

NOTÍCIAS ABB

Número 2 - 2002

Publicação da ABB em Portugal

ABB líder mundial na automação industrial



A ABB prepara-se para responder à crescente procura, pela indústria, de produtos e serviços inteligentes e fáceis de utilizar. Em automação, isto significa a utilização da nossa ímpar plataforma “Industrial IT”, para melhorar a produtividade, reduzindo custos e o impacto ambiental.



ABB em Angola

A ABB SMM vai fornecer, “chave-na-mão”, um tanque de armazenamento de fuel com a capacidade de 50 000 m³, destinado à refinaria Total Fina Elf em Luanda. O valor do fornecimento que inclui projecto, fabricação, montagem e comissionamento, aproxima-se dos sete milhões de Euros.

ABB centrada nos Clientes...

A transformação da ABB em uma unidade centrada nos Clientes é já um sucesso (*Editorial*).

EDITORIAL



Olhando retrospectivamente para o desempenho do nosso Grupo em 2001 e atendendo à baixa conjuntura económica pós-rebentamento da “bolha” causada pela “nova economia”, agravada pelo ataque terrorista de 11 de Setembro nos E.U.A., bem como à avalanche de maus resultados anunciados pela maioria dos grandes grupos empresariais incluindo os nossos principais concorrentes, verificamos que a evolução da nossa base de negócios foi melhor do que a destes, o que leva à conclusão notável de que **a ABB ganhou globalmente quota de mercado em 2001.**

Isto demonstra que todas as perturbações, sejam de ordem financeira, organizacional ou até cultural, por que tivemos que passar e que no essencial estão resolvidas, não abalaram a nossa vontade de dar o nosso melhor pelo sucesso do Grupo nem a vitalmente importante confiança dos Clientes na ABB.

A transformação da ABB em uma unidade centrada nos Clientes, já completada no plano organizacional, está já a dar os melhores frutos no grau de relacionamento com os Clientes existentes e na conquista de novos, sinal de que a nossa luta pelo crescimento nas actuais condições adversas vai ser bem sucedida. Para isso é absolutamente necessário que todos interiorizemos que a ABB quer ser entendida como uma entidade unitária global (One Team) com a qual o Cliente tem facilidade em contactar e negociar, onde o Cliente sente que há um conhecimento profundo do seu processo industrial e onde é atendido por gente que lhe pode apresentar todo o portfolio de soluções ABB para as suas situações específicas, isto é, onde o Cliente sente uma verdadeira relação de parceria. Esta é a fase cultural da Transformação, a mais difícil mas

que, como já aconteceu antes, venceremos através do nosso profissionalismo.

Em Portugal, a Transformação está a correr bem e a ocorrer numa fase adequada do ciclo económico. Quando a economia de novo estiver em franco crescimento, estaremos bem preparados para ele.

A necessidade cada vez maior de as empresas se concentrarem no seu ‘core business’, fazendo ‘outsourcing’ das suas actividades periféricas, as necessidades de reforço da infraestrutura eléctrica para melhorar a qualidade do fornecimento, a necessidade do reforço da interligação eléctrica à Espanha e Europa, a liberalização lenta mas irreversível da distribuição da electricidade, o multiplicar das redes de distribuição de gás, o crescimento das energias renováveis para cumprimento de decisões a aproveitamento de apoios da U.E., a modernização do parque nacional de equipamento na energia e indústria, em fase de envelhecimento, a crescente imposição de aumento de produtividade, abrindo mercados de automação e ‘Industrial IT’, a necessidade crescente de infraestruturas hospitalares, turísticas e de telecomunicação de primeira linha, tudo isto representa enormes oportunidades em Portugal nas quais a ABB põe todo o empenho em participar. E não esqueçamos a exportação que é quase um quarto do negócio da ABB em Portugal. Há aqui que notar, pela própria importância que tem para o nosso país, a actividade da ABB SMM em Angola, nomeadamente na indústria petrolífera. Ela já representa mais de metade do negócio dessa nossa empresa e tende a crescer fortemente devido ao interesse do Grupo ABB pelo emergente sector de produção ‘offshore’ Angolano.

Espero, pois, que todos nós da ABB saibamos aproveitar, pela colocação definitiva do Cliente no centro da nossa organização e das nossas preocupações, de um futuro que, olhando para além da corrente neblina de pessimismo, se apresenta claramente promissor.

Carlos Nunes Dias
Presidente
ABB SGPS, S.A.

