos horizontes e novas geografias capazes de contribuir para o crescimento e os objetivos deste Grupo.

**PERFIL DE ERNESTO VIEIRA
MAIS DE 20 ANOS DE
DESAFIOS ASCENDUM**

Ernesto Silva Vieira concluiu o curso de Engenharia e Gestão Automóvel - *Automobile Engineering and Motor Trade Management Studies*, no Northbrook College, em Inglaterra em 1989.

Na Auto-Sueco Coimbra, começou por ser responsável pelo Gabinete de Apoio Técnico da Direção Comercial de Veículos (1990-93), tendo depois e entre outras responsabilidades, liderado o Projeto de Competências Automóveis Volvo (1993-96) e a Gestão da Unidade Negócio de Coimbra – Volvo Automóveis e Camiões (1999-2000).

Ernesto S. Vieira foi, durante mais de 10 anos (2000-11), Diretor Executivo do negócio de automóveis do Grupo Ascendum.

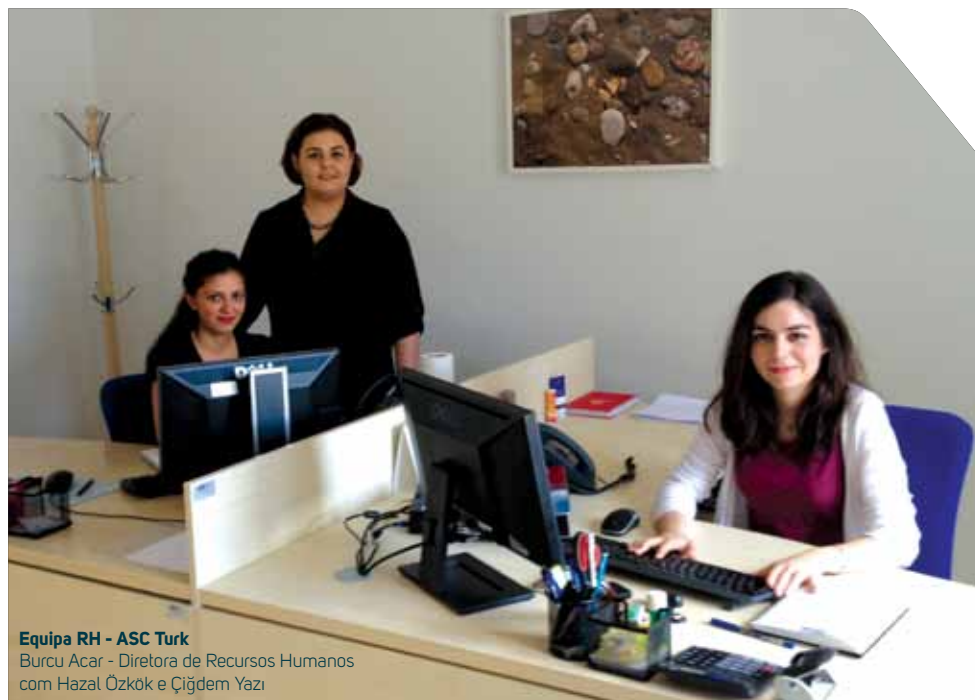
Em 2012, teve responsabilidades na área de desenvolvimento de negócio na Ascendum Portugal e assento na administração de várias empresas do Grupo.

A sua carreira e a sua formação foram sempre caminhando de mãos dadas, reforçando as competências nas áreas da gestão, da engenharia e do setor automóvel com diversos cursos que lhe permitiram dar melhor resposta aos múltiplos desafios que a empresa lhe colocou ao longo destes mais 20 anos. Entre eles salienta-se o Curso Geral de Gestão na UBS-UCP e o Programa Avançado de Gestão para Executivos, na Lisbon School of Business & Economics, da Universidade Católica.

Aos 44 anos, casado e com dois filhos, assume as Relações Institucionais e a Gestão do Património do Grupo, mantendo-se igualmente no Conselho de Administração da Ascendum Portugal, da Volmaquinaria em Espanha e da Amplitude Seguros SA.

RH CORPORATE

BOA PRÁTICA DA ASC TURK VAI SER EXPORTADA PARA TODAS AS GEOGRAFIAS - “QUESTIONÁRIO DE SATISFAÇÃO DE CLIENTE INTERNO”



Equipa RH - ASC Turk
Burcu Acar - Diretora de Recursos Humanos
com Hazal Özkök e Çiğdem Yazı

A ASC Turk implementou um estudo de satisfação do cliente interno, que analisa a forma como cada departamento serve internamente os seus congéneres e como podem estes serviços ser melhorados. Considerado como uma ferramenta muito relevante para melhorar a satisfação interna, este “Questionário de satisfação de cliente interno” vai ser exportado para todas as geografias Ascendum, porque como nos diz Angela Vieira, Responsável pela área RH Corporate do Grupo.

