

Abril 2008 . Edição nº 02

# FORUM.ASC

MAGAZINE

Volvo Wheel Loaders  
**HybriPower™**

O FUTURO DA VOLVO  
É VERDE!

P.014



**P.03 CARTA DE RICARDO MIEIRO**

**2007 FOI UM BOM ANO !**

As vendas de todas as nossas empresas totalizaram em 2007 mais de 610 milhões de euros, o equivalente a 950 milhões dólares, e os resultados foram superiores em 16%, quando comparados com os de 2006.

**P.06/10 REUNIÃO DE CONCESSIONÁRIOS DA VOLMAQUINARIA EM ESPANHA**

**OBJECTIVOS ESTRATÉGICOS**

Durante os dias 5, 6 e 7 de Março de 2008 assistimos em Madrid à reunião de concessionários da Volmaquinaria em Espanha, na qual foram apresentados os resultados do ano anterior e os objectivos traçados para este ano...

**P.012 CONEXPO 2008 EM LAS VEGAS**

**A VOLVO CE NA CONEXPO 2008**

A Volvo Construction Equipment (Volvo CE) foi um dos maiores expositores na CONEXPO deste ano, ocupando quase 4000 m2 na maior feira mundial de equipamentos para construção de 2008.

# FORUM.ASC

MAGAZINE

## ÍNDICE

P.11 REUNIÃO DE CONCESSIONÁRIOS DA VOLMAQUINARIA

P.03 CARTA DE RICARDO MIEIRO P.04 CARTA ABERTA A VOLMAQUINARIA

P.05 LANÇAMENTO EUROPEU DE PRODUTOS

P.11 O FUTURO DA VOLVO É VERDE

P.12 CONEXPO 2008 P.13 PROJECTO DE COMUNICAÇÕES UNIFICADAS

P.14 ENTREVISTA HARDMÁQUINAS P.15 CARAS NOVAS

P.16 CARAS NOVAS / INDICADORES / DATAS E EVENTOS

P.06/10 DESTAQUE  
REUNIÃO DE CONCESSIONÁRIOS  
DA VOLMAQUINARIA EM ESPANHA



## EDITORIAL



**ANGELA VIEIRA**

Directora de Comunicação e Imagem  
Grupo Auto-Sueco (Coimbra), Lda

Qualidade, Segurança e Meio Ambiente, são os 3 valores que definem a Marca VOLVO.

A Volvo pretende ser uma "escolha verde" nos equipamentos de construção e nos camiões.

E cá estou eu a falar do verde, a nossa cor e a da Volvo!

A crescente consciencialização social do "verde" e das preocupações ambientais que lhe são inerentes conheceu, nos últimos anos, um boom que parece chegar a 2008 com enorme força e sem abrandamento à vista. Não nos é alheio a participação de Al Gore, galardoado com o Prémio Nobel da Paz, no também galardoado documentário "An Inconvenient Truth", sendo que muitos especialistas consideraram fundamentais os seus esforços no plano ambiental para que lhe fosse atribuída tal distinção.

Em países mais desenvolvidos, expressões como "iniciativas verde" ou "preservação do verde" não só marcam já a agenda, como entraram na gíria dos consultores e decisores. É a buzz word do momento. A sociedade civil também não passou, como seria de esperar, ao lado deste boom de "awareness" ambiental. O público está mais desperto para o facto de que as suas escolhas enquanto consumidor individual podem afectar o meio ambiente global, sendo à partida, muito mais exigente com os seus fornecedores.

Foi com grande satisfação que, ao participar na 1ª European Dealer Market Communication Conference, em Rimini - Itália, na primeira semana de Abril, assistimos à apresentação de todo o trabalho desenvolvido pela Volvo CE com o objectivo de construir, com notoriedade a nível mundial, a marca Volvo nos mercados de Equipamentos de Construção. Também nos foi apresentado o estudo que levou ao desenvolvimento do conceito HybriPower e "Green Intelligence", bem como o projecto da pá carregadora híbrida L220 F.

Ficámos também a saber que esta pá carregadora é híbrida, porque o motor é composto por um motor eléctrico e outro diesel.

Nesta próxima década iremos assistir a mudanças radicais, tanto nos motores como no design das máquinas, porque quando se colocam estes novos modelos de motorização ganha-se espaço, na medida em que são mais pequenos. Na próxima Bauma, a Volvo CE pretende apresentar no seu stand, o modelo conceptual da pá carregadora Volvo para os anos 2020 - a Gryphin - indubitavelmente futurista, mas mesmo assim ainda reconhecível como sendo uma pá carregadora Volvo.

O Futuro é verde!

## FICHA TÉCNICA

EDITORA **Angela Vieira** REDACÇÃO **Catarina Viçoso**  
DIRECÇÃO GRÁFICA **Santa Fé Associates** PAGINAÇÃO . TRATAMENTO DE IMAGEM **Santa Fé Associates**

AUTO-SUECO (COIMBRA), LDA.

EN 10 . Ap. 2094 - 2696-801 São João da Talha - Lisboa - Portugal / Telefone 00 351 21 994 65 00 Fax 00 351 219 946 559  
forum@ascoimbra.pt / www.autosuecocoimbra.pt

## CARTA DE RICARDO MIEIRO



**RICARDO MIEIRO**  
Gerente Executivo Auto-Sueco Coimbra  
Administrador da VMCE  
Presidente do Conselho de Administração da ASC USA

Nos Estados Unidos o ano passado foi difícil, mas positivo, e 2008 será ainda mais problemático (o dólar quebrou em relação ao euro mais de 20% num ano) e apesar disso as nossas quotas de mercado continuam a subir, num mercado que desceu bastante (mais de 50%) pelo 2º ano consecutivo. Todavia, sob o ponto de vista da Organização, estamos hoje mais bem preparados do que nunca, o que nos dá a tranquilidade necessária para encarar o futuro com ambição redobrada.

Espanha bateu todos os recordes, desde a sua fundação (1980), em vendas, quotas de mercado e resultados, com um desempenho excepcional de todas as equipas. Contudo, 2008 será o 1º ano de um ciclo menos positivo, que esperamos não seja muito longo, uma vez que o nosso plano de investimentos é deveras ambicioso.

Em Portugal, as empresas tiveram um desempenho bastante bom, numa economia que começa a dar sinais de recuperação depois dos últimos anos muito cinzentos. Os negócios de Máquinas, Camiões e Rent responderam positivamente e, quer as vendas, quer os resultados, espelharam essa melhoria.

