

CIMENTAR

NOTÍCIAS DO GRUPO

NESTA EDIÇÃO

pag 3
Encontro clientes...



pag 3
Renovação do Sistema...



pag 4
Economia Madeirense...



pag 4
Importância do Feedback



ENCONTRO DE CLIENTES NO PORTO SANTO



Em Abril a Cimentos Madeira realizou um encontro com os seus maiores clientes de cimento ensacado e com os seus maiores clientes de cimento a granel. Este evento foi realizado no passado dia 07 de Abril de 2005 no Porto Santo e contou com a presença de 18 Clientes, incluindo Clientes da Madeira e Clientes do Porto Santo (ver artigo da página 3).

CIMENTAR

NOTÍCIAS DO GRUPO

FICHA TÉCNICA

Nº 23

Junho de 2005

Trimestral

Propriedade/Edição

Grupo Cimentos Madeira
Estrada Monumental, 433
9000-236 Funchal
Tel: 291 703 300
Fax: 291 761 955
www.cimentosmadeira.com

Coordenação

Andreia Santos

Capa e Execução Gráfica

Meio, Publicidade e Marketing

Fotografia

DRHQ
DR Turismo

Colaboraram nesta edição

Andreia Santos
José Franco

Tiragem

200 Exemplares

Distribuição

Gratuita

EDITORIAL

HISTÓRIAS DE SUCESSO...



Certamente já ouviu falar na lenda do Rei Midas, aquele que transformava em ouro tudo o que tocava. Saiba que a história do Rei Midas também pode ser aplicada aos vários contextos da nossa vida. Por exemplo, pode-se dizer que na esfera profissional Midas é todo aquele que tem habilidade para transformar em sucesso tudo ou quase tudo aquilo que faz. Ao contrário do que muitas pessoas imaginam não existe uma receita única e acabada para se bem sucedido. O êxito não vem da aplicação de fórmulas mágicas prescritas por videntes. Também não é o resultado de milagres nem só de sorte. O segredo das histórias de sucesso baseia-se, mais do que tudo, nas atitudes que os "vencedores" têm em relação à vida e ao trabalho. Eles não são super heróis, apenas usam os seus talentos de forma diferente dando um novo objectivo às suas vidas. Se cada um acreditar no seu talento, capacidades e competências seguramente terão histórias de sucesso para contar. Para isso terão de perseguir com persistência os objectivos individuais e colectivos.

Andreia Santos

INFORMAÇÃO

No próximo mês de Julho a Brimade, Sociedade de Britas da Madeira, S.A., será alvo de uma auditoria externa por parte da entidade certificadora SGS, no sentido de certificar o seu Sistema de Controlo de Produção (Marcação CE em Agregados) de acordo com a norma de referência NP EN 12620 (agregados para betão).

CURIOSIDADES

Como são quase inexplicáveis os segredos do nosso cérebro!... É incrível mais é verdade. Veja como consegue ler o seguinte texto, com alguma facilidade:

Sguedno um etsduo da Uinvesriadde de Cmbagirde, a oderm das lertas nas pavralas não tem ipmortnacia qsuae nnuhema. O que ipmrtoa é que a pmiiiera e a última lreta etsajem no lcoal cetro. De rseto, pdoe ler tdou sem gardnes dfillcuddaes... Itso é prouqe o crebéro lê as pavralas cmoo um tdoo e não lerta por lerta. E esta, é msemo veadrde!

ESTE TRIMESTRE SÃO ANIVERSARIANTES DO GRUPO

Junho

- 05 Rita Maria Brito Figueiró da Silva
- 08 José Nélio Viveiros
- 09 José dos Santos Morgado
- 10 José Samuel Freitas Ornelas
- 14 Joel Egidio Sá Nunes
- 17 Sancha Margarida Dantas Rodrigues
- 26 Miguel Ângelo Vasconcelos Dinis
- 29 José Pedro Fernandes Pinto

Julho

- 03 Manuel Pinto
- 13 Jaime Fernandes
- 17 Aleixo António Pereira Camacho
- 20 Marco António Mendes Henriques
- 20 Norberto Sousa Abreu
- 23 Maria Isabel Costa M. M. Mendes Moreira
- 23 Manuel Sousa Santos
- 24 Mário Soares de Oliveira
- 24 Vítor Miguel Azevedo Cardoso
- 25 José Daniel Fernandes Camacho