“AS BOAS PRÁTICAS DEVEM SER PARTILHADAS E ESTE É, SEM DÚVIDA, UM EXEMPLO A SEGUIR, PELO QUE PASSAREMOS A REALIZAR ESTE ESTUDO ANUAL E TRANSVERSALMENTE”.

Sem esquecer as especificidades que caracterizam a atividade de cada departamento, o “Questionário de satisfação de cliente interno” permitirá ter uma noção mais clara sobre o grau de satisfação reconhecido aos diversos serviços que se cruzam no interior das empresas e que, no seu todo, são fundamentais para o reconhecimento da qualidade Ascendum junto dos clientes externos. A informação recolhida permitirá igualmente identificar sugestões de melhoria suscetíveis de aplicar, sempre em consonância com os três grandes valores corporativos do Grupo: Alcançar Resultados, Sustentabilidade e Compromisso.

RH CORPORATE

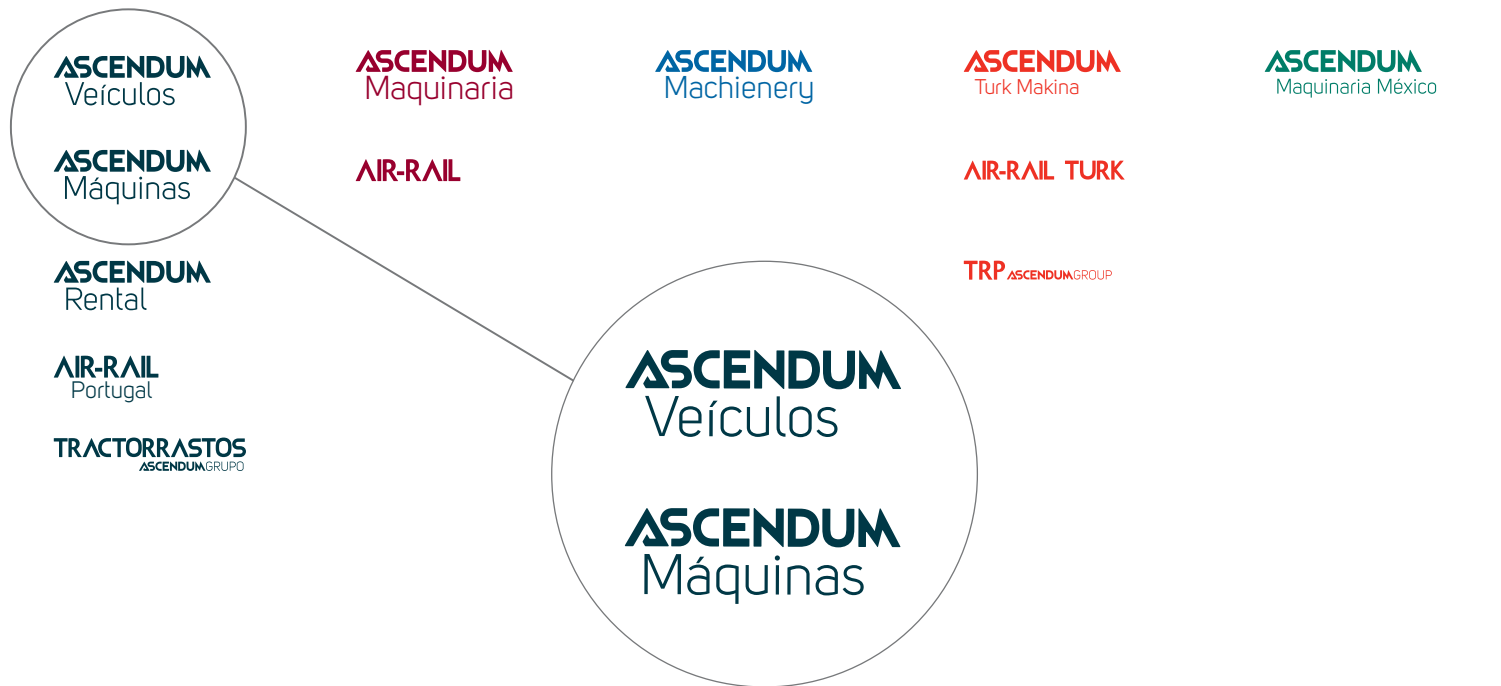
SENTIR O PULSO DA ORGANIZAÇÃO ATRAVÉS DAS PERCEÇÕES DOS SEUS COLABORADORES - “ESTUDO DO CLIMA”

Com mais de mil colaboradores a trabalhar em cinco mercados tão distantes entre si, o Grupo Ascendum quer voltar a sentir o pulso da organização e vai fazê-lo através de um novo questionário de clima organizacional, um estudo que se realizará no final deste ano, transversalmente em todas as suas geografias. O questionário de clima organizacional quer compreender o modo como os colaboradores vivem internamente a cultura e os valores do Grupo, assim como aquilo que os motiva, os envolve e os satisfaz, para que, muni-

da desta informação, a empresa possa promover a contínua melhoria e eficácia do Grupo Ascendum. Consciente de que cultura e a organização interna influenciam de forma determinante os resultados do negócio, é vital aferir estas perceções, integrando estas formas de pensar, de sentir e de fazer na estratégia empresarial do Grupo Ascendum. Mais do que uma simples auscultação, este questionário é, por isso, uma valiosa ferramenta de gestão, que se pretende implementar anualmente.