Em 2008, se a “crise internacional” não for demasiada, temos tudo para fazer ainda melhor. Na nossa opinião a maturidade e a coesão das equipas serão determinantes para o sucesso.

### 2007 FOI UM BOM ANO !

AS VENDAS DE TODAS AS NOSSAS EMPRESAS TOTALIZARAM EM 2007 MAIS DE 610 MILHÕES DE EUROS, O EQUIVALENTE A 950 MILHÕES DÓLARES, E OS RESULTADOS FORAM SUPERIORES EM 16%, QUANDO COMPARADOS COM OS DE 2006.

Infelizmente, desde o Verão de 2007, que ouvimos falar em “crise” e de facto alguns indicadores isso demonstram:

- Cresce o desemprego, a inflação, as taxas de juro (EUA é a excepção); etc.
- Baixa o crescimento económico (PIB), o poder de compra e a confiança dos cidadãos e dos empresários, etc.

O nosso Fornecedor Principal, a Volvo, continua a considerar-nos como um dos seus melhores Clientes, os nossos accionistas demonstram boa satisfação, e todos fomos capazes de, no dia-a-dia, fazer com que os nossos Clientes nos continuem a comprar e alguns outros se decidissem a preferir-nos pela 1ª vez.

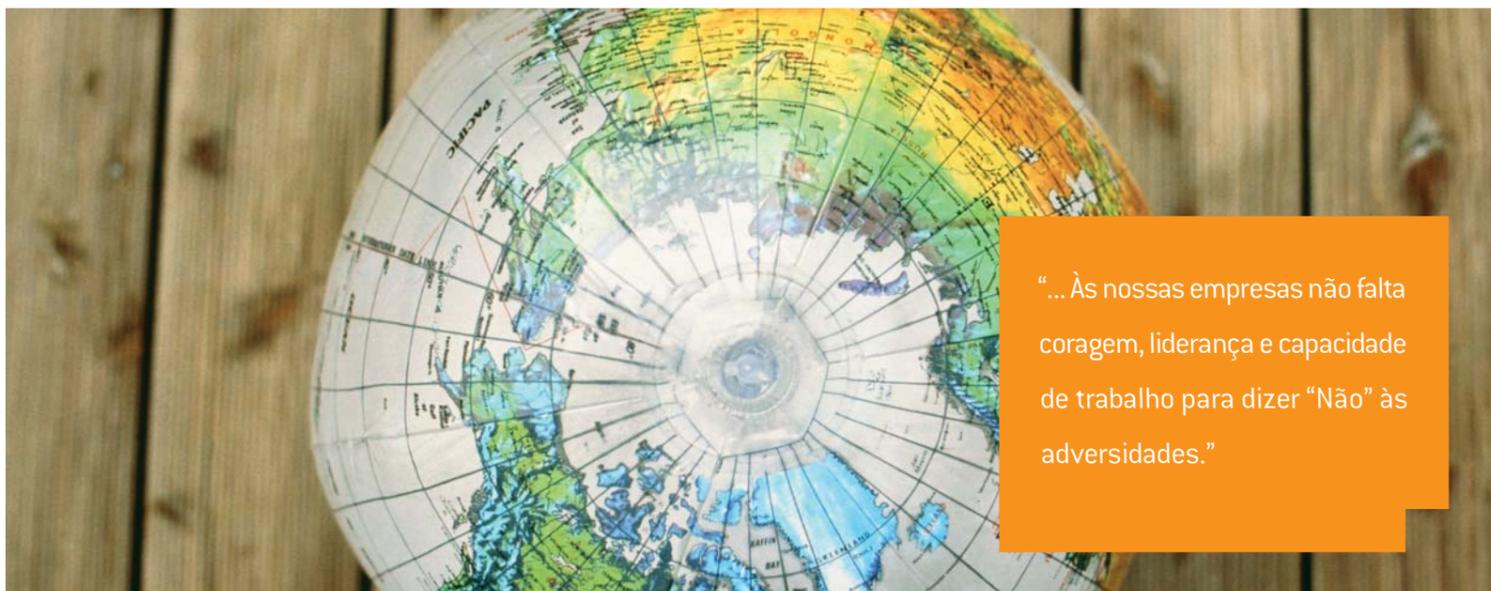
Às nossas empresas não falta coragem, liderança e capacidade de trabalho para dizer “Não” às adversidades. Dos nossos cerca de 1200 colaboradores, a grande maioria é competente e dedicada, não regateia esforços, é respeitadora e até “carinhosa”. Sabemos criar riqueza!

Tudo isto são motivos mais que suficientes para nos sentirmos orgulhosos.

O Futuro e o Sucesso continuam a depender de todos nós.

Obrigado a todos e Parabéns!

Ricardo Mieiro



“... Às nossas empresas não falta coragem, liderança e capacidade de trabalho para dizer “Não” às adversidades.”

## CARTA ABERTA

# A VOLMAQUINARIA



**JOÃO MIEIRO**  
Administrador Delegado Volmaquinaria

**“GOSTO MAIS DE FALAR DOS PLANOS PARA O FUTURO DO QUE RELATAR ACONTECIMENTOS PASSADOS. TEM A VER COM O MEU FEITIO: ENTRE BUSCAR NOVOS DESAFIOS OU CONTEMPLAR OS FEITOS, PREFIRO O PRIMEIRO.”**

**“POR ISSO, QUANDO A MINHA PRIMA ANGELA ME PEDIU PARA ESCREVER UMAS LINHAS PARA O FÓRUM ASC CONTANDO A EXPERIÊNCIA DA VOLMAQUINARIA, DEPRESSA PERCEBI QUE SERIA DIFÍCIL EVITAR ABORDAR OS PRÓXIMOS ANOS.”**

### MAS COMECEMOS PELA HISTÓRIA.

Desde que em Junho de 1999 a ASC adquiriu à Volvo a então Volvomaquinaria, a verdade é que nunca parámos de crescer:

- Em 1999 facturámos 90.000.000 de euros contra 210.000.000 em 2007;
- Éramos 64 quando começámos e hoje somos 276 colaboradores;
- Os lucros foram de 5.000.000 de euros e fechámos o ano com 19.000.000;
- Éramos uma única empresa e hoje já somos oito firmas diferentes;
- Em 1999 entregámos 653 máquinas contra 1350 no ano passado;
- Tínhamos uma única sucursal (Azuqueca) e hoje contamos com 14 diferentes centros de trabalho.