Criando valor...

... para os clientes...

O nosso objectivo é criar valor para nós e para os nossos clientes

O sucesso dos nossos clientes é a base do nosso sucesso. Procuramos eliminar as

barreiras do tempo, da distância e da tecnologia, a fim de entregar aos nossos clientes os produtos e serviços de que eles necessitam para serem competitivos nos seus mercados. Cooperamos com transparência

em parcerias com os nossos Clientes e com os nossos Fornecedores e esforçamo-nos por aprender como ser diferentes e acrescentar valor aos seus negócios.

... e para os empregados

“Queremos dar a todos os empregados a oportunidade de utilizar e aumentar as suas competências, conhecimentos e potencial criativo, tanto em benefício da empresa, como para o seu próprio desenvolvimento, pelo que procuramos proporcionar ambientes de trabalho que sejam simultaneamente de desafio e de recompensa. Encorajamos a diversidade, iniciativa pessoal, espírito empreendedor e um comportamento que vá de encontro às necessidades dos nossos clientes”.

“Acreditamos em gestores que conduzam e criem futuro e não façam apenas a gestão do presente. O estilo de gestão ABB estimula o desejo do sucesso, não o receio do fracasso. Promovemos o trabalho em equipa, damos poder às pessoas, estimulamos a criatividade e a inovação e tratamos todos os empregados com respeito e dignidade.”

Eis dois dos princípios orientadores da gestão ABB para a criação de valor para os empregados e que fazem parte da “Missão & Valores” do Grupo.

O desafio que se coloca é passar do enunciado de princípios para a Acção. Algumas regras práticas:

- recrutar e promover pessoas com base na integridade pessoal, competência profissional, sentido de iniciativa e capacidade para criar valor;
- evitar qualquer tipo de discriminação de sexo, raça ou religião;
- estimular e retribuir o bom desempenho, a criatividade e a orientação para os resultados;
- promover o trabalho em grupo e as acções orientadas para o cliente;
- desenvolver uma cultura de partilha de informação e espírito de abertura a novos conceitos ABB ou exteriores, desde que compatíveis com aqueles;

- estabelecer metas ambiciosas e dar poder às equipas para que as possam atingir;

- promover a informação recíproca, o aconselhamento e o suporte adequados;

Em suma, desenvolver todo um conjunto de acções que promovam o comportamento correcto numa cultura de mudança, como a da ABB. Particularmente nesta fase de consolidação da cultura centrada nos clientes, importa derrubar as barreiras culturais e construir comportamentos de vitória.

É fundamental para o nosso sucesso fortalecer o espírito de “One Team”. É necessário entender a importância de desenvolvermos um bom relacionamento com os diferentes países, com as divisões e com as unidades de negócio com que operamos.

Só entendendo a nova cultura é possível mudar os comportamentos.

Desenvolvimento de recursos humanos

Ao longo do ano têm prosseguido as acções de desenvolvimento do potencial dos empregados da ABB Portugal.

Assim, e no âmbito do programa de Acompanhamento de Jovens Potenciais, tiveram lugar, até agora, sete encontros de trabalho em que foram abordados diversos temas de interesse e a aplicação prática nas actividades de cada participante.

“Como Criar Valor”, foi uma acção em que os participantes tomaram contacto com os princípios orientadores da “Missão & Valores” da ABB e em conjunto tiveram a oportunidade de discutir o significado de cada um dos conceitos enunciados.

“Gestão de Valor e Controlo de Negócios” foi outro dos temas tratados. A missão do controller e a sua contribuição para a gestão do valor foi evidenciada a todos os participantes.



“Os Processos do Grupo”, com ênfase nos relacionados com IT e a complexidade dos diversos sistemas de comunicação e gestão que suportam os negócios da Empresa, foram parte de uma sessão que mereceu a atenção de todos e que constituiu a base da discussão durante o almoço que se lhe seguiu.

Terá também interesse a apresentação dos portfólios das Divisões “Utilities” e “Indústria”, nesta última com grande realce para a Industrial IT.

Mas para criar, entender e gerir os negócios são também necessárias competências financeiras pelo que teve igualmente lugar uma sessão de Finanças para não Financeiros.

Uma nota muito especial para o facto de todas estas acções serem orientadas por especialistas internos, o que acentua a sua característica prática de transmissão de conhecimentos e troca de experiências do dia a dia da ABB.