O estudo será realizado com o apoio do Hay Group, que ficará responsável pela aplicação dos questionários (online e confidenciais), assim como pelo tratamento da informação e pela apresentação de resultados. Lembre-se que o primeiro estudo de clima foi realizado, em todas as geografias, em 2011, com uma taxa de participação de 82% e um nível de satisfação geral muito positivo por parte dos colaboradores, 68% dos quais se mostraram satisfeitos ou muito satisfeitos por trabalhar no Grupo.

MARCA ASCENDUM EXPANDE-SE ÀS EMPRESAS DO GRUPO



Um ano depois de ter sido apresentada a nova identidade Ascendum acaba de se iniciar a segunda fase deste projeto, uma etapa que alarga a nova arquitetura da marca às várias empresas e países do Grupo. As portuguesas ASC Máquinas e ASC Veículos foram as primeiras a assumir a mudança, estando já formalizada a sua transição para Ascen-

dum Máquinas e Ascendum Veículos. Face à data em que se iniciou a atividade no México, este foi o único mercado que adotou de raiz a designação Ascendum, pelo que a transição prosseguirá agora nos vários mercados. Consciente de que uma mudança de identidade tem repercussões no conhecimento de qualquer empresa, a holding irá

apoiar esta transição, certa de que este é um passo fundamental para criar uma marca forte e homogénea, líder e ambiciosa, consolidando o nome Ascendum em todo o universo de atuação do Grupo.

ASCENDUM MÁQUINAS COM NOVAS INSTALAÇÕES NO PORTO



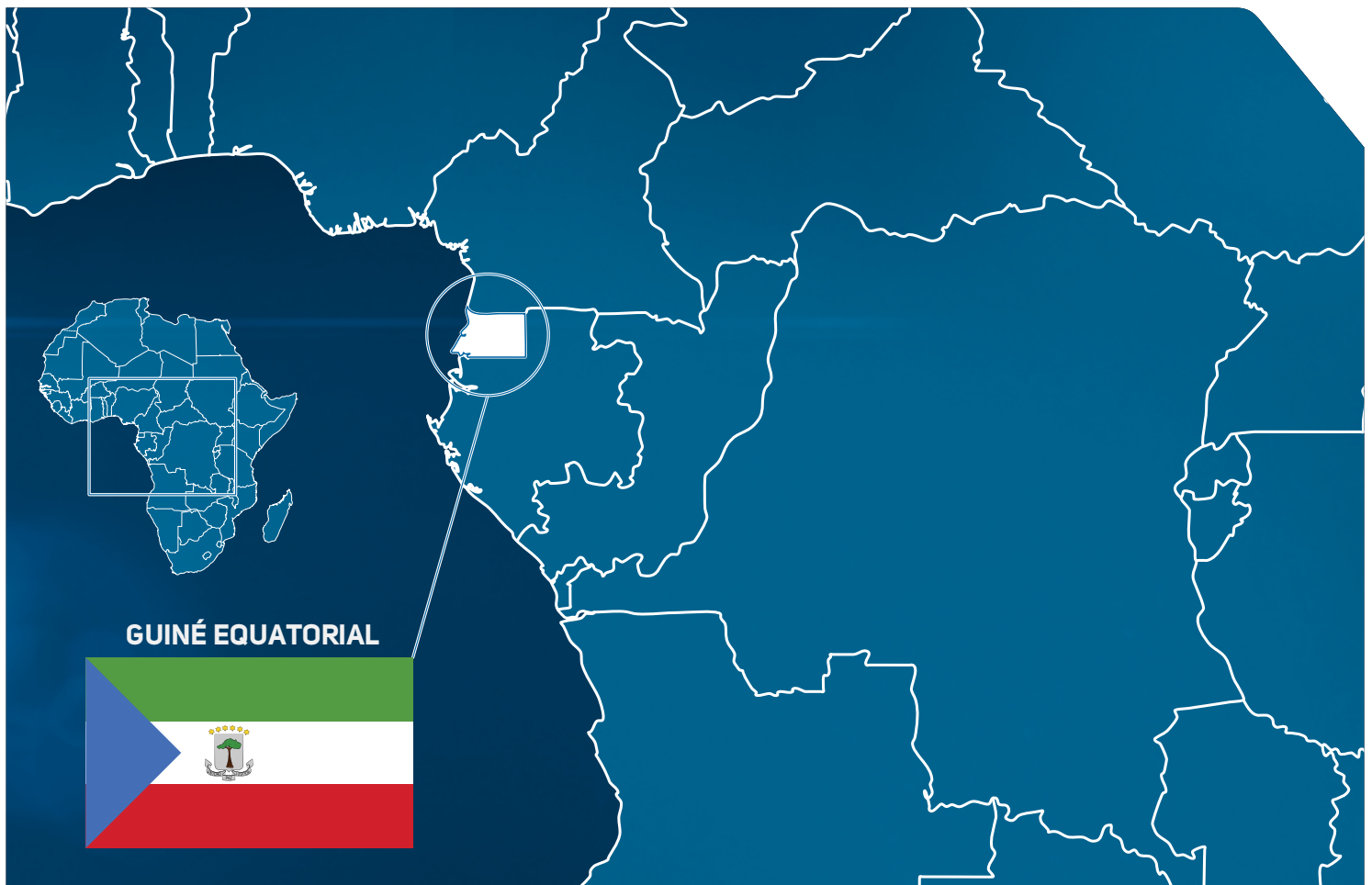
A Ascendum Máquinas acaba de cruzar o rio Douro, deixando as suas antigas instalações em Vila Nova de Gaia para passar a estar na segunda maior cidade portuguesa, o Porto, com novas instalações que, além de mais modernas, permitem à Empresa estar mais próximo dos seus clientes.