O mérito desta notável evolução é dos 64 que começaram e de tantos outros que se foram incorporando, formando uma verdadeira equipa, em que não deixámos escapar as boas oportunidades com que o mercado nos foi brindando, contando sempre com o apoio tanto dos Administradores como dos Sócios da empresa, sobretudo na realização do enorme esforço de investimento que permitiu a grande transformação qualitativa da organização Volvo em Espanha.

Podemos hoje com confiança afirmar que a Volvo tem a melhor rede de distribuição do sector de máquinas de obras públicas e construção o que nos permite, desde 2004, ser líderes de mercado nas chamadas máquinas GPPE.

### E agora?

Pois bem. Todos sabemos que os próximos anos se apresentam bastante menos brilhantes, o que também não surpreende. Depois de um largo ciclo de expansão vem sempre um período de abrandamento.

Este é verdadeiramente o grande desafio para a Volmaquinaria e a sua equipa:

- Como manter a liderança do mercado?
- Como manter os níveis de rentabilidade e solvabilidade?
- Como manter os níveis motivacionais dos colaboradores?
- Como respeitar o ambicioso plano de investimentos que prevê a abertura de cinco novas casas, para além do desenvolvimento do projecto Volrental?
- Como melhorar o nível de satisfação de clientes?
- Como reestruturar a organização preparando-nos para o novo ciclo de crescimento previsto para a segunda metade de 2010?

ESTES SÃO SEGURAMENTE OS DESAFIOS MAIS IMPORTANTES PARA OS PRÓXIMOS DOIS ANOS, QUE ENFRENTAREMOS COM REDOBRADA CONFIANÇA E ENERGIA, NA CERTEZA DE QUE SEREMOS CAPAZES DE TRIUNFAR E ASSIM CONTINUAR A CONTRIBUIR DE FORMA TÃO DETERMINANTE PARA A GRANDEZA DO GRUPO ASC.



## LANÇAMENTO EUROPEU DE PRODUTOS DA DIVISÃO DE CONSTRUÇÃO DE ESTRADAS VOLVO

“PRODUTOS DA DIVISÃO DE CONSTRUÇÃO DE ESTRADAS VOLVO”

Durante os dias 4 e 5 de Fevereiro de 2008, um grupo com cerca de 150 colaboradores das empresas ASC e Volmaquinaria de Construcción España, participou nas jornadas do European Product Launch organizadas pela Volvo CE. Durante dois dias, foram abordados três temas - Lançamentos, Actualizações e Segmentos - constituído cada um por quatro subtemas. Um total de 12 grupos passou por 12 espaços, em que especialistas de produto explicaram onde está e para onde se dirige a Volvo.

**SOB O LEMA “DANDO FORMA AO NOSSO FUTURO JUNTOS”, FORAM APRESENTADOS EM EXCLUSIVO OS PRODUTOS DA NOVA DIVISÃO DE CONSTRUÇÃO DE ESTRADAS DA VOLVO, AS SUAS PAVIMENTADORAS DE ASFALTO E CILINDROS DE TERRAS E DE ASFALTO.**

Ferramentas de venda, os novos modelos de escavadoras compactas e de escavadoras de grandes dimensões de raio curto, sistemas de controlo, etc. Dois dias durante os quais a rede de vendas da Península Ibérica recebeu um banho de informações e confraternização.



## DESTAQUE

# REUNIÃO DE CONCESSIONÁRIOS DA VOLMAQUINARIA EM ESPANHA

## OBJECTIVOS ESTRATÉGICOS

1. ALCANÇAR E MANTER A LIDERANÇA
2. DESENVOLVIMENTO DO ALUGUER
3. DESENVOLVIMENTO DAS ESTRUTURAS COMERCIAIS
4. PROMOVER NOVOS PRODUTOS

DURANTE OS DIAS 5, 6 E 7 DE MARÇO DE 2008 ASSISTIMOS EM MADRID À REUNIÃO DE CONCESSIONÁRIOS DA VOLMAQUINARIA EM ESPANHA, NA QUAL FORAM APRESENTADOS OS RESULTADOS DO ANO ANTERIOR E OS OBJECTIVOS TRAÇADOS PARA ESTE ANO, ASSIM COMO UMA TROCA DE IDEIAS E PROPOSTAS QUE NOS PERMITEM UNIFORMIZAR CRITÉRIOS E ATINGIR OS OBJECTIVOS E AS METAS PLANEADOS ATÉ ESTA DATA.

Este ano houve uma mudança intencional em relação ao formato das reuniões anteriores que, em sintonia com o local eleito, o Hotel Puerta de América, um lugar diferente, inovador e com muita criatividade nos seus espaços, serviu para criar, tal como se esperava, uma reunião dinâmica, com uma maior participação e mais intensa do que nos anos anteriores, fazendo com que, no final da reunião, todos saíssemos ainda mais fortes e mais competitivos.

Tivemos o prazer de ser dirigidos, de forma extraordinária, pelo Sr. Jesús Elorz que, como coordenador da reunião, nos ensinou através da sua experiência e do seu conhecimento deste mercado, no qual já trabalha há mais de 50 anos, sendo uma referência em toda a Espanha para aqueles que querem uma visão geral do mercado que só ele pode ter, como fundador e director da revista Potencia em 1964, pelos seus trabalhos nos concessionários de obras públicas (ANDICOP).



