2018 RELATÓRIO E CONTAS CONSOLIDADAS

NORS

We Know How

2018

"AS PESSOAS FORAM, MAIS UMA VEZ, A CHAVE DO SUCESSO E DO BOM DESEMPENHO COLETIVO DA NORS. "

In Apresentação do Relatório & Contas

We Know How

ÍNDICE

04 GRUPO NORS: WE KNOW HOW

08 APRESENTAÇÃO DO RELATÓRIO & CONTAS
11 A MARCA NORS
11 GRUPO NORS NO MUNDO
11 PRINCIPAIS INDICADORES
12 ABORDAGEM ESTRATÉGICA
15 AGENDA ESTRATÉGICA
16 RISCOS E INCERTEZAS

18 ESTRUTURA DAS OPERAÇÕES

18 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL
20 NORS IBÉRIA
26 NORS ANGOLA
30 NORS BRASIL
34 NORS ÁFRICA
38 NORS VENTURES
42 GRUPO ASCENDUM
46 *PERFORMANCE* CONSOLIDADA

51 PERSPECTIVAS PARA 2019

52 INFORMAÇÃO CORPORATIVA DE GESTÃO

53 MODELO DE GOVERNO
57 POLÍTICAS CORPORATIVAS
58 ESTRUTURA CORPORATIVA
61 ESTRUTURA SOCIETÁRIA

62 DECLARAÇÃO SOBRE O CONTROLO INTERNO NA INFORMAÇÃO FINANCEIRA

63 INFORMAÇÃO FINANCEIRA

64 DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DA POSIÇÃO FINANCEIRA
65 DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS RESULTADOS
66 DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DO RENDIMENTO INTEGRAL
67 DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS FLUXOS DE CAIXA
68 DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DE ALTERAÇÕES DOS CAPITAIS PRÓPRIOS
69 NOTAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

128 CERTIFICAÇÃO LEGAL DE CONTAS

APRESENTAÇÃO DO RELATÓRIO E CONTAS

OS RESULTADOS

A Nors recordará 2018 como um ano de boa memória. O Grupo atinge um volume de negócios consolidado de 644,5 milhões de Eur (+4%), um dos objetivos a que se tinha proposto no início do ano. O EBITDA alcançado, 44,0 milhões de Eur (-17%), ainda que inferior ao do ano transato, merece destaque, pois é construído num contexto particularmente adverso, em que o movimento de contração da economia Angolana foi determinante. Com efeito, o bom comportamento da economia Portuguesa, a recuperação dos índices de confiança dos agentes económicos no Brasil e o bom desempenho das empresas que atuam nestes dois mercados, não logrou compensar, na sua totalidade, o menor contributo da Ascendum e das operações do Grupo no continente africano.

A evolução da rubrica de custos financeiros é também um facto a assinalar. Pelo terceiro ano consecutivo, a Nors consegue diminuir o peso desta fatura de forma significativa. Este comportamento resulta não só da redução do nível de endividamento prosseguida ao longo dos últimos anos, mas também da implementação, com sucesso, de uma estratégia de cobertura cambial clara no seu propósito.

Os resultados líquidos do Grupo de 20,0 milhões Eur (+35%) são, assim, reveladores quer de saúde financeira, quer da robustez económica dos negócios da Nors. Na verdade, a confortável posição financeira do Grupo proporcionou, uma vez mais, um contexto favorável ao desenvolvimento do plano estratégico de negócios, criando condições, para um desempenho ativo e determinado das equipas de gestão, materializando a proposta de valor da Nors junto dos seus principais parceiros, ou seja, os seus clientes, fornecedores, colaboradores e acionistas.

Tomaz Jervell
Chairman

Tomás Jervell
CEO

REESTRUTURAÇÃO

O Grupo concluiu, em 2018, o processo de reestruturação do modelo organizacional e de governo. Esta operação societária e de estruturação da organização visou dotar o Grupo de um modelo de governo adequado aos seus desafios atuais e futuros e, ao mesmo tempo, tornar mais eficaz e congruente a forma como a Nors comunica e é percecionada pelos seus vários públicos.

No plano formal, a reestruturação materializou-se na transferência da atividade de importação e distribuição de camiões e autocarros Volvo, até então desenvolvido pela Auto Sueco, Lda., para a sociedade, por si detida, Auto Sueco Portugal, S.A. e subsequente alteração do nome e tipologia da sociedade-mãe do Grupo. A, agora designada, Nors, S.A. adotou o modelo de governo Anglo-Saxónico, com um Conselho de Administração donde emana uma Comissão Executiva, a quem são confiados poderes de gestão corrente.

A dispersão e complexidade dos negócios e dos mercados a que o Grupo está exposto e a volatilidade do contexto competitivo em que opera, exige, à Nors, um modelo e uma cultura de gestão que potencie a proximidade e a rapidez de atuação, assegurando ao mesmo tempo, uma abordagem estratégica competente e esclarecida, bem como os adequados mecanismos de controle da atividade e do desempenho do Grupo. É a visão do futuro da Nors, de crescimento e de desenvolvimento, mas também de alinhamento e de sustentabilidade das nossas operações e dos nossos negócios, globalmente, que tornou fundamental a reformulação do modelo de governo.

INOVAÇÃO, SERVIÇO E EXPERIÊNCIA DE CLIENTE

A Nors aborda o processo de inovação em três horizontes fundamentais: o incremental (defesa do negócio), o disruptivo (procurar novos negócios) e o exploratório (tentar mudar a indústria). Assim, desenvolvemos um conjunto de projetos estruturantes e mobilizadores da organização, que proporcionarão um portfolio consistente de ideias, ao longo dos diversos horizontes de transformação.

A eficiência operacional, assumindo o desiderato de as nossas operações serem reconhecidas como "estado da arte" do sector, dotando as nossas pessoas e unidades operacionais das melhores e mais adequadas ferramentas e instrumentos para os processos de negócio, potenciando uma *performance* de serviço sem precedentes.

A absoluta centricidade no cliente de toda a organização Nors, proporcionando uma experiência de cliente mobilizadora e transformadora, que nos permita estar cada vez mais alinhados e ser cúmplices dos nossos clientes, nas suas emoções, nos seus desejos e contextos. Partindo daqui, pretendemos desenhar novos serviços e soluções que acompanhem os nossos clientes, definindo assim um novo paradigma relacional e experiencial com clientes e parceiros significativos.

Por fim, a capacidade de reconhecimento de ideias disruptivas e exploratórias, capazes de transformar por inteiro a nossa organização e os nossos modelos de negócio, quer recorrendo à massa critica interna, quer interagindo com o ecossistema empreendedor. Explorando as potencialidades que um mundo em constante disrupção e transformação exponencial nos traz, e que está à distância do nosso próximo passo - assertivo, sem reservas e com uma direção essencial: a obsessão permanente com o nosso sucesso futuro, construído sob um propósito aglutinador e transformador, assente em competências únicas e valiosas, colocando o cliente sempre em primeiro lugar.

"Na verdade, a confortável posição financeira do Grupo proporcionou, uma vez mais, um contexto favorável ao desenvolvimento do plano estratégico de negócios"

PESSOAS

A gestão das nossas pessoas, enquanto principal ativo da organização, mantém-se no centro da agenda estratégica da Nors.

Queremos ter os melhores connosco e queremos criar oportunidades de desenvolvimento profissional e humano estimulantes e significativas. Estamos focados na aprendizagem e na disseminação de novas formas de trabalho mais modernas e colaborativas. Promovemos uma estrutura organizacional clara e congruente, permitindo processos de recursos humanos competentes e esclarecidos, potenciando o progresso e a meritocracia dos nossos colaboradores.

As pessoas foram, mais uma vez, a chave do sucesso e do bom desempenho coletivo da Nors.

RESPONSABILIDADE SOCIAL

A Nors é uma empresa que valoriza a ética e está atenta aos desafios que afetam a sustentabilidade das comunidades em que está inserida.

O nosso modo de agir assenta em normas globais de conduta, que são cumpridas em todas as geografias em que operamos. Respeitamos os legítimos interesses de todos os nossos parceiros e somos agentes ativos da sociedade. Apoiamos, também em 2018, programas de mecenato cultural, sobretudo através da Fundação e Museu de Serralves e mantivemos relações de estreita parceria com instituições do terceiro setor, que partilham os nossos valores e a nossa visão do mundo.

A MARCA NORS

A marca Nors contribuiu decisivamente para o reconhecimento e notoriedade do Grupo, projetando uma imagem de dimensão, dinamismo e solidez.

Acompanhada pela sua assinatura "We Know How" – a marca corporativa contempla uma outra vocação fundamental: a das pessoas e das soluções e serviços que prestam, uma dimensão humana que vem acrescentar valor aos equipamentos e máquinas que comercializa. Este é o valor profundo da organização, que é assim tornado tangível, notado e valorizado.

É no reforço desta proposta de valor que a marca Nors continua empenhada, potenciando as mais-valias criadas pelas suas pessoas, pelas suas vontades, conhecimentos e capacidades em prol da força, do desempenho coletivo e da reputação do Grupo Nors.

ABORDAGEM ESTRATÉGICA

RÁCIOS FINANCEIROS EM 2018

No ano de 2018 o Grupo registou um crescimento de 4% no volume de negócios, atingindo um volume de negócios consolidado de 644,5 milhões de euros e reforçando a trajetória ascendente que retomou no ano anterior.

Este desempenho global é conseguido graças ao crescimento da atividade no mercado doméstico e, sobretudo, no mercado brasileiro, que mais do que compensaram uma nova redução da atividade em Angola.

A esse propósito, é importante referir que o negócio em Angola continua muito condicionado pelo contexto que se vive desde 2015. A profunda desvalorização cambial que o Kwanza sofreu durante o ano (induzida para travar a inflação) veio retirar poder de compra aos agentes económicos, o que a par de uma quase ausência de investimento, veio determinar mais um ano profundamente apático na economia em geral e no nosso setor em particular.

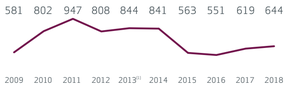
Contudo, há que realçar as melhorias sentidas ao nível do funcionamento do sistema financeiro. As alterações regulatórias desenvolvidas pelo BNA vieram proporcionar um maior acesso a divisas e, consequentemente, um alívio importante no *backlog* de compromissos acumulados no país. Este facto constitui, sem margem para dúvida, um ponto de partida importante para um ciclo de retoma no país.

No Brasil, o ano de 2018 veio confirmar e reforçar a tendência de retoma já iniciada no segundo semestre de 2017. O Grupo atingiu um crescimento nas vendas de 25%, que se não fosse pelo efeito cambial adverso, teria uma expressão ainda mais significativa. Ainda assim, os níveis do mercado atual estão bastante aquém da sua dimensão natural, o que no nosso entendimento significa uma forte oportunidade de crescimento no país nos anos vindouros.

O crescimento global do volume de negócios do Grupo não se traduziu, no entanto, num aumento da margem bruta gerada. Ao contrário, esta passou de 130,2 milhões de euros em 2017 para 117,4 milhões de euros em 2018, uma redução de 10% explicada pelo facto da margem adicional proveniente do Brasil não ter compensado a quebra de margem em Angola. Este comportamento encontra explicação na alteração do *mix* de negócio e respetiva contribuição para a margem do negócio – no Brasil, a reabertura do ciclo de expansão faz alicerçar o nosso crescimento na venda de equipamentos (área de negócio com menor contributo de margem); em Angola, a manutenção do contexto de retração e erosão do parque circulante fez estender a quebra de negócio também ao Após Venda (área de negócio com maior contributo de margem).

Esta diminuição da margem bruta, apesar de parcialmente compensada por um contributo positivo na evolução da estrutura de custos, determinou uma redução do EBITDA de 52,8 milhões de euros em 2017 para 44,0 milhões de euros em 2018. Além do efeito da margem bruta, a evolução do EBITDA é também explicada por alguns efeitos extraordinários, como a tabela demonstra.

VOLUME DE NEGÓCIOS CONSOLIDADO 2009-2018



[1] Os empreendimentos conjuntos passam a consolidar pelo método de equivalência patrimonial, quando até 2012 entravam pelo método proporcional, contudo os valores apresentados no gráfico estão calculados com base no método de equivalência patrimonial, pelo que são comparáveis.

milhares de euros

EFEITOS EXTRAORDINÁRIOS EM EBITDA	2018	2017
Alienação MasterTest		(1 999)
Mais valias Imobiliárias	807	269
Mais valia alienação ações Banco BPI		1 007
Mais valia alienação operações *East Africa*		1 500
Imparidades	(60)	3 042
Total	**747**	**3 819**

REESTRUTURAÇÃO

O Grupo concluiu, em 2018, o processo de reestruturação do modelo organizacional e de governo. Esta operação societária e de estruturação da organização visou dotar o Grupo de um modelo de governo adequado aos seus desafios atuais e futuros e, ao mesmo tempo, tornar mais eficaz e congruente a forma como a Nors comunica e é percecionada pelos seus vários públicos.

No plano formal, a reestruturação materializou-se na transferência da atividade de importação e distribuição de camiões e autocarros Volvo, até então desenvolvido pela Auto Sueco, Lda., para a sociedade, por si detida, Auto Sueco Portugal, S.A. e subsequente alteração do nome e tipologia da sociedade-mãe do Grupo, A., agora designada, Nors, S.A. adotou o modelo de governo Anglo-Saxónico, com um Conselho de Administração donde emana uma Comissão Executiva, a quem são confiados poderes de gestão corrente.

A dispersão e complexidade dos negócios e dos mercados a que o Grupo está exposto e a volatilidade do contexto competitivo em que opera, exige, à Nors, um modelo e uma cultura de gestão que potencie a proximidade e a rapidez de atuação, assegurando ao mesmo tempo, uma abordagem estratégica competente e esclarecida, bem como os adequados mecanismos de controle da atividade e do desempenho do Grupo. É a visão do futuro da Nors, de crescimento e de desenvolvimento, mas também de alinhamento e de sustentabilidade das nossas operações e dos nossos negócios, globalmente, que tornou fundamental a reformulação do modelo de governo.

INOVAÇÃO, SERVIÇO E EXPERIÊNCIA DE CLIENTE

A Nors aborda o processo de inovação em três horizontes fundamentais: o incremental (defesa do negócio), o disruptivo (procurar novos negócios) e o exploratório (tentar mudar a indústria). Assim, desenvolvemos um conjunto de projetos estruturantes e mobilizadores da organização, que proporcionarão um portfolio consistente de ideias, ao longo dos diversos horizontes de transformação.

A eficiência operacional, assumindo o desiderato de as nossas operações serem reconhecidas como "estado da arte" do sector, dotando as nossas pessoas e unidades operacionais das melhores e mais adequadas ferramentas e instrumentos para os processos de negócio, potenciando uma *performance* de serviço sem precedentes.

A absoluta centricidade no cliente de toda a organização Nors, proporcionando uma experiência de cliente mobilizadora e transformadora, que nos permita estar cada vez mais alinhados e ser cúmplices dos nossos clientes, nas suas emoções, nos seus desejos e contextos. Partindo daqui, pretendemos desenhar novos serviços e soluções que acompanhem os nossos clientes, definindo assim um novo paradigma relacional e experiencial com clientes e parceiros significativos.

Por fim, a capacidade de reconhecimento de ideias disruptivas e exploratórias, capazes de transformar por inteiro a nossa organização e os nossos modelos de negócio, quer recorrendo à massa crítica interna, quer interagindo com o ecossistema empreendedor. Explorando as potencialidades que um mundo em constante disrupção e transformação exponencial nos traz, e que está à distância do nosso próximo passo - assertivo, sem reservas e com uma direção essencial: a obsessão permanente com o nosso sucesso futuro, construído sob um propósito aglutinador e transformador, assente em competências únicas e valiosas, colocando o cliente sempre em primeiro lugar.

"Na verdade, a confortável posição financeira do Grupo proporcionou, uma vez mais, um contexto favorável ao desenvolvimento do plano estratégico de negócios"

PESSOAS

A gestão das nossas pessoas, enquanto principal ativo da organização, mantém-se no centro da agenda estratégica da Nors.

Queremos ter os melhores connosco e queremos criar oportunidades de desenvolvimento profissional e humano estimulantes e significativas. Estamos focados na aprendizagem e na disseminação de novas formas de trabalho mais modernas e colaborativas. Promovemos uma estrutura organizacional clara e congruente, permitindo processos de recursos humanos competentes e esclarecidos, potenciando o progresso e a meritocracia dos nossos colaboradores.

As pessoas foram, mais uma vez, a chave do sucesso e do bom desempenho coletivo da Nors.

RESPONSABILIDADE SOCIAL

A Nors é uma empresa que valoriza a ética e está atenta aos desafios que afetam a sustentabilidade das comunidades em que está inserida.

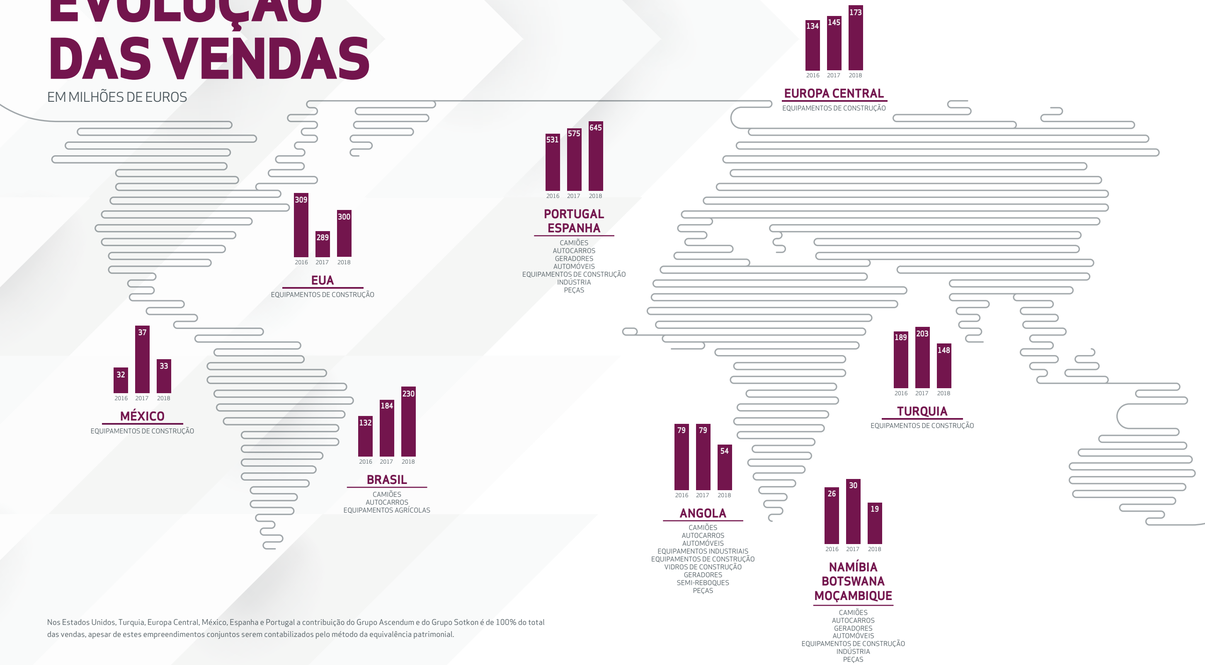
O nosso modo de agir assenta em normas globais de conduta, que são cumpridas em todas as geografias em que operamos. Respeitamos os legítimos interesses de todos os nossos parceiros e somos agentes ativos da sociedade. Apoiamos, também em 2018, programas de mecenato cultural, sobretudo através da Fundação e Museu de Serralves e mantivemos relações de estreita parceria com instituições do terceiro setor, que partilham os nossos valores e a nossa visão do mundo.

UM SÓ NOME QUE EVOCA TUDO O QUE SOMOS.

NORS
We Know How

EVOLUÇÃO DAS VENDAS

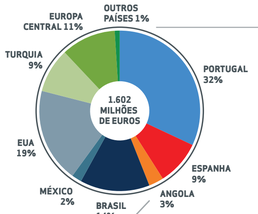
EM MILHÕES DE EUROS



Nos Estados Unidos, Turquia, Europa Central, México, Espanha e Portugal a contribuição do Grupo Ascendum e do Grupo Sotkon é de 100% do total das vendas, apesar de estes empreendimentos conjuntos serem contabilizados pelo método da equivalência patrimonial.

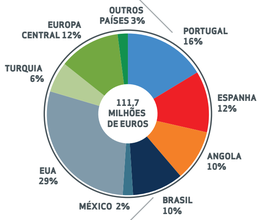
VENDAS POR PAÍS

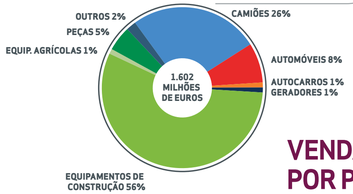
COM EMPREENDIMENTOS CONJUNTOS A 100%



EBITDA POR PAÍS

COM EMPREENDIMENTOS CONJUNTOS A 100%





VENDAS POR PRODUTO

COM EMPREENDIMENTOS CONJUNTOS A 100%

PRINCIPAIS INDICADORES

Milhares de euros	2018	2017
Valores agregados		
Volume de negócios[1]	1 601 735	1 541 811
EBITDA[1a]	111 662	117 432
Número de colaboradores	3 720	3 637
Valores consolidados		
Volume de negócios[2]	644 468	618 895
EBITDA[2a]	44 042	52 776
RAI	27 369	27 917
Número de colaboradores	2 223	2 170
Resultado líquido, com interesses não controlados	20 028	17 064
Total do Ativo	560 325	530 670
Capitais próprios, com interesses não controlados	194 965	178 679
Net Debt[3]	98 697	117 463
Autonomia financeira[4]	35%	34%
Net Debt-to-equity[5]	0,51	0,66
Net Debt / EBITDA	2,2	2,2
Margem EBITDA %	6,8%	8,5%
NFM em dias de venda[6]	18	19
ROI[7]	11,4%	14,4%
ROE[8]	10,7%	11,1%

[1] Vendas + prestação de serviços + trabalhos para a própria empresa, agregando a 100% os empreendimentos conjuntos

[1a] EBITDA agregado; com empreendimentos conjuntos a 100%

[2] Vendas + prestação de serviços + trabalhos para a própria empresa, consolidados

[2a] EBITDA consolidado do Grupo, que apropria o Resultado Líquido dos empreendimentos conjuntos na quota parte do capital detido

[3] Financiamentos obtidos – caixa e depósitos bancários – investimentos disponíveis para venda

[4] Capitais próprios com interesses não controlados / Ativo líquido

[5] Dívida Líquida (endividamento líquido – investimentos disponíveis para venda) / Capitais próprios com interesses não controlados

[6] Rácio entre os saldos de [Clientes, Existências, Outras Contas a Receber, Estado, Acionistas, Fornecedores e Outras Contas a Pagar] / Volume de Negócios, multiplicado por 365 dias

[7] Ebit / Capital investido [Total Capital Próprio + financiamentos obtidos – disponibilidades – investimentos disponíveis para venda]

[8] Resultados líquidos de operações continuadas da empresa mãe / Capitais próprios sem o Resultado líquido do Exercício e sem interesses não controlados

Nota: As contas consolidadas do Grupo foram impactadas em 2018 pela aplicação da norma IFRS 15 – Rédito. A aplicação desta norma implicou o diferimento de 17,9 milhões de euros de volume de negócios, com um impacto negativo de 0,5 milhões no Resultado líquido.

ABORDAGEM ESTRATÉGICA

RÁCIOS FINANCEIROS EM 2018

No ano de 2018 o Grupo registou um crescimento de 4% no volume de negócios, atingindo um volume de negócios consolidado de 644,5 milhões de euros e reforçando a trajetória ascendente que retomou no ano anterior.

Este desempenho global é conseguido graças ao crescimento da atividade no mercado doméstico e, sobretudo, no mercado brasileiro, que mais do que compensaram uma nova redução da atividade em Angola.

A esse propósito, é importante referir que o negócio em Angola continua muito condicionado pelo contexto que se vive desde 2015. A profunda desvalorização cambial que o Kwanza sofreu durante o ano (induzida para travar a inflação) veio retirar poder de compra aos agentes económicos, o que a par de uma quase ausência de investimento, veio determinar mais um ano profundamente apático na economia em geral e no nosso setor em particular.

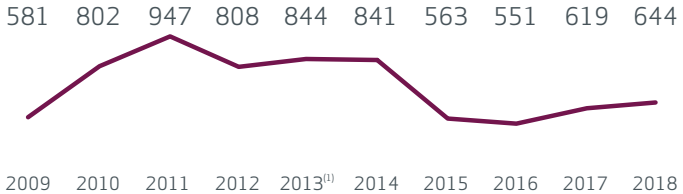
Contudo, há que realçar as melhorias sentidas ao nível do funcionamento do sistema financeiro. As alterações regulatórias desenvolvidas pelo BNA vieram proporcionar um maior acesso a divisas e, consequentemente, um alívio importante no *backlog* de compromissos acumulados no país. Este facto constitui, sem margem para dúvida, um ponto de partida importante para um ciclo de retoma no país.

No Brasil, o ano de 2018 veio confirmar e reforçar a tendência de retoma já iniciada no segundo semestre de 2017. O Grupo atingiu um crescimento nas vendas de 25%, que se não fosse pelo efeito cambial adverso, teria uma expressão ainda mais significativa. Ainda assim, os níveis do mercado atual estão bastante aquém da sua dimensão natural, o que no nosso entendimento significa uma forte oportunidade de crescimento no país nos anos vindouros.

O crescimento global do volume de negócios do Grupo não se traduziu, no entanto, num aumento da margem bruta gerada. Ao contrário, esta passou de 130,2 milhões de euros em 2017 para 117,4 milhões de euros em 2018, uma redução de 10% explicada pelo facto da margem adicional proveniente do Brasil não ter compensado a quebra de margem em Angola. Este comportamento encontra explicação na alteração do *mix* de negócio e respetiva contribuição para a margem do negócio – no Brasil, a reabertura do ciclo de expansão faz alicerçar o nosso crescimento na venda de equipamentos (área de negócio com menor contributo de margem); em Angola, a manutenção do contexto de retração e erosão do parque circulante fez estender a quebra de negócio também ao Após Venda (área de negócio com maior contributo de margem).

Esta diminuição da margem bruta, apesar de parcialmente compensada por um contributo positivo na evolução da estrutura de custos, determinou uma redução do EBITDA de 52,8 milhões de euros em 2017 para 44,0 milhões de euros em 2018. Além do efeito da margem bruta, a evolução do EBITDA é também explicada por alguns efeitos extraordinários, como a tabela demonstra.

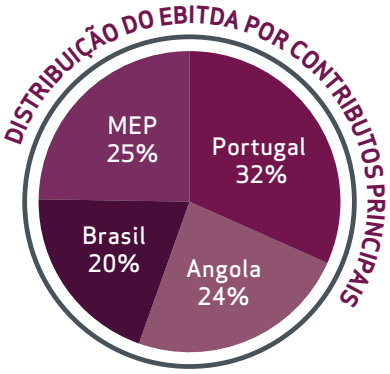
VOLUME DE NEGÓCIOS CONSOLIDADO 2009-2018



[1] Os empreendimentos conjuntos passam a consolidar pelo método de equivalência patrimonial, quando até 2012 entravam pelo método proporcional, contudo os valores apresentados no gráfico estão calculados com base no método de equivalência patrimonial, pelo que são comparáveis.

milhares de euros

EFEITOS EXTRAORDINÁRIOS EM EBITDA	2018	2017
Alienação MasterTest		(1 999)
Mais valias Imobiliárias	807	269
Mais valia alienação ações Banco BPI		1 007
Mais valia alienação operações *East Africa*		1 500
Imparidades	(60)	3 042
Total	**747**	**3 819**

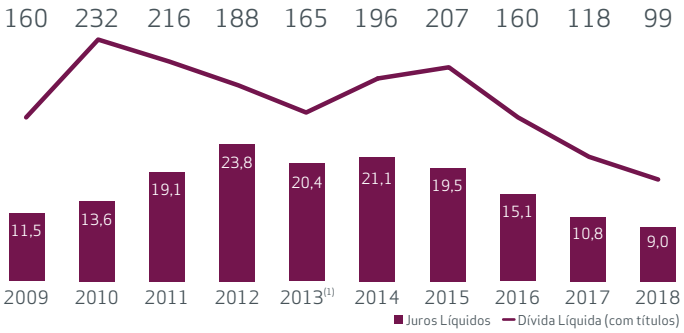


Apesar desta redução, é importante sublinhar a evolução qualitativa na repartição do EBITDA quanto à sua origem, verificando-se hoje um forte equilíbrio entre os seus principais contribuintes: os mercados de Portugal, Brasil e Angola (diretamente) e os mercados que compõem o Grupo Ascendum (via MEP). Por outro lado, é importante realçar que a redução do EBITDA, uma vez que é localizada em Angola (onde a repatriação do *Cash Flow* continua condicionada às restrições de divisas) não tem impacto na gestão financeira estrutural do Grupo.

Apesar do crescimento da atividade, e da pressão que isso coloca no capital empregue, foi possível registar uma nova redução da dívida líquida, a qual passa de 117,5 milhões de euros em 2017 para 98,7 milhões de euros em 2018. A diminuição continuada desta rúbrica permite uma nova redução da fatura de juros, que em 2018 atinge apenas 9,0 milhões de euros.

De notar que nos anos recentes o Grupo tem vindo a executar uma estratégia de foco na atividade *core* e de alienação de ativos não *core*. Embora tenhamos desenvolvido várias iniciativas nesse sentido também em 2018, não foi possível concretizar nenhuma operação de valor material.

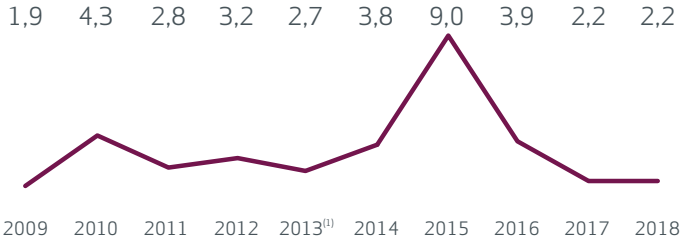
DÍVIDA LÍQUIDA (COM TÍTULOS) E JUROS LÍQUIDOS 2009-2018



(1) Os empreendimentos conjuntos passam a consolidar pelo método de equivalência patrimonial, quando até 2012 entravam pelo método proporcional, contudo os valores apresentados no gráfico estão calculados com base no método de equivalência patrimonial, pelo que são comparáveis.

A combinação dos efeitos ao nível do EBITDA e da dívida líquida permitiu manter o rácio de Dívida líquida / EBITDA conseguido em 2017, como demonstra o gráfico acima.

NET DEBT/EBITDA 2009-2018



(1) Os empreendimentos conjuntos passam a consolidar pelo método de equivalência patrimonial, quando até 2012 entravam pelo método proporcional, contudo os valores apresentados no gráfico estão calculados com base no método de equivalência patrimonial, pelo que são comparáveis.