As novas instalações são mais centrais, beneficiando quer de melhores acessibilidades quer de uma maior visibilidade, e refletem de uma forma mais fiel a imagem de profissionalismo e excelência que a Ascendum Máquinas tem vindo a construir no mercado.

A abertura das novas instalações, situadas em Matosinhos, foi assinalada a 28 de junho, com um *cocktail* ao qual não faltaram clientes e parceiros.

45 MÁQUINAS VOLVO VENDIDAS PARA A GUINÉ EQUATORIAL

SERVIÇO FOLLOW THE COSTUMER CRUCIAL NO PROCESSO



A Ascendum Máquinas fechou recentemente um importante negócio com a construtora Zagope, com a venda de um total de 45 máquinas Volvo, destinadas à construção de uma estrada e de uma autoestrada na Guiné Equatorial. A Ascendum, que já estava presente neste país através do seu Serviço Follow The Customer, reforça agora a sua equipa técnica na Guiné Equatorial.

A complexidade logística de deslocar 30 Dumpers Articulados, 3 Escavadoras, 2 Pás Carregadoras de Rodas e 10 Cilindros para a Guiné Equatorial levou a que, logo à partida, a experiência da Ascendum fosse considerada como uma mais-valia na gestão deste processo.

Mas o apoio da Ascendum vai mais longe, com a deslocação de dois técnicos, que vão acompanhar as obras em permanência.

A Ascendum passa, assim, a ter na Guiné Equatorial um total de 130 máquinas e três técnicos, com um potencial anual de serviços pós-venda da ordem dos 1,5 milhões de euros.

Refira-se que a venda destas 45 máquinas à Zagope ascendeu a 10 milhões de euros e representou o culminar de um processo de mais de seis meses, que incluiu desde os trabalhos preparatórios no local de obra à concretização do negócio propriamente dito, envolvendo a equipa técnica e de gestão.

A ZAGOPE - CONSTRUÇÕES E ENGENHARIA S.A. É UMA EMPRESA ESPECIALIZADA EM OBRAS PÚBLICAS QUE PERTENCE AO GRUPO BRASILEIRO ANDRADE GUTIERREZ, UM DOS MAIORES CONGLOMERADOS PRIVADOS DA AMÉRICA LATINA, COM ATIVIDADES NOS SETORES DE ENGENHARIA E CONSTRUÇÃO, CONCESSÕES, TELECOMUNICAÇÕES, ENERGIA E SERVIÇOS DE SAÚDE. O GRUPO ATUA NO BRASIL E NA AMÉRICA LATINA E SENDO A ZAGOPE RESPONSÁVEL PELA SUA ATIVIDADE NA EUROPA, ÁFRICA E ÁSIA.

VOLMAQUINARIA DIVERSIFICA PARA O SETOR DA RECICLAGEM



NUM MOMENTO EM QUE A CRISE SE INTENSIFICA EM ESPANHA, COM UMA QUEDA DRAMÁTICA DOS MERCADOS DE MOVIMENTAÇÃO DE TERRAS E CONSTRUÇÃO, QUE SÃO HISTORICAMENTE OS MERCADOS DE MAIOR VOLUME PARA A VOLMAQUINARIA, A EMPRESA TENTA POTENCIAR OS NICHOS DE MERCADO EM QUE IDENTIFICA MAIOR ATIVIDADE, COMO A INDÚSTRIA, A AGRICULTURA OU OS PORTOS, E DIVERSIFICAR PARA SETORES MAIS ATIVOS, QUE POTENCIEM SINERGIAS COM A SUA ATIVIDADE. FOI NESTE ENQUADRAMENTO QUE NASCEU A DIVISÃO DE RECICLAGEM E MANIPULAÇÃO.