Reunião de Concessionários da Volmaquinaria em Espanha



Hotel Puerta de América



Interiores Hotel Puerta de América



Sr. Jesús Elorz

Também tivemos comentários externos à empresa que nos fizeram reflectir e nos deram uma perspectiva diferente daquela a que estávamos habitualmente acostumados, saímos do nosso canto, no qual só nos vemos do nosso próprio ponto de vista, vimo-nos na óptica do cliente, com entrevistas e opiniões de como nos vêem, qual o valor que nos dão, como somos, como querem que sejamos, do que precisam e o que lhes podemos dar, com resultados que nos permitem focar no nosso trabalho de forma a manter os pontos fortes e a aumentar os esforços para melhorar os pontos fracos e aproveitar o nosso conhecimento de mercado de várias maneiras, relacionando-nos com eles, crescendo mas sem perder o tratamento personalizado e a proximidade, oferecendo os nossos produtos e informando constantemente sobre as

nossas novidades, sendo consultores com uma resposta rápida a todos os níveis, quer comerciais quer em pós-venda, com mecânicos muito qualificados, mantendo um stock de peças de resposta rápida, eficiente e organizado, indicaram-nos a necessidade de termos uma boa oferta de aluguer de máquinas de produção GPPE e continuar a oferecer soluções que rentabilizem a compra dos nossos produtos, como por exemplo, os contratos de manutenção, através dos quais o cliente conhece o custo fixo da manutenção e o aumento do valor residual da máquina. Tudo isto permitiu que nos interrogássemos se o caminho que estávamos a seguir era o correcto, sendo a resposta afirmativa, confirmando que não podemos baixar a guarda para mantermos a nossa posição de liderança no mercado espanhol.



Uma das intervenções com maior destaque foi a do Sr. Juan José Potti Cuervo, Director da ASEFMA, associação de empresas dedicadas ao fabrico de misturas asfálticas para a pavimentação de estradas que também compreende, como membros aderentes, os distribuidores de betão e máquinas relacionadas com qualquer um dos processos de elaboração e aplicação, assim como empresas de controlo e investigação e as entidades que estão ligadas à fase de projecto, construção e conservação de auto-estradas, estradas urbanas, pistas de aeroporto e qualquer outra actividade em que as misturas asfálticas estejam presentes.

O Sr. Juan José Potti abriu-nos o caminho para entrarmos num mercado em que não tínhamos presença até ao ano passado, quando a Volvo C. E. comprou a divisão de equipamentos de construção de estradas da Ingersoll Rand, um mercado em expansão com muitos concursos para os próximos anos, obras públicas, que já estão previstas e com a adjudicação pendente, tendo em conta que o mercado espanhol é servido por mais de 400 fábricas que têm uma capacidade de produção de 100 milhões de toneladas/ano, o que torna o estado espanhol um dos investidores mais importantes e coloca a Espanha nos primeiros lugares da Europa na produção de asfalto. Um mercado muito importante a ser explorado pela nossa empresa, nestes momentos de quebra de mercado, tendo em conta que fomos os líderes em motoniveladoras em 2007 e estamos posicionados nos primeiros lugares de venda de equipamento de compactação e pavimentação em Espanha.



Permitam-me fazer uma pausa e explicar-lhes como nos divertimos na reunião libertando o corpo e a mente; uma surpresa para todos os participantes que, uma vez conhecida e após os primeiros suspiros produzidos pela incredulidade, se converteu numa actividade surpreendente, nova, dinâmica e em que todos os participantes se esforçaram para obter resultados incrivelmente excelentes, dignos por parte da academia de cinema espanhola para a entrega dos seus famosos Goya e algumas nomeações para os Óscares de Hollywood. Compreende-se esta comparação dada a actividade em questão: a realização de anúncios publicitários com um minuto de duração.

Após a formação dos grupos, destacou-se a união de todos os participantes que, sem discussão e com rapidez, criaram uma ideia para o anúncio, redigiram um guião, escolheram as personagens, utilizaram os adereços desejados, procuraram o espaço e o cenário mais adequado para a sua ideia e começaram a rodagem, como se o tivesse feito toda a vida. Imaginem a cara dos hóspedes do hotel, tomando um café e ver passar um gorila, uma freira de dois metros, a mais bela princesa com barba de vários dias, um bebé com um charuto imenso. Uma actividade incrivelmente divertida, que permitiu conhecer-nos e unir-nos ainda mais para alcançar os desafios colocados.



“Imaginem a cara dos hóspedes do hotel, tomando um café e ver passar um gorila, uma freira de dois metros, a mais bela princesa com barba de vários dias, um bebé com um charuto imenso.”

Devemos felicitar os organizadores do jantar de gala, que nos deram a honra de beneficiar de uma profissional e uma campeã de Espanha de degustação de vinhos, a Sra. Kasia, que nos ensinou a apreciar o vinho com todos os sentidos, saber diferenciar entre a respectiva degustação, as características mais notáveis dos diversos tipos de vinhos, conhecer as diferentes denominações de origem, dominar as técnicas próprias da degustação de vinhos e ser capaz de degustar e combinar vinho.

Também usufruímos do espectáculo de empregados de mesa muito especiais, que nos divertiram em muitos momentos do jantar e que fizeram com que fôssemos submersos no seu próprio espectáculo; fazendo-se passar por empregados de mesa, estes actores fizeram com que todos juntos usufruíssemos de um jantar agradável que foi dado por concluído com a projecção das curtas-metragens realizadas a entrega do prémio à melhor curta-metragem, ao novo Bardem e à nova Belén Rueda, curtas-metragens que, em geral são de louvar pela originalidade e qualidade das mesmas, nas palavras da própria empresa organizadora que nos permitiu executar esta ideia *“não temos visto melhores curtas-metragens na vida, totalmente inesperadas e muito bem feitas”*.

“não temos visto melhores curtas-metragens na vida, totalmente inesperadas e muito bem feitas”.



### No dia seguinte com o título

“Liderança e ... crescimento?”, gerindo o talento em tempos difíceis, o Sr. Antonio Moya, gerente da 2GROW, empresa dedicada ao ensino de novos métodos de coaching e implementação de departamentos de recursos humanos, perguntou-nos, não uma, mas várias vezes e para pensarmos nas pessoas que contribuem para o crescimento das empresas “os funcionários”, nestes tempos de quebra do mercado, reter e/ou atrair as pessoas com mais talento, constitui um objectivo muito importante a desenvolver pelos departamentos de Recursos Humanos das empresas mantendo a mesma direcção que os objectivos da empresa, descobrindo novos nichos para a contratação de pessoas qualificadas e mostrando-nos como mudou o perfil do novo trabalhador que entra no mercado do trabalho (a geração Y), reflexões que nos ensinam a valorizar as pessoas das nossas empresas e unir definitivamente esforços conjuntos para obter e melhorar os resultados da empresa.



Com o objectivo de uniformizar critérios e dar a conhecer a toda a rede Volvo em Espanha os sucessos empresariais e caminhos alternativos criados pelos diferentes pontos de distribuição no território espanhol e juntamente com toda a informação, os debates e comentários realizados durante os dias anteriores, foram criados grupos de trabalho com 7 temas destacados:

- Aluguer de máquinas de produção (GPPE).
- Distribuição de compactas
- Recrutamento e atracção de mecânicos.
- Divisão de estradas.
- Abordagem do segmento de alugadores.
- Como influenciar os intervenientes na decisão de compra.
- O mercado de peças de reposição.