Agosto

- 01 Ana Paula Ribeiro Santos Fernandes
- 02 Maria dos Anjos Castro Viveiros
- 03 Duarte Miguel Pereira da Silva Câmara
- 05 Arlindo Neves Teixeira Coelho
- 05 Marco Miguel Vieira Gouveia
- 09 José Maurício Freitas Gregório
- 10 António Lourenço Martins Correia
- 13 José António Costa Soares
- 16 Luís Manuel Morais da Silva Saraiva
- 20 Ricardo Jorge Sousa Rodrigues
- 22 Raúl Timóteo Rodrigues Duarte
- 22 José Bruno Pereira Pinto
- 23 Heliodoro Filipe Caldeira Câmara
- 27 Crisóstomo Chadwick Luís
- 31 Donato Patrício Velosa Correia

No dia 07 de Abril a Cimentos Madeira realizou um Encontro de Clientes. O evento aconteceu no Porto Santo e teve início no Centro de Congressos do Porto Santo. O encontro reuniu 18 Clientes. A abertura contou com a intervenção do Presidente do Conselho de Gerência – Sr. Dr.º João Santos – que fez uma retrospectiva da história das nossas empresas ao longo dos últimos 20 anos, comentou a situação actual do sector em que as empresas estão inseridas e perspectivou o futuro. Após a intervenção do Presidente do Conselho de Gerência foi entregue pelo mesmo uma escultura dos 20 anos da Cimentos Madeira a cada um dos Clientes. Em seguida foi aberto um espaço para a apresentação de dois painéis, um para os clientes de cimento a granel e outro para os clientes de cimento ensacado. O Painel de Saco foi apresentado pelo Sr. Eng.º Franco que centrou a sua apresentação em questões como o peso dos sacos, a paletizadora e nas vantagens e desvantagens do pacotão.

Quanto ao Painel de Granel foi apresentado por dois colaboradores: o Sr. Miguel Guimarães falou sobre os serviços do Laboratório e sobre o controlo de qualidade do cimento e dos betões. O Sr. Eng. Mário Oliveira proferiu a sua apresentação sobre os tipos de cimento vs. betões, os problemas no desempenho dos betões na Madeira e, finalmente, sobre a evolução normativa no domínio dos agregados e dos betões.



Do Painel de Saco registou-se:

- Boa aceitação à solução do pacotão, que evitará a gestão logística e o custo das paletes;

Do Painel de Granel verificou-se:

- Os clientes não conheciam todos os serviços que o Laboratório pode prestar.

Após estas sessões técnicas efectuou-se uma visita ao Entrepósito da Cimentos Madeira no Porto Santo, seguindo-se o almoço. À tarde os clientes visitaram a nova Pedreira no Porto Santo - Pedra Regional - e a Central de Betão situadas nas mesmas instalações. Para encerrar o encontro realizou-se um passeio de autocarro à Ilha Dourada.

Das opiniões dos colaboradores que participaram no evento podem resumir-se os seguintes resultados e obter as seguintes pistas de actuação futura:

- Bom acolhimento e sensibilização dos clientes a esta iniciativa;
- Bom ambiente verificado revelou a não existência de animosidade em relação às empresas.

Sugestões de actuação:

- Promover sessões técnicas sobre a utilização de cimento e preparação de betões, bem como esclarecimento sobre as normas enquadradoras do cimento, agregados e betões, quer para os clientes, quer para técnicos da Ordem dos Engenheiros e da Associação Nacional dos Engenheiros Técnicos;
- Promover o envio periódico de mails com documentos técnicos sobre cimentos, betões e agregados.

Com este encontro foi possível estreitar o relacionamento com os nossos Clientes e mantê-los bem informados sobre as novidades normativas e tendências do mercado.