A Volmaquinaria sempre esteve presente no mercado da reciclagem mas esta nova divisão, formalmente criada em outubro de 2012, permite agora abordá-lo com um equipa de especialistas e com a oferta de um portefólio completo, com soluções globais e personalizadas às necessidades de diferentes clientes.

A nova divisão é dirigida por Raul Juarranz, um profissional com um grande saber e experiência neste setor, que conhece bem as empresas e os clientes mais representativos, o que a par de uma oferta bem estruturada, reforça as oportunidades neste negócio específico.

O negócio abarca desde a sucata composta por ligas de aço, alumínio e outros metais, ao plástico, vidro, papel e cartão, passando pelos biocombustíveis e pelos resíduos da construção e demolição, e são variadas as razões que têm suportado o crescimento desta atividade, desde a falta de matérias-primas e respetiva subida de preços, às dificuldades legais de abrir novas explorações consideradas contrárias às políticas de sustentabilidade, até às ambiciosas metas de reciclagem definidas pelas normas europeias.

Os dados disponíveis indicam que Espanha tem ainda um longo caminho a percorrer para atingir as percentagens estabelecidas para a reciclagem dos diferentes resíduos, o que perspetiva o crescimento contínuo deste setor nos próximos anos, com um panorama especialmente positivo para a sucata metálica e os resíduos da construção e demolição. Embora sejam duas áreas com especificidades distintas, a Volmaquinaria está já habilitada a dar resposta às atividades de ambas, contando com um amplo conhecimento das diferentes máquinas e marcas que melhor se adequam a cada necessidade, desde as pás escavadeiras Volvo às soluções para manipulação de materiais da Salmec, passan-

VOLMAQUINARIA - ESPANHA

do pelas máquinas de processamento de sucata e metais Taurus, pelos acessórios para reciclagem da Montavani Benne, pelos turners para contentores marítimos da Award e pelas máquinas para reciclagem de construção e demolição da Sandvick.

Além da especialização técnica, Raul Juarranz está a fazer um esforço consistente de apresentação da nova divisão que, depois das ações de divulgação e formação interna já realizadas, o tem levado a reunir com os clientes mais representativos de cada região, dando-lhes a conhecer o novo projeto e a ampla gama de equipamentos representada pela Volmaquinaria.

As demonstrações a clientes de referência têm sido apoiadas por uma Solmec EXP5035, uma máquina que tem suscitado grande interesse, e a divulgação da nova área de especialização passa ainda pela presença em meios de comunicação especializados e em feiras e eventos do setor, a exemplo da reunião da Federação Espanhola de Recuperação (FER), realizada recentemente, em Murcia.



ESPANHA COM GRANDE POTENCIAL PARA CRESCER NESTE SETOR

De acordo com um relatório da Agência Europeia do Ambiente, publicado em março último, a reciclagem de resíduos sólidos domésticos em Espanha passou de 21%, em 2001, para 33% em 2010. Apesar deste progresso, será necessário um esforço extraordinário para que Espanha possa chegar aos 50%, uma meta definida pela Diretiva dos Resíduos para alcançar até 2020, data em que a reciclagem de resíduos derivados da construção e demolição deverá chegar aos 70%.

Neste tipo de resíduos, Espanha está ainda muito longe do objetivo e da média europeia, com apenas 5% de reciclagem em 2011, quando há países como a Dinamarca, a Bélgica ou a Holanda em que esta percentagem já ronda os 80% e existem metas europeias para vários outros materiais, a exemplo dos utilizados em viaturas, que até 2015 devem ser reciclados em 95%.

O QUE HOJE É UM NEGÓCIO ALTERNATIVO AMANHÃ PODERÁ SER ESTRUTURAL



IDELFONSO GARCÍA - Diretor Comercial da Volmaquinaria

A entrada em negócios de nicho não deve ser vista apenas como uma alternativa em tempo de crise. É preciso ver mais longe e antecipar o futuro, porque aquilo que hoje nos parece um nicho pode tornar-se amanhã num negócio central. É esta a perspetiva do Diretor Comercial da Volmaquinaria, Idelfonso García relativamente à reciclagem de materiais provenientes da construção e demolição.

Considerando a falta de recursos naturais e a necessidade de preservar o meio ambiente, o futuro da mineração pode estar no produto desta reciclagem. "Se temos de decidir hoje se vamos investir os nossos recursos na indústria extrativa ou na reciclagem, diria que aposta vai para a reciclagem, pois ela está a tornar-se mais profissional e eficiente e vai substituir, em grande parte, a mineração", explica Idelfonso García.

Os ferros-velhos locais já começaram a converter-se em empresas de reciclagem e a preparar-se para a exportação. "Por isso, a automação deste setor é o lugar onde devemos estar", reforça.