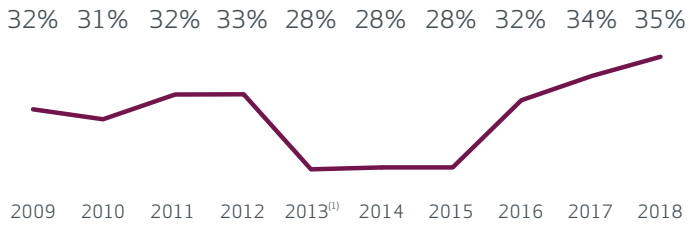
O Grupo conseguiu uma gestão eficaz dos impactos cambiais provenientes de Angola, onde está exposto ao risco de desvalorização do Kwanza e do Dólar dos Estados Unidos. O primeiro foi eliminado por recurso às obrigações de tesouro do estado angolano, cuja valorização está indexada ao Dólar dos Estados Unidos. O segundo, foi gerido por recurso a uma estratégia de *hedging* natural, obtido com a criação de passivos financeiros denominados em Dólar dos Estados Unidos em Portugal.

O melhor desempenho na atividade financeira, mais do que compensou a quebra do EBITDA, permitindo que o Grupo encerre o ano de 2018 com um crescimento no seu resultado líquido, que passa de 17,1 milhões de euros em 2017 para 20,0 milhões de euros em 2018.

Beneficiando desta *performance*, a rubrica de capitais próprios conheceu um crescimento, apesar de ter sido negativamente impactada com a

evolução cambial do Real do Brasil. Apesar de um ligeiro crescimento do Atívo Líquido do Grupo (560,3 milhões de euros contra 530,7 milhões de euros no ano anterior), foi possível reforçar a autonomia financeira para 34,8%.

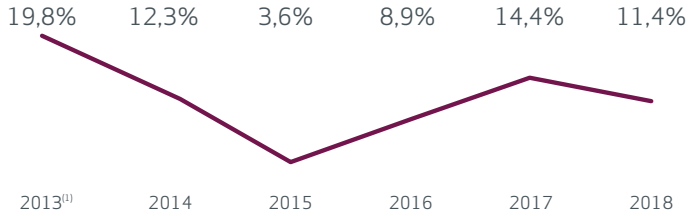
AUTONOMIA FINANCEIRA 2009-2018



(1) Os empreendimentos conjuntos passam a consolidar pelo método de equivalência patrimonial, quando até 2012 entravam pelo método proporcional, contudo os valores apresentados no gráfico estão calculados com base no método de equivalência patrimonial, pelo que são comparáveis.

Por fim, no que respeita aos rácios de rentabilidade, o ROE manteve-se em 11%, sendo que o ROI sofreu uma diminuição de 14% para 11%.

ROI 2013-2018



(1) Os empreendimentos conjuntos passam a consolidar pelo método de equivalência patrimonial, quando até 2012 entravam pelo método proporcional, contudo os valores apresentados no gráfico estão calculados com base no método de equivalência patrimonial, pelo que são comparáveis.

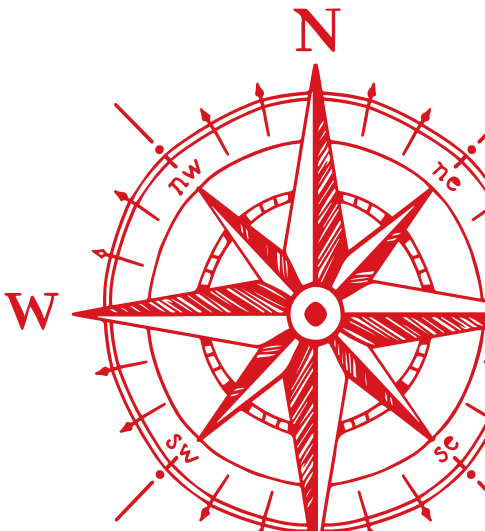
OBJETIVOS E ESTRATÉGIA FINANCEIRA

Manteremos uma gestão orientada para a concentração na atividade *core*, com o objetivo de incrementar a rentabilidade operacional do Grupo e de libertar o balanço de ativos não estratégicos, cujo encaixe poderá ser direcionado para amortização de dívida ou investimento em ativos *core*.

Consideramos que o nosso balanço atual reúne todas as condições para comportar uma nova fase de crescimento, combinando o contributo da recuperação gradual dos mercados, bem como de iniciativas de crescimento por aquisição.

Se a recuperação do Brasil é um facto e encontra-se já em curso desde 2017, já a recuperação de Angola não é ainda certa no curto prazo. Acreditamos, contudo, que as medidas levadas a cabo pelo atual Governo irão permitir uma recuperação saudável e mais sustentável, ainda que eventualmente com benefícios mais a médio prazo. Em Portugal, admitimos que manteremos registos próximos dos atingidos no ano de 2018, permitindo manter uma base sólida de resultados, capaz de garantir uma estabilidade económica e financeira importante.

Simultaneamente, a excelente relação com os nossos *stakeholders* e o capital de experiência e confiança consolidados ao longo destes anos, tem proporcionado o contacto com algumas oportunidades de expansão. Essas oportunidades encontram-se em fase de estudo, e estamos certos que o seu aproveitamento permitirá não só reforçar a expressão económica do Grupo (tanto na dimensão como na rentabilidade) mas também a diversificação do seu risco.



AGENDA ESTRATÉGICA

Em 2015 demos início a um processo de desenvolvimento estratégico que definiu a *Wanted Position* da Nors para 2020.

Para o cumprimento dessa ambição o processo de desenvolvimento estratégico foi divido em duas etapas. Uma primeira etapa 2015/2018 que se alicerçou em três pilares estratégicos – Rentabilidade, Consolidação e Liderança – que se estenderam a várias *guidelines* estratégicas e consequentes ações, que viriam a permitir encerrar esse ciclo com amplo sucesso.

Em março 2018 demos então início à segunda etapa do percurso que nos permitirá alcançar a *Wanted Position* 2020 definida e perseguida desde o iníco de 2015.

Para esta segunda etapa definimos os pilares estratégicos que estarão na base das *guidelines* estratégicas e acções que desenvolveremos até 2020 e que são os seguintes:

NORS

- Estar entre os mais rentáveis do nosso setor
- Sermos reconhecidos pelo mercado como os melhores
- Aumentar a nossa presença no mercado global
- Ter uma organização eficiente e frugal
- Ter colaboradores talentosos que vivem intensamente os valores da empresa
- Centrar o nosso portefólio de produtos em soluçõesde transporte, equipamentos de construção e agrícolas

GUIDELINES

RENTABILIDADE	DESENVOLVIMENTO	INOVAÇÃO	LIDERANÇA
INCREMENTAR A EFICIÊNCIA OPERACIONAL	IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO	ENCONTRAR NOVOS MODELOS DE CRIAÇÃO DE VALOR	TER AS MELHORES PESSOAS E AS MELHORES EQUIPAS
REDUÇÃO DO WORKING CAPITAL	REFORÇO CONTÍNUO DA SOLIDEZ DO BALANÇO		COLOCAR O CLIENTE NO CENTRO DA ORGANIZAÇÃO
GARANTIR A EFICIÊNCIA DOS ATIVOS FIXOS	OTIMIZAR PERFIL DE RISCO DO GRUPO	FOMENTAR A EXPERIMENTAÇÃO	
MELHORAR VALOR PERCEPCIONADO PELO CLIENTE	FOCO NO CORE BUSINESS		POTENCIAR A INFLUÊNCIA CORPORATIVA

Ao longo de 2018 desenvolvemos pois inúmeras iniciativas e ações que deram então inicio ao percurso que estamos empenhados em levar a cabo nesta segunda etapa até 2020, com vista a construirmos um Grupo Nors ainda mais sólido, mas também mais ágil e fortemente preparado para os desafios e mudanças que o sector automóvel atravessará na próxima década.

RISCOS E INCERTEZAS

INTRODUÇÃO

O Grupo Nors, fruto da sua presença internacional, está sujeito a um conjunto de riscos, quer endógenos (qualidade, recursos humanos, financiamento), quer exógenos (variação cambial, regulamentação, instabilidade política, evolução económica).

RISCO DE CRÉDITO

A exposição ao risco de incumprimento, que decorra da atividade comercial e operacional das empresas do Grupo, é gerida por departamentos criados especificamente para o efeito, com procedimentos estabelecidos e mecanismos de recolha de informação financeira e qualitativa, que permitem uma avaliação dos devedores no cumprimento das suas obrigações. O mesmo departamento é responsável pela gestão das contas de cliente e respetiva cobrança.

RISCO TAXA DE CÂMBIO

Ao operar a nível internacional, o Grupo Nors expõe-se à possibilidade de registar perdas ou ganhos resultantes das variações da taxa de câmbio entre as diferentes divisas com que atua. Este risco afeta os resultados a nível operacional (impacto sobre resultados e fluxos de tesouraria) e a mensuração do capital investido nas subsidiárias estrangeiras.

O Grupo recorre, pontualmente, à contratação de *forwards* cambiais para mitigar parte deste risco, nomeadamente em operações comerciais em que a moeda de compra e a de venda não são a mesma. Para a gestão de risco cambial sobre o capital próprio, o Grupo tem insistido, sempre que possível, em estratégias de *hedging* natural.

RISCO TAXA DE JURO

O risco taxa de juro considera a possibilidade de existirem flutuações no valor dos encargos financeiros suportados pelo Grupo relacionados aos empréstimos contraídos nos países nos quais opera. Com a futura inserção em diversos mercados e diferentes ambientes económicos, o Grupo Nors obtém uma carteira de financiamentos e investimentos menos sensível a agravamentos da taxa de juro específica a determinados países.

Em 2014, o Grupo contratou um *swap* de taxa de juro no sentido de fixar a taxa Euribor a um mês. Adicionalmente, parte do endividamento estruturado do Grupo encontra-se contratado a taxa fixa.

RISCO DE PREÇO DO PETRÓLEO

A variação do preço de petróleo afeta a economia de alguns mercados onde o Grupo está presente, pelo que se torna um indicador de risco, nomeadamente no mercado de Angola.

O elevado peso do setor petrolífero na economia angolana induz um risco associado ao desempenho económico daquele país, visto impactar todos os agentes económicos de forma direta ou indireta: Estado, empresas e famílias. No caso de quedas significativas do preço do petróleo nos mercados internacionais, tal como aconteceu num passado recente, o impacto na economia Angolana verifica-se diretamente por via da diminuição das suas receitas fiscais, bem como do *stock* de divisas, levando à contração de importações e do comércio local.

RISCO DE LIQUIDEZ

O risco de liquidez é definido como sendo o risco de falta de capacidade para liquidar ou cumprir as obrigações nos prazos definidos e a um preço razoável. Os objetivos da gestão deste risco na Nors são sobretudo três:

- Liquidez: garantir o acesso a fundos de forma permanente, eficiente e suficiente para fazer face aos pagamentos correntes nas respetivas datas de vencimento, bem como a eventuais solicitações de fundos nos prazos definidos para tal, ainda que não previstos;

- Segurança: minimizar a probabilidade de incumprimento no reembolso de qualquer aplicação de fundos;

- Eficiência financeira: garantir que o Grupo e as UN/EG maximizam o valor criado e minimizam o custo de oportunidade da detenção de liquidez excedentária no curto prazo.

De uma forma geral, a responsabilidade pela gestão do risco de liquidez é da Direção Financeira do Grupo. No entanto, para assegurar a existência de liquidez no Grupo e nas unidades de negócio, estão definidos parâmetros de gestão de fundo de maneio que permitem maximizar o retorno obtido e minimizar os custos de oportunidade associados de uma forma segura e eficiente. Importa referir que no Grupo Nors todo o excedente de liquidez existente deve ser aplicado na amortização de dívida de curto prazo, devendo ser adotado como base o cenário mais pessimista para a análise de maturidade de cada um dos instrumentos financeiros passivos, de forma a minimizar o risco de liquidez associado a estas obrigações.

Em 31 de Dezembro de 2018 e 2017, o Grupo apresenta uma dívida líquida de 98,7 milhões de euros e 117,5 milhões de euros, respetivamente, divididos entre Financiamentos obtidos correntes e não correntes e Caixa e depósito bancários contratados junto de diversas instituições, bem como Títulos de dívida com liquidez (Obrigações do Tesouro).

ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

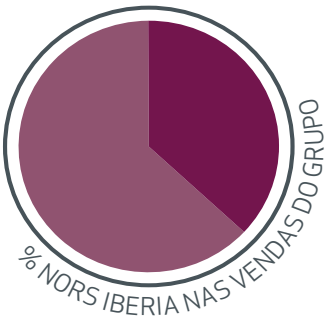
O Grupo Ascendum e o Grupo Sotkon são empreendimentos conjuntos contabilizados pelo método da equivalência patrimonial.

ASCENDUM
PORTUGAL, E.U.A., MÉXICO, TURQUIA, ESPANHA, EUROPA CENTRAL
EQUIP. INDUSTRIAIS
EQUIP. CONSTRUÇÃO
CAMIÕES
AUTOMÓVEIS
MÁQUINAS AGRÍCOLAS
EQUIP. AEROPORTOS
FERROVIAS
ESTRUTURAS PORTUÁRIAS
PEÇAS
NORS VENTURES
PORTUGAL
AUTOMÓVEIS
AMBIENTE
SEGUROS
NORS IBÉRIA
PORTUGAL, ESPANHA
CAMIÕES
AUTOCARROS
EQUIP. INDUSTRIAIS
PEÇAS
NORS ANGOLA
ANGOLA
CAMIÕES
AUTOCARROS
AUTOMÓVEIS
EQUIP. INDUSTRIAIS
EQUIP. CONSTRUÇÃO
PEÇAS
VIDRO CONSTRUÇÃO
NORS ÁFRICA
NAMÍBIA, BOTSWANA, MOÇAMBIQUE
CAMIÕES
AUTOCARROS
EQUIP. INDUSTRIAIS
EQUIP. CONSTRUÇÃO

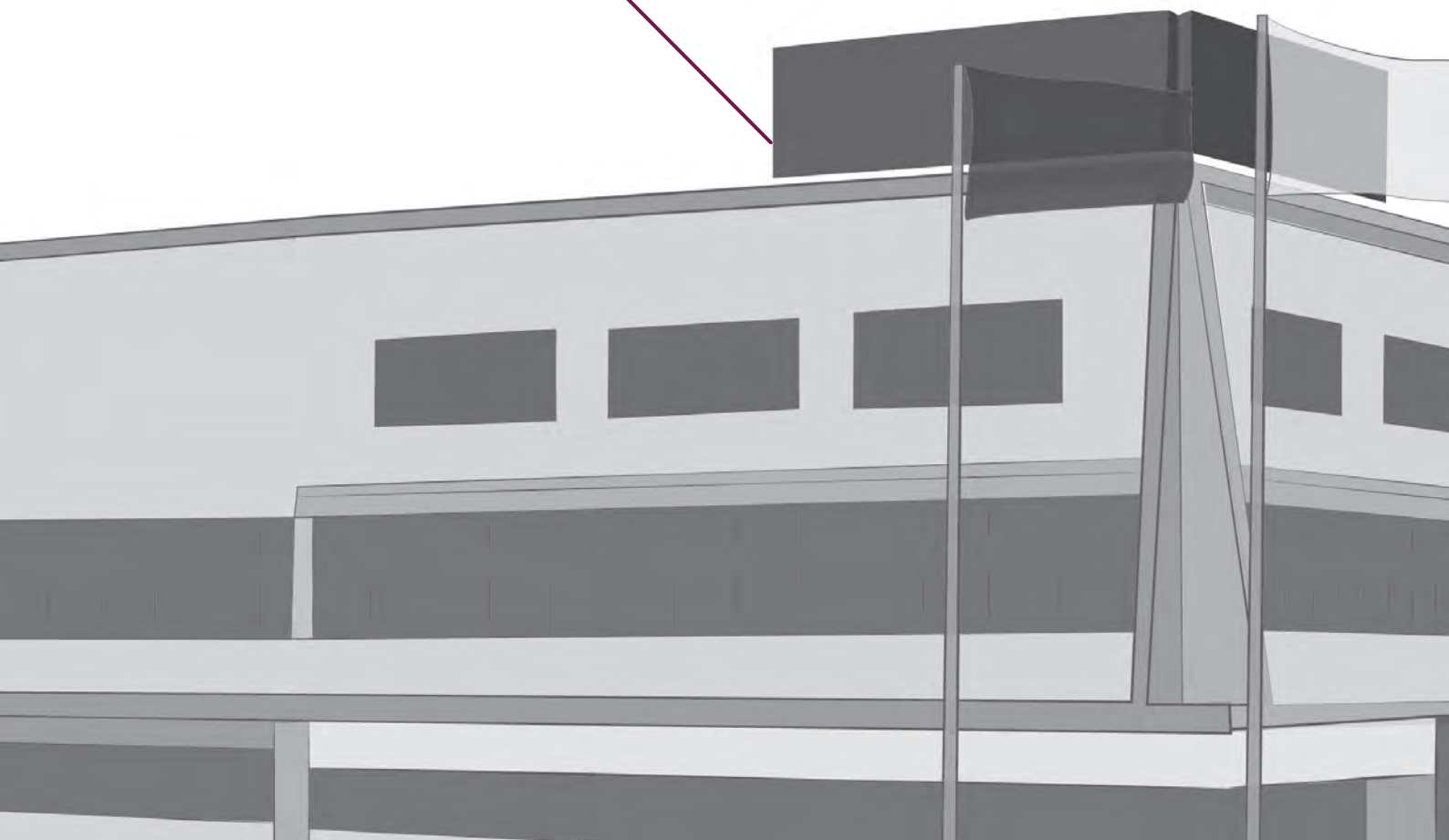
NORS IBÉRIA

PRODUTOS E MARCAS COMERCIALIZADAS

- Camiões, Autocarros e Peças Volvo
- Camiões e Peças Renault
- Serviços de Após Venda Volvo e Renault
- Motores e Peças Volvo Penta
- Geradores e peças Kohler SDMO
- Peças *aftermarket* para viaturas ligeiras
- Peças *aftermarket* para viaturas pesadas



37%



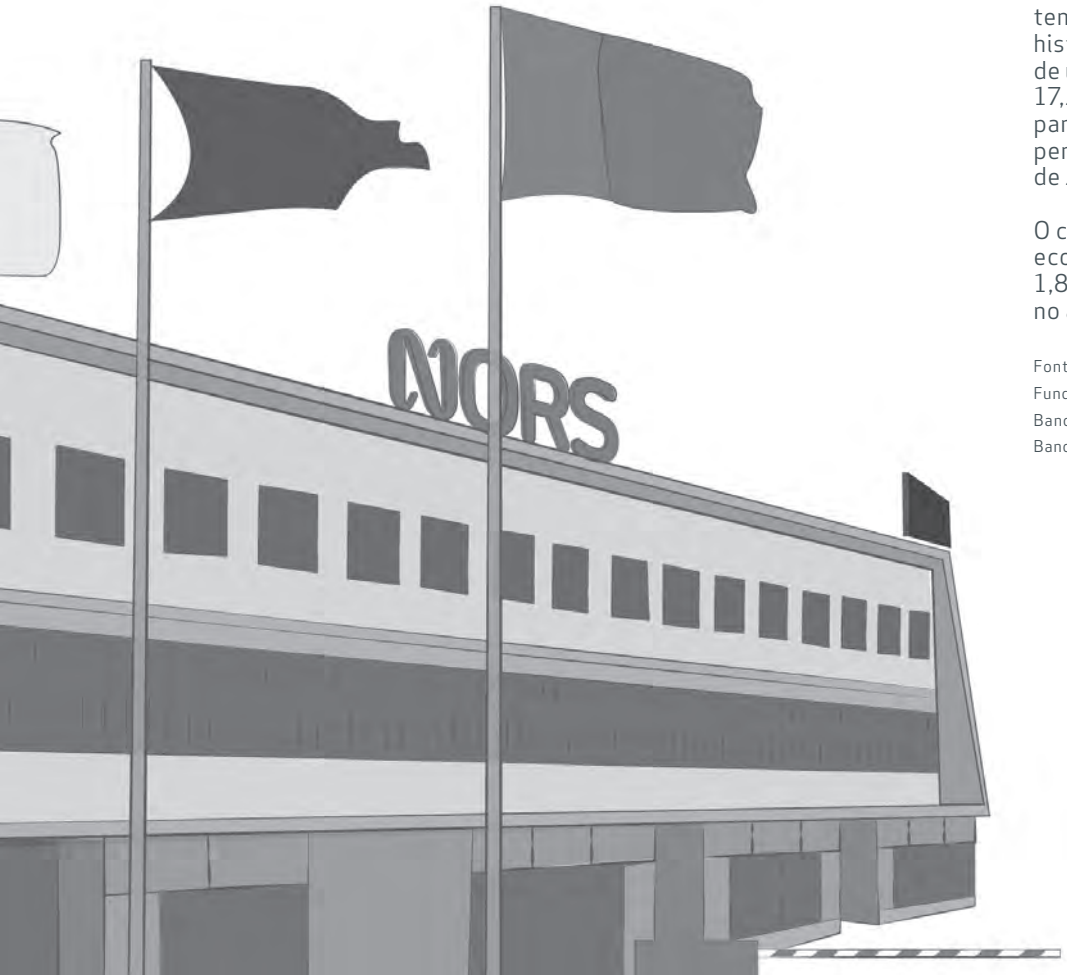
VISÃO GLOBAL DO MERCADO
PORTUGAL

Embora a economia portuguesa esteja a ser afetada negativamente pela desaceleração da atividade nos países da Zona Euro, existem razões para manter o otimismo em relação às expectativas de crescimento. Concretamente, os indicadores de confiança continuam a mostrar uma evolução positiva, o mercado de trabalho cresceu 2,1% em termos homólogos (com a taxa de desemprego em torno dos 6,7%) e mantém-se o comportamento favorável do investimento.

O dinamismo da atividade económica em Portugal tem origem essencialmente pela via do investimento, da procura interna e das exportações nominais de turismo (que duplicaram no período 2010-2017), com efeitos também positivos nas contas públicas que registaram um excedente no saldo da Administração Pública de 0,2% do PIB. Assim, prevê-se que o PIB português tenha registado um crescimento de 2,1% em 2018, antevendo-se, porém, que esse crescimento abrande em 2019 para 1,9%, causado pelo abrandamento moderado do consumo privado.

A taxa de inflação em Portugal manteve-se contida nos 1,3%, muito justificado pelo crescimento mais tímido dos preços da energia, e não obstante o aumento dos preços dos alimentos não transformados. Estima-se, contudo, que em 2019 o aumento generalizado dos preços na economia seja ligeiramente mais pronunciado, a fixar-se em 1,5%.

Fonte:
Fundo Monetário Internacional
Banco de Portugal – Boletim Económico dezembro 2018
Banco BPI – Mercados Financeiros dezembro 2018



ESPANHA

Espanha tem vindo a observar nos últimos anos crescimentos robustos do seu Produto Interno Bruto, acima dos 3%. Porém, esse crescimento tem vindo a registar uma desaceleração paulatina desde 2015, comportamento que o FMI antecipa manter-se até 2023. Assim, de um crescimento que se estima ter sido de 2,7% em 2018, prevê-se que o mesmo venha a ser de apenas 2,2% em 2019. Durante este período Espanha beneficiou da redução do preço internacional do petróleo, da compressão das taxas de juro e da desvalorização do euro.

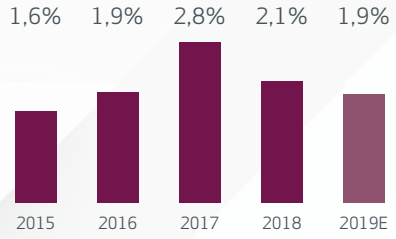
Apesar do aumento da procura interna, a economia viu-se impactada por um menor crescimento do consumo das famílias, o que permitiu a manutenção das taxas de crescimento de anos anteriores.

Os indicadores relativos ao emprego têm vindo a registar melhorias substanciais, numa economia que tem registado taxas de desemprego historicamente elevadas. Assim, de uma taxa de desemprego de 17,2% em 2017, Espanha passou para 15,3% em 2018, existindo perspetiva de diminuição nos anos de 2019 e 2020.

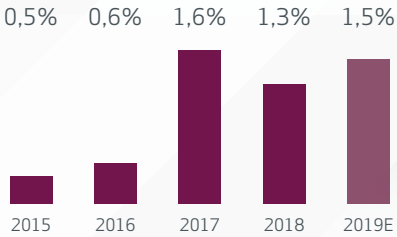
O crescimento dos preços na economia espanhola terá sido de 1,8% em 2018, que se prevê manter no ano de 2019.

Fonte:
Fundo Monetário Internacional
Banco BPI – Informação Mensal dezembro 2018
Banco de España – Boletín Económico dezembro 2018

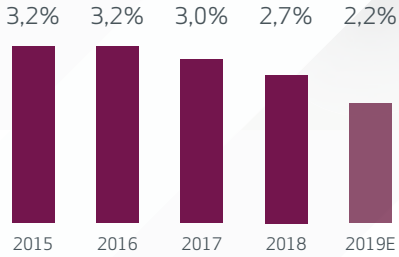
TAXA DE CRESCIMENTO PIB EM PORTUGAL



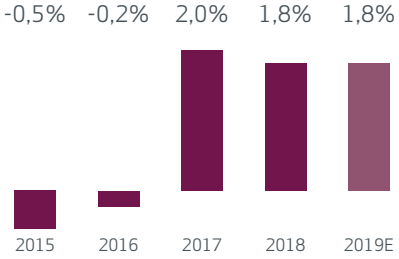
TAXA DE INFLAÇÃO EM PORTUGAL



TAXA DE CRESCIMENTO PIB EM ESPANHA



TAXA DE INFLAÇÃO EM ESPANHA



PERFORMANCE DO MERCADO E DO GRUPO

A Nors Ibéria registou, em 2018, um volume de negócios consolidado de 263 milhões de euros, o que representou um aumento de 6% quando comparado com o ano anterior. A atividade comercial na região cresce, consecutivamente, há sete anos.

Em Portugal, o mercado de camiões de gama alta (>16T) decresceu 5% face a 2017, com 4.307 unidades registadas (4.534 em 2017). O mercado de camiões total (>10T) decresceu também 3% face ao ano anterior, com um total de 4.609 unidades. O mercado de autocarros cresceu 52% em relação a 2017, com 351 unidades registadas (231 em 2017).

Tendo em consideração a atividade total da Nors no mercado de viaturas pesadas em Portugal (Volvo Trucks, Volvo Bus e Renault Trucks), foram entregues, em 2018, 2.004 unidades (camiões e autocarros, novos e usados). Este total permitiu à Nors, em 2018, uma quota de mercado agregada de camiões novos (Volvo e Renault Trucks) de 29,2% no segmento acima das 16T, e de 28,2% no segmento acima das 10T.

A atividade de *Aftermarket* na Nors Ibéria (Civiparts Portugal, Civiparts Espanha, AS Parts e ONEDRIVE) registou um volume de vendas consolidado de 69 milhões de euros (face a 64,3 milhões de euros em 2017), dos quais 56,8 milhões de euros referentes ao mercado nacional, voltando a fazer da Nors o maior *player* neste setor em Portugal, pelo quarto ano consecutivo.

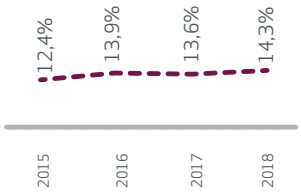
Considerando toda a atividade de peças gerida pelas empresas do Grupo Nors na Ibéria (origem e *Aftermarket*), a sua representatividade foi superior a 104,7 milhões de euros.

AUTO SUECO PORTUGAL

A Auto Sueco Portugal atingiu, em 2018, um volume de negócios de 113 milhões de euros, o que representou um crescimento de 3% face a 2017.

A Volvo alcançou uma quota de 13,6% no mercado de camiões acima das 10T, matriculando 628 camiões; 614 na gama alta (>16T), o equivalente a uma quota de mercado de 14,3% (13,6% em 2017), e 14 na gama média (10-16T), com uma quota de 4,6% (7,3% em 2017). A atividade de camiões usados registou 197 unidades entregues (194 unidades em 2017). Em termos de volume de vendas, a atividade comercial de camiões representou 68 milhões de euros, um crescimento de 4% face a 2017.

MARKET SHARE CAMIÕES GAMA ALTA VOLVO EM PORTUGAL



AutoSueco Galius

Relativamente aos autocarros, a Volvo teve uma quota de mercado de 7,4% em 2018 (21,6% em 2017). O volume de vendas da atividade comercial de autocarros representou 5,6 milhões de euros, com uma quebra de 12% face ao ano anterior.

No Após Venda, a atividade na rede própria de concessionários registou um nível de vendas idêntico ao ano anterior, com um volume total de 26,4 milhões de euros. O total da Rede de Concessionários Volvo registou um crescimento de 1% face a 2017, sendo o terceiro ano consecutivo de crescimento de vendas. A atividade de importação de Peças Genuínas Volvo registou, em 2018, um crescimento de 13% face ao exercício de 2017. A atividade de Após Venda Volvo garantiu assim, em 2018, novamente, uma melhoria de desempenho em toda a linha. Este manteve-se um fator crítico na rentabilidade e sustentabilidade das operações de distribuição de camiões e autocarros.

A atividade de importação e retalho de geradores Kohler e motores marítimos Volvo Penta para o mercado português representou, em 2018, um volume de vendas total de 2,8 milhões de euros (um crescimento de 2% face a 2017). O ano de 2018 voltou a revelar-se um ano de forte desempenho comercial, reforçando a importância desta oferta dentro do portfolio da empresa.

GALIUS

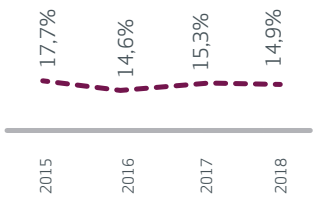
A Galius, importador e distribuidor de camiões e peças Renault Trucks para o mercado português, atingiu um volume de negócios de 70,4 milhões de euros em 2018, correspondendo a uma redução de 3%. Esta é originada pela aplicação da IFRS 15 – Rédito em 2018. A evolução comparável representa um crescimento do volume de negócios gerido de 9% face a 2017.

Renault Trucks alcançou uma quota de 14,6% no mercado de viaturas pesadas em Portugal (>10T), com 675 unidades, em quebra face a 2017, quando tinha um total de 725 unidades. O desempenho alcançado em 2018 representou uma quota de mercado de 14,9% na gama alta (>16T), face a 15,3% em 2017, e de 11,6% na gama média (10-16T), face a 14,1% em 2017. O volume de negócios da atividade comercial de camiões foi de 65 milhões de euros.

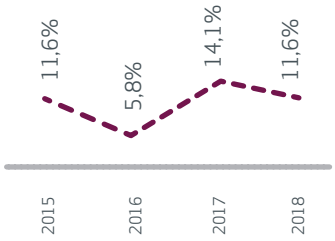
Na atividade de Retalho de Após Venda, onde a Galius conta com 3 concessionários próprios, o volume de vendas ascendeu a 10,3 milhões de euros, representando um crescimento de 6% face a 2017. A importação de peças genuínas Renault Trucks obteve um volume de vendas de 10,6 milhões de euros, 17% acima dos 9 milhões de euros conseguidos em 2017.