A colaboração e envolvimento de toda a Rede Volvo em Espanha no desenvolvimento dos temas, permitem-nos dirigir os objectivos globais da empresa, baseando-nos na experiência de todos os pontos de distribuição no território espanhol, unindo esforços e partilhando laços de união, conseguindo participações extraordinárias, bem como resultados e conclusões muito importantes.

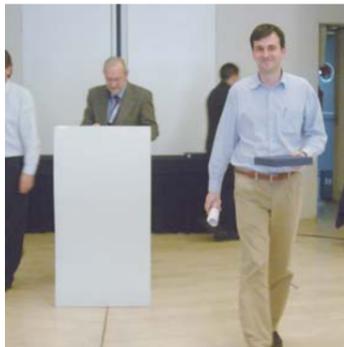
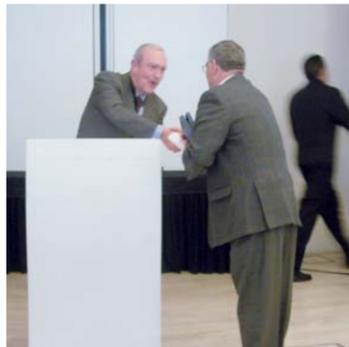
No último dia teve lugar, como todos os anos, a entrega dos prémios às melhores concessões ou delegações que, no seu trabalho para manter esta empresa no mais alto patamar do mercado, conseguiram ser as melhores de todos nós. Enumeramos os prémios e os premiados para dar-lhes um maior reconhecimento e que sirvam de exemplo para que todos consigamos melhorar e candidatar-mo-nos a estes prémios nos próximos anos.

O PRÉMIO DE MELHOR GESTÃO DE EQUIPAMENTOS DE PRODUÇÃO por ter alcançado a máxima penetração nas quatro gamas de produto, consequência do trabalho bem feito, durante anos e base para o êxito futuro foi para **Maquiobras, S.L.**

**A Cligena, S.A.** venceu o PRÉMIO DE MELHOR GESTÃO DE EQUIPAMENTOS DE CONSTRUÇÃO por ter alcançado os melhores resultados nas cinco gamas de produto, consequência da dupla gestão de venda e aluguer, liderando um projecto modelo na nossa organização.

O PRÉMIO PARA A MELHOR GESTÃO DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA, destaca o excelente trabalho de melhoria contínua da qualidade do atendimento ao cliente, durante o ano 2007, através da assistência técnica, conseguindo um equilíbrio óptimo entre as funções básicas de nível e qualidade do serviço, com a visão comercial do mesmo que deve primar como meio para crescer de forma rentável num ambiente realmente agressivo e de grande concorrência, tudo isto obtido pela **Auto Industria de Cartagena, S.L.**

A **Delegação Centro** venceu o PRÉMIO DA MELHOR GESTÃO DE PEÇAS DE REPOSIÇÃO DURANTE O ANO 2007, obtido graças a uma visão comercial da venda das peças de reposição moderna, unida a um excelente "saber fazer" nas tarefas básicas do mesmo e que lhe permitiram alcançar um recorde histórico em termos de facturação e retenção de clientes, que confiamos continuem a crescer nos próximos anos.



Por último e não menos importante, foi entregue o PRÉMIO DA MELHOR GESTÃO DE CONTRATOS DE MANUTENÇÃO, caracterizado de forma relevante na promoção e no volume conseguido de contratos de manutenção e reparação durante o ano anterior e como vimos, é uma faceta de vital importância para o futuro das nossas empresas, permitindo-nos oferecer um serviço que nos garantirá volumes de facturação significativos, inclusive em momentos de quebra de mercado e oferecendo, ao mesmo tempo, um melhor preço aos nossos clientes, substituindo-os nestas tarefas para permitir-lhes concentrar-se na sua actividade central. Este prémio foi entregue à **Delegação Centro** por ter celebrado 114 contratos durante o ano 2007.

Como conclusão, devemos referir que o resultado desta reunião nos permite dizer que foram alcançados os objectivos definidos antes da mesma: inovação, criatividade, dinamismo, maior participação e intensidade, permitindo-nos obter respostas, soluções e informações muito completas que nos permitem, entre todos, saber o caminho a seguir. Todos juntos na maior empreitada, que não é mais se não a de manter a liderança em Espanha da provavelmente "melhor rede de distribuição de máquinas pesadas e obras públicas existente em Espanha".

## O FUTURO DA VOLVO É VERDE

O dia depois de amanhã...

Já não restam dúvidas, o futuro da Volvo é verde!

Os motores híbridos são já uma certeza nos Camiões e nos Equipamentos de Construção.

A Volvo, preocupada com as questões ambientais, ao planear o futuro concluiu que a produção de petróleo a nível mundial já atingiu o seu pico máximo e que as mudanças climáticas são evidentes, portanto, desde 1995 tem investido muito no desenvolvimento de motores para biocombustíveis e híbridos. A Volvo Construction Equipment e a Volvo Trucks vão apresentar mudanças radicais na próxima década. Os motores híbridos são já uma certeza. A Volvo desenvolveu uma tecnologia a que chamou: HybriPower.

Foi na ConExpo em Las Vegas, no passado mês de Março, que a Volvo apresentou um protótipo em fase de pré-produção: a pá carregadora de rodas L220 F. Com mais potência, melhor performance e uma redução de 10% no consumo de combustível, a eficiência acrescida e potencial de redução de custos da L220F híbrida oferecerá aos clientes um maior retorno do investimento ao longo do ciclo de vida da máquina.