Encontros com o Representante do Grupo



Dirigidos pelo Representante do Grupo ABB em Portugal e Presidente da Holding portuguesa, Eng.º Carlos Dias, tiveram lugar dois encontros, um no Sul e outro no Norte, que reuniram cerca de 200 empregados da ABB seleccionados de forma heterogénea, de modo a incluir todas as operações da Empresa.

Os encontros visaram transmitir informação sobre a ABB, em especial sobre a implementação e consolidação da organização centrada nos clientes, com um realce muito especial para a função e importância dos gestores de contas como rosto da ABB junto dos clientes.

É notória a penetração do conceito dentro da Organização, havendo no entanto ainda muito a fazer, especialmente a nível comportamental. Tratando-se de uma mudança radical no modo de olhar para o mercado no sentido de uma maior aproximação dos clientes, há ainda algumas dificuldades de

entendimento das diferentes responsabilidades e, muito especialmente, do conceito **One Team**.

Após ter apresentado o resultado da ABB no ano 2001, e passado em revista a evolução dos últimos meses, o Presidente venceu uma vez mais o processo

de transformação, agora em fase de consolidação. Não mais o síndrome de nós e eles, mas antes todos juntos com o objectivo de melhor servirmos o Cliente, criando valor para ele e para os accionistas e empregados da Empresa.

Seguiu-se um período de perguntas e respostas em que o Eng. Carlos Dias se disponibilizou para responder a todas as questões que lhe foram colocadas. Particularmente no encontro do Norte, os empregados foram bastante participativos.

O Presidente convidou ainda todos os colaboradores da ABB que necessitem de lhe colocar questões, a fazê-lo directamente, utilizando por exemplo o correio electrónico.

Os encontros terminaram com um almoço, que permitiu comunicação entre os diversos participantes e troca de ideias sobre como melhor servir os clientes da ABB.



Sistemas robotizados

Cursos de Formação

Para assegurar um conhecimento actualizado da operação e programação dos seus sistemas robotizados, bem como manter a fiabilidade e produtividade do seu equipamento, a ABB criou no ano passado um Centro de Formação e uma gama desenvolvida de programas que visam melhorar o desempenho e a qualidade do seu investimento.

Cursos Standard

Os nossos formandos ficarão aptos a operar, programar e manter o seu equipamento automatizado no pico da sua eficiência, por via da combinação de Cursos Calendarizados com Cursos

Especiais adequados às necessidades individuais.

Cursos de Processo e Aplicações

Dentro da nossa estratégia de acompanhamento dos produtos ABB e das suas aplicações-chave, oferecemos ainda cursos com enfoque numa visão mais detalhada das funcionalidades do produto, fornecendo uma mais profunda compreensão da sua aplicação. É o exemplo dos Cursos de Soldadura por Resistência e Cursos de Soldadura por Arco Eléctrico.

Formação no Cliente

Além dos cursos ministrados internamente, existe a possibilidade de se efectuarem outros nas

instalações dos clientes, indo directamente ao encontro das suas necessidades. O conteúdo de cada curso tem como base as características da sua aplicação e toda a parte prática será executada no equipamento do cliente.

Os "Cursos 2002" foram já precedidos por diversas acções de Formação, em 2001, das quais se destacaram "Operação e Programação Básica", "Programação Avançada" (sistemas S4 e linguagem RAPID), "Manutenção" (Manutenção Eléctrica e Mecânica dos Sistemas ABB S4, ministrado junto dos clientes) e "Programação Off-Line e Comunicações Avançadas".

7º Congresso Nacional da Manutenção

“Outsourcing da Manutenção - - da Subcontratação à Parceria”

Durante o 7º Congresso Nacional de Manutenção da APMI, que se realizou em Viseu, de 10 a 12 de Abril último, a ABB esteve presente com o tema “Outsourcing da Manutenção - da Subcontratação à Parceria”.

As empresas enfrentam uma série de problemas conjunturais e operacionais e, ao mesmo tempo, são sujeitas a uma forte pressão para apresentarem resultados cada vez mais exigentes.

A “redução de custos” tem sido a solução adoptada para quase todas as situações (processos de reestruturação, *re-engineering*, *downsizing*, *rightsizing*, etc.). Mas estes processos têm limites e, se mal aplicados, conduzem, como já conduziram, muitas empresas a uma situação de fraqueza técnica, com perda de capacidade operacional. A alternativa é pois o recurso a outras soluções que não passem pela descapitalização da Empresa, mas pela optimização dos seus activos.