***MARKET SHARE* CAMIÕES GAMA MÉDIA VOLVO EM PORTUGAL**

***MARKET SHARE* CAMIÕES GAMA ALTA RENAULT EM PORTUGAL**



***MARKET SHARE* CAMIÕES GAMA MÉDIA RENAULT EM PORTUGAL**



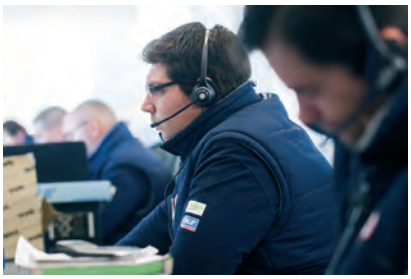
CIVIPARTS PORTUGAL E CIVIPARTS ESPANHA

A atividade de venda de peças de *Aftermarket* para viaturas pesadas, em Portugal e Espanha registou em 2018 um volume de vendas de 35,7 milhões de euros (crescimento de 3,4% face a 2017). O volume de negócios atingiu, na atividade em Portugal, os 23,5 milhões de euros, representando uma ligeira quebra de 1% face ao ano anterior. Em Espanha, a atividade comercial situou-se nos 12,2 milhões de euros, representando um crescimento de 14% face a 2017.

Em 2018, o negócio de *Aftermarket* Pesados deu continuidade à sua estratégia de consolidação da rede de oficinas abandeiradas Top Truck. Em Portugal, a Rede de Oficinas Top Truck conta com um total de 16 oficinas e em Espanha a Rede de Oficinas Top Truck da Civiparts com um total de 18 oficinas.

AFTERMARKET LIGEIROS

Em termos consolidados, o negócio de peças de *Aftermarket* para viaturas ligeiras no mercado português viu a sua posição de mercado novamente reforçada em 2018. O *Aftermarket* Ligeiros obteve um volume de vendas de 33,3 milhões de euros no mercado nacional, o que representou um crescimento de 11,6% face a 2017. A atividade grossista (desenvolvida pela empresa AS Parts) registou



um crescimento de vendas de 14% face a 2017, e a atividade retalhista (desenvolvida pela empresa OneDrive), teve um aumento de 2% face ao ano anterior. Este crescimento foi conseguido com o reforço da rentabilidade comercial na atividade grossista (aumento de 0,4 pontos percentuais face a 2017).

A Rede de Oficinas TOP CAR continuou a reforçar a sua presença no mercado nacional, com um crescimento de vendas de 29% face a 2017 e com o aumento do número de oficinas para 77 no final de 2018 (64 em 2017).

PRINCIPAIS AÇÕES DE GESTÃO IMPLEMENTADAS

Na Nors Ibéria, 2018 foi um ano de transformação, com o arranque de um conjunto de projetos transversais de elevada relevância para o futuro da Região e do Grupo. Estes projetos envolveram mais de 100 colaboradores de forma direta e muitos mais de forma indireta. Foram despendidas mais de 17.400 horas (equivalente a 2.178 dias de trabalho) dedicadas aos projetos.

O projeto CORE (projeto de transformação do Grupo) iniciou a sua 1ª vaga de implementação nas empresas de *Aftermarket* da Ibéria, tendo o seu arranque previsto para o 1º semestre de 2019. O projeto OCLA (optimização da cadeia logística do *Aftermarket*), foi também enquadrado na 1ª vaga do CORE, alinhando com este o seu arranque. Ao nível das operações de Origem, foram também desencadeados dois projetos transformacionais, um ao nível do relacionamento com o cliente (denominado Customer Journey) e outro ao nível dos processos de Após Venda (denominado Flow). Ambos os projetos estão a ser desenvolvidos, em base piloto, na Auto Sueco Portugal. Virão também a ser enquadradados na 2ª vaga do projeto CORE (arranque a partir de 2020).

No âmbito da Auto Sueco Portugal, foi também desenvolvido o projeto Crash (centro de colisão de pesados multimarca), que estará baseado nas instalações do Grupo Nors em Vila Nova de Gaia e que ambiciona ser uma plataforma de desenvolvimento de negócio multimarca de colisão para viaturas pesadas. O arranque deste projeto ocorre no 1º trimestre de 2019.

Em 2018, foi consolidada a função crítica de suporte do Market Intelligence & Customer Experience, entregando às empresas conhecimento e ferramentas que permitiram melhorar comprovadamente o desempenho, nomeadamente no aumento

efetivo da carteira de clientes ativos, na criação de carteiras de prospetos e na análise qualitativa do desempenho junto desses mesmos clientes, entre outros.

Em 2018, foi também constituído o LabMI (Laboratório de Matemática Industrial) como área de desenvolvimento de negócio, suportada na competência em matemática aplicada. O LabMI tem hoje um papel fundamental de suporte ao desenvolvimento de negócio das empresas, através da criação de ferramentas de facilitação, aceleração e melhoria do desempenho em diversas áreas, como sendo: algoritmos de compras, forecast de vendas, gestão *rappel* fornecedores, contratos de assistência, entre outros. O LabMI da Nors Ibéria é já uma referência na comunidade académica, como fórmula de sucesso na associação do estudo e conhecimento da matemática, ao desenvolvimento dos negócios.

Na operação da Galius, 2018 foi um ano de lançamento do projeto de segmentação de clientes e política comercial, denominado por Grow-up (enquadrando-se no projeto transversal da Ibéria, denominado por Connect). Este projeto, com arranque no início de 2019, permitirá à Galius organizar a forma como aborda e gere os seus clientes, bem como a forma como define a sua política comercial.

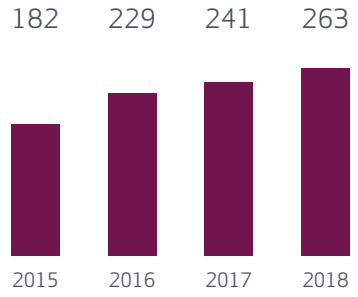
PERSPETIVAS PARA 2019

Em termos de enquadramento externo, prevê-se para 2019 uma ligeira desaceleração do mercado de camiões, com base nos sinais já verificados no final de 2018. No entanto, em termos de Após Venda, prevê-se a manutenção dos níveis de mercado que se têm verificado nos últimos dois anos.

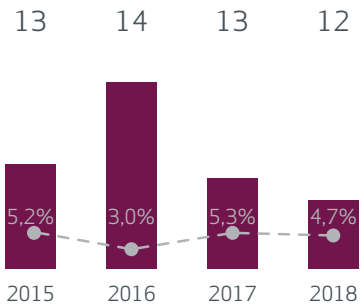
Em termos internos e no que diz respeito à Nors Ibéria, 2019 será um ano crítico para o futuro, tendo em consideração o volume de projetos que terão o seu arranque durante esse exercício: Projeto CORE, OCLA, Customer Journey, Flow, Crash e Grow-up. Não sendo ainda expectável que exista grande impacto dos projetos em termos de resultados durante 2019, o sucesso do arranque dos mesmos será absolutamente determinante para o retorno do enorme investimento realizado, quer em termos financeiro/económico, quer em termos de eficiência e mudança.

O ano de 2019, será, portanto, o ponto de partida para uma evolução organizacional, assente em novos processos e tecnologia, que ambiciona posicionar o Grupo Nors e em particular as operações da Nors Ibéria, num patamar de excelência e liderança competitiva, nos mercados e sectores onde desenvolve a sua atividade.

VENDAS NORS IBÉRIA EM M EUR



EBITDA NORS IBÉRIA EM M EUR E EM % VND



O EBITDA da Região (Ibéria) corresponde ao contributo das operações, bem como das estruturas de gestão e atividade imobiliária que lhes estão diretamente relacionadas.

EVOLUÇÃO DA VENDAS POR PRODUTO (QUANTIDADES E VALOR)*

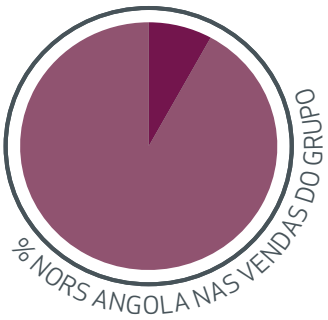
QUANTIDADES					VALOR EM K EUR			
2015	2016	2017	2018		2015	2016	2017	2018
1 074	1 559	1 778	1 956	CAMIÕES	69 513	106 430	124 728	133 048
42	62	57	45	AUTOCARROS	4 379	7 825	6 310	5 580
236	123	157	122	GERADORES SDMO	5 915	2 065	3 325	3 064
11	12	18	20	PENTA	187	598	698	503

*Não estão incluídos todos os negócios da região. Todos os valores e quantidades são considerados de acordo com o método de rédito do Grupo.

NORS ANGOLA

PRODUTOS E MARCAS COMERCIALIZADAS

- Camiões, Autocarros, Automóveis e Peças Volvo
- Semi-Reboques
- Motores e Peças Volvo Penta
- Geradores e peças Kohler SDMO
- Máquinas de Construção Volvo, New Holland, SDLG e Grove
- Componentes *Aftermarket* para Veículos Pesados
- Componentes *Aftermarket* para Veículos Ligeiros
- Vidros de Construção



8%

VISÃO GLOBAL DO MERCADO

Depois de a economia angolana ter feito em 2017 a inversão do movimento recessivo que havia tido no ano anterior, estima-se que em 2018 o PIB angolano tenha registado novamente um crescimento negativo na ordem dos -0,1%. Este comportamento deve-se, sobretudo, à queda da atividade do sector petrolífero em 8,2% e à estagnação do sector não-petrolífero.

Se por um lado o preço do barril de petróleo exportado se fixou em 79,32 dólares, um máximo de há quatro anos, por outro a exportação daquela commodity registou uma queda na ordem dos 24% para mínimos históricos. O Orçamento Geral de Estado aprovado para 2019 tem como pressuposto que o preço médio do barril de petróleo seja de 68 dólares para esse período, o qual se encontra à data em torno dos 71 dólares. Prevê-se que este OGE seja alvo de revisão no final do primeiro trimestre do ano.

No âmbito do programa de assistência financeira o FMI aprovou em dezembro o Programa de Financiamento Ampliado para Angola de 3,7 mil milhões de dólares, que terá uma duração de três anos. Este programa tem como propósito a criação de um ambiente macroeconómico favorável à retoma do crescimento inclusivo, designadamente para a implementação de várias reformas e para a consolidação orçamental. Espera-se também que, com esta intervenção, seja promovida em 2019 a liberalização do regime cambial, para que o valor da moeda passe a ser determinado pelo mercado. Neste cenário, o FMI estima para 2019 um câmbio médio de USD/AOA 352. Atualmente a política monetária de desvalorização da moeda angolana levou a que a mesma perdesse em 2018 46% do seu valor face ao dólar.

Com este cenário de fundo, os preços na economia terão crescido 20,5% em 2018, prevendo-se para 2019 que a inflação seja de 15,8%, muito abaixo dos valores que havia registado em 2016 e 2017.

Fonte:
Fundo Monetário Internacional
Banco BPI – Informação Semanal Angola dezembro 2018

PERFORMANCE DO MERCADO E DO GRUPO

O mercado automóvel de pesados e ligeiros teve em 2018 um decréscimo significativo em Angola. Nas viaturas ligeiras, o mercado registou 1.698 unidades vendidas, o que representou uma regressão de 41,2% face ao ano anterior. Já no que diz respeito ao mercado de viaturas pesadas, houve um aumento de 8,2% (238 unidades vendidas).

O mercado de máquinas e equipamentos de construção também registou, em 2018, um recuo face ao ano anterior, com menos 11,4% de unidades vendidas (288 unidades no total). Este decréscimo, em muito resultante do desempenho registado no segundo semestre do ano, fica marcado pela redução drástica da atividade das principais construtoras a operar no mercado angolano.

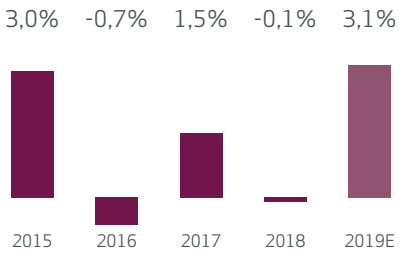
A marca Volvo terminou o ano com 51 camiões vendidos, um desvio positivo de 2% face a 2017, mas que representa, contudo, uma diminuição da quota de mercado, que passou de 47,1%, em 2017, para 36,3%, assim como a liderança de vendas no segmento de gama alta.

Nos automóveis Volvo, foram vendidas 20 unidades, contra 7 em 2017, passando a quota de mercado para 0,77%.

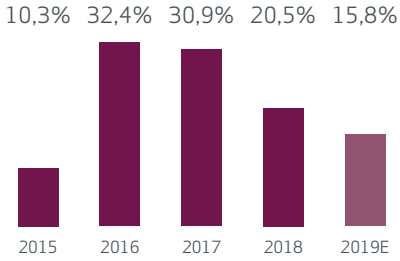
O negócio de geradores teve também um desempenho abaixo do esperado, com 36 unidades vendidas, uma variação negativa de 46,3% face a 2017.

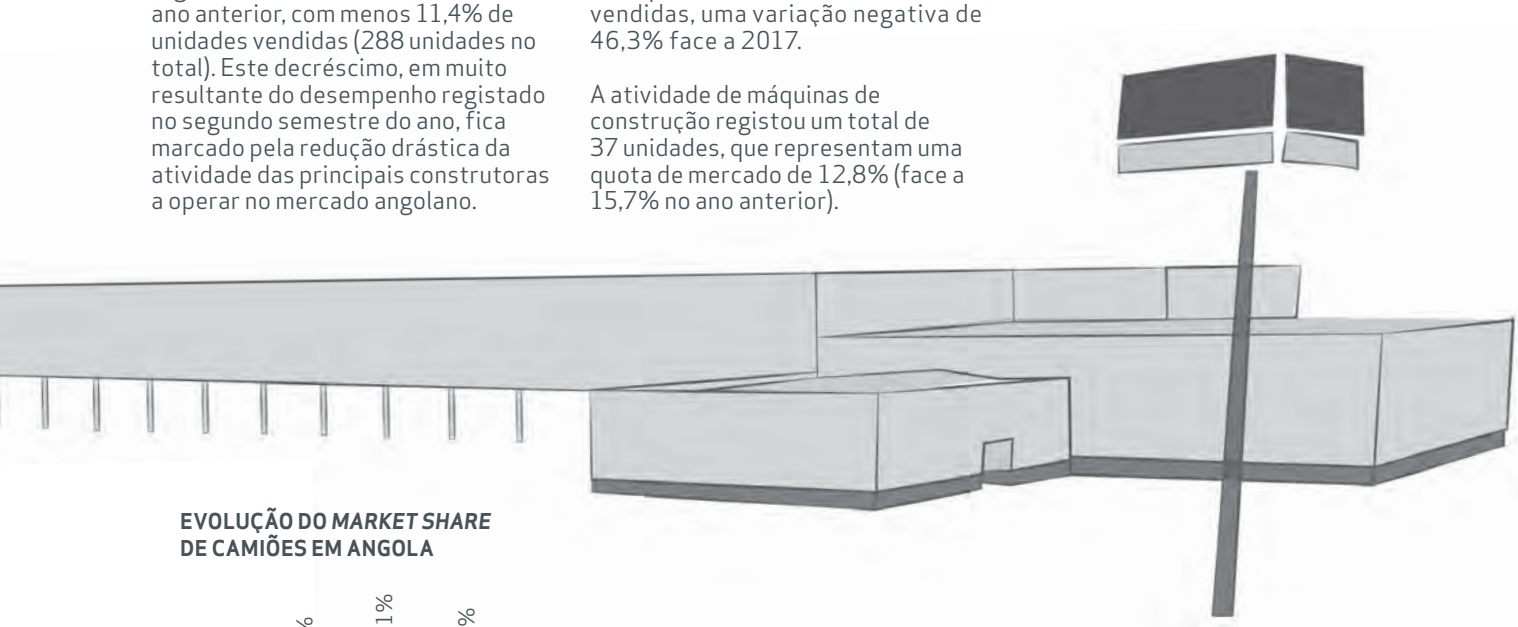
A atividade de máquinas de construção registou um total de 37 unidades, que representam uma quota de mercado de 12,8% (face a 15,7% no ano anterior).

TAXA DE CRESCIMENTO PIB EM ANGOLA

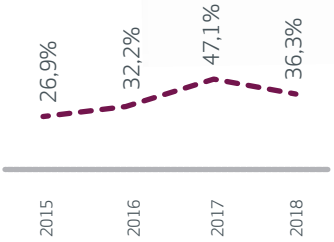


TAXA DE INFLAÇÃO EM ANGOLA





EVOLUÇÃO DO *MARKET SHARE* DE CAMIÕES EM ANGOLA



AutoSueco

O Após Venda Volvo, que abrange viaturas pesadas e ligeiras, apresentou um menor volume face ao ano 2017, a atingir uma faturação de 25,4 milhões de euros. Nesta área de atividade a quebra verificada de 32% é comum aos veículos ligeiros e camiões, bem como aos equipamentos de construção, tendo sido de 33% e 30%, respetivamente.

No negócio de peças *Aftermarket* Pesados verificou-se uma diminuição do volume de negócios de 26% face a 2017, tendo-se obtido 6,9 milhões de euros de vendas em Angola, confirmando assim o cenário macroeconómico e de mercado de 2018, compensado, essencialmente, pela expansão do portfólio de clientes

Auto-Maquinaria

Na atividade de peças *Aftermarket* Ligeiros, o volume de vendas diminuiu 44% face a 2017, alcançando um total de 7,2 milhões de euros. O ajuste de preços decorrente de um cenário de maior competitividade e a dificuldade de importação regular de componentes, derivada da situação macroeconómica, foram os principais fatores a justificar estes resultados.

No negócio dos vidros para construção e automóvel verificou-se uma diminuição do volume de vendas de 39%, para os 1,6 milhões. Este resultado ficou a dever-se à dificuldade da importação regular do produto, resultante da dificuldade de obtenção de divisas e da redução da atividade do sector da construção, motivada pelo estado macroeconómico do país.

Em termos globais, em 2018, o Grupo Nors registou em Angola uma diminuição do volume de negócios de 23%, para os 56 milhões de euros.

CIVIPARTS keep moving

PRINCIPAIS AÇÕES DE GESTÃO IMPLEMENTADAS

À semelhança do ocorrido nos últimos anos a atividade das diferentes empresas em Angola em 2018 esteve altamente condicionada pela situação económico-financeira que este país atravessa e que determinou ao longo de todo o ano o desenvolvimento da atividade de cada uma das nossas empresas que operam neste mercado.

De referir, contudo, que o ano de 2018 fica marcado por uma melhoria das condições financeiras ao longo do ano, principalmente no segundo semestre – nomeadamente ao nível da disponibilização de divisas –, mas atenuada por uma quebra muito acentuada da atividade económica no segundo semestre, que condicionou de forma determinante a dimensão dos mercados onde atuamos.

De destacar ainda a forte redução do saldo de fornecedores estrangeiros que se encontravam em atraso e que permitiu mitigar de forma muito relevante a exposição do Grupo a esta geografia, algo que era um dos principais objetivos estratégicos definidos para 2018.

De referir que, apesar das dificuldades vividas ao logo de todo o ano, a Nors Angola conseguiu garantir níveis de importação – nomeadamente de peças – que permitiram assegurar de forma regular, ao longo de todo o ano, um serviço satisfatório de Após Venda e venda de peças *aftermarket* e vidros de construção, o que permitiu também cumprir outro dos nossos principais objetivos para este ano, garantir aos nossos clientes a manutenção e assistência das suas viaturas, de modo a que estes possam assegurar o desenvolvimento saudável das respetivas atividades.

ONEDRIVE leading car parts solutions

VITRUM

PERSPETIVAS PARA 2019

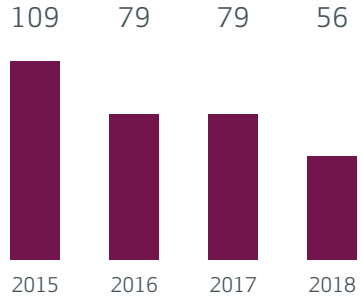
Apesar de o ano ter arrancado de forma positiva, fruto do pagamento de dividendos da Auto Sueco Angola que se encontravam em atraso relativos ao exercício económico de 2013, mantemos a perspetiva de que este ano continue a ser extremamente difícil para todas as nossas empresas que operam neste país.

Assim, prevemos como fator positivo uma maior estabilização cambial do kwanza, mas – nomeadamente no primeiro semestre de 2019 – a continuação da degradação e renovada retração dos mercados onde operamos, o que dificultará de forma relevante a nossa capacidade de gerar vendas quer ao nível de camiões e equipamentos, quer ao nível de Após Venda.

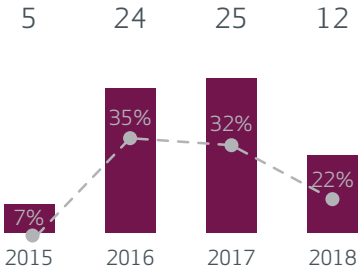
De referir, contudo que, ao nível das viaturas ligeiras, temos perspetivas de melhorar significativamente o nosso desempenho face aos últimos três anos. Estimamos, neste campo, menores dificuldades face às encontradas até à data.

Por último, consideramos importante salientar que o Grupo manterá um foco total no acompanhamento da situação dos negócios do Grupo nesta geografia, através de uma grande proximidade com as suas Equipas e na tomada atempada de medidas que permitam ultrapassar da melhor forma os obstáculos que surgirem. Pretendemos assim em 2019, à semelhança do sucedido nos últimos três anos, alcançar um nível de resultados de excelência nas atuais circunstâncias.

VENDAS NORS ANGOLA EM M EUR



EBITDA NORS ANGOLA EM M EUR E EM % VND



O EBITDA da Região (Angola) corresponde ao contributo das operações, bem como das estruturas de gestão e atividade imobiliária que lhes estão diretamente relacionadas.

EVOLUÇÃO DA VENDAS POR PRODUTO (QUANTIDADES E VALOR)*

QUANTIDADES					VALOR EM K EUR			
2015	2016	2017	2018		2015	2016	2017	2018
140	71	50	51	CAMIÕES	21 455	12 223	9 063	6 049
2	2	0	0	AUTOCARROS	492	588	0	0
113	15	7	20	AUTOMÓVEIS	9 276	1 061	574	1 663
99	31	19	5	SEMI REBOQUES	5 412	1 848	1 284	601
188	104	67	36	GERADORES	6 583	4 330	2 236	1 176
47	51	51	37	EQUIP. CONSTRUÇÃO	9 206	8 298	9 223	7 290

*Não estão incluídos todos os negócios da região. Todos os valores e quantidades são considerados de acordo com o método de rédito do Grupo.

NORS BRASIL

PRODUTOS E MARCAS COMERCIALIZADAS

- Camiões, Autocarros e Peças Volvo
- Tratores, Colhedoras e Peças CASE
- Pneus para camiões e atrelados
- Seguros, Financiamentos e Consórcios associados à venda de veículos

Esta unidade agrega dois concessionários de camiões e autocarros da marca Volvo - um no Estado de São Paulo (Auto Sueco São Paulo) e outro nos Estados de Mato Grosso, Rondônia e Acre (Auto Sueco Centro Oeste), bem como, desde 2013, a Agro New que atua como concessionária da marca CASE para a região interior do Estado de São Paulo.

36%

VISÃO GLOBAL DO MERCADO

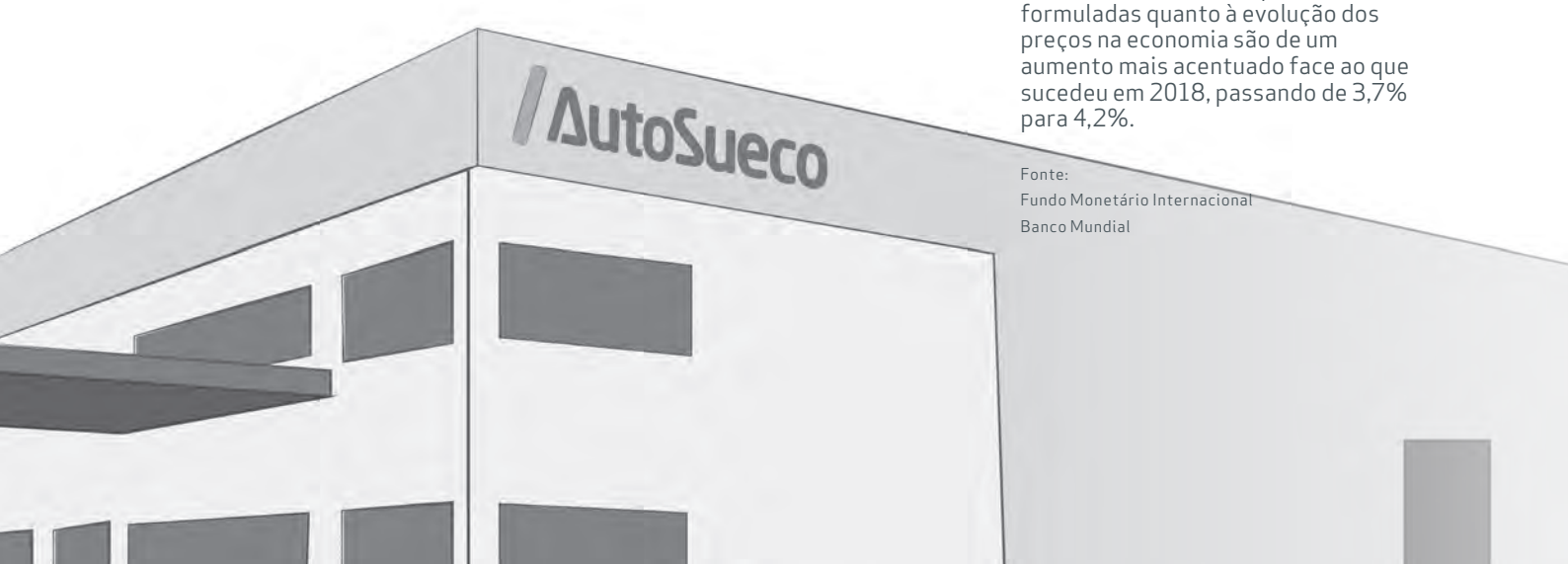
As estimativas de crescimento para a economia brasileira apontam para um aumento da atividade económica de 1,4% em 2018, reforçando a tendência de inversão e consolidação de dois períodos recessivos (2015 e 2016) iniciada em 2017. Esta recuperação tem como pilares essenciais o investimento e o consumo das famílias. No entanto, o ano de 2018 foi também marcado por eventos que amorteceram os principais indutores de crescimento, tais como a greve dos camionistas que ocorreu no mês de maio e paralisou temporariamente a atividade, a incerteza derivada do período eleitoral, bem como pelo fraco desempenho do mercado de trabalho.

Apesar de o défice das contas públicas estar a diminuir, a dívida pública mantém um comportamento de crescimento, prevendo-se atingir um pico acima de 90% do PIB em 2023.

Estima-se que a inflação se tenha mantido em 2018 ao nível do registado no período homólogo, significando assim um aumento generalizado dos preços na economia brasileira na ordem dos 3,7%. Este nível de preços foi resultado da baixa de preços nos bens alimentícios, apoiado também pela manutenção de uma política monetária que apostou na manutenção de taxas de juro mais reduzidas face ao que se observara em períodos anteriores.

Perspetiva-se que em 2019 a economia brasileira dê continuidade ao processo de crescimento da atividade económica, estimando-se que o crescimento do PIB se situe nos 2,4% (um ponto percentual acima do ano transato). As expectativas formuladas quanto à evolução dos preços na economia são de um aumento mais acentuado face ao que sucedeu em 2018, passando de 3,7% para 4,2%.

Fonte:
Fundo Monetário Internacional
Banco Mundial



PERFORMANCE DO MERCADO E DO GRUPO

No ano de 2018, o mercado brasileiro de camiões novos acima das 10T cresceu 63% (8,8% em 2017), com uma progressão de 86% no segmento HDV (gama alta) e de 32% no segmento MHDV (gama média-alta).

Na região da Auto Sueco São Paulo (ASSP) o mercado cresceu 62% e na região da Auto Sueco Centro Oeste (ASCO) a subida foi de 80%.

O mercado brasileiro de camiões pesados (segmentos MHDV e HDV), que havia caído, ao longo do triénio 2014-2016 cerca de 75%, e representava em 2016 um volume total de 29.664 unidades/ano, passou em 2018 para as 52.654 unidades (32.289 em 2017), subida muito relevante, mas que coloca o mercado ainda a cerca de 50% dos máximos atingidos no início da década.

Para este resultado, contribuiu a melhoria da situação económica, a redução das taxas de juro e também a imperiosa necessidade sentida pelos transportadores para renovar frota, movimento que já havia sido iniciado em 2017-2018, mas que em 2019 conheceu um crescimento muito significativo.

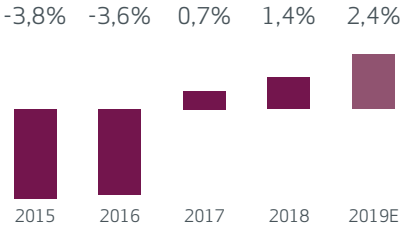
No caso das máquinas agrícolas, o mercado dos tratores registou uma subida de 14% (havia caído 13% em 2016 e subido 3% em 2017), e o das colhedoras manteve a tendência de quebra tendo contraído 5% (havia caído 19% em 2016 e 20% em 2017).

Assim, e enquanto no mercado de camiões a recuperação foi muito superior à prevista (esperava-se um crescimento de 15 %), no caso do mercado das máquinas agrícolas o ano foi razoável nos tratores, mas manteve a tendência de redução (pelo 4º ano consecutivo) nas colhedoras de cana.

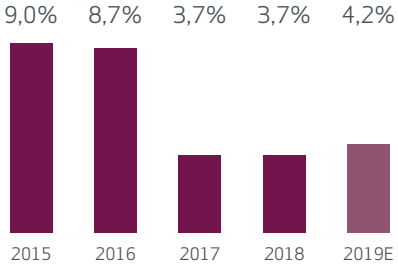
Relativamente às operações do Grupo Nors, a Auto Sueco São Paulo comercializou, em 2018, 1.555 unidades, correspondentes a 1.275 camiões novos, 153 autocarros novos e 127 camiões usados. A quota de mercado global foi de 17,3 % (16,9% em 2017) com uma quota no segmento HDV de 22,3% (25,0% em 2017).

Na Auto Sueco Centro Oeste, foram vendidas 665 unidades, das quais 592 camiões novos, 17 autocarros novos e 56 camiões usados. A quota de mercado global foi de 21,9% (20,2% em 2017) com uma quota de 25,6% no HDV (24,7% em 2017).

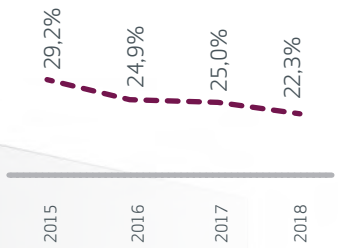
TAXA DE CRESCIMENTO PIB NO BRASIL



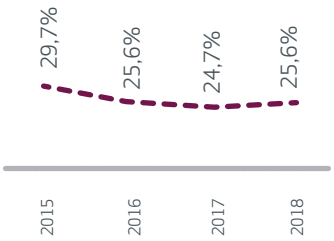
TAXA DE INFLAÇÃO NO BRASIL



MARKET SHARE CAMIÕES GAMA ALTA SÃO PAULO



MARKET SHARE CAMIÕES GAMA ALTA CENTRO OESTE



Em ambos os casos, ASSP e ASCO, o factor limitador de crescimento foi a escassez de oferta de veículos novos, especialmente na gama HDV.