Para reforçar a sua posição como maior fabricante mundial de motores a diesel para aplicações industriais na classe dos 9 a 18 litros, a tecnologia híbrida paralela da L220F da Volvo foi desenvolvida no seio do Grupo Volvo e tem por base o motor D12 fiável e com provas dadas. Ainda que grande parte da tecnologia permaneça confidencial e aguardando o registo da patente, o coração do sistema híbrido baseia-se num ISG – Integrated Starter Generator (gerador de arranque integrado). Instalado entre o motor e a transmissão, o ISG está ligado a uma bateria topo de gama com uma potência várias vezes superior à das baterias de ácido de chumbo convencionais. O ISG funciona de várias maneiras:

### Potência quando e apenas quando necessita dela

Em primeiro lugar, é necessário destacar que até 40% do tempo de funcionamento de uma carregadora de rodas é passado com o motor ao ralenti. O ISG permite desligar o motor a diesel quando a carregadora está parada e ligá-lo quase imediatamente ao acelerar o motor até à velocidade ideal de trabalho, usando um pico de energia proveniente da bateria de elevada potência.

Em segundo lugar, o ISG pode também resolver o problema comum aos motores a diesel (binário baixo quando a velocidade do motor é baixa); com efeito, fornece automaticamente um suplemento de binário eléctrico extraordinário, visto o motor eléctrico do ISG poder fornecer um binário de até 700 Nm a partir da situação de paragem. Em termos de potência de motor: o ISG totaliza cerca de 50 Kw de energia mecânica imediata.

A combinação destes dois atributos do ISG significa que o motor a diesel estará desligado durante longos períodos de tempo em que, normalmente, estaria a funcionar ao ralenti. O operador não terá de colocar o pé a fundo para obter o binário necessário para trabalhar, pois o pico de binário estará disponível mesmo com velocidades de ralenti do motor. A bateria é automaticamente recarregada sem redução da produtividade dado que o ISG actua como dínamo/alternador.

Sendo o ISG o coração do sistema, existem outras inovações no que toca à poupança de energia da carregadora L220F híbrida, tais como um sistema de ar condicionado com alimentação eléctrica (deixando de ser directamente alimentado pelo motor).



Associado ao já eficiente motor V-ACT Volvo e ao sistema hidráulico da carregadora L220F não híbrida, as inovações da L220F híbrida representam melhorias extraordinárias em termos de eficiência e economia, sem diminuir a fiabilidade.

### O melhor dos dois mundos

Quando começar a ser entregue no final de 2009, a L220F híbrida da Volvo será a primeira carregadora de rodas da Volvo (e possivelmente de todo o mercado) disponível comercialmente. Esta máquina de primeira geração dará origem a uma onda de mudança no mercado, chamando a atenção dos clientes para o facto de que comprar híbridos não traz só vantagens ambientais. As principais vantagens do sistema híbrido da Volvo são custos com combustível muito mais reduzidos e uma performance melhorada. O equipamento híbrido da Volvo será reconhecido como sendo efectivamente o melhor dos dois mundos.

Maior produtividade e menor consumo de combustível sem prejudicar os valores associados à Volvo em termos de qualidade e segurança. A carregadora L220F híbrida da Volvo representa uma maior eficiência e um consumo reduzido de combustível com menor impacto para o meio ambiente.



## CONEXPO LAS VEGAS 2008

### A VOLVO CE NA CONEXPO 2008

A Volvo Construction Equipment (Volvo CE) foi um dos maiores expositores na CONEXPO deste ano, ocupando quase 4000 m2 na maior feira mundial de equipamentos para construção de 2008 e registou 137 mil visitantes.

Esteve em exposição a gama de maquinaria para construção de estradas já com a marca Volvo, a revolucionária carregadora de rodas híbrida e cerca de 30 máquinas recentemente apresentadas que cobrem toda a gama de produtos da empresa. Realizada entre 11 e 15 de Março, a exposição contou com um dos produtos novos mais esperados da indústria: o protótipo da carregadora de rodas híbrida da Volvo. O sistema propulsor 'suave' híbrido a diesel e eléctrico instalado numa carregadora de rodas L220F é o primeiro sinal do processo de desenvolvimento contínuo da Volvo. Os reduzidos níveis de emissões e de consumo de combustível são indicadores impressionantes das potenciais vantagens ambientais e económicas que estes sistemas híbridos oferecem.

A inovação técnica fez-se acompanhar pela inovação no design do stand: os projectistas da Volvo foram encarregues de imaginar como será o dumper articulado do ano 2020 – o resultado foi o conceito de design radical: o 'Centaur'.

Outro ponto alto da participação da Volvo na Conexpo foi a revelação oficial para um público da nova linha de produtos e máquinas para a construção de estradas, agora comercializada sob as novas cores, amarelo/cinza, da Volvo e com a marca Volvo.

No interior estavam expostas 28 das mais recentes máquinas da Volvo CE: pás carregadoras de rodas da série F, escavadoras da série C (incluindo os novos modelos ECR), colocadoras de tubos da série Volvo PL e dumpers articulados da série E, com os revolucionários sistemas de 'suspensão total'. A crescente linha de equipamento compacto esteve representada na área exterior com 18 máquinas compactas.

A exposição da Volvo CE na ConExpo 2008 também incluiu um centro de aluguer totalmente equipado da Volvo Rents e uma loja de Merchandising da Volvo CE. A Volvo Financial Services também esteve devidamente representada.



## GESTÃO & PROCESSOS

# PROJECTO DE COMUNICAÇÕES UNIFICADAS

IMPLEMENTAR NA ASC A TECNOLOGIA IP, QUE PERMITIRÁ FAZER UMA MELHOR GESTÃO ADMINISTRATIVA, AUMENTAR OS SERVIÇOS DISPONÍVEIS E REDUZIR OS CUSTOS, É O OBJECTIVO DO NOVO PROJECTO DE COMUNICAÇÕES. NUMA PRIMEIRA FASE REDUZIRAM-SE 20% DAS DESPESAS. O PROJECTO FOI FINALIZADO EM 2007 EM PORTUGAL.

*Hoje em dia as diferentes tecnologias de comunicações estão a convergir numa única, permitindo baixar custos, aumentar os serviços disponíveis, simplificar a gestão administrativa e flexibilizar a gestão técnica da infra-estrutura. A tecnologia IP modificou o conceito de comunicações ao permitir, através de uma única linha e equipamento, passar dados, voz e imagem. Desta forma, o que hoje em dia está contratado com diversos fornecedores passa a ter um único, assim como as diferentes tecnologias utilizadas convergem numa, simplificando-se a gestão dentro da ASC e o relacionamento com os fornecedores.*

O primeiro passo já foi dado, e resultou numa redução acima dos 20% ao ano em relação aos valores actuais. Partiu-se da remodelação e renegociação dos custos relativos às infra-estruturas de comunicações de dados locais (LAN – Local Area Network) e do grupo (WAN – Wide Area Network), das comunicações de voz fixa (centrais telefónicas e telefones fixos), voz móvel (telemóveis), comunicações de dados móveis, faxes, ATM (multibancos), correio electrónico, centros de dados (salas de computadores), hospedagem de sites Web, sistemas de segurança e vídeo-conferência.