É neste contexto que aparece a “Parceria”.

Hoje, porém, a palavra “Parceria” começa a ser banalizada, na maior parte das vezes, com aplicações indevidas. Os Parceiros continuam a

olhar para o seu “umbigo”.

As soluções mitigadas de Parceria conduzem, a prazo mais ou menos curto, à insatisfação dos Parceiros e, conseqüentemente, ao insucesso. É fundamental criar uma nova relação entre empresas que passará, necessariamente, por uma Mudança Cultural.

Uma verdadeira Parceria não se constitui “por decreto” ou com base em especificações rígidas e limitativas. A Parceria carece de um processo de integração mútua em que a política de transparência e de “livros abertos” é crucial.

Nestas condições, o “Contrato” deve ser algo que aparecerá no fim desta fase inicial do processo de cooperação, como consequência, e não como um pré-requisito para a construção da Parceria.

Só desta forma se poderá constituir uma Parceria sólida e duradoura pois corresponderá a uma situação *Win-Win*.

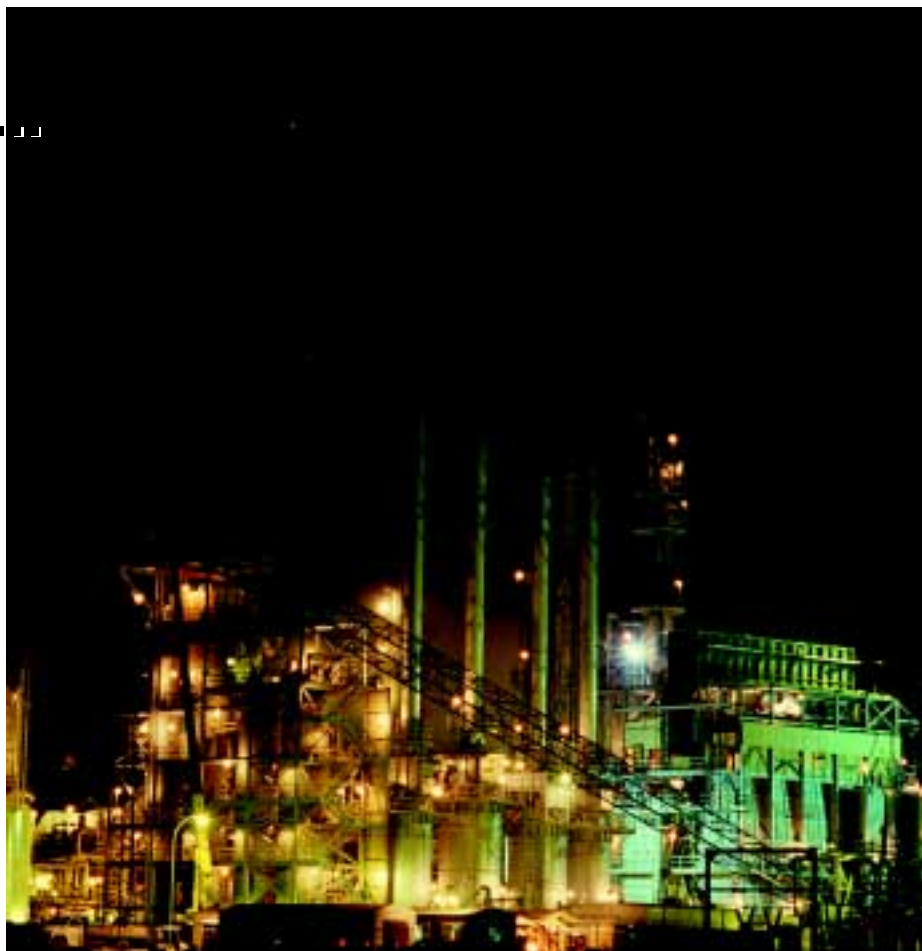
ABB em Angola, França...

A ABB SMM - Sociedade de Montagens Metalomecânicas, S.A., empresa do Grupo ABB em Portugal, continua a desenvolver a sua actividade exportadora, nomeadamente para Angola, com projectos para os clientes tradicionais, como a Sonagol, Cimangol e Total Fina Elf.

Em França, a ABB SMM participa também num concurso para a Total Fina Elf na refinaria de Havre, num projecto de cerca de 10 milhões de Euros.