Esta perspetiva, quer o negócio específico da reciclagem de materiais provenientes da construção e demolição, quer no da reciclagem em geral, é mais do que um exemplo local e deve ser encarada em todo o Grupo Ascendum como um *case study* a seguir. Tanto mais que a Divisão recentemente criada tem tudo para conseguir potenciar os resultados de um trabalho desenvolvido continuamente e que, nos últimos 15 anos, permitiu vender cerca de 1220 equipamentos e formalizar 45 contratos de manutenção com empresas relacionadas com a recuperação, reciclagem e manipulação.

ASC TURK



ASC TURK DEIXA A SUA MARCA NA FEIRA KOMATEK

35 MIL VISITANTES NA MAIOR FEIRA PROFISSIONAL DE SOLUÇÕES PARA A CONSTRUÇÃO

Foram cerca de 35 mil os visitantes que não quiseram perder a Komatek, a Feira Internacional de Maquinária, Tecnologia e Equipamentos de Construção que, entre 20 de maio e 2 junho, reuniu na capital turca mais de 400 empresas expositoras. Muitos deles passaram pelo espaço da ASC Turk que, além de apresentar os seus equipamentos e serviços, deixou a sua marca no mais importante evento profissional do setor, surpreendendo os visitantes com originais eventos preparados para a ocasião.

Como parceiro global em soluções para os vários setores industriais, a ASC Turk montou um enorme espaço de exposição, a céu aberto, no qual destacou os emblemáticos equipamentos da Volvo CE e

as completas soluções do seu parceiro Sandvick, dando igualmente a conhecer diversas máquinas e equipamentos da Chicago Pneumatics, MB e MOBA.

O mais recente membro da família Volvo, a EC300D, foi lançada nesta feira, despertando grande interesse entre as 22 máquinas da marca que estiveram em exposição no stand da ASC Türk, lado a lado com 10 trituradoras, compressoras e ferramentas manuais da Chicago Pneumatics e uma britadeira móvel da Sandvik. Os visitantes tiveram ainda oportunidade de examinar a precisão dos sensores de medição Moba.

Adicionalmente, em espaços privados preparados para receber os clientes, a ASC Turk deu a conhecer os serviços pós-venda com os quais se tem vindo a afirmar como um parceiro de referência no setor mas também devido às soluções que disponibiliza em equipamentos usados.

A experiência de conduzir uma escavadora Volvo, através de um simulador de treino, foi uma das iniciativas mais concorridas durante o evento. O momento mais original desta feira foi igualmente promovido pela ASC Turk: um show de graffiti protagonizado por profissionais desta arte urbana que, com a ajuda dos visitantes, apresentaram dois temas distintos: "o estaleiro de obra é a minha vida" e "Aqui está a Volvo EC300D".

SHOW DE GRAFITI PROMOVIDO PELA ASC TURK



REPOR A BOA IMAGEM DA VOLVO CE E PROVAR QUE VALE A PENA SER CLIENTE ASCENDUM



VERA CRUZ BRANCH

Numa região que abrange 7 dos 31 Estados que compõem este gigantesco país, Nicolas Molina, gerente da Zona Sul-este, e as oito pessoas da sua equipa trabalham diariamente para elevar a reputação da Volvo CE. Dão assim a conhecer a qualidade do serviço Ascendum a centenas de potenciais clientes espalhados por um território com cerca de 406 mil quilómetros quadrados (cinco vezes a área de Portugal) e mais de 22 milhões de habitantes.

Com sede em Veracruz e uma delegação recentemente aberta neste mesmo Estado (no Porto de Veracruz), uma das maiores dificuldades da equipa em conseguir dar resposta aos clientes conquistados é exatamente a distância. "Só em Veracruz, temos clientes a mais de três horas e meia de caminho e para conseguirmos prestar um bom serviço devemos gerir eficazmente as deslocações e ser muito precisos no diagnóstico", refere o responsável.

A abertura de novas delegações que permitam encurtar estas longas e desgastantes deslocações - feitas muitas vezes sob temperaturas de mais de 35 graus centígrados - é, por isso, uma das prioridades, está já a arrancar uma nova sucursal em Coatzacoalcos, uma importante cidade portuária do estado de Veracruz, uma operação em Villahermosa, capital do estado de Tabasco e um centro de negócios estratégico para a indústria mexicana do petróleo.

Os planos de expansão incluem ainda para o corrente ano uma delegação em Tuxtla Gutiérrez, capital do Estado de Chiapas; outra em Campeche e a instalação de uma delegação técnica, com área de serviços, reparações e peças, em Mérida, a capital do estado do Iucatão, onde a anterior presença de um distribuidor Volvo e as máquinas por ele vendidas tornam urgente a presença da Ascendum México.