Perante esta situação de mercado, o foco das equipas de Gestão foi dirigido para a subida de volumes na gama MHDV, para a melhoria das margens brutas na área de vendas, e também para a subida do volume de negócios na atividade de Após Venda, trabalhando com especial atenção o segmento dos veículos com mais de três anos.

O resultado foi positivo com as quotas globais de mercado a subirem em ambas as empresas, em resultado de uma melhoria muito interessante das penetrações de mercado no segmento MHDV. Por outro lado, registou-se uma significativa subida da margem bruta comercial na ASSP e uma manutenção dessa margem na ASCO. No Após Venda registou-se uma subida dos volumes de negócios em ambas as operações, com especial destaque para a ASCO onde essa subida foi de 16%.

Foi também feito um esforço importante na contenção das margens brutas do Após Venda, o que, em conjugação com idêntico trabalho desenvolvido a nível dos custos operacionais, permitiu melhorar a taxa de absorção quer na ASSP, onde passou de 73% para 75%, quer na ASCO, onde passou de 115% para 130%, em resultado da significativa subida no volume do Após Venda acima referida.

Relativamente à atividade da Agro New, comercializaram-se 25 colhedoras (49 em 2017), 45 tratores agrícolas (38 em 2017) e 18 equipamentos diversos, num total de 89 equipamentos (igual número em 2017).

Tratou-se de um desempenho abaixo das expectativas nas colhedoras. Tal resultou quer da continuada queda do mercado (caiu mais 5% em 2018), quer do facto de os nossos principais clientes terem optado em 2018 pelo investimento em plantio em detrimento do investimento em máquinas. No negócio de tratores a empresa fez um bom ano, registando uma subida de 18%, acima da subida do mercado que foi de 14%.

No Após Venda das máquinas agrícolas, manteve-se a tendência de baixa na procura, em resultado da modernização da frota de colhedoras, iniciada há quatro anos, que se traduziu não só no aumento da produtividade destes equipamentos como na consequente redução do parque e das suas necessidades de serviço.

No que diz respeito ao volume de negócios, a Região Brasil registou em 2018 um volume consolidado de 223 milhões de euros, representando um aumento de 22% face a 2017 (46% de aumento se considerarmos o volume de negócios em moeda local).

PRINCIPAIS AÇÕES DE GESTÃO IMPLEMENTADAS

Manteve-se o foco na contenção da despesa, tendo as despesas globais da região registado uma variação de apenas 6%, num cenário de aumento do volume de negócios de 46% e de uma inflação de 3,75%.

A estrutura humana conta agora com 606 colaboradores, face a 621 no final de 2017, o que confirma a atenção que tem sido devotada à racionalização dos recursos existentes.

Foi também mantido o foco na redução de inventários, tendo-se finalizado 2018 com um nível de *stock* de viaturas abaixo do verificado em anos anteriores e com a manutenção dos *stocks* de peças. Essa melhoria fica evidenciada pela evolução da taxa de rotação que nos veículos passa para 20,2 (18,7 em 2017) e nas peças para 4,9 (4,7 em 2017).

De destacar ainda o esforço colocado na cobrança de créditos, tendo a Região Brasil conseguido melhorar o seu prazo médio de recebimento para 17 dias (40 em 2017), e reduzir também os saldos vencidos de contas a receber.

O ano de 2017 foi o quarto ano completo de atividade da Norshare Brasil, estrutura de serviços partilhados do Grupo naquela Região, que também efetuou alguns movimentos de ajuste da sua estrutura, conseguindo reduzir os custos de operação.

De referir ainda a continuidade dada ao ajustamento da função financeira, e materializado na redução da dívida bruta para cerca de 30 milhões de reais (35 milhões em finais de 2017 e 88 milhões em finais de 2016), tornando-a mais adequada ao atual nível de atividade da Região e permitindo uma redução de cerca de 40% nos encargos financeiros.

Em resultado de todos os esforços desenvolvidos e da melhoria das condições de mercado, o EBITDA operacional da Região atingiu em 2018 o valor de 38,8 Milhões de reais (9,7 Milhões em 2017), valor este bem superior às melhores expectativas desenhadas em finais de 2017.

PERSPETIVAS PARA 2019

Prevê-se para 2019 a continuidade da recuperação gradual do mercado de camiões já sentida ao longo dos últimos três semestres, e que estará apoiada na melhoria da situação da economia brasileira e na necessidade de continuar a renovação da frota dos transportadores.

As previsões de crescimento apontam para uma recuperação do mercado global de camiões que se poderá situar próximo dos 15%.

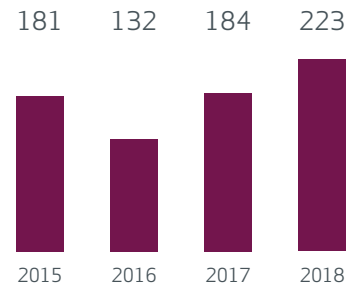
No mercado das máquinas agrícolas, e a nível dos tratores, será de esperar a manutenção da tendência de crescimento (depois de ter crescido 14% em 2018 e 3 % em 2017). Assim, é admissível que o mercado possa crescer na casa dos 10% a 15%. No segmento das colhedoras de cana, a previsão de o preço do açucar continuar em baixa adicionado ao aumento da produtividade das máquinas atuais e ao rejuvenescimento da frota verificado ao longo dos últimos anos, conduz novamente a uma perspectiva de crescimento nulo ou até mesmo ligeiramente negativo.

Com base no que atrás ficou referido, será de esperar um aumento do volume de negócios da Região, na ordem dos 10% a 12%.

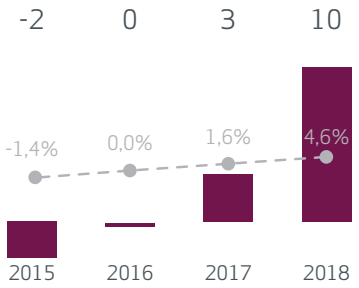
O foco da Gestão estará de novo orientado para: 1) a melhoria das margens brutas, muito especialmente na área de vendas; 2) o aumento do volume de negócio de Após Venda através de uma forte aposta no segmento dos veículos mais antigos e menos assíduos nas nossas oficinas, e, por último; 3) a racionalização dos *stocks* e dos custos indiretos, designadamente os que se relacionam com a estrutura humana e as instalações.

Existe uma grande confiança de que, com a atual estrutura de custos e com a continuada melhoria do mercado, nomeadamente no sector dos camiões, a Região Brasil tenha as condições necessárias para, em 2019, voltar a melhorar os seus resultados.

VENDAS NORS BRASIL EM M EUR



EBITDA NORS BRASIL EM M EUR E EM % VND



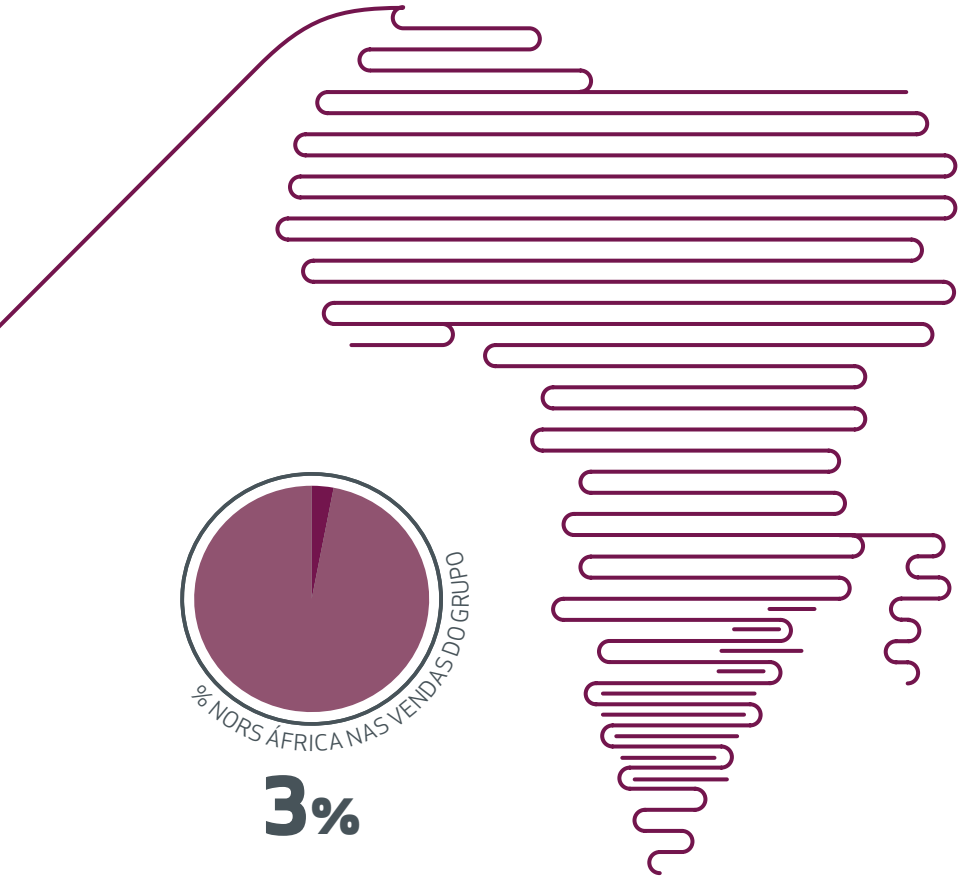
O EBITDA da Região (Brasil) corresponde ao contributo das operações, bem como das estruturas de gestão e atividade imobiliária que lhes estão diretamente relacionadas.

EVOLUÇÃO DA VENDAS POR PRODUTO (QUANTIDADES E VALOR)*

QUANTIDADES					VALOR EM K EUR			
2015	2016	2017	2018		2015	2016	2017	2018
860	598	926	1 572	CAMIÕES GAMA ALTA	69 197	47 106	81 162	127 243
358	160	128	293	CAMIÕES GAMA MÉDIA	17 547	8 217	7 775	15 009
402	263	236	183	USADOS	18 577	8 831	8 998	6 492
122	123	83	170	AUTOCARROS	6 626	4 766	4 492	9 426
117	89	89	89	MÁQUINAS AGRÍCOLAS	14 910	10 779	14 454	9 128

*Não estão incluídos todos os negócios da região. Todos os valores e quantidades são considerados de acordo com o método de rédito do Grupo.

NORS ÁFRICA



3%

PRODUTOS E MARCAS COMERCIALIZADAS

Namíbia

- Camiões, Autocarros e Após Venda Volvo
- Venda e Após Venda da marca Renault Trucks
- Venda e Após Venda de camiões da marca UD
- Após Venda da Volvo Penta Motores Industriais.

Botswana

- Camiões, Autocarros e Após Venda Volvo
- Venda e Após Venda da marca Renault Trucks
- Após Venda da Volvo Penta Motores Industriais.

Moçambique

- Camiões, Autocarros e Após Venda Volvo

VISÃO GLOBAL DO MERCADO NAMÍBIA

Após um período recessivo em 2017, a economia namibiana registou em 2018 um crescimento tímido de 1,1%, o que excedeu a expectativa inicial do Banco Central que antevia a recuperação do crescimento económico do país apenas para 2019. Não obstante a inversão para um período de crescimento real, existem ainda fragilidades em alguns sectores da economia tais como o comércio grossista e retalhista, imobiliário, restauração e hotelaria, bem como do sector público.

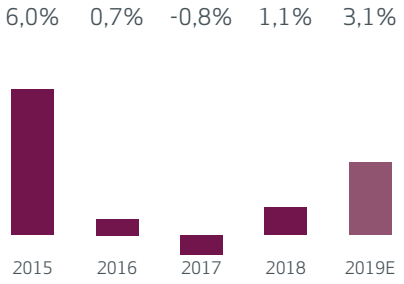
A capacidade de recuperação desta economia está intimamente ligada com o desempenho dos seus pares ao nível do comércio internacional, tais como Angola, França e China, bem como da evolução do preço internacional de algumas *commodities*, como o urânio.

Estima-se que em 2019 se venha a verificar um crescimento moderado do sector agrícola e florestas, em torno dos 4,0%. Por seu turno, o sector das pescas beneficiará de um crescimento mais modesto, de 1,4%.

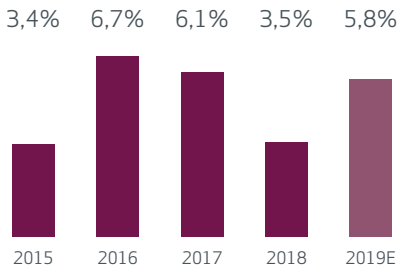
O crescimento dos preços na economia foi em 2018 mais moderado face aos anos anteriores, com uma inflação de 3,5%, estimando-se, porém, que este volte de novo a níveis em torno dos 6%.

Fonte:
IMF – Global Economic Outlook October 2018
Bank of Namibia - Economic Outlook Update – December 2018

TAXA DE CRESCIMENTO PIB NA NAMÍBIA



TAXA DE INFLAÇÃO NA NAMÍBIA



BOTSWANA

O PIB do Botswana registou em 2018 um crescimento de 4,6%, confirmando assim a retoma iniciada em 2016. Este comportamento resulta essencialmente da recuperação do sector mineiro e da expansão generalizada da atividade económica não relacionada com a extração. As condições de troca internacional foram particularmente favoráveis em 2018 para o Botswana, ano em que iniciou também as operações da mina de Damtshaa.

O défice das contas públicas foi de 1,0% do PIB, originado sobretudo por um aumento da despesa, mas também com contributo da diminuição na arrecadação de receita fiscal.

As expectativas de crescimento são favoráveis para o médio prazo, considerando que se estima uma cada vez maior procura externa por diamantes, que representam três quartos das exportações do país. O elevado desemprego, contudo, principalmente da população mais jovem, bem como as profundas desigualdades sociais verificadas, são fatores que impedem um melhor desempenho da economia do Botswana no futuro próximo.

A taxa de inflação estimada para 2018 é de 3,8%, dentro do intervalo de 3-6% definido como objetivo pelo Banco Central, a qual se prevê manter sensivelmente em 2019. A estabilização do nível de preços da economia tem vindo a ser resultado da política monetária do Banco Central que, desde 2015, adotou medidas expansionistas de fomento ao investimento, através da diminuição da taxa diretora.

Fonte:
IMF – Global Economic Outlook October 2018
African Development Bank Group – African Economic Outlook 2018

MOÇAMBIQUE

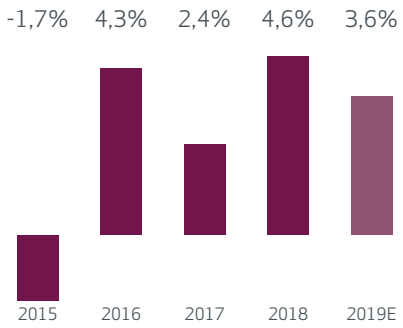
Apesar da economia moçambicana ter apresentado um crescimento médio anual de 7% nos anos de 2014 e 2015, nos últimos três anos registou um decréscimo acentuado justificado pela diminuição do investimento público e, não menos preponderante, da redução do investimento direto estrangeiro na ordem dos 23%. Um dos efeitos nefastos deste abrandamento foi o aumento do défice das contas públicas (de 5,5% para 6,7% do PIB), que agrava a situação de incumprimento da economia Moçambicana despoletada em 2016.

Estima-se para 2019 um crescimento do PIB na ordem dos 4,0%, potenciado pelo sector agrícola – que continua a recuperar da seca verificada em 2015-2016 –, bem como pela expansão das indústrias extrativas que assentam primordialmente no carvão e nas pedras preciosas. Perspetiva-se também um maior investimento direto estrangeiro em projetos relacionados com a exploração do gás, designadamente na zona de Rovuma Basin.

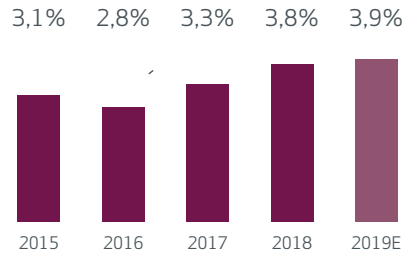
O crescimento dos preços na economia tem vindo a diminuir significativamente desde 2016, como resultado de uma política monetária que assenta na redução da taxa diretora, tendo-se cifrado em 6,0% em 2018.

Fonte:
IMF – Global Economic Outlook October 2018
African Development Bank Group – African Economic Outlook 2018

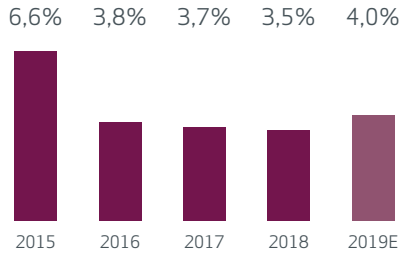
TAXA DE CRESCIMENTO PIB NO BOTSWANA



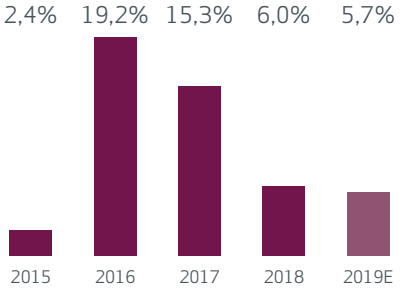
TAXA DE INFLAÇÃO NO BOTSWANA



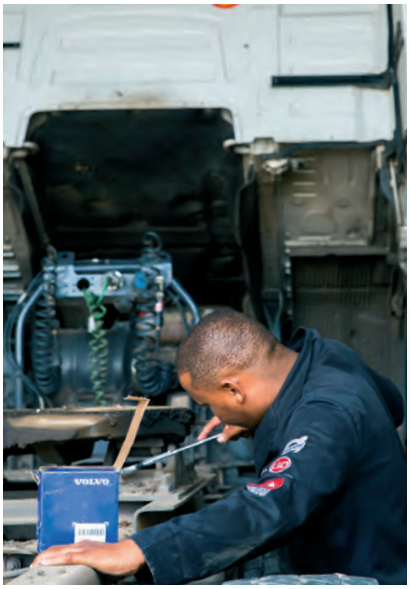
TAXA DE CRESCIMENTO PIB EM MOÇAMBIQUE



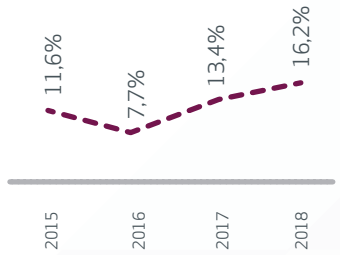
TAXA DE INFLAÇÃO EM MOÇAMBIQUE



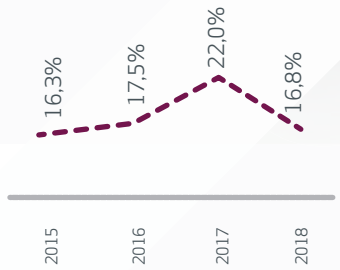
AutoSueco



EEVOLUÇÃO DO *MARKET SHARE* CAMIÕES >16T BOTSWANA



EVOLUÇÃO DO *MARKET SHARE* VOLVO CAMIÕES >16T NAMÍBIA



PERFORMANCE DO MERCADO E DO GRUPO

Em 2018, os mercados onde a Nors África desenvolve o negócio Volvo apresentaram comportamentos distintos ao nível do crescimento das respetivas economias.

No Botswana, o mercado de pesados registou uma diminuição de 19,6% (passou de 276 para 222 unidades), tendo a Auto Sueco Botswana conseguido melhorar o seu desempenho, atingindo assim uma quota de mercado de 16,2%, contra os 13,4% alcançados em 2017.

Na Namíbia, o mercado de camiões gama alta aumentou 10,4%, situando-se nas 286 unidades, muito embora a Auto Sueco Namíbia tenha diminuído a sua quota em 5,2 p.p., atingindo um *market share* de 16,8% (22% em 2017 e 17,5% em 2016) na venda de chassis Volvo. Em 2018 a Auto Sueco continuou a comercialização de camiões da marca UD, na gama alta e gama média, onde conseguiu uma quota de mercado de 1,4% e 4,3% (1,5% e 20,8% em 2017), respetivamente.

Em Moçambique - onde foi concluído o quarto ano completo de atividade - estima-se que o mercado de camiões tenha atingido as 247 unidades, com a Auto Sueco Moçambique a conseguir uma quota de mercado de 51,4%, o que a destaca claramente como líder nos camiões de gama alta.

O volume de negócios da Região Nors África atingiu 16,3 milhões de euros em 2018, o que representa uma diminuição de 45% face a 2017.

Já ao nível do EBITDA, a Nors África registou -0,3 milhões de euros.

PRINCIPAIS AÇÕES DE GESTÃO IMPLEMENTADAS

O ano de 2018 fica marcado, à semelhança do ano anterior, pelo encerramento do processo de venda das operações localizadas na região Este de África, nomeadamente Quénia, Tanzânia e Uganda, o que condicionou ainda de forma muito relevante o desempenho destas estruturas e, consequentemente, o da Região, nomeadamente nos primeiros meses do ano. A venda de cada uma destas empresas foi desenvolvida o longo dos últimos dois anos, tendo o processo sido então definitivamente concluído.

Para lá deste acontecimento, e contrariamente às expectativas formuladas, o ano de 2018 ficou ainda marcado pelo início de nova restruturação ocorrida na Auto Sueco Namíbia, fruto da saída de alguns colaboradores relevantes da Empresa. De referir ainda que nesta empresa foi necessário assumir custos relevantes ao nível operacional derivados da organização e venda de camiões usados que a mesma possuía em excesso de *stock*, e que decidimos vender de forma agressiva, com vista à realização de cash-flow e diminuição de dívida.

Nesta Empresa concretizou-se no mês de janeiro, conforme previsto, o *go live* de um novo ERP após a Auto Sueco Moçambique o ter feito em 2016 e a Auto Sueco Botswana em 2017, o que permite integrar a empresa nas diferentes rotinas administrativas e financeiras da Nors na prossecução do percurso de solidez que o Grupo tem vindo a desenvolver nestas áreas nas suas empresas em África.

Por último, e no que diz respeito à Auto Sueco Moçambique, o ano fica marcado pelo reforço da nossa posição de líder de mercado nos camiões de gama alta, o que permitiu continuar o trajeto de aumento do parque circulante de camiões Volvo, e aumentar de forma relevante a atividade de Após Venda nas instalações de Maputo.

PERSPETIVAS PARA 2019

Tendo a Região passado nos últimos anos por um processo de reorganização relativamente à sua exposição nesta zona do globo, 2019 será o ano onde prevemos definitivamente concentramo-nos no desenvolvimento das suas três operações e, assim, potenciarmos a rentabilidade das mesmas.

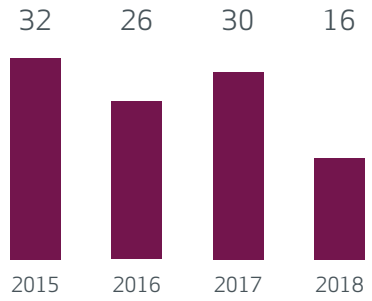
Na Auto Sueco Namíbia iniciámos o ano com a conclusão do processo de restruturação que tínhamos em curso e com o recrutamento de um novo Diretor Executivo que seguramente nos permitirá focar a empresa no desenvolvimento dos seus negócios e produtos. Contamos assim alcançar novamente níveis de rentabilidade em sintonia com o potencial que depositamos na mesma.

Relativamente à Auto Sueco Botswana, e após um ano bastante interessante quer ao nível de vendas, quer ao nível de rentabilidade, continuaremos empenhados em dar seguimento ao percurso de reforço de quota de mercado – solidificando a nossa presença no mesmo – e ao aumento da nossa penetração de Após Venda quer no segmento de camiões, quer no segmento de geradores e motores marítimos. Para o ano 2019 temos delineadas diversas ações que seguramente contribuirão para o incremento da atividade de Após Venda, algo que consideramos ser de extrema importância para a rentabilidade desta empresa.

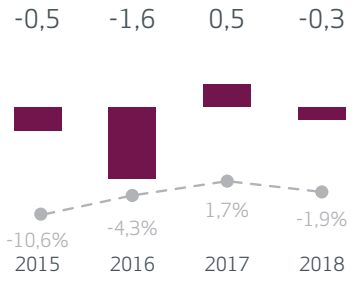
Quanto à Auto Sueco Moçambique, manteremos o reforço da equipa de recursos humanos, nomeadamente na área de Após Venda, onde contaremos com a abertura de novas instalações na Beira, no segundo trimestre de 2019. Este passo será fundamental para o desenvolvimento da nossa atividade, pois permitir-nos-á projetar a empresa para outros níveis de faturação nesta área e aumentar a capilaridade de clientes neste mercado. Ainda nesta empresa, em 2019, arrancaremos com a importação e distribuição de Equipamentos de Construção SDLG, o que reforçará seguramente o papel e presença da Auto Sueco Moçambique neste País.

Por último, é nossa intenção, no segundo semestre deste ano, reforçar a nossa presença nestes mercados, nomeadamente através do aumento do portfólio de produtos comercializados por estas empresas do Grupo.

VENDAS DA NORS ÁFRICA EM M EUR



EBITDA NORS ÁFRICA EM M EUR E EM % VND



O EBITDA da Região (África) corresponde ao contributo das operações, bem como das estruturas de gestão e atividade imobiliária que lhes estão diretamente relacionadas.

EVOLUÇÃO DA VENDAS POR PRODUTO (QUANTIDADES E VALOR)*

QUANTIDADES					VALOR EM K EUR			
2015	2016	2017	2018		2015	2016	2017	2018
187	274	278	267	CAMIÕES	16 843	20 737	21 433	20 783
89	77	20	0	EQUIP CONST	9 687	5 085	1 078	0
12	35	26	5	TRAILERS	250	635	863	98
13	3	0	7	OUTROS	649	35	0	918

*Não estão incluidos todos os negócios da região. Todos os valores e quantidades são considerados de acordo com o método de rédito do Grupo.

NORS VENTURES

Unidade de negócio onde estão incluídos os ativos detidos pelo Grupo Nors que implicam uma lógica de gestão ou detenção diferente daquela que preside às restantes regiões do Grupo.

PRODUTOS E MARCAS COMERCIALIZADAS

• Venda e Após Venda de automóveis das marcas Volvo, Honda, Mazda, Jaguar e Land Rover em Portugal;
• Indústria de reciclagem de pneus, produção de granulado de borracha e produção de novos produtos derivados de granulado de borracha (Biosafe);
• Contentores subterrâneos para a recolha de resíduos (Sotkon – Grupo ASFC);
• Corretagem de seguros (Amplitude).

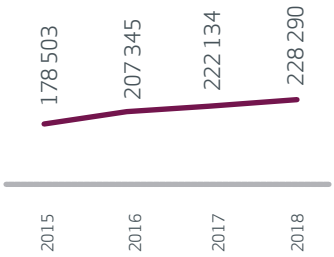
VISÃO GLOBAL DO MERCADO

Aplicável o já descrito nas restantes análises por Região.

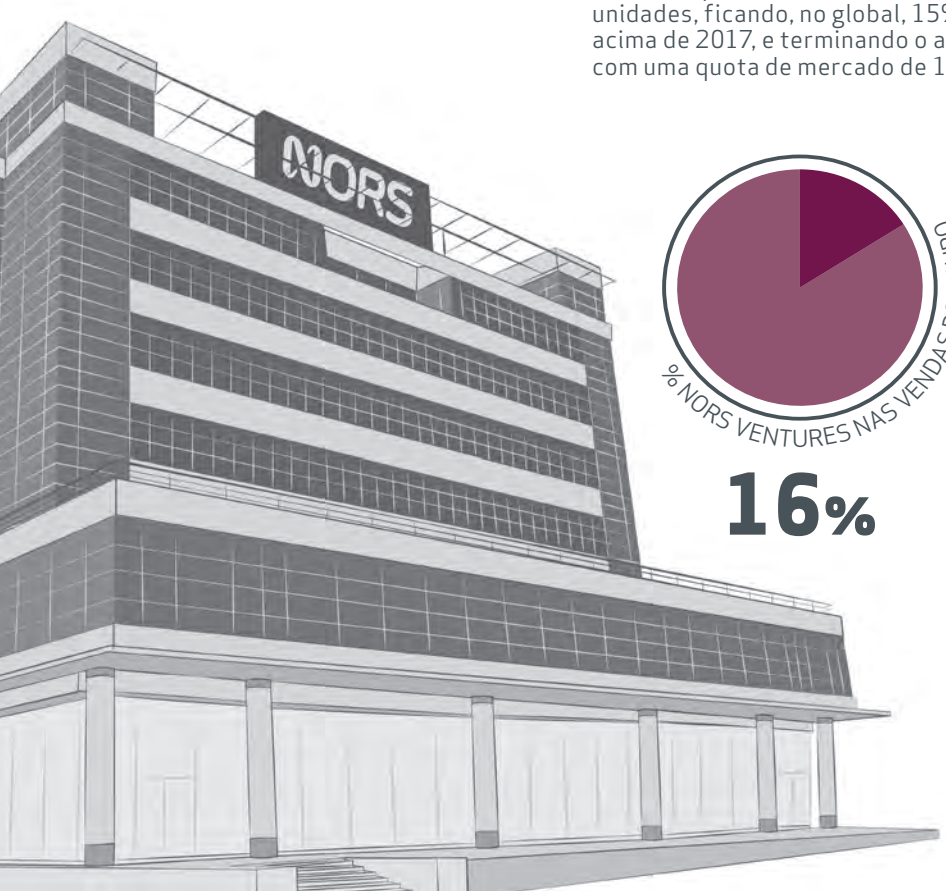
NEGÓCIO DE AUTOMÓVEIS LIGEIROS *PERFORMANCE* DO MERCADO E DO GRUPO

O mercado nacional de automóveis ligeiros terminou o ano de 2018 com 228.290 veículos ligeiros de passageiros matriculados, registando um crescimento de 2,8% face a 2017, ainda que com uma tendência inversa nos últimos quatro meses do ano.

EVOLUÇÃO DAS VENDAS DE AUTOMÓVEIS LIGEIROS DE PASSAGEIROS EM PORTUGAL



A Auto Sueco Automóveis matriculou, no conjunto das cinco marcas representadas, 2.273 unidades, ficando, no global, 15% acima de 2017, e terminando o ano com uma quota de mercado de 1%.



16%

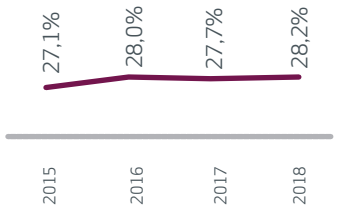
A *performance* comercial da Auto Sueco Automóveis, fruto de diferentes estratégias e ciclos de produto nas marcas comercializadas, foi distinta em cada uma delas no ano de 2018.