RENOVAÇÃO DO SISTEMA DE GESTÃO DA QUALIDADE DA CIMENTOS MADEIRA



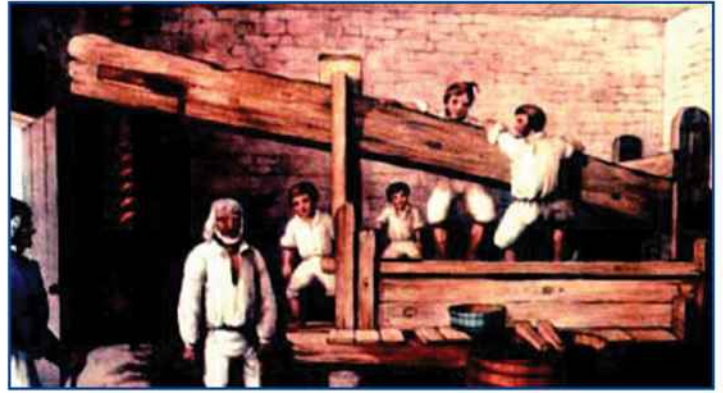
Após a realização da auditoria externa efectuada pela SGS no dia 14 de Fevereiro de 2005 ao Sistema de Gestão da Qualidade da Cimentos Madeira foi-nos confirmada a manutenção da Certificação da Cimentos Madeira para o ano de 2005.



No número anterior do nosso Cimentar abordei um dos ciclos económicos da Madeira, centrado no açúcar o qual chegou a ser considerado na Europa como o de melhor qualidade. Já nesses tempos recuados as questões da qualidade eram determinantes mas não suficientes pois sempre se teve em atenção a relação qualidade/preço. Ninguém se dispõe a pagar qualquer preço só porque um produto é o de melhor qualidade.

Continuando com a evolução económica da Madeira sabemos que durante os anos de 1400 a 1499 (século XV) foram introduzidas as primeiras cepas na agricultura madeirense. Ao longo do século XVII as videiras foram progressiva e intensamente ocupando os terrenos afectos aos canaviais fazendo com que a produção de vinho passasse a ter um grande peso e impacto na economia Madeirense. É certo que neste período de transição açúcar/vinho muitas dificuldades foram sentidas pela população, não se conseguem efectuar mudanças de modelos económicos de forma contínua e sem turbulências. O comércio do vinho Madeira cresceu fortemente no século XVIII e início do século XIX devido à sua qualidade e prestígio em todos os cantos do mundo, sendo exportado em grandes quantidades para as Antilhas e para as colónias de França e Inglaterra no continente Americano. Foi um período de prosperidade e crescimento económico da Madeira e das suas gentes.

O história repete-se, a partir da segunda metade do século XIX a forte concorrência dos vinhos espanhóis e franceses origina uma crise muito forte nas exportações do vinho Madeira, viveram-se tempos de angústia e sofrimento, de dificuldade de sobrevivência.



Entre 1830 e 1860 muitos emigraram procurando melhores condições de vida.

Conforme já referido no artigo anterior, no final do século XIX ressurgiu com alguma intensidade a produção de açúcar e é introduzida na Madeira a arte do bordado que terá grande importância económica futura.

Nos próximos artigos abordarei os ciclos económicos do século XX.

José Franco



IMPORTÂNCIA DO FEEDBACK NO DIA-A-DIA DAS ORGANIZAÇÕES



Todos nós percebemos que nas empresas existe cada vez mais, e isto se se quiser sobreviver num mercado global e competitivo, a necessidade de um alinhamento estratégico que envolva não só o posicionamento de produtos e mercados, como também dos colaboradores e da sua *performance* (desempenho/actuação) para atingir os objectivos traçados.

Por este motivo, alinhar caminhos, preparar e acompanhar as pessoas numa visão integrada de resultados colectivos é um desafio dos nossos gestores e das nossas chefias. Mas para que todo este processo funcione é necessário que cada um de nós receba *feedback* (retorno de informação) em relação àquilo que fazemos com o intuito de melhorarmos, se for caso disso, as nossas práticas para a obtenção de melhores resultados pois, sem retorno de informação daquilo que fazemos, não existe retroalimentação do processo organizacional, sem retroalimentação não existe desenvolvimento contínuo e sem desenvolvimento contínuo a aprendizagem organizacional não é eficaz. Não basta prover as pessoas com desafios, tem de existir *feedback* sobre como o seu desempenho está a ser percebido e como é que isso afecta a empresa. O *feedback* eficaz direcciona comportamentos e os mantém alinhados com os objectivos organizacionais, influencia a *performance* futura possibilitando a melhoria de resultados, aumenta o envolvimento das

pessoas com as tarefas e estabelece parâmetros de desempenho. Quem dá *feedback*, aprende como a informação pode aumentar a *performance*, quem recebe percebe como a informação o ajuda a controlar o seu próprio desempenho. Todos nós temos de perceber quais são os melhores contributos que podemos trazer e dar à organização no sentido de atingirmos os objectivos que nos foram definidos.

Andreia Santos