Outro grande objectivo passa pela remodelação técnica da infra-estrutura. Os factores mais visíveis para os colaboradores da ASC são:

- Telefones IP com funcionalidades acrescidas
- Faxes via email
- Telemóveis com novo operador

## GRYPHIN O PROTÓTIPO DA PÁ CARREGADORA PARA OS ANOS 2020



## ENTREVISTA HARDMÁQUINAS



### MÁRIO PRIETO

PAÍS . PORTUGAL  
EMPRESA . HARDMÁQUINAS  
CARGO . GESTOR DE NEGÓCIO

### “O NOSSO OBJECTIVO É SEMPRE A QUALIDADE”

MÁRIO PRIETO É O GESTOR DE NEGÓCIO DA HARDMÁQUINAS, UMA EMPRESA DE REMARKETING COM UM OBJECTIVO MUITO CLARO: SER UMA REFERÊNCIA NO MERCADO DA MAQUINARIA SEMI-NOVA, SOB O SIGNO DA QUALIDADE.

#### COMO DEFINE A HARDMÁQUINAS?

Mário Prieto - É uma empresa vocacionada para o remarketing, para máquinas em segunda mão, num estado quase novo. O nosso trabalho é a compra dessas máquinas, que recondicionamos e vendemos. Além da venda, estamos também vocacionados para o serviço de assistência técnica multimarca.

#### ONDE SÃO COMPRADAS AS MÁQUINAS QUE VENDEM?

MP - Em vários mercados, neste momento essencialmente em empresas do Grupo Auto Sueco Coimbra, nos Estados Unidos da América. No entanto, compramos também na Irlanda e na Holanda. Muitas vezes também as adquirimos no mercado nacional, a clientes conhecidos. Fazemos uma avaliação da máquina e compramos directamente a clientes.

#### EM QUE TIPO DE MÁQUINAS ESTÁ CENTRADA A VOSSA ACTIVIDADE?

MP - Máquinas de remoção de terras. O nosso *core business*, neste momento, são essencialmente dumpers, escavadoras e pás carregadoras.

#### COMO TEM SIDO O PERCURSO DA EMPRESA?

MP - A empresa tem quatro anos. Começou em Santo Tirso, o ano passado mudámos para Torres Novas e agora estamos em Alverca. Eu estou neste projecto há cerca de um ano. Agora temos mais uma vantagem, que é a visibilidade extraordinária, visto estarmos ao lado da A1, com óptimas condições. Trabalham 11 pessoas na empresa. É interessante pensarmos que há um ano trabalhavam quatro pessoas. Nesse aspecto, também vamos crescendo.

#### PARA QUE MERCADOS VENDEM?

MP - Pretendemos ser uma trading. Já vendemos bastante para Angola, para Marrocos e estamos a começar a explorar o mercado espanhol. Também vendemos para Moçambique, para a Guiné, para os países de expressão portuguesa e pretendemos ser uma empresa de referência dentro do mercado da maquinaria usada, vender para toda a Europa .

#### QUAL É A ESTRATÉGIA, O PERCURSO A SEGUIR, NESTE MOMENTO?

MP - A qualidade, claro, mas também temos sempre as nossas atenções viradas para o cliente. A estratégia passa também pela internacionalização, procurar novos mercados. Temos uma visita programada para Marrocos, um mercado que está em expansão. O objectivo é sempre levar os clientes a ver-nos como uma alternativa ao equipamento novo.

#### QUAL É O VOLUME DE MERCADO DA EMPRESA EM PORTUGAL?

MP - Não há estatísticas sobre o mercado de equipamento usado. Não sabemos ao certo quantas máquinas se vendem em Portugal. Posso adiantar que estamos a crescer.

#### O QUE LEVA OS CLIENTES A ESCOLHEREM A VOSSA EMPRESA E AS MÁQUINAS SEMI-NOVAS? QUE ARGUMENTOS SÃO A MAIS VALIA DA HARDMÁQUINAS?

MP - O preço e o custo de operação é mais baixo connosco. Não podemos substituir as máquinas novas. Queremos ser uma empresa de excelência, por isso tentamos não comprar máquinas com mais de cinco anos. Essa foi a grande estratégia que se introduziu nos últimos tempos. E uma máquina antes de ser comprada é completamente inspeccionada, que nos dá garantias de qualidade.

#### PARA ALÉM DA VENDA, PRESTAM AINDA SERVIÇOS DE ASSISTÊNCIA...

MP - Fazemos a assistência das máquinas e vendemos serviços de assistência para o exterior. Fornecemos serviços de assistência para máquinas que não sejam vendidas por nós, para um empreiteiro ou um empresa de construção que peça os nossos serviços. Temos carrinhas e mecânicos de exterior, deslocamo-nos à obra e reparamos máquinas multimarca. Tenho visto que assim conseguimos “entrar” no cliente, manter o cliente. Isso é gratificante porque significa que prestamos um bom serviço, que de facto somos diferentes, não abandonamos o cliente.

#### COMO É ESTAR À FRENTE DESTE PROJECTO?

MP - Toda a vida vendi máquinas. Para mim é uma experiência muito interessante, porque todos os dias é um desafio. Vender uma máquina nova é “chapa cinco”...Aqui cada negócio é um negócio diferente, na compra, na preparação e na venda. Porque não conseguimos ter duas máquinas iguais. Cada caso é um caso. Acaba por ser muito mais motivante, o desafio é muito maior. Há sempre muita coisa que acontece no percurso desde a compra, nada é igual, é muito menos rotineiro e obriga-nos a usar mais a cabeça...



## CARAS NOVAS



### JESS BUTCHER

PAÍS . EUA

EMPRESA . ASC CONSTRUCTION EQUIPMENT

CARGO . VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO

Presidente da Thompson Machinery - Caterpillar dealers, Memphis, Tennessee entre 1980 e 1988.

Presidente e COO da Truck Center South no Mississippi, entre outras.

A carreira de Jess Butcher na indústria de equipamento pesado abarca quase quarenta anos e inclui grande experiência comercial e administrativa em concessionários da Caterpillar, Inc. e Mack Truck.