A Volvo representou cerca de 64% do volume total da empresa e terminou o ano a crescer 13% face a 2017, ligeiramente acima do crescimento global da marca. Na Mazda, registou-se uma queda de 11% face a 2017, essencialmente fruto de uma gama envelhecida que começou a iniciar o seu ciclo de renovação durante o ano. A Honda continua no processo de transição e adaptação da entidade importadora, sendo que os primeiros resultados da mudança de posicionamento começam a aparecer com um crescimento de 14% se comparado com o ano 2017. A Land Rover teve um ano menos bem conseguido, com uma diminuição de vendas global de 26%. Porém, a Auto Sueco Automóveis conseguiu aumentar o seu peso na marca crescendo 8% em número de veículos. Por outro lado, este foi o primeiro ano completo a vender a marca Jaguar, onde se conseguiu um peso na marca de 6,9% num mercado total de 851 unidades.

A atividade de Após Venda da empresa registou um aumento de 5% face a 2017, com crescimentos registados em todas as localizações onde a empresa está presente.

No global, considerando as atividades Comercial e de Após Venda, o volume total de vendas da Auto Sueco Automóveis registou, em 2018, um crescimento de 20,8%, atingindo o valor de 83,4 milhões de euros.

EVOLUÇÃO DA QUOTA DA AUTO SUECO AUTOMÓVEIS NA MARCA VOLVO



PRINCIPAIS AÇÕES DE GESTÃO IMPLEMENTADAS

O ano de 2018 foi um ano muito positivo para a Auto Sueco Automóveis. A empresa consolidou a sua posição no retalho automóvel em Portugal, fez um ano recorde em matrículas de automóveis novos e em volume de negócios.

Parte importante deste sucesso deve-se à organização que a empresa tem na área comercial, organização essa que foi reforçada com mais recursos em 2018 e com um maior foco nos canais onde as oportunidades eram mais visíveis.

No entanto, o primeiro semestre do ano não pode ser classificado como muito positivo e foi necessário reter algumas ações e investimentos que haviam sido planeados para 2018.

Esta situação alterou-se na segunda metade do ano, especialmente na Volvo, com a chegada das versões híbridas, o que aliado a um bom desempenho comercial da Auto Sueco Automóveis, permitiu à empresa a superação de todos os objetivos definidos e consequente reflexo nos bons resultados financeiros da operação.

Destaque também para o início de operação da nova marca Jaguar, em janeiro, que foi também um sucesso e superou os objetivos inicialmente definidos.

No Após Venda, implementámos projetos piloto em algumas das nossas oficinas com destaque para uma ferramenta de receção interativa, que permitiu melhorar a comunicação com os clientes e a clareza nas informações trocadas com os mesmos. Também uma iniciativa, ainda que pequena, na área das reparações multimarca, em conjunto com um *player* importante do setor das Empresas Gestoras de Frota, deve ser destacado.

Adicionalmente, e em paralelo, implementámos a nova filosofia de Após Venda da Marca Volvo nas operações de Gaia, Queluz e do Porto.

Em resumo, procuramos atuar no Após Venda sempre com foco na melhoria da Satisfação dos nossos Clientes em conjunto com o aumento da rentabilidade desta importante área de negócio.

PERSPETIVAS PARA 2019

As previsões para 2019 apontam para um mercado automóvel estável. Na Auto Sueco Automóveis temos estratégias diferentes para as áreas comerciais e para o Após Venda.

Na área comercial, fruto da estabilidade prevista para o mercado e do programa de produto das nossas marcas representadas, queremos manter o volume de 2018 e, se possível, aproveitar algumas oportunidades de ligeiro crescimento em operações que atingem agora uma fase de maturidade. Temos como condicionante a fiscalidade do setor e a entrada em vigor do WLTP que penalizam alguns dos modelos mais vendidos das nossas marcas.

Por outro lado, no Após Venda queremos crescer, tanto nas oficinas, procurando maximizar o volume e a produtividade das equipas, como na área de componentes, procurando incrementar o volume de negócios relativo às vendas externas.

No que concerne às instalações, temos previstas obras de reformulação para a operação de Guimarães e Almada, ambas na Volvo.

Na definição dos principais objetivos para 2019, foram definidos quatro blocos prioritários que serão os vetores estratégicos de operação.

Um primeiro na área do Após Venda onde queremos potenciar a experiencia das nossas equipas e dos vários projetos piloto que temos na empresa para procurar novas formas de trabalhar, novas soluções para os nossos Clientes e, por consequência, maior rentabilidade neste canal.

Um segundo vetor, é o negócio dos Usados e, em especial, dos programas de Remarketing das marcas comercializadas. Temos prevista neste ponto uma estratégia que optámos por não implementar em 2018 mas que queremos regressar em 2019.

O terceiro pilar é a área Digital. A forma como os nossos Clientes se relacionam connosco é hoje diferente e temos que conseguir acompanhar as tendências e as exigências do sector. Consideramos que uma presença mais atual na Web, uma gestão de *leads* mais eficaz e eficiente, e uma correta presença nas redes sociais são hoje fundamentais para o sucesso futuro.

Por último, temos que garantir a sustentabilidade da empresa no futuro e, para isso, é fundamental termos os nosso Clientes com elevados níveis de Satisfação. Esta é uma área de intervenção prioritária para o ano de 2019.

NEGÓCIO DE RECICLAGEM DE PNEUS, PRODUÇÃO DE GRANULADO DE BORRACHA E PRODUÇÃO DE NOVOS PRODUTOS DERIVADOS DE BORRACHA RECICLADA

PERFORMANCE DE MERCADO E DO GRUPO

Em 2018, a Biosafe contou, como habitualmente, com o seu parceiro Valorpneu para conseguir todos os pneus em fim de vida que necessitou para a sua atividade.

Registou em 2018 um crescimento de 3% em volume de vendas face a 2017, ficando acima dos 4,2 milhões de euros. Os produtos transformados tiveram um acréscimo de 13% ficando ainda abaixo da ambição estratégica.

A empresa prosseguiu com sucesso a política de gestão orientada para o controlo da despesa, com reflexos na consolidação dos rendimentos.

Durante 2018 foi bem patente a dinâmica exportadora da empresa que disponibilizou os seus produtos em 39 países, enviando 74% do seu volume de vendas comerciais para diversos mercados nos cinco continentes. O mercado nacional representou 26% e os mercados externos com maio relevo são a Austrália, Alemanha, França, Espanha e o Reino Unido.

PRINCIPAIS AÇÕES DE GESTÃO IMPLEMENTADAS

A estratégia de entrada em novos mercados permitiu o aumento do número de clientes ativos em 19%.

Manteve-se a exploração das linhas de produção instaladas. A linha de trituração primária teve uma exploração como esperado, sendo que a linha de trituração secundária continua a ser o gargalo da instalação. As linhas de coloridos e moldação já apresentam uma carga mais contínua.

A exploração do sistema de gestão informatizada SAP permite-nos ter disponível um vasto conjunto de dados que começámos a explorar, de forma a transformá-los em informação, com a admissão de um técnico de gestão industrial no último mês do ano.

Foi concluída com êxito a auditoria de primeiro acompanhamento da certificação do sistema de gestão da qualidade de acordo com o referencial ISO 9001:2015.

De forma a encontrar novas aplicações para o granulado de borracha, a Biosafe continuou a cooperar com outras empresas industriais e entidades do sistema científico português.

PERSPETIVAS PARA 2019

Será mantida em 2019 a rota traçada, com a empresa orientada para a expansão geográfica, com especial incidência nos produtos transformados já desenvolvidos e em novas soluções a desenvolver.

Será dada prossecução ao estudo dos processos para melhoria da produção e da produtividade individual das linhas (produtivas) e da fábrica em geral.

Dar-se-á continuidade ao processo de transformação de dados em informação para melhoria dos processos.

É ainda nosso objetivo a manutenção da certificação de qualidade e a preparação da certificação ambiental para 2020.

NEGÓCIO DE CONTENTORIZAÇÃO SUBTERRÂNEA PARA A DEPOSIÇÃO DE RESÍDUOS

PERFORMANCE DE MERCADO E DO GRUPO

O Grupo Sotkon terminou o ano de 2018 com um volume de negócios de 10,3 milhões de euros, em linha com o registado no ano anterior. O desempenho ficou sobretudo marcado pelo aumento significativo do contributo da rede de distribuição internacional, com a entrada em novos mercados (Ucrânia, Lituânia e Índia) e do contributo dos mercados de Israel, Croácia, Grécia e Reino Unido. Também as subsidiárias de França e Espanha registaram um crescimento acentuado nas vendas, com a concretização de projetos em novos clientes. Em Portugal, o atraso do arranque do projeto Planalto Beirão, que representa 4,3 milhões de euros de faturação, comprometeu em parte os resultados esperados para o ano de 2018 nesta geografia que, mesmo assim, representou cerca de 50% do volume de negócios do Grupo Sotkon. Na Turquia, embora também abaixo do que havia sido inicialmente projetado, o desempenho foi positivo com um aumento do volume de negócios face ano anterior, mas que derivado da forte desvalorização na Lira Turca, contribuindo com menor peso relativo para o volume de vendas face ao ano anterior.

PRINCIPAIS AÇÕES DE GESTÃO IMPLEMENTADAS

Em 2018, as principais ações de gestão tiveram como foco duas frentes: reforçar as condições para acelerar o crescimento da rede comercial do Grupo e investir no desenvolvimento de novos produtos e serviços com vista a manter uma oferta diversificada da Sotkon no seu segmento de mercado. O aumento do número de distribuidores e, em particular, a concretização de vendas em novos mercados, são consequência de várias ações comerciais de marketing direto junto de potenciais parceiros internacionais e da melhor qualidade no apoio prestado a esses parceiros. No que se refere ao portfolio de Produtos e Serviços, em 2018, a área de Investigação & Desenvolvimento (I&D) concluiu o projeto para mais uma solução de contentorização semi-subterrânea (sistema Qubus-E) - alargando a sua oferta neste segmento de produtos -, a introdução de uma plataforma pedonal ajustável no sistema subterrâneo Apto - que irá permitir à Sotkon obter uma vantagem competitiva face à concorrência – e, de uma forma mais continuada, a adaptação do seu portfolio de marcos de deposição inovadores com sistemas de controlo de acesso PAYT (*Pay-as-you-throw*). Estes avanços, face às mudanças previstas no sector onde opera, permitirão ao Grupo desenvolver um novo modelo de negócio para obter vendas e prestações de serviços mais recorrentes.

PERSPETIVAS PARA 2019

No próximo ano, o Grupo Sotkon continuará a desenvolver ações que permitirão alargar a sua presença a nível mundial e o aumento sustentado do seu volume de negócios, com o objetivo de continuar a crescer e a consolidar

a Sotkon como um dos principais *players* mundiais em soluções de contentores subterrâneos. Nesse sentido, a expectativa para 2019 é de crescimento, contribuindo para esse facto, por um lado, o volume de encomendas e a expectativa do aumento de vendas na sua rede de distribuidores internacionais, não só com a concretização de novas vendas nos mercados de Israel, Gréçia, Croácia, Ucrânia, Lituânia e Índia, mas também em novos mercados que se encontram a ser acompanhados e apoiados pela equipa comercial. Esta será a prioridade da Sotkon, em conjunto com a melhoria contínua dos nossos produtos, adaptados a novos mercados e exigências, dos nossos processos internos, que permitam suportar esta estratégia sem comprometer a gestão sustentada dos recursos existentes e do nosso capital humano, através de ações que possibilitem um maior comprometimento com esta estratégia.

NEGÓCIO DE CORRETAGEM DE SEGUROS

PERFORMANCE DE MERCADO E DO GRUPO

A Amplitude Seguros apresentou em 2018 um volume de negócios de 858 mil euros, reforçando a sua posição relevante no segmento dos Corretores de Seguros em Portugal.

A Amplitude é reconhecida por ter uma total independência relativamente às Companhias de Seguros, caraterizando-se por estudar as necessidades específicas de cada um dos seus clientes com o objetivo da procura, em todos os momentos, das melhores soluções de proteção e segurança disponibilizadas pelo sector Segurador.

Em 2018, na operação em Portugal, foi registada uma evolução positiva dos proveitos globais, com um crescimento de, aproximadamente, 11%.

O crescimento do volume de negócios resultou da angariação de novo negócio direto, uma vez que o somatório da receita proveniente da carteira de prémios continuados, do negócio internacional e do *rappel* se mantiveram estáveis face a 2017.

Os custos totais registaram um aumento face ao período homólogo, (cerca 15%) decorrentes do reforço da estrutura comercial.

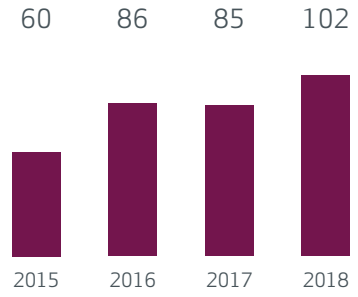
PERSPETIVAS PARA 2019

A Amplitude Portugal tem como objetivo um ligeiro crescimento do volume de negócios global. O EBITDA deverá crescer para um montante próximo de 310 mil euros. O aumento do volume de negócios será obtido através do crescimento do negócio doméstico recorrente em cerca de 5%, assim como por via do *rappel* e do negócio internacional.

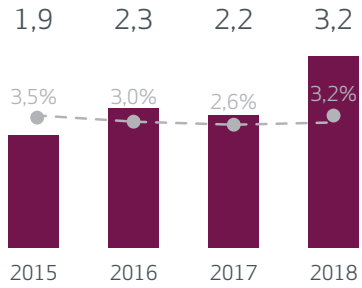
Na sequência do processo de reestruturação comercial efetuado nos últimos anos, a Amplitude, reforçará o papel de consultor de seguros e risco do universo empresarial do Grupo Nors, potenciando simultaneamente as oportunidades de negócio geradas pelo seu acionista.

Reforçará a aposta na angariação de novos negócios no mercado de seguros em geral, assumindo um posicionamento de serviço total, enquanto *broker* inovador e promotor de propostas de valor acrescentado, focados nos clientes com o objetivo da prestação de um serviço de qualidade superior.

VENDAS DA NORS VENTURES EM M EUR



EBITDA NORS VENTURES EM M EUR E EM % VND



O EBITDA da Região (Ventures) corresponde ao contributo das operações, bem como das estruturas de gestão e atividade imobiliária que lhes estão diretamente relacionadas.

EVOLUÇÃO DAS VENDAS (QUANTIDADES E VALOR)*

QUANTIDADES					VALOR EM K EUR			
2015	2016	2017	2018		2015	2016	2017	2018
1 471	2 127	1 978	2 273	AUTOMÓVEIS	34 318	50 117	48 013	62 143
763	1 015	854	811	AUTOMÓVEIS USADOS	6 652	8 962	9 461	9 005

*Não estão incluídos todos os negócios da região. Todos os valores e quantidades são considerados de acordo com o método de rédito do Grupo.

ASCENDUM

PRODUTOS E MARCAS COMERCIALIZADAS

• Automóveis das marcas Volvo e Mitsubishi (Portugal)

• Camiões das marcas Volvo e Mitsubishi Fuso (Portugal)

• Equipamentos de Construção de diversas marcas

• Equipamentos para Aeroportos, Ferrovias e Estruturas Portuárias.

O Grupo Ascendum é detido em 50% pela Nors, S.A. e a sua principal atividade é a distribuição e comercialização de equipamentos de construção e de infraestruturas, assim como a prestação de serviços Após Venda para estes produtos (96% do volume de negócios em 2018).

VISÃO GLOBAL DO MERCADO

O Grupo Ascendum opera nas seguintes geografias: Portugal, Espanha, EUA, México, Turquia e Europa Central. A visão de mercado de Portugal e Espanha encontra-se referida no capítulo da Nors Ibéria.

EUA

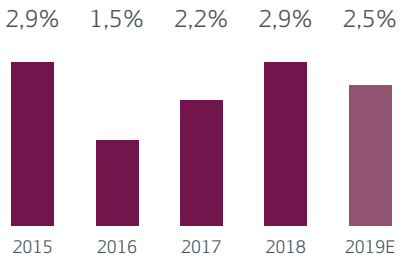
A economia norte-americana encontra-se perto de bater o recorde de período de crescimento mais longo dos últimos 170 anos. Porém, este ciclo expansionista vê-se ameaçado pelos sinais de desaceleração do sector imobiliário nos últimos trimestres. Esta tendência vem em muito justificada pela retirada de apoios por parte do Fed, contando que, em apenas um ano, a taxa de juro das hipotecas a 30 anos aumentou 100 pontos base para cerca de 5,0% (valor máximo dos últimos oito anos). Estima-se que esta tendência se mantenha nos próximos trimestres, com respetivas repercussões na atividade económica dos Estados Unidos da América.

Apesar de não se perspetivar que os atuais desequilíbrios do sector imobiliária venham a contaminar a economia como um todo, será importante reter que os atuais preços da habitação nos EUA são 50% superiores aos registados em 2012 (ponto mais baixo da história recente) e 10% acima dos registados no início de 2007 (ponto mais alto da história recente).

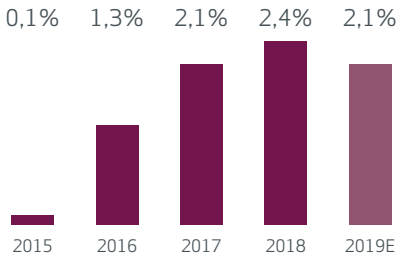
A informação mais recente aponta para que a economia norte-americana tenha crescido 2,9% em 2018, a mostrar um desempenho melhor que o inicialmente antecipado para este período.

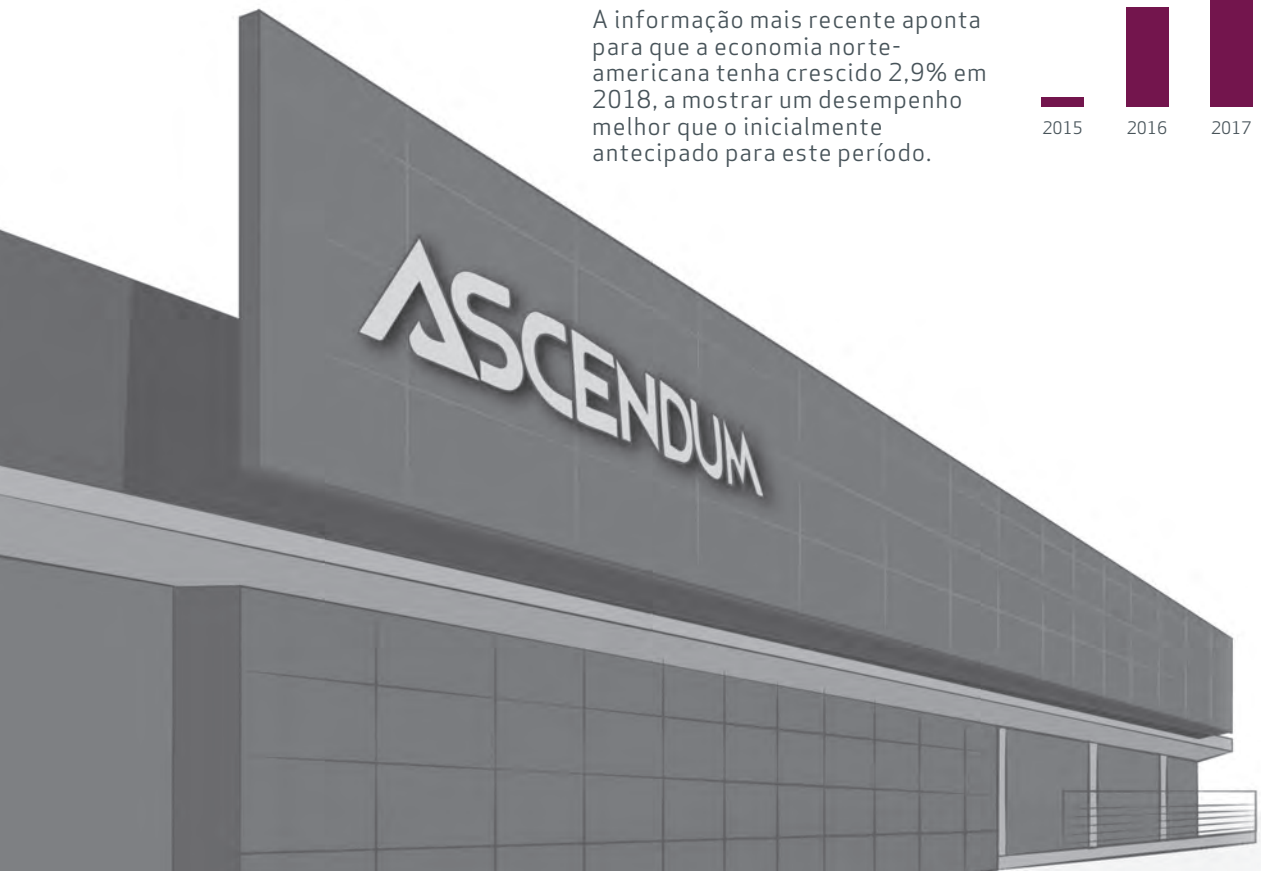
Constata-se que os principais indicadores macroeconómicos apontam para um ambiente favorável de crescimento, como é o caso da criação de emprego em níveis acima do expectável, principalmente numa situação considerada de pleno emprego. Concretamente, a taxa de desemprego ter-se-á fixado nos 3,7% (o nível mais baixo desde

TAXA DE CRESCIMENTO PIB NOS EUA



TAXA DE INFLAÇÃO NOS EUA





1969) acompanhada por um aumento dos salários de 3,1% em termos homólogos.

Com base na convergência dos diferentes indicadores macroeconómicos, aponta-se para uma manutenção do período de expansão desta economia, pelo que a mesma manterá níveis de dinamismo interessantes, com uma taxa de crescimento do PIB em torno dos 2,5%.

O nível de crescimento dos preços na economia terá sido de 2,4% em 2018, mas estima-se se em 2019 regresse ao registado no ano anterior para os 2,1%.

Fonte:
Fundo Monetário Internacional
Banco BPI – Informação Mensal dezembro 2018

TURQUIA

A economia turca registou em 2018 um crescimento de 3,5%, um desempenho significativamente abaixo do que havia conseguido em 2017, mas em linha com as perspetivas formuladas para este período. A depauperação da economia turca tem origem numa crise da balança de pagamentos com evidente falta de dólares para financiar o elevado défice das contas públicas, associada a um aumento acelerado da inflação que se cifrou em 15% no ano 2018. No ano transato a lira turca desvalorizou 33%.

As perspetivas para 2019 são de agravamento desta situação, que não encontra razões de melhoria num regime político cada vez mais centralizador. Assim, as perspetivas para 2019 são de um tímido crescimento do PIB na ordem dos 0,4% e um maior crescimento dos preços na economia que será em torno dos 16,7%.

Fonte:
IMF – Global Economic Outlook October 2018

MÉXICO

No México o ano de 2018 foi de ligeiro aumento do crescimento da economia (de 2,0% em 2017 para 2,2% em 2018). Perspetiva-se que em 2019 a economia mexicana cresça 2,5%, com menor inflação na casa dos 3,6% (4,8% em 2018).

REPÚBLICA CHECA

Após a saída da recessão em 2013, a economia checa tem vindo a consolidar o processo de crescimento económico, registando em 2018 um aumento da atividade económica de 3,0%, que se estima manter em 2019.

O crescimento dos preços no consumidor mantem-se baixo, nos 2,3% (2,4% em 2017), projetando-se a manutenção desse nível em 2019.

ÁUSTRIA

O crescimento da economia austríaca foi de 2,8% em 2018, suportado pelo aumento do consumo, do investimento e das exportações. A expectativa atual é que em 2019 seja de 2,2%.

A inflação voltou a níveis próximos de 2016 com um aumento de 2,4% para 4,6%, estimando-se para 2019 uma diminuição para 3,6%.

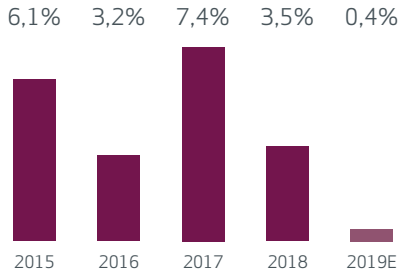
Fonte:
IMF – Global Economic Outlook October 2018

ROMÉNIA

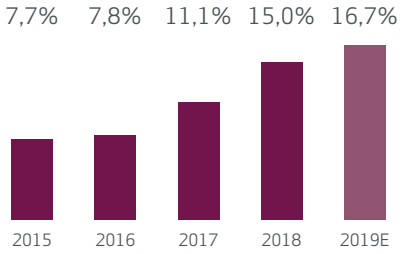
O PIB romeno manteve em 2018 o nível de crescimento do PIB registado nos anos mais recentes, cifrando-se em 4,0%, como resultado do impulso do consumo privado e das exportações.

Prevê-se que o ano de 2019 não permita à economia romena repetir esse nível de crescimento, fixando-se nos 3,4%, ainda que com níveis de inflação mais baixos, na casa dos 2,7% (4,7% em 2018).

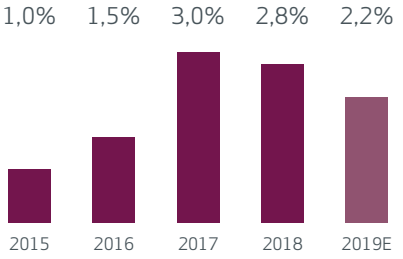
TAXA DE CRESCIMENTO PIB NA TURQUIA



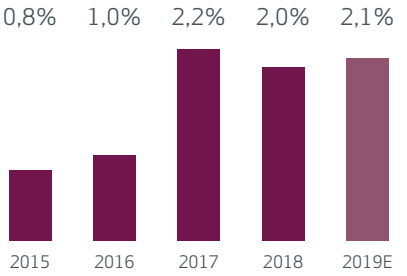
TAXA DE INFLAÇÃO NA TURQUIA



TAXA DE CRESCIMENTO PIB NA ÁUSTRIA



TAXA DE INFLAÇÃO NA ÁUSTRIA



PERFORMANCE DO MERCADO E DO GRUPO

O volume de negócios do Grupo Ascendum no mercado português registou um aumento de 19% face a 2017, atingindo aproximadamente os 161 milhões de euros. Este aumento reflecte o panorama de recuperação dos setores da construção e movimentação de terras face a anos anteriores, tendo contribuído também o desanuviar das restrições financeiras a que os clientes estão sujeitos.

Espanha tem vindo a observar nos últimos anos crescimentos robustos do seu Produto Interno Bruto, acima dos 3%, estimando-se que o crescimento seja em 2018 de 2,7%.

Assim, em 2018, assistimos a um aumento da procura de equipamentos de construção equiparáveis ao portfólio de produtos comercializados pela Ascendum Maquinaria na ordem dos 20% face ao ano anterior.

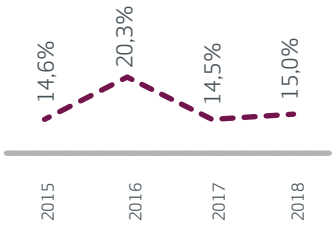
O volume de negócios do Grupo no mercado espanhol registou um aumento de cerca 30% face a 2017, atingindo os 126 milhões de euros em 2018.

Nos EUA, o Grupo alcançou um volume de negócios de 300 milhões de euros, representando um crescimento de 4% face aos 289 milhões de euros registados em 2017, iniciando desta forma a recuperação face ao ano de 2016.

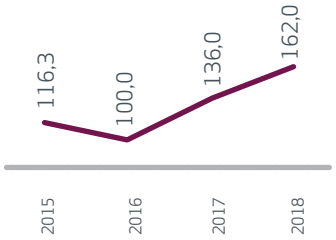
Na Turquia, à semelhança do sucedido nos últimos anos, a atividade foi condicionada pelas tensões geopolíticas no Médio Oriente, pela desvalorização da Lira Turca, assim como pela elevada inflação, levando a que a procura por equipamentos de construção, equiparáveis ao portfólio de produtos comercializados pela Ascendum Makina, registasse uma quebra de aproximadamente 41% face a 2016. No mesmo sentido, o Volume de Negócios do Grupo Ascendum neste mercado registou uma queda de 27% face a 2017, situando-se nos 147,8 milhões de euros.

O México apresentou em 2018 um ligeiro aumento do crescimento da economia, sendo que apesar desse crescimento, o número de unidades vendidas caiu cerca de 23% face a 2017. No mesmo sentido, o volume de

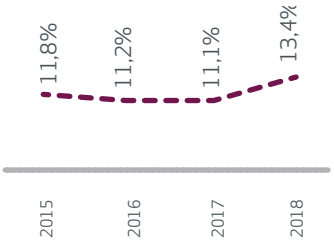
EVOLUÇÃO DO *MARKET SHARE* EQUIP. CONSTRUÇÃO EM PORTUGAL



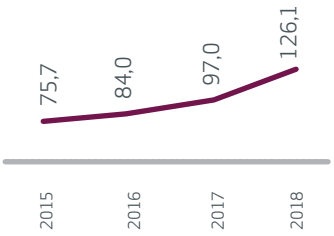
EVOLUÇÃO DO VOLUME DE NEGÓCIOS EM PORTUGAL (M€)



EVOLUÇÃO DO *MARKET SHARE* EQUIP. CONSTRUÇÃO EM ESPANHA

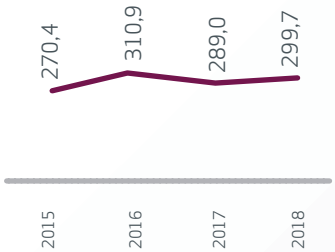


EVOLUÇÃO DO VOLUME DE NEGÓCIOS EM ESPANHA (M€)

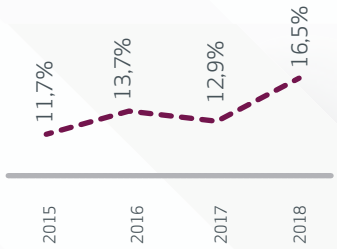


EVOLUÇÃO DO *MARKET SHARE* EQUIP. CONSTRUÇÃO NOS EUA

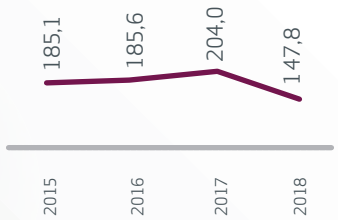
EVOLUÇÃO DO VOLUME DE NEGÓCIOS NOS EUA (M€)



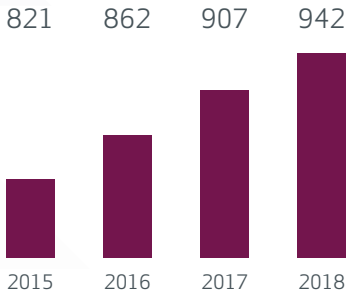
EVOLUÇÃO DO *MARKET SHARE* EQUIP. CONSTRUÇÃO NA TURQUIA



EVOLUÇÃO DO VOLUME DE NEGÓCIOS NA TURQUIA (M€)



VENDAS GRUPO ASCENDUM EM M EUR



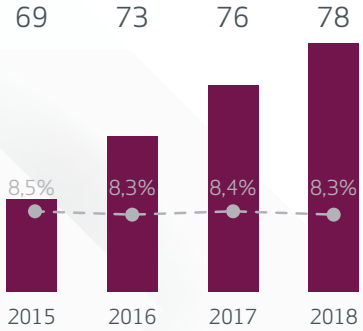
Valores do Grupo a 100%

negócios caiu 10% para 33 milhões de euros.