Em perspetiva para 2014 está também a presença em Oaxaca, o quinto maior estado mexicano em dimensão, e em Cancún, uma cidade bem conhecida pelo seu turismo, no estado de Quinana Roo. A contratação de recursos humanos qualificados para todos estes centros de trabalho é outro dos desafios nesta zona do México, onde o calor e a tradição de uma vida modesta, com pouca ambição, não ajudam a encontrar o perfil de colaborador dinâmico e proativo que a Ascendum valoriza.

"...ESTÁ JÁ A ARRANCAR UMA NOVA SUCURSAL EM COATZACOALCOS, UMA IMPORTANTE CIDADE PORTUÁRIA DO ESTADO DE VERACRUZ..."

ASCENDUM MÉXICO

A ASCENDUM MÉXICO ESTÁ PRESENTE EM CINCO GRANDES REGIÕES QUE COBREM CERCA DE METADE DO TERRITÓRIO MEXICANO. FORAM DESIGNADAS DUAS ZONAS SUL, UMA DAS QUAIS É GERIDA POR NICOLAS MOLINA. COM A EXPANSÃO JÁ PROJETADA, PRETENDE-SE QUE ESTA OPERAÇÃO POSSA DAR UMA RESPOSTA EFICAZ ÀS NECESSIDADES DOS ESTADOS DE CAMPECHE, CHIAPAS, IUCATÃO, OAXACA, QUINANA ROO, TABASCO E VERACRUZ.



Campeche

Com uma densidade populacional muito baixa, Campeche tem apenas 800 mil habitantes embora o seu território ultrapasse os 50,8 mil quilómetros quadrados. Petróleo, gás, construção, pesca e agricultura são as principais geradoras de riqueza e emprego.

Chiapas

Com mais de 74,2 mil quilómetros quadrados, o oitavo maior estado do México tem mais de 4,7 milhões de habitantes, um terço dos quais descendente dos Maias.

Iucatão

Com 38.402 quilómetros quadrados, Iucatão tem 1,9 milhões de habitantes, sendo um dos estados mais reconhecidos pelo seu turismo.

Oaxaca

Com mais de 95 mil quilómetros quadrados, é o quinto maior estado mexicano. A sua população ultrapassa os 3,8 milhões de habitantes.

Quintana Roo

No extremo sudoeste do México e nordeste da Península do Iucatão, tem mais de 50 mil quilómetros quadrados e de 1,3 milhões de habitantes. É um dos estados mais importantes em termos turísticos, contribuindo para cerca de um terço das receitas totais do turismo no México.

Tabasco

Situa-se no sudoeste do México e tem cerca de 2 milhões de habitantes numa área de mais de 25 mil quilómetros quadrados.

Veracruz

Tem 71,6 mil quilómetros quadrados, que se dividem em 20 municípios e alberga mais de 7,6 milhões de pessoas. Para percorrer Veracruz de lés e lés são precisas cerca de 7 horas de carro, sem parar. Os setores mais relevantes da economia são a indústria, a energia, o turismo e o comércio. O Porto de Veracruz é um dos mais importantes entrepostos mexicanos, passando por aqui cerca de 70% do comércio exterior do país.

MAIS DIFÍCIL DO QUE COMEÇAR DO ZERO

Quando estive presente no mercado mexicano, a Volvo CE não tinha chegado a várias destas regiões e aqui a principal dificuldade é conseguir bater a concorrência das marcas com maior implantação e reconhecimento. Mas, pouco a pouco, a equipa desta região Sul-este tem sabido abrir o seu caminho e conseguiu ter já algumas encomendas regulares de equipamento.

Mas o grande desafio identificado por Nicolas Molina é cortar com o passado nos locais onde a Volvo CE ou os seus representantes já tinham trabalhado, para a reconstruir uma reputação consentânea com a qualidade da Volvo CE e de que a marca não beneficia atualmente junto dos antigos

clientes. “E, em simultâneo, comprovar junto destes clientes de que há benefícios bem tangíveis em trabalhar com a Ascendum México”.

Por falta de peças, de manutenção e de serviço pós-venda, as anteriores tentativas de implementação da Volvo CE nesta região afetaram a imagem da marca. “Depois de terminada a garantia de um equipamento, muitos clientes tinham desistido das suas máquinas, porque a manutenção e o apoio técnico estavam tão longe (ou seja, ficavam tão caros) que se tornavam incomportáveis ou porque, simplesmente, deixaram de existir”, refere Molina. Consciente de que tinha pela frente um trabalho ainda mais difícil do que começar do zero, a prioridade deste responsável foi, por isso, ir pessoalmente ter com os antigos clientes para lhes dizer que a Ascendum passaria a estar no terreno, com capacidade de dar resposta às suas necessidades.

“Em alguns casos, eu não era o primeiro a fazer esta promessa e certos clientes começaram por me encarar com desconfiança mas sentimos que muitos outros depositaram em nós toda a sua esperança de voltar a rentabilizar os equipamentos em que tinham investido”, refere.