... e em Portugal

Salienta-se a obra da ABB SMM em curso para o terminal da Transgás em Sines e a participação no projecto para a cobertura do novo Estádio do F. C. do Porto, a inaugurar no Euro 2004, projecto que inclui a montagem de cerca de 4.000 toneladas de estrutura metálica.



Rebobinadora ABB na Soporcel...

Uma nova Rebobinadora foi recentemente instalada na Soporcel, empresa que mais uma vez optou pelos accionamentos da ABB com tecnologia DTC, seguindo o princípio de outras

Rebobinadoras que integram a tecnologia ABB.

O comissionamento, executado pela ABB Finlândia e acompanhado por técnicos do Service,

foi um sucesso e as performances foram atingidas, estando actualmente a máquina de papel a produzir à velocidade nominal.



... e bobinadora ABB na Portucel Setúbal

Por outro lado, e na sequência das excelentes performances atingidas na Soporcel, a Portucel em Setúbal vai adquirir um sistema de accionamento ABB para o controlo da nova Bobinadora. A mecânica da Jagenberg será posta em prática por accionamentos e motores ABB com tecnologia DTC, podendo esta nova Bobinadora trabalhar a 2.500 metros/minuto com elevado nível de rendimento.

A ABB Portugal participará no comissionamento e montagem, assegurando a Manutenção com engenharia local especializada.

ABB na subestação de Vermoim da REN

A ABB ganhou mais um concurso da REN, relativo aos trabalhos de remodelação de Subestações (Retrofit).

Assim, a ABB irá dar início aos trabalhos de remodelação dos Sistemas de Comando e Controlo no escalão de 220 kV na Subestação de Vermoim, estando a conclusão prevista para Abril de 2003.

Mais uma vez, e à semelhança da obra da SE de Vila Chã actualmente em curso, esta obra tem a particularidade de ter que ser feita com a instalação em serviço, garantindo o fornecimento de energia eléctrica às subestações envolvidas.

ABB na EEM



No seguimento da conclusão da primeira fase do Sistema de Comando e Controlo da Rede Eléctrica da Madeira, que já se encontra em operação desde o final do ano passado, a ABB aguarda nos termos do contrato celebrado com a EEM (Empresa de Electricidade da Madeira), a indicação da data para o início dos trabalhos respeitantes à segunda fase do despacho da Rede Eléctrica local.

Este projecto inclui vários pacotes de software, nomeadamente os de optimização do despacho, análise de contingências e gestão de energia.

Com a extensão deste contrato, que tem decorrido com a plena satisfação da EEM, a ABB reforça a sua posição na área da automação de redes eléctricas, onde se tem afirmado como empresa líder mundial.

ABB na saúde

Em estreita colaboração com o seu centro de excelência para projectos hospitalares, situado em Inglaterra, a ABB em Portugal mantém contactos com o Grupo Parcerias.Saúde do Ministério da Saúde, com vista à concepção, construção e operação de novas estruturas hospitalares em Portugal.

A ABB é detentora de métodos de construção

e de instalação extremamente avançados, que permitem reduzir os prazos correntes de execução de obras em cerca de um terço - lean construction. Este método, aliado ao avanço da ABB nas áreas de Tecnologia de Informação, aplicando o novo conceito Industrial IT à gestão integrada dos cuidados de saúde, coloca a ABB num lugar cimeiro a

nível mundial na tecnologia e gestão de instalações hospitalares.

Aliada a parceiros internacionais, a ABB Portugal desenvolve, entretanto, contactos locais com vista à construção e operação de um hospital especializado, colaborando assim na melhoria dos cuidados de saúde em Portugal.

ABB no desenvolvimento do Alentejo

Estão definidos para o Alentejo três pilares de desenvolvimento: o empreendimento do Alqueva, o Porto de Sines e o Aeroporto de Beja.

A ABB tem vindo a desempenhar um papel importante, em particular no grande empreendimento do Alqueva, colaborando activamente no sistema de aproveitamento e distribuição de água.

Actualmente, e visando a utilização civil da actual Base Aérea de Beja, tem a ABB mantido contactos com a EDAB, empresa especialmente constituída para esse efeito.

A adaptação deste aeroporto em que a ABB, dada a sua experiência internacional, espera vir a desempenhar um papel de relevo, constituirá mais um passo a caminho do desenvolvimento regional, trazendo assim actividade a uma zona



carenciada na União Europeia.