No que concerne à operação da Europa Central, o Grupo Ascendum alcançou um volume de negócios de cerca de 173 milhões de euros, assumindo-se como maiores contribuidores para esta geografia a Áustria seguida da República Checa.

Em termos consolidados, o volume de negócios do Grupo Ascendum aumentou 4% face a 2017, ascendendo aos 942 milhões de euros, e o EBITDA atingiu os 78 milhões de euros, apresentando um crescimento de cerca de 3% face a 2017. O desempenho positivo demonstrado pelo Grupo Ascendum ao longo de 2018, resulta, não só de todos os esforços efetuados nos últimos anos, relacionados com a otimização da estrutura e consequente melhoria dos níveis de eficiência, mas também da consolidação da sua posição nos mercados onde atua.

EBITDA GRUPO ASCENDUM EM M EUR E EM % VND



EVOLUÇÃO DAS VENDAS (QUANTIDADES E VALOR)*

QUANTIDADES					VALOR EM K EUR			
2015	2016	2017	2018		2015	2016	2017	2018
2 604	2 437	2 438	2 547	EQUIP. CONSTRUÇÃO	779 803	811 982	860 042	877 272
536	730	519	848	AUTOMÓVEIS	24 397	28 675	24 038	36 556
98	146	150	182	CAMIÕES	16 302	21 746	23 143	27 746

*Não estão incluídos todos os negócios do Grupo Ascendum.

PERFORMANCE CONSOLIDADA

milhares de euros	2018	2017
VOLUME DE NEGÓCIOS[1]	**644 468**	**618 895**
EBITDA[2]	**44 042**	**52 776**
% Volume de negócios	*6,8%*	*8,5%*
Amortizações	(10 452)	(10 113)
EBIT	**33 590**	**42 663**
% Volume de negócios	*5,2%*	*6,9%*
Diferenças cambiais líquidas	2 792	(3 961)
Resultado da atividade financeira[3]	(9 013)	(10 785)
RAI	**27 369**	**27 917**
% Volume de negócios	*4,2%*	*4,5%*
RESULTADO LÍQUIDO COM INTERESSES NÃO CONTROLADOS	**20 028**	**17 064**
% Volume de negócios	*3,1%*	*2,8%*
Interesses não controlados	2 741	532
RESULTADO LÍQUIDO DA CASA-MÃE	**17 287**	**16 532**
% Volume de negócios	*2,7%*	*2,7%*

[1] Vendas + prestação de serviços + trabalhos para a própria empresa
[2] Resultado antes de depreciações, gastos financeiros e impostos
[3] Custos e proveitos associados à atividade de financiamento do Grupo propriamente dita.

IFRS 15 - RÉDITO

As contas consolidadas do Grupo foram impactadas em 2018 pela aplicação da norma IFRS 15 – Rédito.

A aplicação desta norma implicou o diferimento de 17,9 milhões de euros de volume de negócios, com um impacto negativo de 0,5 milhões no Resultado líquido.

A Posição Financeira registou um aumento do ativo líquido em 16,1 milhões de euros pelo resultado de Ativos por locação operacional.

VOLUME DE NEGÓCIOS

O volume de negócios do Grupo Nors advém de um portfólio diversificado de operações, geograficamente disperso, o que permite incorporar e mitigar diferentes riscos associados a ciclos económicos de expressão regional.

Este indicador registou em 2018 um crescimento de 4%, que equivale a 25,6 milhões de euros. Este aumento resulta de uma diferente composição dos contributos por região para o consolidado, sendo que as variações positivas têm origem no Brasil (Região Brasil), Portugal e Espanha (Regiões Ibéria e Ventures).

A distribuição do volume de negócios por geografia e por produto é a seguinte:

VN POR PAÍS	2018	PESO %	2017	PESO %	VARIAÇÃO M EUR
PORTUGAL	330	51%	316	51%	14
ANGOLA	54	8%	79	13%	(25)
BRASIL	230	36%	184	30%	46
ESPANHA	12	2%	11	2%	1
OUTROS PAÍSES	19	3%	30	5%	(11)
TOTAL	**644**		**619**		**25,6**

VN POR PRODUTO	2018	%	2017	%
CAMIÕES	383	60%	363	59%
AUTOMÓVEIS	100	16%	84	13%
AUTOCARROS	21	3%	17	3%
VIDROS	2	0%	3	0%
COMPONENTES	87	14%	93	15%
AMBIENTE	4	1%	4	1%
EQUIP. CONST.	16	2%	26	4%
EQUIP. AGRÍCOLAS	14	2%	20	3%
GERADORES	8	1%	10	2%
SERVIÇOS	9	1%	1	0%
TOTAL	**644**		**619**	

MARGEM BRUTA

O Grupo registou uma menor margem bruta tanto em valor como em percentagem das vendas, conseguindo em 2018 117,4 milhões de euros (18,3%) face aos 130,2 milhões de euros (21,4%) registados no período homólogo. A diminuição da margem percentual está diretamente associada ao maior peso no volume de negócios da venda de chassis com margens menores às obtidas nas atividades associadas ao Após Venda.

EBITDA

O Grupo registou em 2018 um EBITDA de 44,0 milhões de euros, que corresponde a uma diminuição de 8,7 milhões de euros (-17%) face ao alcançado em 2017. Este decréscimo tem a sua principal origem no facto de ter sido gerado um menor valor de margem bruta; o aumento da margem bruta libertada pelas operações do Brasil não compensou a redução da margem bruta gerada em Angola. Por outro lado, o EBITDA gerado em 2017 tem incluídos alguns efeitos positivos extraordinários, tais como mais valias obtidas pela alienação de participações financeiras e imobiliárias, entre outros, que naturalmente não se repetiram em 2018.

RESULTADO LÍQUIDO

O Grupo Nors terminou o ano de 2018 com um Resultado Líquido de 20,0 milhões de euros, traduzindo-se num aumento de 3,0 milhões de euros (+17%) face ao ano anterior, depois da já notável recuperação verificada em 2016 e 2017. Este Resultado Líquido vem refletir a menor fatura de juros conseguida pela racionalização na utilização do capital empregue às operações do Grupo, bem como o resultado mais favorável ao nível das diferenças cambiais apuradas no exercício agora findo (+2,8 milhões de euros, contra os -4,0 milhões de euros em 2017).

***PERFORMANCE* PATRIMONIAL**		
milhares de Euros	**2018**	**2017**
ATIVO	**560 325**	**530 670**
Ativo não corrente	338 363	316 113
Inventários	110 373	92 000
Clientes	58 184	70 094
Outros ativos correntes	23 605	23 786
Disponibilidades	29 799	28 678
PASSIVO	**365 359**	**351 991**
Financiamentos obtidos	176 722	186 477
Provisões	4 399	4 397
Fornecedores	104 708	85 807
Outros passivos	79 530	75 310
SITUAÇÃO LÍQUIDA com interesses não controlados	**194 965**	**178 679**
Capital	30 000	30 000
Reservas globais	131 441	119 038
Resultados líquidos	17 287	16 532
Interesses não controlados	16 237	13 109
Autonomia financeira	34,8%	33,7%

O ativo consolidado do Grupo ascende a 560,3 milhões de euros que, face ao valor registado no final de 2017, corresponde a um aumento na ordem dos 6%.

CAPITAL EMPREGUE

No seguimento da estratégia iniciada em 2015, o Grupo manteve em 2018 o acompanhamento atento sobre a afetação de recursos aos negócios que tem nas diversas geografias. No ano de 2018 foi atingida uma nova redução de 4,2% do Capital Empregue, mesmo num contexto de aumento de atividade.

Este esforço foi conseguido através da racionalização dos investimentos em ativos fixos, mantendo-se a política de investimentos apenas em ativos necessários à atividade das operações. Em termos de necessidades de fundo de maneio registou-se uma ligeira diminuição em termos absolutos, que com o crescimento da atividade reflete-se na redução das necessidades de fundo de maneio em dias de vendas de 19, em 2017, para 18, em 2018.

Esta evolução demonstra o compromisso do Grupo em monitorizar e afetar de forma muito criteriosa os seus recursos aplicados aos negócios, permitindo desta feita a redução da dívida líquida operacional e consequente fatura de juros.

DÍVIDA LÍQUIDA

O Grupo Nors fechou o ano de 2018 com uma Dívida Líquida consolidada (incluíndo investimentos em títulos) de 98,7 milhões de euros. Este valor, comparado com os 117,5 milhões de euros em 2017 e 160,1 milhões de euros em 2016, demonstra o compromisso do Grupo em apostar na solidez do seu balanço, dotando as suas estruturas de recursos de forma cada vez mais eficiente.

Para a redução da dívida líquida contribuiu não só a criteriosa gestão do capital empregue em fundo de maneio, como também a alienação de ativos que o Grupo considerou não *core*.

FACTOS RELEVANTES APÓS O FECHO DAS CONTAS

No primeiro trimestre de 2019 foi assinado um contrato promessa de compra e venda de ações da subsidiária Biosafe entre o Grupo Nors e a Genan Holding. O valor de venda previsto é de 6,3 milhões de euros, sujeito a ajustamentos de preço previstos em contrato.

Esta alienação da sua participada pelo Grupo enquadra-se na estratégia prosseguida de alienação de ativos não *core*.

É expectativa das partes concluir a operação durante o primeiro semestre de 2019.

2019

PERSPETIVAS

Em 2019, o Grupo Nors manterá um acompanhamento próximo dos seus negócios, particularmente daqueles que se inserem em economias mais dinâmicas e sujeitas a maiores riscos de contexto.

As operações em Portugal e Espanha, mais maduras e, por conseguinte, historicamente com menor volatilidade, permitem antecipar um ano 2019 globalmente estável.

Os primeiros meses do ano permitem constatar que no Brasil se mantém a trajetória de recuperação da economia e do sector onde o Grupo está presente. O aumento da procura ao nível das soluções oferecidas pelas nossas operações foi especialmente notório em 2018 e existem razões para formular expectativas no sentido de que assistiremos a uma evolução positiva desse ciclo virtuoso.

As operações com atividade em Angola manterão o desafio inerente à evolução daquela economia, nomeadamente na questão cambial, dada a forte desvalorização do Kwanza ocorrida nos últimos dois anos e a alteração na política cambial do Banco Nacional de Angola na disponibilização de divisas para importações.

Quanto às restantes operações de África, existem perspetivas de uma maior consolidação com enfoque no desenvolvimento dos mercados onde o Grupo está presente. Os investimentos levados a cabo em sistemas de apoio à gestão daqueles negócios, bem como o reforço da equipa de gestão, possibilitarão que o ano de 2019 venha proporcionar um desempenho favorável para o Grupo.

INFORMAÇÃO CORPORATIVA E DE GESTÃO

MODELO DE GOVERNO

O Modelo de Governo do Grupo rege as relações de poder dos vários órgãos da Nors. É caracterizado por um conjunto de disposições de índole legal, estatutária e regulatória que definem e limitam a sua atuação.

Para além do natural papel soberano da Assembleia Geral, a Nors adotou um modelo de governo dualista, assente no Conselho de Administração, na Comissão Executiva e no Fiscal Único.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Competências:
Aprova a estratégia global do Grupo Nors delineada pela Comissão Executiva, fazendo o acompanhamento periódico da sua implementação. Define metas de crescimento e rentabilidade para o Grupo. Gere as relações com acionistas e principais parceiros institucionais.

COMISSÃO EXECUTIVA

Competências:
É o principal órgão executivo do Grupo. Define e implementa políticas transversais ao Grupo que materializem a estratégia global aprovada pelo Conselho de Administração. Gere o portefólio de negócios do Grupo e acompanha a *performance* das regiões que o compõem. Decide e propõe decisões de investimento/desinvestimento ao Conselho de Administração. É também a este nível que são geridos os principais recursos humanos e financeiros (próprios e alheios) do Grupo. Focaliza-se na criação de valor para o acionista.

COMISSÃO DE REMUNERAÇÕES

A Comissão de Remunerações é eleita em Assembleia Geral e composta por três membros, competindo à Comissão de Remunerações a definição das remunerações dos órgãos sociais da sociedade. As deliberações tomadas pela Comissão de Remunerações serão aprovadas por maioria simples. A Comissão de Remunerações apresenta anualmente aos acionistas, em cada Assembleia Geral Anual, para informação, um relatório sobre a política de remunerações dos órgãos sociais da sociedade.

FISCAL ÚNICO

A fiscalização da sociedade será exercida, nos termos da lei, por um Fiscal Único, que será revisor oficial de contas ou sociedade de revisores oficiais de contas.

FISCAL ÚNICO	ASSEMBLEIA GERAL	COMISSÃO DE REMUNERAÇÕES
	CONSELHO ADMINISTRAÇÃO	
	COMISSÃO EXECUTIVA	

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO NORS IBÉRIA	CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO NORS ANGOLA
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO NORS BRASIL	CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO NORS ÁFRICA
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO NORS VENTURES	CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO ASCENDUM

COMISSÃO EXECUTIVA

Tomás Jervell (CEO)

José Jensen Leite de Faria	Francisco Ramos
Jorge Guimarães	Júlio Rodrigues
Rui Miranda	

SOCIEDADE DE REVISORES OFICIAIS DE CONTAS

PricewaterhouseCoopers & Associados - Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

TOMAZ JERVELL
CHAIRMAN

ANO NASCIMENTO **1944**
ANO ADMISSÃO **1981**

TOMÁS JERVELL
CEO

ANO NASCIMENTO **1971**
ANO ADMISSÃO **2000**

ÁLVARO NASCIMENTO

ANO NASCIMENTO **1966**
ANO ADMISSÃO **2018**

ÁLVARO NETO

ANO NASCIMENTO **1966**
ANO ADMISSÃO **2018**

ARTUR SANTOS SILVA

ANO NASCIMENTO **1941**
ANO ADMISSÃO **2018**

FRANCISCO RAMOS
MCE NORS, CSO E ADMIN. EXECUTIVO NORS AFRICA E ANGOLA

ANO NASCIMENTO **1972**
ANO ADMISSÃO **1996**

JORGE GUIMARÃES
MCE NORS E ADMIN. EXECUTIVO NORS BRASIL

ANO NASCIMENTO **1956**
ANO ADMISSÃO **1978**

JOSÉ JENSEN LEITE FARIA
MCE NORS E ADMIN. EXECUTIVO NORS VENTURES

ANO NASCIMENTO **1971**
ANO ADMISSÃO **1998**

JOSÉ MANUEL BESSA LEITE DE FARIA

ANO NASCIMENTO **1942**
ANO ADMISSÃO **1970**

JÚLIO RODRIGUES
MCE NORS E ADMIN. EXECUTIVO NORS IBÉRIA

ANO NASCIMENTO **1972**
ANO ADMISSÃO **2001**

LUÍS JERVELL

ANO NASCIMENTO **1955**
ANO ADMISSÃO **2018**

PAULO JERVELL

ANO NASCIMENTO **1946**
ANO ADMISSÃO **1972**

RUI MIRANDA
MCE NORS E CFO

ANO NASCIMENTO **1975**
ANO ADMISSÃO **1999**

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DAS REGIÕES

Competências:
Define e implementa políticas transversais à Região que materializem a estratégia global aprovada pelo Conselho de Administração e a Comissão Executiva. Gere o portefólio de negócios da Região e acompanha a *performance* das empresas que a compõem. Decide e/ou prepara, fundamenta e propõe decisões de investimento/desinvestimento à Comissão Executiva. É também a este nível que devem ser geridos os principais recursos humanos e financeiros (próprios e alheios) da Região. Focaliza-se na criação de valor para o acionista.

NORS IBÉRIA
Júlio Rodrigues (Presidente e Administrador Executivo)
Jorge Guimarães
Rui Miranda

NORS ANGOLA
Francisco Ramos (Presidente e Administrador Executivo)
José Jensen Leite de Faria
Rui Miranda

NORS BRASIL
Jorge Guimarães (Presidente e Administrador Executivo)
Júlio Rodrigues
Rui Miranda

NORS ÁFRICA
Francisco Ramos (Presidente e Administrador Executivo)
Afonso Martins
Jorge Guimarães
Rui Miranda

POLÍTICAS CORPORATIVAS

NORS VENTURES
José Jensen Leite de Faria (Presidente e Administrador Executivo)
José Manuel Bessa Leite de Faria
Francisco Ramos
Paulo Jervell
Rui Miranda

CONSELHO ADMINISTRAÇÃO ASCENDUM	
Ernesto Vieira (Presidente)	Ricardo Mieiro
Tomás Jervell	Paulo Mieiro
Rui Miranda	João Mieiro
José Jensen Leite de Faria	Ângela Vieira
Pedro Mieiro	Rui Faustino

COMISSÂO EXECUTIVA ASCENDUM
Ricardo Mieiro (Presidente)
Paulo Mieiro
João Mieiro
Ângela Vieira
Rui Faustino

Considerando o seu Modelo de Governo, o Grupo Nors dispõe de um conjunto de Políticas Corporativas com o objetivo fundamental de garantir que a gestão, as ações e processos estão alinhados com os seus valores centrais, contribuindo para a eficácia da organização.

As Políticas Corporativas Nors, que abrangem todas as áreas da atividade, definem as principais responsabilidades, decisões e aprovações dos Órgãos de Gestão, das Estruturas Corporativas e das Unidades de Negócio ou Empresas do Grupo, definindo regras de atuação claras e transparentes.

Para além das Políticas Corporativas, o Modelo de Governo inclui os Regulamentos Regionais, as Ordens de Serviço e Informações.

ESTRUTURA CORPORATIVA

A Estrutura Corporativa da Holding define políticas bem como as principais linhas de orientação do Grupo nas respetivas áreas de influência.

DIREÇÃO PESSOAS E COMUNICAÇÃO

A missão da Direção Pessoas e Comunicação é assessorar a Comissão Executiva na definição e implementação de uma estratégia de Gestão de Recursos Humanos e de uma Política Global de Imagem e Comunicação que promovam a valorização e o desenvolvimento das Pessoas, bem como o alinhamento cultural e a construção de uma identidade corporativa coerente que alavanque a notoriedade da Nors junto das diferentes *stakeholders*.

As atividades realizadas em 2018 contribuíram para a melhoria do desempenho global da organização, otimizando a gestão das pessoas e valorizando o capital humano do Grupo. Reforçou-se o alinhamento dos colaboradores com a estratégia e a cultura organizacional, levando igualmente a realidade do Grupo Nors a *stakeholders* externos de referência, cimentando assim o seu reconhecimento global.

GESTÃO DE TALENTO, FORMAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

Foi (re)definido o Perfil de Competências do Grupo Nors, que se constitui como uma ferramenta essencial para uma gestão estratégica e integrada de Recursos Humanos, nomeadamente no Recrutamento e Seleção, no *Assessment* de Potencial e na Formação e Desenvolvimento. A melhoria do desempenho organizacional exige um total alinhamento entre a estratégia corporativa e o comportamento dos colaboradores, pelo que este Perfil de Competências, operacionalizado em comportamentos concretos e orientado para o futuro, é um preditor do sucesso individual e organizacional, tendo sido identificado e definido de forma clara e transversal ao Grupo. Para além de refletir a cultura e a linguagem da organização, transportando a visão do Grupo para o comportamento diário das pessoas, permite impulsionar iniciativas de mudança e pretende ser uma ferramenta que os líderes utilizem como parte integrante da sua atividade, nomeadamente na gestão e desenvolvimento das pessoas.

No âmbito da Formação, a Nors Business Academy teve o seu primeiro ano de atividade, com diversos cursos a decorrer nas áreas Financeira, Técnica e de Recursos Humanos. Com um total de 206 inscrições nos cursos, distribuídas por todas as Regiões onde o Grupo Nors está presente, foi de destacar a adesão dos colaboradores aos cursos 'Finanças para Não Financeiros' e 'Planear um Projeto'. Foi ainda implementado o projeto de formação 'Boas Práticas no Após Venda', desenvolvido unicamente com recurso a *know how* interno, numa lógica de partilha e gestão do conhecimento da organização, que contou com a participação de 285 colaboradores, de todas as UAV do Grupo Nors.

Em 2018 iniciamos também o projeto RED, cujo piloto está a decorrer na Norshare, e que tem como objetivo a identificação de potencial e o desenvolvimento de competências críticas para o negócio. A primeira fase deste projeto consistiu na Descrição das Funções da estrutura, seguida

da realização de *Assessment & Development Centres*, para identificação de *gaps* face aos perfis de competências definidos. No total, participam neste projeto 85 colaboradores, de todos os Grupos Organizacionais.

ESTRUTURAS ORGANIZACIONAIS, DESEMPENHO E COMPENSAÇÕES

Integrada no projeto de transformação organizacional CORE, em 2018 teve início a implementação do *software cloud* para a gestão de capital humano, *Success Factors*, com o módulo *Employee Central*.

Este módulo trará melhorias significativas no registo do cadastro dos colaboradores, na gestão da estrutura organizacional e na interação direta dos colaboradores com as ferramentas que possibilitam a gestão do seu percurso na Nors. Pela primeira vez, existirá no Grupo uma base global e integrada dos dados dos colaboradores, que potenciará a eficiência da gestão de recursos humanos do Grupo e impactará os restantes módulos a serem implementados.

No âmbito da gestão de desempenho, e na sequência das reflexões e análises realizadas em 2017, foram introduzidas melhorias no método de avaliação da satisfação do cliente interno para com os serviços prestados pelas estruturas de suporte do Grupo. As alterações implementadas, que incidiram, sobretudo, sobre a periodicidade e escalas de avaliação, tiveram como objetivo um maior alinhamento de avaliadores e avaliados com o propósito de melhoria contínua desta avaliação.

A nível das compensações, foi dada prioridade à revisão das bandas salariais em vigor, de forma a que as práticas retributivas e o processo de tomada de decisão acerca deste tema assentem sobre referenciais de mercado o mais atualizados e credíveis possível. Adicionalmente, foi renovado o Plano Nors Flex, com a introdução de novos benefícios que se propunham estimular a sua atratividade e o valor acrescido para os colaboradores das empresas de Portugal.

COMUNICAÇÃO, MARCA E RELAÇÕES INSTITUCIONAIS

Realizou-se mais uma edição dos Prémios WE.NORS. Esta iniciativa que distingue anualmente os colaboradores cujo talento, dedicação, capacidade de inovação e empreendedorismo mais se evidenciaram, realizou-se pelo sétimo ano consecutivo. Amplamente divulgada, a renovada edição do evento foi muito disputada e envolveu um elevado número de colaboradores no apoio aos nomeados nas várias categorias, através da constituição de "Claques" cujo desempenho foi mais uma vez avaliado e premiado pela sua originalidade e energia.

Entre os eventos promovidos neste ano, merece igualmente referência a Reunião Anual Nors: encontro anual de direção que avalia as atividades desenvolvidas e apresenta as perspetivas para o futuro. Após um balanço do ano anterior, estiveram em foco as Ambições 2018, que integram a Estratégia Nors 2018-2020, temas posteriormente disponibilizados nos diversos canais de comunicação do Grupo. Na Reunião Anual de 2018 foi realizada uma apresentação sobre inovação e transformação digital das organizações.

Na sequência daquela apresentação, o Grupo Nors antecipou tendências de mercado com a competição entre *startups*, *Nors Digital Disruptors*, num conceito que surgiu do seu compromisso para com a inovação sustentável e que introduz o Grupo ao ecossistema internacional de inovação. O desenvolvimento de uma visão proprietária do que é inovação para a Nors é fundamental para determinar a forma como lidaremos com os nossos desafios futuros e, por esse motivo, investe em parcerias como a Portugal Ventures e a UPTEC para a concretização desta iniciativa.

A participação na competição esteve aberta ao ecossistema de *startups*, somando 94 candidaturas distinguidas pelas quatro categorias de empresa elegíveis para a iniciativa: *mobility services disruption*, com 39 candidaturas; *client experience and logistics*, com 24; *value-added vehicle products and services*, com 18; e *credit and customers finance solutions*, que somou 13 participações.

Com 20 inscrições portuguesas, contaram-se mais 21 países envolvidos, com fortes candidaturas de países como Reino Unido, Espanha, Alemanha, EUA, Israel e Índia. Ao longo do processo foram contactados diretamente mais de 5 mil *startups*, tal como foram atingidas mais de 2 milhões de pessoas através da estratégia de comunicação digital.

Para a grande final do *Nors Digital Disruptors* foram selecionadas 12 *startups*, 9 das quais portuguesas, que apresentaram o seu *pitch* a um júri.

Entre os finalistas, *startups* portuguesas como a MUBCargo, um *marketplace* para logística, a Ubirider, que integra todos os transportes urbanos numa só

plataforma, juntam-se nomes internacionais como Stroma Vision, um sistema de reconhecimento facial norte-americano para os condutores de veículos, e eiver, um sistema de recolha de dados do condutor para otimização do fluxo de transportes, com sede em França, para a conquista do primeiro prémio, constituído por um ano de incubação na Nors e pelo valor de 10.000 euros, que foi conquistado pela IZIRepair, *startup* portuguesa, que desenvolveu uma plataforma que ajuda o utilizador a encontrar as melhores soluções em oficinas e manutenção para os veículos.

A Comunicação Interna é prioridade indiscutível da Direção de Pessoas e Comunicação que em 2018, lançou a Marca de Pessoas: *HUMANICS*.

humanics

Esta marca interna vai aglutinar diversos projetos e processos de comunicação envolvendo todos os Colaboradores do Grupo, como é exemplo o primeiro programa: o *humanics – workplace experience*.

Num mundo cada vez mais digital, a tecnologia tem um papel fundamental, na vida das pessoas e das organizações. O *humanics - workplace experience* é um programa que pretende melhorar a experiência digital dos colaboradores da Nors, permitindo-lhes maior produtividade, mas também um ambiente de trabalho mais colaborativo e mais integrado.

humanics
workplace experience

Através destes instrumentos, os nossos colaboradores poderão interagir de uma forma muito mais fluída e aceder à sua informação, com segurança, independentemente do lugar onde se encontrem ou da máquina utilizada.

Quanto às relações externas, o Grupo prosseguiu a sua estratégia de parceria com os Órgãos de Comunicação Social, através da partilha e divulgação regular de informação. O retorno gerado é muito positivo e abrange todos os mercados nos quais o Grupo desenvolve operações.

Na continuidade da sua política de Responsabilidade Social Corporativa, o Grupo Nors deu o seu apoio, através de donativos e parcerias, a diversas organizações do chamado terceiro setor, com particular incidência na cultura e na ação social. No primeiro caso, refiram-se a Casa da Música e a Fundação de Serralves. Nesta última a Nors foi mecenas dos Projetos Contemporâneos, que integraram as exposições - "Dayana Lucas: Espírito Manual" e "Martine Syms: Lessons I-CLXXX"; que estiveram patentes no Museu de Arte Moderna de Serralves, no Porto. Pela primeira vez a Nors foi igualmente mecenas do programa "Jazz no Parque" que decorreu em três fins-de-semana consecutivos, nos Jardins da Fundação de Serralves.

Na ação social o Grupo apoiou o Banco Alimentar Contra a Fome do Porto, a CAPITI – Associação Portuguesa Para o Desenvolvimento Infantil, a Crescer Ser, a Fundação Cupertino de Miranda e a Associação Terra dos Sonhos, para além do já tradicional apoio a várias corporações de Bombeiros.

AUDITORIA INTERNA

A missão da Auditoria Interna visa o desenvolvimento da organização através de uma abordagem sistemática e disciplinada para avaliar e melhorar a eficiência dos processos de gestão de riscos, controlo e governo corporativo, verificando a existência, a suficiência e a aplicação do controlo interno, contribuindo de forma decisiva para o seu aperfeiçoamento contínuo.

PLANEAMENTO E GESTÃO DE PERFORMANCE

A missão do Planeamento e Gestão de Performance é apoiar Conselho de Administração e a Comissão Executiva no planeamento estratégico, na análise e avaliação de projetos de investimentos e na gestão de *performance*, garantindo o alinhamento dos negócios com os objetivos estratégicos definidos. É sua responsabilidade gerir o reporte interno e externo de informação, nomeadamente a produção e divulgação de informação para as partes interessadas, definindo as políticas contabilísticas do Grupo.

ESTRUTURA SOCIETÁRIA

DIREÇÃO JURÍDICA

Compete à Direção Jurídica assessorar o Conselho de Administração e Comissão Executiva em matérias de índole jurídica, como sejam, entre outras, processos de fusões, aquisições e outras reorganizações societárias, a gestão da conformidade e dos riscos legais, a identificação das oportunidades de otimização legal em cada mercado, assim como a assessoria a decisões operacionais que se encontram identificadas ao longo das diversas Políticas Corporativas.

DIREÇÃO FINANCEIRA

A missão da Direção Financeira é a alocação e otimização dos recursos financeiros do Grupo, que ocorre de forma atempada e de acordo com as reais necessidades dos negócios. A Direção Financeira deve monitorizar a estrutura de capitais da Nors de acordo com os vários riscos financeiros a que está exposta, identificando-se as iniciativas de mitigação necessárias para gerir, de forma adequada, o relacionamento com os *stakeholders*, nomeadamente com entidades bancárias e demais financiadores.

DIREÇÃO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

GESTÃO DE PROJETOS

A Gestão de Projetos visa garantir que o roadmap evolutivo dos sistemas do Grupo é planeado de forma estruturada, centralizada e coerente, assim como procura assegurar as melhores práticas no âmbito das tecnologias e sistemas de informação e implementar as que melhor se adequam às necessidades do Grupo.

GESTÃO DE SISTEMAS

A Gestão de Sistemas tem como missão garantir a operacionalidade de todos os ativos de Tecnologia de Informação disponíveis na organização, nomeadamente Infraestruturas e Aplicações. É sua responsabilidade garantir a eficácia, eficiência, escalabilidade, consistência, interoperabilidade, integração e controlo dos Sistemas de Informação.

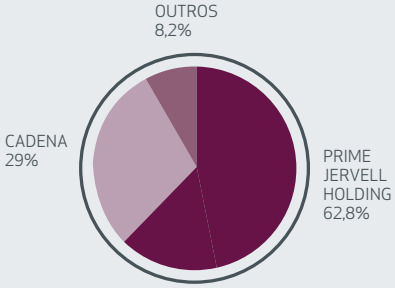
ESTRUTURA CORPORATIVA DAS REGIÕES

As estruturas corporativas das regiões assumem uma estrutura idêntica e têm como função dar apoio às mesmas. Estas estruturas devem cumprir as Políticas Corporativas definidas pela Comissão Executiva, estando a sua participação, colaboração e responsabilidades evidenciada nas mesmas.

O capital da Nors, S.A., totalmente subscrito e realizado, é de 30 Milhões de euros (30.000.000 de ações de valor nominal de 1 (um) euro).

Em 22 de novembro de 2018 ocorreu a transformação da Auto Sueco, Lda (sociedade por quotas) em Nors S.A. (sociedade anónima). O capital social foi convertido em 30.000.000 de ações de valor nominal de 1 (um) euro cada, emitidas e e totalmente subscritas.