Ele e a esposa mudaram-se de Dallas para Charlotte, onde ele desempenhou o cargo de Presidente da Continental Equipment, o distribuidor da Komatsu no Texas do Norte. Tem 2 filhos com 20 e 25 anos.

Butcher juntou-se à ASC Construction Equipment em Dezembro de 2007.



### ED HARRIS

PAÍS . EUA

EMPRESA . ASC CONSTRUCTION EQUIPMENT

CARGO . DIRECTOR GERAL DA CAROLINA DO NORTE - CENTRAL E CAROLINA DO SUL - ESTE

Nasceu em Reidsville, Carolina do Norte, em 1952.

Conclui o bacharelato na Universidade da Carolina de Este em 1974.

Casou com Carol Howard, que conheceu na Universidade, em 1975.

Entrou para o campo de vendas de equipamento em 1977 como vendedor externo e mudou-se para Hickory, Carolina do Norte.

Tem 3 filhos, Todd (nascido em 1978), Courtney (1979) e Erin (1980).

Percebeu que ter filhos ficava caro e ficou-se pelo terceiro em 1980.

Nomeado Vendedor do Ano duas vezes.

Promovido para a direcção da divisão em 1988 e nomeado Vice-presidente em 1989.

Nomeado Concessionário do Ano em 2003.

Trabalhou de perto com Brad Stimmel durante 5 anos, em que foram ambos directores de divisão.

Saiu de um importante distribuidor de empilhadores e juntou-se a um revendedor de equipamento em 2004-2005.

Recrutado por um grande distribuidor de equipamento de construção, integrou a equipa como Vice-presidente em 2005-2007.

Chegou à ASC USA em 2007 como Director Geral em Charlotte, Carolina do Norte e Piedmont, Carolina do Sul.

Pertence à Igreja Presbiteriana na qualidade de *elder* e gosta muito de conviver com pessoas.



### JACK EVANS

PAÍS . EUA

EMPRESA . ASC CONSTRUCTION EQUIPMENT

CARGO . DIRECTOR GERAL DA REGIÃO DE ATLANTA

Desde a sua adolescência que o pai trabalha como empreiteiro que opera equipamento pesado.

Tornou-se representante comercial na International Harvester depois de sair da universidade.

Saiu da IH para um cargo no maior concessionário (IH) e desempenhou diversos cargos nos departamentos de marketing e comercial, e na direcção comercial.

Em 1979, saiu do concessionário e foi trabalhar como representante de marketing do concessionário CAT na Carolina do Norte (durante os 12 anos seguintes), em cargos comerciais e administrativos, incluindo director geral de vendas.

Mudou-se para a Virgínia como director da região este da Carter Machinery (concessionário CAT na Virgínia)

Em 1995, mudou-se para a Geórgia e tem trabalhado com a Yancey Bros. Co. onde desempenhou diversos cargos administrativos até chegar a Director de vendas.

(até Dezembro de 2007 quando chegou à ASC).

É casado e tem sete (sim...7) filhos com idades entre 30-10.

Mora em Greensboro, Geórgia.

Os hobbies são: golfe, ténis, esqui, andar de barco, caçar e actividades familiares.

## CARAS NOVAS



FORAM INTEGRADOS, NA EQUIPA DA VOLVMAQUINARIA DE CONSTRUCCION ESPAÑA, OS FUNCIONÁRIOS DA INGERSOLL RAND, NO SEGUIMENTO DA AQUISIÇÃO DA DIVISÃO DE ESTRADAS POR PARTE DA VOLVO CE E A CRIAÇÃO DA NOVA UNIDADE DE NEGÓCIOS: VOLVO ROAD MACHINERY

TRATA-SE DAS SEGUINTESS PESSOAS: (ver foto) Da esquerda para a direita:  
De pé: Oscar Alonso, Cristina Etreros, Antonio Ruiz. Sentado: Enrique Torras.

**CRISTINA ETREROS** - Compras de Máquinas, Equipamentos de Estrada e de Construção

**ENRIQUE TORRAS** - Chefe de Vendas de Zona Norte  
Foram integrados no Departamento Comercial de San Fernando

**OSCAR ALONSO** - Compras de peças de reposição

**ANTONIO RUIZ** - Chefe de Assistência  
Foram integrados no Departamento Técnico de San Fernando

**RAFAEL GONZÁLEZ** - Fiel de Armazém

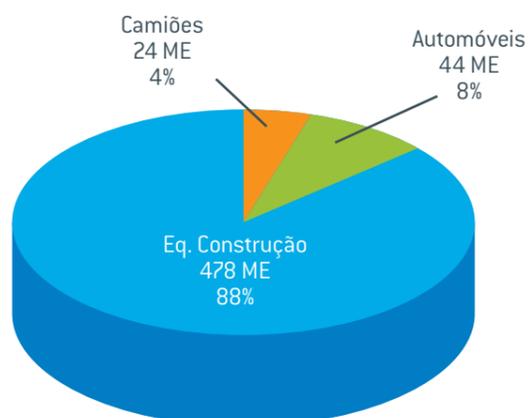
**NICOLÁS MARQUEZ** - Mecânico

**MANUEL MARTINEZ** - Mecânico  
Foram integrados na oficina da Delegação Centro

## INDICADORES

VOLUME DE NEGÓCIOS DO GRUPO ASC PREVISTO PARA 2008

546  
MILHÕES DE EUROS



## DATAS & EVENTOS

### PORTUGAL

10 e 11 de Maio

Fim de semana Volvo Portas Abertas em Coimbra nas nossas instalações em parceria com o ginásio Holmes Place.  
"Faça um check-up ao seu Volvo e avalie a sua forma física"

1 e 2 de Julho

Conferência de Equipamentos de Construção

### ESPAÑA

10 - 12 de Abril 2008

Viagem a Hameln (Alemanha)  
Visita com concessionários à fábrica de pavimentadoras e cilindros

22 - 26 de Abril 2008

Smopyc  
Volvmaquinaria apresentará em Smopyc:  
Divisão de Construção de Estradas da Volvo  
Motoniveladoras  
Pavimentadoras ABG  
Compactadoras de terra e asfalto

Escavadoras compactas ECR235C e ECR48C  
Escavadora de rodas EW210C  
Apresentação da nova pá carregadora com motor híbrido