A ABB, com a sua experiência internacional - instalações técnicas, segurança, controlo - e ainda mercê dos parceiros internacionais que trará para este projecto, poderá contribuir definitivamente para a qualificação e desenvolvimento de uma

região com reconhecidas características culturais, históricas e paisagísticas.

Aqueles importantes empreendimentos de elevado nível tecnológico vão contribuir para o aumento do valor acrescentado local, promovendo a fixação da população jovem e atraindo mão-de-obra especializada.

ABB 1ª empresa mundial a ultrapassar 100.000 robôs

O Grupo ABB vendeu recentemente o seu robô 100.000, tornando-se na primeira empresa do mundo a conseguir tal sucesso.

A ABB fabricou o seu primeiro robô em 1974, numa década em que aquelas máquinas se destinavam quase exclusivamente à manipulação de materiais. Cerca de 30 anos depois, a ABB tem mais de 30 por cento dos robôs fabricados em todo o mundo e, segundo a Federação Internacional de Robótica, a “soldadura” é hoje a

principal aplicação do robô, em especial na indústria automóvel.

As equipas de robótica no Grupo ABB, localizadas maioritariamente na Suécia, Noruega, EUA, Alemanha e Japão, têm vindo a alargar e a especializar a gama de robôs.

Para além da indústria automóvel mundial, os robôs da ABB servem com sucesso, entre outros “gigantes” da indústria e dos serviços, a Nestlé e a Lindt na



produção de chocolate, Novartis e Bayer nos produtos farmacêuticos, Harley-Davidson na fabricação e pintura de motociclos e os serviços de correios “U.S. postal services”, nos EUA.

A ABB em Portugal é também líder de mercado, projectando e executando aplicações de robôs ABB nas indústrias metalúrgica, do papel e do automóvel, entre outras, e em centros de investigação e desenvolvimento de Universidades e Institutos.

Road-Show AX1



No seguimento das acções de divulgação das soluções e produtos ABB, está a decorrer desde o início do mês de Junho uma apresentação de um novo equipamento - o quadro de média tensão AX1 - destinado essencialmente à rede primária e de distribuição e a aplicações de distribuição em redes industriais.

Este novo quadro foi concebido tendo por base uma série de conceitos inovadores para níveis de tensão até 24 kV, correntes nominais de 3150 A e correntes de curto-circuito de 40 kA.

A apresentação é feita nas próprias instalações do cliente, integrando uma campanha móvel de divulgação que a ABB tem vindo a realizar com sucesso pela Europa, cujo centro é o camião-demo AX1 (*Demo-Truck*), onde está instalado o **Quadro**



AX1, bem como outros equipamentos, nomeadamente:

- O bloco de corte **SafePlus**;
- O quadro de M.T. **Uniswitch** para rede de distribuição secundária;
- **SECTOS** - interruptores aéreos telecomandados;
- A protecção **REF**;

Todos estes equipamentos são inteiramente controlados pelo sistema de comando e controlo **MicroSCADA**.

Uma das vantagens do Road-Show é a possibilidade da ABB poder ir ao encontro dos clientes, percorrendo vários pontos do país e visitando, entre outras empresas, a Cimpor, Portucel, Celbi, Dow Chemical, Solvay, Petrogal, EDP Distribuição (Sul-Centro-Norte) e CPPE,



num total de mais de 30 apresentações.

A receptividade tem sido excelente, comprovando o interesse dos clientes pelas soluções da ABB.

ECOS

ABB patrocina Ballet Nacional da Ucrânia



A ABB é o patrocinador oficial do espectáculo que o Ballet Nacional da Ucrânia realiza no próximo dia 24 de Outubro, no Coliseu de Lisboa.

Este evento é considerado um dos pontos altos

da programação cultural de Lisboa do próximo Outono.

A ABB conta com a presença de mais de cem convidados, a quem oferecerá um jantar que antecederá o espectáculo.

NOTÍCIAS ABB

PROPRIEDADE

ABB, S.A.

DIRECÇÃO E REDACÇÃO

Estrada do Casal do Canas - Edifício ABB
Alfragide - 2720-092 AMADORA - PORTUGAL

Tel.: (+351) 21 425 60 00

Fax: (+351) 21 425 62 48

www.abb.pt

COORDENAÇÃO EDITORIAL

D&E/Shandwick

IMPRESSÃO

D&E/Shandwick

TIRAGEM

1 000 exemplares

Distribuição gratuita

Depósito Legal nº 142566/99

Impressão em Papel Reciclado

ABB