Em 31 de dezembro de 2018, a composição do capital social da empresa era a seguinte:



DECLARAÇÃO SOBRE O CONTROLO INTERNO NA INFORMAÇÃO FINANCEIRA

A direção financeira do Grupo Nors é responsável por manter um sistema de controlo interno adequado. O controlo interno da empresa sobre o reporte financeiro é desenhado de modo a assegurar uma garantia razoável relativamente à fiabilidade da informação e da preparação das declarações financeiras para fins internos e externos, de acordo com os critérios de prudência determinados pela gestão de topo e em conformidade com as normas e princípios internacionais de contabilidade emitidas pelo IASB.

O controlo interno da empresa inclui políticas e processos que:

(i) dizem respeito à manutenção de registos que, em detalhe razoável, refletem precisa e adequadamente as transações e alterações nos ativos da empresa, minimizando o seu risco patrimonial;

(ii) fornecem garantia razoável de que as transações são registadas conforme necessário para permitir a preparação das demonstrações financeiras em conformidade com as IFRS, permitindo a homogeneização contabilística da informação financeira obtida nas diferentes empresas do Grupo em diferentes países;

(iii) asseguram, com elevado grau de confiança, que os recebimentos e as despesas da empresa são realizados somente de acordo com autorizações por parte da gestão e da administração;

(iv) fornecem segurança razoável em relação a prevenção e deteção oportuna do uso indevido de Ativos do Grupo Nors.

Devido às limitações inerentes, todo e qualquer controlo interno sobre os relatórios financeiros pode não evitar detetar erros. Além disso, as projeções de qualquer avaliação de eficácia no futuro estão sujeitas ao risco de que os controles possam tornar-se inadequados devido a mudanças nas condições ou que o grau de conformidade com as políticas e procedimentos possa deteriorar-se.

Porto, 8 de maio de 2019

O Conselho de Administração

Tomaz Jervell
Paulo Jervell
Luís Jervell
José Bessa Leite de Faria
Artur Santos Silva
Álvaro Neto
Álvaro Nascimento
Tomás Jervell
José Leite de Faria
Francisco Ramos
Jorge Guimarães
Júlio Rodrigues
Rui Miranda

NORS

INFORMAÇÃO FINANCEIRA

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DA POSIÇÃO FINANCEIRA

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DA POSIÇÃO FINANCEIRA DA NORS, S.A. (EM MILHARES DE EUROS)

	NOTA	31.12.2018	31.12.2017
ATIVO			
Ativo não corrente			
Ativos intangíveis	**6.**	1 971	1 187
Ativos fixos tangíveis	**7.**	117 162	119 498
Propriedades de investimento	**8.**	13 464	14 735
Ativos por locação	**35.**	16 105	
Goodwill	**9.**	49 430	51 111
Investimentos em Associadas e Empreendimentos conjuntos	**10.1.**	86 516	79 258
Instrumentos de capital ao justo valor por via de capital	**10.2.**	521	424
Instrumentos de dívida ao custo amortizado	**10.3.**	48 226	40 337
Outras contas a receber	**13.**		14
Ativos por impostos diferidos	**15.**	4 968	9 549
		338 363	316 113
Ativo corrente			
Inventários	**11.**	110 373	92 000
Clientes	**12.**	58 184	70 094
Imposto sobre o rendimento a recuperar	**23.**	1 842	2 637
Acionistas / sócios			383
Outras contas a receber	**13.**	18 186	16 267
Diferimentos	**14.**	3 577	4 499
Caixa e depósitos bancários	**16.**	29 799	28 678
		221 961	214 557
TOTAL DO ATIVO		**560 325**	**530 670**
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
Capital Próprio			
Capital social	**17.**	30 000	30 000
Reservas legais	**18.**	6 000	6 000
Reservas de justo valor	**18.**	(147)	(421)
Ajustamentos em ativos financeiros	**18.**	66 499	57 787
Resultados transitados e Outras reservas	**18.**	46 612	43 195
Excedentes de revalorização	**18.**	12 478	12 478
		161 441	149 038
Resultado Líquido do Exercício		17 287	16 532
		178 728	165 570
Interesses Não Controlados	**19.**	16 237	13 109
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO		**194 965**	**178 679**
Passivo não corrente			
Provisões	**25.**	4 399	4 397
Financiamentos obtidos	**20.**	136 130	116 486
Passivos por locação	**35.**	13 625	
Passivos por impostos diferidos	**15.**	3 072	3 052
Outras contas a pagar	**22.**		48
		157 226	123 983
Passivo corrente			
Fornecedores	**21.**	104 708	85 807
Imposto sobre o rendimento a pagar	**23.**	279	4 251
Financiamentos obtidos	**20.**	40 592	69 991
Passivos por locação	**35.**	2 477	
Outras contas a pagar	**22.**	51 615	58 410
Diferimentos	**24.**	8 316	9 123
Passivos Financeiros detidos para negociação	**26.**	147	425
		208 133	228 008
TOTAL DO PASSIVO		**365 359**	**351 991**
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO		**560 325**	**530 670**

O Contabilista Certificado
Lúcia Mendonça

O Conselho de Administração

Tomaz Jervell
Paulo Jervell
Luís Jervell
José Bessa Leite de Faria
Artur Santos Silva
Álvaro Neto
Álvaro Nascimento
Tomás Jervell
José Leite de Faria
Francisco Ramos
Jorge Guimarães
Júlio Rodrigues
Rui Miranda

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS RESULTADOS

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DE RESULTADOS DA NORS, S.A. (EM MILHARES DE EUROS)

	NOTA	2018	2017
RENDIMENTOS E GASTOS			
Volume de negócios	**31.**	644 468	618 895
Subsídios à exploração		8	4
Ganhos / Perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	**10.1.**	13 146	12 134
Variação nos inventários da produção		(230)	135
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	**11.**	(499 494)	(465 899)
Fornecimentos e serviços externos	**32.**	(50 725)	(51 116)
Gastos com o pessoal	**33.**	(64 869)	(68 928)
Imparidade de inventários (perdas / reversões)	**25.**	(604)	781
Imparidade de dívidas a receber (perdas / reversões)	**25.**	1 804	3 828
Provisões e perdas por imparidade (aumentos/reduções)	**25.**	(157)	(98)
Imparidade de investimentos não depreciáveis / amortizáveis (perdas / reversões)		(22)	
Outros rendimentos e ganhos	**34.**	12 155	15 272
Outros gastos e perdas	**34.**	(11 438)	(12 233)
RESULTADO ANTES DE DEPRECIAÇÕES, GASTOS DE FINANCIAMENTO E IMPOSTOS		**44 042**	**52 776**
Gastos / reversões de depreciação e de amortização	**6., 7., 8. e 35.**	(10 452)	(10 113)
Imparidade de investimentos depreciáveis / amortizáveis (perdas / reversões)			
RESULTADO OPERACIONAL (ANTES DE GASTOS DE FINANCIAMENTO E IMPOSTOS)		**33 590**	**42 663**
Diferenças cambiais líquidas	**39.**	2 792	(3 961)
Resultado da atividade financeira	**36.**	(9 013)	(10 785)
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS		**27 369**	**27 917**
Imposto sobre o rendimento do período	**28.**	(7 341)	(10 853)
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO DE OPERAÇÕES CONTINUADAS		**20 028**	**17 064**
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO ATRIBUÍVEL A:			
Detentores do capital da empresa-mãe		17 287	16 532
Interesses não controlados		2 741	532
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO		**20 028**	**17 064**
RESULTADO POR AÇÃO BÁSICO	**17.**	**0,67**	

O Contabilista Certificado
Lúcia Mendonça

O Conselho de Administração

Tomaz Jervell
Paulo Jervell
Luís Jervell
José Bessa Leite de Faria
Artur Santos Silva
Álvaro Neto
Álvaro Nascimento
Tomás Jervell
José Leite de Faria
Francisco Ramos
Jorge Guimarães
Júlio Rodrigues
Rui Miranda

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DO RENDIMENTO INTEGRAL

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DO RENDIMENTO INTEGRAL DA NORS, S.A. (EM MILHARES DE EUROS)

	2018	2017
RESULTADO CONSOLIDADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO, INCLUÍNDO INTERESSES NÃO CONTROLADOS	**20 028**	**17 064**
Componentes de outro rendimento integral consolidado do exercício passíveis de serem recicláveis por resultados:		
Variação do justo valor de instrumentos de capital		(15)
Impacto da alienação de instrumentos de capital		(809)
Variação nas reservas de conversão cambial	65	(17 673)
"Outro rendimento integral imputado de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos"	1 403	(8 206)
"Late entries" relativas ao período anterior	(583)	(168)
Regularização de impactos fiscais de períodos anteriores		(468)
Impacto da contabilização do justo valor dos instrumentos de cobertura do risco taxa de juro	274	300
Impacto da contabilização dos instrumentos de cobertura do risco taxa de câmbio	(251)	(1 489)
RENDIMENTO INTEGRAL CONSOLIDADO DO PERÍODO	**20 936**	**(11 465)**
Atribuível a:		
Detentores do capital da empresa-mãe	17 492	(10 246)
Interesses não controlados	3 444	(1 219)

O Contabilista Certificado
Lúcia Mendonça

O Conselho de Administração

Tomaz Jervell
Paulo Jervell
Luís Jervell
José Bessa Leite de Faria
Artur Santos Silva
Álvaro Neto
Álvaro Nascimento
Tomás Jervell
José Leite de Faria
Francisco Ramos
Jorge Guimarães
Júlio Rodrigues
Rui Miranda

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS FLUXOS DE CAIXA

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS FLUXOS DE CAIXA DA NORS, S.A. (EM MILHARES DE EUROS)

	NOTA	2018	2017
FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS			
Recebimentos de Clientes		659 970	618 887
Pagamentos a Fornecedores		(552 938)	(504 060)
Pagamentos ao Pessoal		(64 833)	(69 444)
***CASH FLOW* GERADO PELAS OPERAÇÕES**		**42 200**	**45 383**
Pagamentos / Recebimentos do imposto sobre o rendimento		(7 576)	(3 973)
Outros Recebimentos / Pagamentos	**16.**	(2 499)	9 271
***CASH FLOW* DE ATIVIDADES OPERACIONAIS (1)**		**32 125**	**50 680**
FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO			
PAGAMENTOS RESPEITANTES A:			
Aquisição de Investimentos Ativos Fixos Tangíveis		(7 686)	(3 132)
Aquisição de Investimentos Ativos Intangíveis		(1 018)	(778)
Aquisição de Investimentos Financeiros	**10.3. E 16.**	(11 186)	(54 633)
PAGAMENTOS DE ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		**(19 890)**	**(58 543)**
RECEBIMENTOS PROVENIENTES DE:			
Desinvestimentos Ativos Fixos Tangíveis		2 571	8 684
Desinvestimentos Ativos Intangíveis	**16.**		3 167
Desinvestimentos Financeiros	**10.3. E 16.**	2 690	29 066
Juros e Rendimentos Similares		2 909	2 844
Dividendos e prestações acessórias/suplementares	**16.**	6 886	3 750
RECEBIMENTOS DE ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		**15 056**	**47 512**
***CASH FLOW* DE ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS (2)**		**(4 833)**	**(11 031)**
FLUXOS DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
RECEBIMENTOS PROVENIENTES DE:			
Financiamentos obtidos	**20.**	117 032	57 060
RECEBIMENTOS DE ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		**117 032**	**57 060**
PAGAMENTOS RESPEITANTES A:			
Financiamentos obtidos	**20.**	(126 355)	(90 309)
Juros e gastos similares		(12 258)	(14 105)
Dividendos		(4 500)	
PAGAMENTOS DE ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		**(143 113)**	**(104 414)**
***CASH FLOW* DE ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO (3)**		**(26 081)**	**(47 354)**
VARIAÇÃO LÍQUIDA EM CAIXA E SEUS EQUIVALENTES (4)=(1)+(2)+(3)		**1 210**	**(7 705)**
Variação de perimetro			
Imparidades ativos financeiros			
Efeito Cambial Líquido		(88)	(4 516)
Caixa Líquida e seus Equivalentes - Início do Período		28 678	40 898
CAIXA LÍQUIDA E SEUS EQUIVALENTES - FIM DO PERÍODO	**16.**	**29 799**	**28 678**

O Contabilista Certificado
Lúcia Mendonça

O Conselho de Administração

Tomaz Jervell
Paulo Jervell
Luís Jervell
José Bessa Leite de Faria
Artur Santos Silva
Álvaro Neto
Álvaro Nascimento
Tomás Jervell
José Leite de Faria
Francisco Ramos
Jorge Guimarães
Júlio Rodrigues
Rui Miranda

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DE ALTERAÇÕES DOS CAPITAIS PRÓPRIOS

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DE ALTERAÇÕES NO CAPITAL PRÓPRIO DA NORS, S.A. (EM MILHARES DE EUROS)

	CAPITAL ATRIBUÍVEL À EMPRESA MÃE										
		RESERVAS									
	CAPITAL SOCIAL	RESERVAS LEGAIS	EXCEDENTES DE REVALORIZAÇÃO	AJUSTAMENTOS EM ATIVOS FINANCEIROS	RESERVAS DE JUSTO VALOR	RES. TRANSITADOS E OUTRAS RESERVAS	TOTAL DE RESERVAS	RESULTADO LÍQUIDO	SUB TOTAL	INTERESSES NÃO CONTROLADOS	TOTAL
SALDOS EM 1 DE JANEIRO DE 2017	**30 000**	**6 000**	**12 478**	**62 994**	**(167)**	**55 155**	**136 460**	**10 015**	**176 475**	**14 705**	**191 181**
ALTERAÇÕES NO PERÍODO:											
Aplicação do resultado consolidado de 2016				10 294		(279)	10 015	(10 015)			
Variação do justo valor de investimentos disponíveis para venda					(554)	(312)	(866)		(866)		(866)
Variação do justo valor de instrumentos cobertura de risco juro					300		300		300		300
Variação nas reservas de conversão cambial						(15 873)	(15 873)		(15 873)	(1 801)	(17 673)
Impacto da contabilização de instrumentos cobertura de risco cambial						(1 489)	(1 489)		(1 489)		(1 489)
Outro rendimento integral imputado de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos				(8 206)			(8 206)		(8 206)		(8 206)
Outras				(7 296)		5 993	(1 304)		(1 304)	28	(1 276)
				(5 208)	**(254)**	**(11 960)**	**(17 423)**	**(10 015)**	**(27 438)**	**(1 773)**	**(29 211)**
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO								**16 532**	**16 532**	**532**	**17 064**
RENDIMENTO INTEGRAL CONSOLIDADO DO EXERCÍCIO								**(10 246)**	**(10 246)**	**(1 219)**	**(11 465)**
OPERAÇÕES COM DETENTORES DE CAPITAL NO PERÍODO:											
Distribuições										**(355)**	**(355)**
										(355)	**(355)**
SALDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2017	**30 000**	**6 000**	**12 478**	**57 787**	**(421)**	**43 195**	**119 038**	**16 532**	**165 570**	**13 109**	**178 679**
SALDOS EM 1 DE JANEIRO DE 2018	**30 000**	**6 000**	**12 478**	**57 787**	**(421)**	**43 195**	**119 038**	**16 532**	**165 570**	**13 109**	**178 679**
ALTERAÇÕES NO PERÍODO:											
Aplicação do resultado consolidado de 2017				14 253		2 279	16 532	(16 532)			
Variação do justo valor de instrumentos cobertura de risco juro					274		274		274		274
Variação nas reservas de conversão cambial						(636)	(636)		(636)	701	65
Impacto da contabilização de instrumentos cobertura de risco cambial						(251)	(251)		(251)		(251)
Outro rendimento integral imputado de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos				1 403			1 403		1 403		1 403
Outras				(6 943)		6 524	(419)		(419)	(4)	(422)
				8 713	**274**	**7 917**	**16 904**	**(16 532)**	**371**	**697**	**1 069**
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO								**17 287**	**17 287**	**2 741**	**20 028**
RENDIMENTO INTEGRAL CONSOLIDADO DO EXERCÍCIO								**17 492**	**17 492**	**3 444**	**20 936**
OPERAÇÕES COM DETENTORES DE CAPITAL NO PERÍODO:											
Distribuições						(4 500)	(4 500)		(4 500)	(311)	(4 811)
						(4 500)	**(4 500)**		**(4 500)**	**(311)**	**(4 811)**
SALDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2018	**30 000**	**6 000**	**12 478**	**66 499**	**(147)**	**46 612**	**131 441**	**17 287**	**178 728**	**16 237**	**194 965**

O Contabilista Certificado

Lúcia Mendonça

O Conselho de Administração

Tomaz Jervell
Paulo Jervell
Luís Jervell
José Bessa Leite de Faria
Artur Santos Silva
Álvaro Neto
Álvaro Nascimento
Tomás Jervell
José Leite de Faria
Francisco Ramos
Jorge Guimarães
Júlio Rodrigues
Rui Miranda

NOTAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

1. NOTA INTRODUTÓRIA

A Nors, S.A. é uma sociedade anónima resultado da transformação da Auto-Sueco, Lda, no dia 22 de novembro de 2018. A origem da sociedade remonta a 1949, mantendo a sua sede social no Porto, Portugal. A sociedade e as suas participadas exercem, sobretudo, atividades económicas inseridas no ramo de comércio de veículos automóveis, nomeadamente, automóveis, camiões, máquinas e outros equipamentos industriais, componentes dos mesmos e serviços de oficina.

O Grupo Nors corresponde à designação corporativa e institucional enquanto conjunto de empresas, existindo designações comerciais específicas conforme o negócio de cada empresa.

O Grupo Nors exerce com especial relevância a sua atividade em Portugal, Brasil e Angola de forma direta e ainda Turquia, Estados Unidos da América e Europa Central via empreendimentos conjuntos.

Em 31 de dezembro de 2018, as subsidiárias do Grupo Nors, suas respetivas sedes e principal negócio desenvolvido, são:

EMPRESA E SEDE	RAMO DE ATIVIDADE
EMPRESAS COM SEDE EM PORTUGAL	
Amplitude Seguros - Corretores de Seguros, S.A. Sede: Rua Brito Capelo, 97 4º A 4450-072 Matosinhos	Mediação de Seguros
AS Parts - Centro de Peças e Acessórios, S.A. Sede: Rua Conde Covilhã, 1637 4100 - 189 Porto	Comércio de peças e acessórios para automóveis
Asinter - Comércio Internacional, Lda. Sede: Via Marechal Carmona,1637 4100 - 189 Porto	Comércio internacional
ASMOVE - Consultoria e Projectos Internacionais, S.A. Sede: Rua Manuel Pinto de Azevedo, 711 - 2 4100-321 Porto	Comércio de importação e exportação Prestação de serviços de consultoria
Auto-Sueco II Automóveis, S.A. Sede: Rua Manuel Pinto de Azevedo, 711 - 2 4100-301 Porto	Cómercio e Reparação de automóveis
Nors, S.A. Sede: Rua Manuel Pinto de Azevedo, nº 711, 1º 4100 - 189 Porto	Gestão de participações sociais de outras sociedades
Biosafe - Indústria de Reciclagens, S.A. Sede: E.N. 109, km 31 - Pardala 3880-728 Ovar	Prestação de serviços: tratamento e reciclagem de resíduos e limpeza pública em geral
Civiparts - Comércio de Peças e Equipamentos, S.A. Sede: Rua D. Nuno Àlvares Pereira, Armaz 13/14/15 Parque Oriente, Bobadela, 1990-502 Sacavém	Comércio, importação e exportação de peças auto e prestação de serviços
Galius - Veiculos, S.A. Sede: Rua Conde Covilhã, 1637 4100 - 189 Porto	Importação, venda e Após Venda de Camiões e componentes
Grow - Formação Profissional, S.A. Sede: Rua Manuel Pinto de Azevedo, 711 - 2 4140 - 010 Porto	Serviços de Formação Profissional
Imosócia – Sociedade Imobiliária, S.A. Sede: Rua Conde da Covihã, 1637 4100-189 Porto	Compra, venda, gestão e administração de bens imóveis
NewOnedrive, S.A. Sede: Parque Industrial do Seixal, 2ª Fase-Lote1, Quinta Nova 2840-068 Paio Pires	Comércio de Peças e Acessórios para automóveis
Auto Sueco Portugal, S.A. Sede: Rua Conde Covilhã, 1637 4149-010 Porto	Importação, venda e Após Venda de Camiões, Autocarros, Geradores, Motores marítimos e componentes Volvo
Plurirent – Serviços de Aluguer, S.A. Sede: Rua Conde da Covihã, 1637 4100-189 Porto	Compra, venda e aluguer de viaturas de passageiros e mercadorias sem condutor

EMPRESA E SEDE	RAMO DE ATIVIDADE
Promotejo - Compra e Venda de Propriedades, S.A. Sede: Estrada Nacional 10, n.ºs 2-A e 2-B 2810-801 Almada	Compra, venda e aluguer de terrenos e imóveis
SARI Serviços *Aftermarket* Região Ibéria, S.A. Sede: Rua Manuel Pinto de Azevedo, 4 4100-320 Porto	Prestação de serviços de apoio à gestão
SGNT, SGPS, S.A. Sede: Rua da Restauração, 348 Miragaia - Porto	Gestão de participações sociais de outras sociedades
EMPRESAS COM SEDE NOUTROS PAÍSES	
Agro New Máquinas Agrícolas, Ltda Sede: Rua Martinópolis nº 720, Jardim Del Rey 15802-040 Catanduva, São Paulo (Brasil)	Comércio, Importação e Exportação de maquinaria agrícola, peças, óleos lubrificantes e assistência Após Venda
ASGlass Angola, Lda. Sede: Estrada do Cacuaco, Bairro Petrangol, Km 4,3, Ed.5 Município do Sambizanga, Luanda (Angola)	Comércio de vidros para a construção
AS Parts Angola, Lda. Sede: Estrada do Cacuaco, Bairro Petrangol, Km 3,4, Ed.2 Município do Sambizanga, Luanda (Angola)	Comércio de peças e acessórios para automóveis
AS Parts Cabo Verde, S.A. Sede: Achada Grande Frente, Edi. Oásis Motors Cidade da Praia (Cabo Verde)	Comércio de peças e acessórios para automóveis
Auto-Maquinaria, Lda. Rua da Volvo, Bairro Candua, Município do Cacuaco Luanda (Angola)	Comércio, Importação e Distribuição de maquinaria industrial e agrícola, peças, pneus, combustíveis e assistência Após Venda
Auto Power Angola, Lda. Sede: Estrada do Cacuaco, Bairro Petrangol, Km 3,4, Ed.1 Município do Sambizanga, Luanda (Angola)	Comércio de peças e acessórios para automóveis
Nors International, B.V. Sede: Amsteldijk 166 - 6HG 1079LH Amsterdam (Holanda)	Gestão de participações sociais de outras sociedades
Auto Sueco (Lobito), Ltd. Estrada Nacional Lobito-Benguela Lobito (Angola)	Venda e Após Venda: Camiões e Autocarros
Auto Sueco Centro Oeste Concessionária de Veículos Ltda. Sede: RDV BR 364, Km 16,3, Distrito industrial, Cuiabá, Brasil	Venda e Após Venda: Camiões novos e usados
Auto Sueco São Paulo Concessionária de Veículos, Ltda. Sede: Av. Otaviano Alves de Lima, Nº4694 029.0001-000 São Paulo (Brasil)	Venda e Após Venda: Camiões e Autocarros novos e usados
Auto-Sueco (Angola), S.A.R.L. Sede: Av. 4 de Fevereiro, 95-3º, Apartado 34 Luanda (Angola)	Importação, comércio e distribuição dos produtos Volvo
Auto-Sueco Kenya, Ltd. Plot 12080 - Units 6 & 7 Apex Business Centre, Mombasa Rd, Industrial Area, Nairobi (Quénia)	Importação, Exportação, Venda veículos Automóveis, Equipamento industrial, Motores, Componentes e Após Venda
Auto-Sueco (Tanzania) - Trucks, Buses and Const. Eq., Ltd. Sede: Kipawa Industrial Area, Plot Nr. 92 Nyerere (Pugo) Road, P.O.Box 9303, Dar Es Salaam (Tanzania)	Importação, Exportação, Venda de Veículos Automóveis, Equipamento Industrial, Motores e Componentes
Auto Sueco Moçambique, S.A. Sede: Av. da Namaacha nº 8274 Maputo, Moçambique	Venda e Após Venda: Camiões e Autocarros novos e usados
Auto-Sueco Vehicles, Spare Parts & Services (Botswana)(Pty) Ltd. Sede: Plot 47 - Gaborone International Commerce Park Gaborone, Botswana	Venda e Após Venda: Camiões e Trailers novos e usados
Auto Sueco Vehicles, Spare Parts & Services (Namibia) (Pty), Ltd. Sede: 344 Independence Avenue 3º Windhoek (Namibia)	Venda e Após Venda: Camiões e Autocarros

EMPRESA E SEDE	RAMO DE ATIVIDADE
Civipartes Angola, SA. Sede: Estrada do Cacuaco, Km 3,4 Luanda - Angola	Comércio de componentes e equipamentos
Civipartes Maroc, SA. Sede: Chemin Tertiaire 1015 Sidi Moumen 20400 Casablanca - Marrocos	Comércio de componentes e equipamentos
Civipartes España Sede: Av. Castilla nº 32 Nave 58 28850 Madrid San Fernando Henr - Espanha	Comércio de componentes e equipamentos
Expressglass Angola Sede: Estrada do Cacuaco, Bairro Petrangol, Km 4,3, Ed.5 Município do Sambizanga, Luanda (Angola)	Comércio e montagem de peças e acessórios para automóveis
Holding Expressglass, BV. Sede: Claude Debussylaan 24 1082 MD Amsterdam (Holanda)	Gestão de participações sociais de outras sociedades
Nors Brasil Participações, Ltda. Sede: Rua Pamplona 818, 9º, Conj. 92 01405-001 São Paulo (Brasil)	Gestão de participações sociais de outras sociedades
Socibil - Imobiliária, SARL. Sede: Avª 4 de Fevereiro nº.95, 3º., Apº.34. Luanda (República Popular de Angola)	Compra e venda de imóveis
Sogestim, Lda. Sede: Estrada do Cacuaco, Km 3,4 Luanda (República Popular de Angola)	Aquisição e venda de imóveis e terrenos, construção de edifícios e urbanização de terrenos
Tecnauto Vehiculos, S.L. Sede: Polígono Ind. El Montavo c/Nobel 37008 Salamanca (Espanha)	Gestora de imóveis

Em 31 de dezembro de 2018, os empreendimentos conjuntos e as associadas do Grupo Nors, suas respetivas sedes e principal negócio desenvolvido, são:

EMPRESA E SEDE	RAMO DE ATIVIDADE
EMPRESAS COM SEDE EM PORTUGAL	
Air Rail Portugal, Sociedade Unipessoal, Lda Sede: Estrada Nacional 10, Apartado 2094 2696-801 São João da Talha - Loures	Comércio e distribuição de equipamentos industriais
Ascendum, S.A. Sede: Praça Marquês de Pombal nº3 A-5º 1250 - 161 Lisboa	Gestão de participações sociais Prestação de serviços técnicos de administração e gestão
Ascendum II - Veículos, Unipessoal, LDA Sede: Rua Manuel Madeira, Marcos da Pedrulha 3025-047 Coimbra	Venda e Após Venda de veículos automóveis
Ascendum III - Máquinas, Unipessoal, LDA Sede: Rua Vasco da Gama, nº 15 2685-244 Portela	Venda e Após Venda de equipamentos de construção
Ascendum Portugal - Serviços de Gestão, SA Sede: Rua Vasco da Gama, nº 15 2685-244 Portela	Gestão de participações sociais Prestação de serviços técnicos de administração e gestão
ASFC S.G.P.S., S.A. Sede: Rua Conde da Covilhã, 1637 4100-189 Porto	Gestão de participações sociais
Centrocar, S.A. Sede: Rua Vilar do Senhor, 461 - 1º Andar 4455-213 Lavra - Matosinhos	Venda e Após Venda de equipamentos de construção

EMPRESA E SEDE	RAMO DE ATIVIDADE
Dalia - Gestão e Serviços, S.A. Sede: Rua da Carreira, 138 9000-042	Gestão de participações sociais Prestação de serviços técnicos de administração e gestão
Glomak SGPS, S.A. Sede: Rua Vilar do Senhor, 461 4455-213 Lavra - Matosinhos	Gestão de participações sociais de outras sociedades
TRACTORRASTOS - Soc. Vendedora de Acessórios, Lda. Sede: Estrada Nacional 116, 2615-907 Alverca	Importação e venda de peças para máquinas industriais e agrícolas
Sotkon Portugal - Sistemas de Resíduos, S.A. Sede: Zona Industrial, Lote I - 27 2330-210 Entroncamento	Produção e Comercialização de contentores subterrâneos para RSU

EMPRESA E SEDE	RAMO DE ATIVIDADE
EMPRESAS COM SEDE NOUTROS PAÍSES	
Air-Rail, S.L. Sede: Calle Alsasua, 16 28023 Madrid - España	Comércio e distribuição de equipamentos industriais
Air-Rail Marrocos Marrocos	Comércio e distribuição de equipamentos industriais
AIR-RAIL POLSKA, Sp. z.o.o Szpitalna 8/9, 00-031 Warszawa Polónia	Comércio e distribuição de equipamentos industriais
Art Hava VE RAY EKIPMANLARI LTD. STI Sede: Fatih Mahallesi Katip Çelebi Caddesi, nº43 Tuzla - 34940 - Istanbul - Turquia	Comércio e distribuição de equipamentos industriais
ASCENDUM MAKINA YATIRIM HOLDING A.S Sede: Fatih Mahallesi Katip Çelebi Caddesi nº43 Tuzla - 34940 - Istanbul - Turquia	Gestão de participações sociais de outras sociedades
ASC Construction Equipment, INC. Sede: 9115 Harris Corner Parkway, suite 450 Charlotte, NC 28269 USA (Estados Unidos da América)	Venda, Após Venda e aluguer de equipamentos de construção
ASCENDUM MAQUINARIA MÉXICO, S.A de C.V Carretera Mexico Queretaro KM 32.5	Venda e Após Venda de equipamentos de construção
ASC Turk Makina, Limited Sirketi Sede: Fatih Mahallesi Katip Çelebi Caddesi, nº43 Tuzla - 34940 - Istanbul - Turquia	Venda e Após Venda de equipamentos de construção
Ascendum España, S.L. Sede: Parque Empresarial San Fernando, Edificio Munich, Planta 3, 28830 Madrid (Espanha)	Gestão de participações sociais de outras sociedades
Ascendum, GmbH Grafenholzweg 1 5101 Bergheim / Salzburg (Aústria)	Gestão de participações sociais Prestação de serviços técnicos de administração e gestão
Ascendum Baumaschinen Österreich GmbH Grafenholzweg 1 5101 Bergheim / Salzburg (Aústria)	Importador de Máquinas Venda e Após Venda de equipamentos de construção
Ascendum Építögépek Hungária KAPCSOLAT 1141 Budapest Nótárius u. 13-15 Hungria	Importador de Máquinas Venda e Após Venda de equipamentos de construção
Ascendum Gradevinski Strojevi Karlovacka 94 10250 Zagreb- Lucko (Croácia)	Importador de Máquinas Venda e Após Venda de equipamentos de construção
Ascendum Machinery SRL Sos. Odaii, nr. 439, Setor 1 013606 Bucuresti (Roménia)	Importador de Máquinas Venda e Após Venda de equipamentos de construção

EMPRESA E SEDE	RAMO DE ATIVIDADE
Ascendum Stavebeni Stroje Czech Plzenská 430 CZ - 267 12 Lodenice (República Checa)	Importador de Máquinas Comércio e distribuição de equipamentos industriais
Ascendum Stavebné Stroje Slovensko Pestovatelská 4316/10, 821 04 Bratislava - Ružinov-Ružinov Eslováquia	Importador de Máquinas Comércio e distribuição de equipamentos industriais
Centrocar España Sede: Pol. Ind. La Sendilla, Avda. de las Palmeras, esq. C/ del Castaño 28350 Ciempozuelos - Madrid - Espanha	Comércio e distribuição de equipamentos industriais
Centrocar Moçambique Sede: Avenida da Namaancha, nº 730 Maputo (Moçambique)	Comércio e distribuição de equipamentos industriais
Hardparts Moçambique, Lda. Moçambique	Importação e venda de peças para máquinas industriais e agrícolas
Importadora Distribuidora de Maquinaria Industrial ZEPHIR, S.L. Sede: Calle Alsasua, 16 28023 Madrid (España)	Importação e comércio de equipamentos industriais
Sotkon Anadolu Turquia	Produção e Comercialização de contentores subterrâneos para RSU
Sotkon Angola, Lda. Sede: Rua Kwamme Nkrumah, nr. 260/262 Luanda (Angola)	Produção e Comercialização de contentores subterrâneos para RSU
Sotkon Espanha Sede: C/ Orla Etorbidea 8-10 - Oficina 409 nivel 4º 20160 Lasarte - Oria (Espanha)	Produção e Comercialização de contentores subterrâneos para RSU
Sotkon France, S.A. Sede: 93, Rue de la Villette 69003 Lyon (França)	Produção e Comercialização de contentores subterrâneos para RSU
Sotkon Marocco, SARLAU Sede: Twin Center, Angle Bds Zerktouni - Al Massira Tour Ouest, 16e étage 20100 Casablanca Maroc	Produção e Comercialização de contentores subterrâneos para RSU
Sotkon Tr Atik Sistemleri Sanayi Ve Ticaret Anonim Sirketi Sede: Dikilitas Mah. Ayazmadere Cad. Tellioglu Plaza No:6 Kat:4 D:5 34349 Besiktas - Istanbul Turkiye	Produção e Comercialização de contentores subterrâneos para RSU
Tea Aloya, Inmobiliaria, S.A.U. Sede: Parque Empresarial San Fernando, Edificio Munich, Planta 3, 28830 Madrid (España)	Aquisição e venda de imóveis e terrenos, construção de edifícios e urbanização de terrenos
TRP Yedek Parça Ithalat Ihracat Ve Pazarlama Limited Sirketi Fatih Mahallesi Katip Çelebi Caddesi, nº 43, 34940 - Tuzla, Istambul (Turquia)	Importação e venda de peças para máquinas industriais e agrícolas
Volmaquinaria de Construcciòn España, S.A.U. Sede: Parque Empresarial San Fernando, Edificio Munich, Planta 3, 28830 Madrid (Espanha)	Importador de Máquinas Comércio e distribuição de equipamentos industriais
Volrental Atlântico, S.A.U Sede: Carretera de Castilla nº167 Betanzos - La Coruña (España)	Aluguer de equipamentos para a construção

As demonstrações financeiras anexas são apresentadas em milhares de euros, sendo o Euro a divisa utilizada preferencialmente no ambiente económico em que o Grupo opera. As operações estrangeiras são incluídas nas demonstrações financeiras consolidadas de acordo com a política descrita no ponto 2.2 d).