Alguns destes clientes tiveram mesmo a oportunidade de confirmar que o serviço estava disponível, até porque estas primeiras visitas serviram também para identificar os equipamentos que estavam parados por falta de peças ou de manutenção. Foi o próprio Nicolas Molina quem desmontou algumas máquinas e levou consigo os componentes que necessitavam de reparação para os voltar a entregar em pouco tempo, já prontos a funcionar. Como nos diz Molina, “era preciso provar que as coisas estavam a mudar!”

CORPORATE - RESPONSABILIDADE SOCIAL

ALUNOS DO 3º CICLO CONHECEM REALIDADE ASCENDUM

NO ÂMBITO DAS INICIATIVAS REALIZADAS COM A EPIS - ASSOCIAÇÃO DE EMPRESÁRIOS PELA INCLUSÃO SOCIAL, O GRUPO ASCENDUM RECEBEU EM LEIRIA, VÁRIOS ALUNOS DO TERCEIRO CICLO, QUE TIVERAM A OPORTUNIDADE DE CONHECER AS NOSSAS ATIVIDADES, ASSIM COMO AS INSPIRADORAS HISTÓRIAS DE VIDA DE ALGUNS DOS NOSSOS PROFISSIONAIS.

O Grupo Ascendum aderiu à terceira rota das "Vocações do Futuro", um programa promovido pela Associação Empresários Pela Inclusão Social (EPIS) para promover o contacto entre alunos em situação de risco e diferentes empresas e profissões, abrindo-lhes novos horizontes e motivando-os a prosseguir os estudos que lhes poderão dar melhores perspetivas de futuro.

A Ascendum recebeu estes jovens, que são na sua maioria alunos do 3º ciclo em risco de insucesso ou de abandono escolar, dando-lhes a conhecer *in loco* as atividades que desenvolve em Leiria.



Além da vertente exclusivamente profissional, o contacto com o Chefe de Oficina de Leiria - Fernando Santos - e alguns mecânicos permitiu a estes jovens conhecer histórias de vida de pessoas que apesar das dificuldades que enfrentaram ao longo da vida, conseguiram traçar o seu caminho, seguir em frente e serem, hoje em dia, profissionais de sucesso. Fundada em 2006, por um grupo de empresários convictos de que poderiam apoiar a construção de um modelo de cidadania mais ativa

e moderna, a EPIS nasceu com o alto patrocínio da Presidência da República, tendo desde o início trabalhado junto dos jovens em situação de risco. Pela dimensão e resultados obtidos nesta vertente até final do ano passado, o trabalho desenvolvido pela EPIS é considerado como o maior programa nacional de combate ao insucesso escolar no 2º e 3º ciclo, tendo até ao ano passado envolvido mais de 30.000 alunos.

GDD CAMPEÃO NACIONAL DE RUGBY

PATROCÍNIO GRUPO DESPORTIVO DE DIREITO É UMA APOSTA GANHA



O GRUPO ASCENDUM SUBIU AO PÓDIO COM OS CAMPEÕES.

Direito é campeão! A equipa sénior conquistou este ano o 9.º campeonato nacional de rugby. Os seus sub-18 e sub-16 foram campeões nacionais e também estes dois escalões do Direito ganharam a taça de Portugal.

Nos escalões de formação sub-13 ganharam o torneio de referência da época, o Youth Festival.

O Direito é uma grande equipa no panorama nacional e destaca-se com uma grande capacidade para escola de talentos, na formação dos novos jogadores para a modalidade. Os resultados obtidos e este trabalho com as camadas mais jovens têm sido fundamentais para trazer ao rugby português uma maior visibilidade e um crescente número de praticantes e adeptos. Parabéns aos campeões!

KEY FACTS

PRESENTE EM 5 GEOGRAFIAS: PORTUGAL, ESPANHA EUA, TURQUIA E MÉXICO

VOLUME DE NEGÓCIOS EM

2012

500

54

ANOS DE HISTÓRIA

25.000

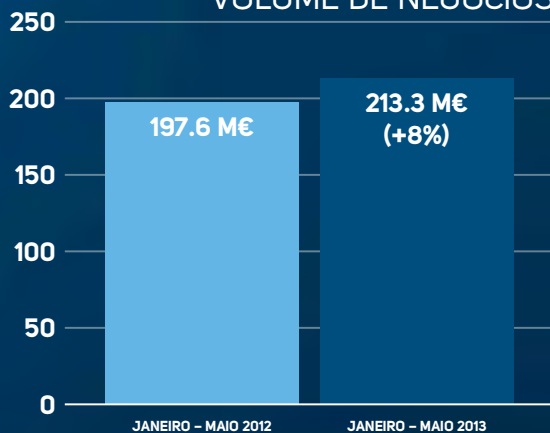
MÁQUINAS ESPALHADAS PELO MUNDO

1.100

M€ COLABORADORES

INDICADORES

VOLUME DE NEGÓCIOS



MÁQUINAS VENDIDAS