2. PRINCIPAIS POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

As principais políticas contabilísticas adotadas na preparação das demonstrações financeiras consolidadas anexas são as seguintes:

2.1. BASES DE APRESENTAÇÃO

As Demonstrações Financeiras consolidadas anexas foram preparadas no pressuposto de continuidade das operações e tomando por base o princípio do custo histórico e, no caso de alguns instrumentos financeiros, ao justo valor, a partir dos lucros e registos contabilísticos das empresas incluídas na consolidação (nota 4).

Estas demonstrações financeiras foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) e Normas Internacionais de Contabilidade (IAS) emitidas pelo "International Accounting Standards Board" ("IASB") e Interpretações emitidas pelo "International Financial Reporting Interpretations Committee" ("IFRIC") ou pelo anterior "Standing Interpretations Committee" ("SIC"), em vigor em 1 de janeiro de 2018 e aprovadas pela União Europeia.

As empresas consideradas empreendimentos conjuntamente controlados, cujos interesses do Grupo Nors são consolidados pelo Método de Equivalência Patrimonial, suas sedes sociais e proporção do capital detido encontram-se referidos nas notas 1 e 4.

Durante o exercício de 2018 tornaram-se aplicáveis as seguintes normas e interpretações para este exercício ou seguintes:

1. Impacto da adoção de novas normas, alterações às normas e interpretações que se tornaram efetivas a 1 de janeiro de 2018:

a) IFRS 15 (nova), 'Rédito de contratos com clientes'. Esta nova norma aplica-se apenas a contratos para a entrega de produtos ou prestação de serviços a clientes, e exige que a entidade reconheça o rédito quando a obrigação contratual de entregar ativos ou prestar serviços é satisfeita e pelo montante que reflete a contraprestação a que a entidade tem direito, conforme previsto na "metodologia das 5 etapas". A adoção da norma nas demonstrações financeiras não teve impacto a 1 de janeiro de 2018, sendo que novas tipologias de contratos que passaram a existir ao longo de 2018 já foram tratados à luz desta norma.

b) Alterações à IFRS 15, 'Rédito de contratos com clientes'. Estas alterações referem-se às indicações adicionais a seguir para determinar as obrigações de desempenho de um contrato, ao momento do reconhecimento do rédito de uma licença de propriedade intelectual, à revisão dos indicadores para a classificação da relação principal versus agente, e aos novos regimes previstos para simplificar a transição. A aplicação destas alterações não provocou alterações nas demonstrações financeiras.

c) IFRS 9 (nova), 'Instrumentos financeiros'. A IFRS 9 substitui os requisitos da IAS 39, relativamente: (i) à classificação e mensuração dos ativos e passivos financeiros; (ii) ao reconhecimento de imparidade sobre créditos a receber (através do modelo da perda esperada); e (iii) aos requisitos para o reconhecimento e classificação da contabilidade de cobertura. A adoção da norma nas demonstrações financeiras não teve impactos materiais.

d) IFRS 4 (alteração), 'Contratos de seguro (aplicação da IFRS 4 com a IFRS 9)'. Esta alteração atribui às entidades que negoceiam contratos de seguro a opção de reconhecer no Outro rendimento integral, em vez de reconhecer na Demonstração dos resultados, a volatilidade que pode resultar da aplicação da IFRS 9 antes da nova norma sobre contratos de seguro ser publicada. Adicionalmente é dada uma isenção temporária à aplicação da IFRS 9 até 2021 às entidades cuja atividade predominante seja a de seguradora. Esta isenção é opcional e aplica-se às demonstrações financeiras consolidadas que incluam uma entidade seguradora. A aplicação destas alterações não provocou alterações nas demonstrações financeiras.

e) IFRS 2 (alteração), 'Classificação e mensuração de transações de pagamentos baseados em ações'. Esta alteração clarifica a base de mensuração para as transações de pagamentos baseados em ações liquidadas financeiramente ("cash-settled") e a contabilização de modificações a um plano de pagamentos baseado em ações, que alteram a sua classificação de liquidado financeiramente ("cash-settled") para liquidado com capital próprio ("equity-settled"). Para além disso, introduz uma exceção aos princípios da IFRS 2, que passa a exigir que um plano de pagamentos baseado em ações seja tratado como se fosse totalmente liquidado com capital próprio ("equity-settled"), quando o empregador seja obrigado a reter um montante de imposto ao funcionário e pagar essa quantia à autoridade fiscal. A aplicação destas alterações não provocou alterações nas demonstrações financeiras.

f) IAS 40 (alteração) 'Transferência de propriedades de investimento'. Esta alteração clarifica que os ativos só podem ser transferidos de e para a categoria de propriedades de investimentos quando exista evidência da alteração de uso. Apenas a alteração da intenção da gestão não é suficiente para efetuar a transferência. A aplicação destas alterações não provocou alterações nas demonstrações financeiras.

g) Melhorias às normas 2014 – 2016. Este ciclo de melhorias afeta os seguintes normativos: IFRS 1, IFRS 12 e IAS 28. A aplicação destas melhorias não provocou alterações materiais nas demonstrações financeiras.

h) IFRIC 22 (nova), 'Operações em moeda estrangeira e contraprestação antecipada'. Trata-se de uma interpretação à IAS 21 'Os efeitos de alterações em taxas de câmbio' e refere-se à determinação da "data da transação" quando uma entidade paga ou recebe antecipadamente a contraprestação de contratos denominados em moeda estrangeira. A "data da transação" determina a taxa de câmbio a usar para converter as transações em moeda estrangeira. A adoção da interpretação nas demonstrações financeiras não teve impactos materiais.

2. Normas (novas e alterações) e interpretações publicadas, cuja aplicação é obrigatória para períodos anuais que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2019, que a União Europeia já endossou:

a) IFRS 16 (nova), 'Locações' (a aplicar nos exercícios que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2019). Esta nova norma substitui o IAS 17, com um impacto significativo na contabilização pelos locatários que são agora obrigados a reconhecer um passivo de locação refletindo futuros pagamentos da locação e um ativo de "direito de uso" para todos os contratos de locação, exceto certas locações de curto prazo e de ativos de baixo valor. A definição de um contrato de locação também foi alterada, sendo baseada no "direito de controlar o uso de um ativo identificado". No que se refere ao regime de transição, a nova norma pode ser aplicada retrospetivamente ou pode ser seguida uma abordagem retrospetiva modificada. A adoção desta norma provocará alterações materiais nas demonstrações financeiras. À data de emissão destas demonstrações financeiras estão em curso as decisões finais sobre as opções de transição previstas pela própria norma. O Grupo decidiu desde já seguir na transição a abordagem retrospetiva parcial, pelo que não fará a reexpressão dos comparativos, estando a ponderar a utilização da opção A – cálculo do direito de uso retrospetivo ou opção B – registo do direito de uso e passivo de locação operacional pelo mesmo montante na data de transição. De acordo com o referido método, o principal impacto da adoção da IFRS 16 à data da transição será o aumento do total da Posição Financeira até um valor de cerca de 30 milhões de euros. Ao nível da Demonstração de Resultados de 2019 os impactos não serão significativos, dado que haverá uma redução de rendas (o EBITDA será afetado positivamente) compensada com o aumento de depreciações e de juros. Estes impactos não colocarão em causa o cumprimento dos covenants associados a financiamentos obtidos (autonomia financeira e Net Debt/EBITDA).

b) IFRS 9 (alteração), 'Elementos de pré-pagamento com compensação negativa' (a aplicar nos exercícios que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2019). Esta alteração introduz a possibilidade de classificar ativos financeiros com condições de pré-pagamento com compensação negativa, ao custo amortizado, desde que se verifique o cumprimento de condições específicas, em vez de serem classificados ao justo valor através de resultados. A adoção destas alterações não provocará impactos materiais nas demonstrações financeiras.

c) IFRIC 23 (nova), 'Incerteza sobre o tratamento de Imposto sobre o rendimento' (a aplicar nos exercícios que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2019). Trata-se de uma interpretação à IAS 12 – 'Imposto sobre o rendimento', referindo-se aos requisitos de mensuração e reconhecimento a aplicar quando existem incertezas quanto à aceitação de um determinado tratamento fiscal por parte da Administração fiscal relativamente a Imposto sobre o rendimento. Em caso de incerteza quanto à posição da Administração fiscal sobre uma transação específica, a entidade deverá efetuar a sua melhor estimativa e registar os ativos ou passivos por imposto sobre o rendimento à luz da IAS 12, e não da IAS 37 – 'Provisões, passivos contingentes e ativos contingentes', com base no valor esperado ou o valor mais provável. A aplicação da IFRIC 23 pode ser retrospetiva ou retrospetiva modificada. A adoção desta interpretação não provocará impactos materiais nas demonstrações financeiras.

3. Normas (novas e alterações) publicadas, cuja aplicação é obrigatória para períodos anuais que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2019, mas que a União Europeia ainda não endossou:

a) IAS 19 (alteração), 'Alterações, reduções e liquidações de planos de benefícios definidos' (a aplicar nos exercícios que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2019). Esta alteração ainda está sujeita ao processo de endosso pela União Europeia. Esta alteração à IAS 19 exige que uma entidade: (i) utilize pressupostos atualizados para determinar o custo do serviço atual e os juros líquidos para o período remanescente após a alteração, redução ou liquidação do plano; e (ii) reconheça no resultado do exercício como parte do custo com serviços passados, ou como ganho ou perda na liquidação qualquer redução no excedente de cobertura, mesmo que o excedente de

cobertura não tenha sido reconhecido anteriormente devido ao impacto do "asset ceiling". O impacto no "asset ceiling" é sempre registado no Outro Rendimento Integral, não podendo ser reciclado por resultado do exercício. A adoção destas alterações não provocará impactos materiais nas demonstrações financeiras.

b) IAS 28 (alteração), 'Investimentos de longo-prazo em associadas e empreendimentos conjuntos' (a aplicar nos exercícios que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2019). Esta alteração ainda está sujeita ao processo de endosso pela União Europeia. Esta alteração clarifica que os investimentos de longo-prazo em associadas e empreendimentos conjuntos (componentes do investimento de uma entidade em associadas e empreendimentos conjuntos), que não estão a ser mensurados através do método de equivalência patrimonial, são contabilizados segundo a IFRS 9. Os investimentos de longo-prazo em associadas e empreendimentos conjuntos, estão sujeitos ao modelo de imparidade das perdas estimadas, antes de ser adicionado para efeitos de teste de imparidade ao investimento global numa associada ou empreendimentos conjunto, quando existam indicadores de imparidade. A adoção destas alterações não provocará impactos materiais nas demonstrações financeiras.

c) IFRS 3 (alteração), 'Definição de negócio' (a aplicar nos exercícios que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2020). Esta alteração ainda está sujeita ao processo de endosso da União Europeia. Esta alteração constitui uma revisão à definição de negócio para efeitos de contabilização de concentrações de atividades empresariais. A nova definição exige que uma aquisição inclua um input e um processo substancial que conjuntamente gerem outputs. Os outputs passam a ser definidos como bens e serviços que sejam prestados a clientes, que gerem rendimentos de investimentos financeiros e outros rendimentos, excluindo os retornos sob a forma de reduções de custos e outros benefícios económicos para os acionistas. Passam a ser permitidos 'testes de concentração' para determinar se uma transação se refere à aquisição de um ativo ou de um negócio. A adoção destas alterações não provocará impactos materiais nas demonstrações financeiras.

d) IAS 1 e IAS 8 (alteração), 'Definição de material' (a aplicar nos exercícios que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2020). Esta alteração ainda está sujeita ao processo de endosso da União Europeia. Esta alteração introduz uma modificação ao conceito de material. Inclui clarificações quanto à referência a informações pouco claras, correspondendo a situações em que o seu efeito é similar a omitir ou distorcer tais informações, no contexto global das demonstrações financeiras; e ainda clarificações quanto ao termo 'principais utilizadores das demonstrações financeiras', sendo estes definidos como 'atuais e futuros investidores, financiadores e credores' que dependem das demonstrações financeiras para obterem uma parte significativa da informação de que necessitam. A adoção destas alterações não provocará impactos materiais nas demonstrações financeiras.

e) Melhorias às normas 2015 – 2017 (a aplicar aos exercícios que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2019). Este ciclo de melhorias ainda está sujeito ao processo de endosso pela União Europeia. Este ciclo de melhorias afeta os seguintes normativos: IAS 23, IAS 12, IFRS 3 e IFRS 11. A adoção destas melhorias não provocará impactos materiais nas demonstrações financeiras.

f) Estrutura concetual, 'Alterações na referência a outras IFRS' (a aplicar nos exercícios que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2020). Estas alterações ainda estão sujeitas a aprovação pela União Europeia. Como resultado da publicação da nova Estrutura Conceitual, o IASB introduziu alterações no texto de várias normas e interpretações, como: IFRS 2, IFRS 3, IFRS 6, IFRS 14, IAS 1, IAS 8, IAS 34, IAS 37, IAS 38, IFRIC 12, IFRIC 19, IFRIC 20, IFRIC 22, SIC 32, de forma a clarificar a aplicação das novas definições de ativo / passivo e de gasto / rendimento, além de algumas das características da informação financeira. Essas alterações são de aplicação retrospetiva, exceto se impraticáveis. A adoção destas alterações não provocará impactos materiais nas demonstrações financeiras.

g) IFRS 17 (nova), 'Contratos de seguro' (a aplicar nos exercícios que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2021). Esta norma ainda está sujeita ao processo de endosso pela União Europeia. Esta nova norma substitui o IFRS 4 e é aplicável a todas as entidades que emitam contratos de seguro, contratos de resseguro e contratos de investimento com características de participação discricionária. A IFRS 17 baseia-se na mensuração corrente das responsabilidades técnicas, a cada data de relato. A mensuração corrente pode assentar num modelo completo ("building block approach") ou simplificado ("premium allocation approach"). O reconhecimento da margem técnica é diferente consoante esta seja positiva ou negativa. A IFRS 17 é de aplicação retrospetiva. A adoção destas normas não provocará impactos nas demonstrações financeiras.

DESCRIÇÃO	ALTERAÇÃO	DATA EFETIVA
1. NOVAS NORMAS, ALTERAÇÕES ÀS NORMAS E INTERPRETAÇÕES EFETIVAS A 1 DE JANEIRO DE 2018		
• IFRS 15 – Rédito de contratos com clientes	Reconhecimento do rédito relacionado com a entrega de ativos e prestação de serviços, pela aplicação o método das 5 etapas.	1 de janeiro de 2018
• Alterações à IFRS 15 – Rédito de contratos com clientes	Identificação das obrigações de desempenho, momento do reconhecimento do rédito de licenças PI, revisão dos indicadores para a classificação da relação principal versus agente, e novos regimes para a simplificação da transição.	1 de janeiro de 2018
• IFRS 9 – Instrumentos financeiros	Nova norma para o tratamento contabilístico de instrumentos financeiros	1 de janeiro de 2018
• IFRS 4 – Contratos de seguro (aplicação da IFRS 4 com a IFRS 9)	Isenção temporária da aplicação da IFRS 9 para as seguradoras para os exercícios que se iniciem antes de 1 de janeiro de 2021. Regime específico para os ativos no âmbito da IFRS 4 que qualificam como ativos financeiros ao justo valor por via dos resultados na IFRS 9 e como ativos financeiros ao custo amortizado na IAS 39, sendo permitida a classificação da diferença de mensuração no Outro rendimento integral	1 de janeiro de 2018
• IFRS 2 – Pagamentos baseados em ações	Mensuração de planos de pagamentos baseados em ações liquidados financeiramente, contabilização de modificações, e a classificação dos planos de pagamentos baseados em ações como liquidados em capital próprio, quando o empregador tem a obrigação de reter imposto	1 de janeiro de 2018
• IAS 40 – Propriedades de investimentos	Clarificação de que é exigida evidência de alteração de uso para efetuar a transferências de ativos de e para a categoria de propriedades de investimento	1 de janeiro de 2018
• Melhorias às normas 2014 – 2016	Clarificações várias: IFRS 1, IFRS 12 e IAS 28	1 de janeiro de 2018
• IFRIC 22 – Transações em moeda estrangeira e contraprestação adiantada	Taxa de câmbio a aplicar quando a contraprestação é recebida ou paga antecipadamente	1 de janeiro de 2018
2. NORMAS (NOVAS E ALTERAÇÕES) E INTERPRETAÇÕES QUE SE TORNAM EFETIVAS, EM OU APÓS 1 DE JANEIRO DE 2019, JÁ ENDOSSADAS PELA EU		
• IFRS 16 – Locações	Nova definição de locação. Nova contabilização dos contratos de locação para os locatários. Não existem alterações à contabilização das locações pelos locadores	1 de janeiro de 2019
• IFRS 9 – Instrumentos financeiros	Opções de tratamento contabilístico de ativos financeiros com compensação negativa	1 de janeiro de 2019
• IFRIC 23 – Incertezas sobre o tratamento de imposto sobre o rendimento	Clarificação relativa à aplicação dos princípios de reconhecimento e mensuração da IAS 12 quando há incerteza sobre o tratamento fiscal de uma transação, em sede de imposto sobre o rendimento	1 de janeiro de 2019
3. NORMAS (NOVAS E ALTERAÇÕES) QUE SE TORNAM EFETIVAS, EM OU APÓS 1 DE JANEIRO DE 2018, AINDA NÃO ENDOSSADAS PELA EU		
• IAS 19 – Benefícios dos empregados	Obriga a usar pressupostos atualizadas para o cálculo das responsabilidades remanescentes, com impacto na demonstração dos resultados, exceto quanto à diminuição de qualquer excesso enquadrado no âmbito do "asset ceiling"	1 de janeiro de 2019
• IAS 28 – Investimentos em associadas e empreendimentos conjuntos	Clarificação quanto aos investimentos de longo-prazo em associadas e empreendimentos conjuntos que não estão a ser mensurados através do método de equivalência patrimonial	1 de janeiro de 2019
• IFRS 3 – Concentrações de atividades empresariais	Alteração da definição de negócio	1 de janeiro de 2020
• IAS 1 – Apresentação das demonstrações financeiras; IAS 8 – Políticas contabilísticas, alterações nas estimativas contabilísticas e erros	Atualização da definição de material	1 de janeiro de 2020
• Melhorias às normas 2015 – 2017	Clarificações várias: IAS 23, IAS 12, IFRS 3 e IFRS 11	1 de janeiro de 2019
• Estrutura concetual – Alterações na referência a outras IFRS	Alteração a algumas IFRS relativamente a referências cruzadas e esclarecimentos sobre a aplicação das novas definições de ativos / passivos e gastos / rendimentos	1 de janeiro de 2020
• IFRS 17 – Contratos de seguro	Nova contabilização para os contratos de seguro, contratos de resseguro e contratos de investimento com características de participação discricionária.	1 de janeiro de 2021

2.2. PRINCÍPIOS DE CONSOLIDAÇÃO

São os seguintes os princípios de consolidação adotados pelo Grupo:

a) Investimentos financeiros em empresas do Grupo

As participações financeiras em empresas nas quais o Grupo detenha o controlo foram incluídas nas demonstrações financeiras consolidadas anexas, pelo método de consolidação integral. O Grupo detem controlo sobre uma empresa quando está exposto, ou tem direitos, sobre retornos variáveis prevenientes desta empresa e tem a capacidade para afetar os mesmos através do poder que tem sobre a participada. Este poder surge de forma direta (por exemplo, direito de voto em assembleia geral e/ou conselho de administração) ou de forma complexa (por exemplo, através de acordos contratuais com terceiros). A capacidade de afetar os retornos é determinada pelo poder efetivo que o Grupo detém na participada sem necessidade de se aliar com terceiros.

O capital próprio e o resultado líquido destas empresas correspondente à participação de terceiros nas mesmas, são apresentados separadamente na demonstração da posição financeira consolidada e na demonstração dos resultados consolidada, na rubrica "Interesses não controlados". As empresas do Grupo incluídas nas demonstrações financeiras consolidadas encontram-se detalhadas na nota 4.

As perdas acumuladas de uma subsidiária são atribuídas aos interesses não controlados, nas proporções detidas, o que poderá implicar o reconhecimento de interesses não controlados negativos.

Nas concentrações empresariais anteriores a 2010 é seguido o método da compra. Os ativos e passivos de cada filial são identificados ao seu justo valor na data de aquisição. Qualquer excesso do custo de aquisição face ao justo valor dos ativos e passivos líquidos adquiridos é reconhecido como um *goodwill* (nota 2.2 c)). Caso o diferencial entre o custo de aquisição e o justo valor dos ativos e passivos líquidos adquiridos seja negativo, o mesmo é reconhecido como ganho nas demonstrações financeiras dos resultados do exercício após reconfirmação do justo valor atribuído. Os interesses dos detentores de interesses não controlados são apresentados pela respetiva proporção do justo valor dos ativos e passivos identificados.

Para as concentrações de atividades empresariais ocorridas após 1 de janeiro de 2010 o Grupo aplicou a IFRS 3 revista. Segundo esta norma revista, o método da compra continua a ser aplicado nas concentrações de atividades, com algumas alterações significativas:

(i) todos os montantes que compõem o preço de compra são valorizados ao justo valor, existindo a opção, de transação a transação, mensurar os "interesses não controlados" pela proporção do valor dos ativos líquidos da entidade adquirida ou ao justo valor dos ativos e passivos adquiridos.

(ii) todos os custos associados à aquisição são registados como gastos.

Igualmente foi aplicada desde 1 de janeiro de 2010 a IAS 27 revista, a qual exige que todas as transações com os "interesses não controlados" sejam registadas no Capital Próprio, quando não há alteração no controlo sobre a Entidade, não havendo lugar ao registo de *goodwill* ou ganhos ou perdas. Quando há perda do controlo exercido sobre a entidade, qualquer interesse remanescente sobre a entidade é remensurado ao justo valor, e um ganho ou perda é reconhecido nos resultados do exercício.

Os resultados das filiais adquiridas ou vendidas durante o período estão incluídos na demonstração dos resultados desde a data de tomada de controlo ou até à data da perda do mesmo.

Sempre que necessário, são efetuados ajustamentos às demonstrações financeiras das filiais para adequar as suas políticas contabilísticas com as usadas pelo Grupo. As transações, as margens geradas entre empresas do Grupo, os saldos e os dividendos distribuídos entre empresas do Grupo são eliminados no processo de consolidação.

Nas situações em que o Grupo detenha, em substância, o controlo de outras entidades criadas com um fim específico, ainda que não possua participações de capital diretamente nessas entidades, as mesmas são consolidadas pelo método de consolidação integral.

b) Investimentos financeiros em empresas associadas e empreendimentos conjuntos

Os investimentos financeiros em empresas associadas e empreendimentos conjuntos (empresas onde o Grupo exerce uma influência significativa mas não detém o controlo das mesmas através da participação nas decisões financeiras e operacionais das Empresas de forma independente - geralmente investimentos representando entre 20% a 50% do capital de uma empresa e/ou para os

quais existam acordos parassociais) são registados pelo método da equivalência patrimonial.

De acordo com o método da equivalência patrimonial, as participações financeiras são inicialmente registadas pelo seu custo de aquisição e anualmente ajustadas pelo valor correspondente à participação do Grupo nas variações dos capitais próprios (incluindo o resultado líquido) das associadas por contrapartida de ganhos ou perdas do exercício, bem como pelos dividendos recebidos e outras variações patrimoniais ocorridas nas participadas.

As diferenças entre o custo de aquisição e o justo valor dos ativos e passivos identificáveis da associada na data de aquisição, se positivas, são reconhecidas como *Goodwill*. Se essas diferenças forem negativas são registadas como um ganho do período na rubrica da demonstração dos resultados "Outros Rendimentos e Ganhos", após reconfirmação do justo valor atribuído.

É feita uma avaliação dos investimentos em associadas quando existem indícios de que o ativo possa estar em imparidade, sendo registadas como gasto as perdas por imparidade que se confirmem. Quando as perdas por imparidade reconhecidas em períodos anteriores deixam de existir, são objeto de reversão.

Quando a proporção do Grupo nos prejuízos acumulados da associada excede o valor pelo qual o investimento financeiro se encontra registado, o investimento é reportado por valor nulo enquanto o capital próprio da entidade participada não for positivo, exceto quando o Grupo tenha assumido compromissos para com esta, sendo nesses casos registada uma provisão para fazer face a essas obrigações.

Os ganhos não realizados em transações com estas entidades são eliminados proporcionalmente ao interesse do Grupo na nas mesmas, por contrapartida do investimento financeiro na mesma. As perdas não realizadas são similarmente eliminadas, mas somente até ao ponto que não evidencie que o ativo transferido esteja em situação de imparidade.

c) *Goodwill*

Na sequência da transição para as IFRS e conforme permitido pela IFRS 1 – "Adoção pela Primeira Vez das IFRS", o Grupo optou por manter o *Goodwill* resultante de concentrações de atividades empresariais, ocorridas antes da data de transição, registado de acordo com as anteriores regras contabilísticas aplicadas pelo Grupo.

O valor do *Goodwill* não é amortizado sendo testado anualmente para verificar se existem perdas por imparidade. A quantia recuperável é determinada com base no maior valor entre o valor presente dos fluxos de caixa futuros estimados que se espera que surjam do uso continuado do ativo e o valor de alienação menos custos de venda do mesmo. As perdas por imparidade do *Goodwill* registadas no exercício são registadas na demonstração de resultados do exercício na rubrica "Imparidade de ativos não depreciáveis".

As perdas por imparidade relativas ao *Goodwill* não podem ser revertidas.

Até 31 de janeiro de 2009, os preços de aquisição contingentes eram determinados com base na melhor estimativa de pagamentos prováveis podendo as alterações posteriores ser registadas por contrapartida de *Goodwill*. Após 1 de janeiro de 2010, o *Goodwill* não é corrigido em função da determinação final do valor do preço contingente pago, sendo este impacto reconhecido por contrapartida de resultados.

d) Conversão de demonstrações financeiras de entidades estrangeiras

Os ativos e passivos das demonstrações financeiras de entidades estrangeiras são convertidos para euros utilizando as taxas de câmbio em vigor à data da demonstração da posição financeira, e os custos e os proveitos bem como os fluxos de caixa são convertidos para euros utilizando a taxa de câmbio média verificada no exercício. A diferença cambial gerada após 1 de janeiro é registada no capital próprio na rubrica "Outras Reservas". As diferenças cambiais acumuladas geradas até 1 de janeiro de 2009 (data de transição para IFRS) foram anuladas por contrapartida da rubrica do capital próprio "Outras reservas".

Sempre que uma entidade estrangeira é alienada, a diferença cambial acumulada é reconhecida na demonstração dos resultados como um ganho ou perda na alienação.

Nos exercícios de 2018 e 2017, as cotações utilizadas na conversão para euros das contas das entidades consolidadas estrangeiras foram as seguintes:

MOEDA	CÂMBIO FINAL 2018	CÂMBIO HISTÓRICO MÉDIO 2018	CÂMBIO FINAL 2017	CÂMBIO HISTÓRICO MÉDIO 2017
BRL	4,4440	4,2774	3,9729	3,6054
CVE	110,2650	110,2650	110,2650	110,2650
USD	1,1450	1,1841	1,1993	1,1297
TZS	2 624,9698	2 686,8399	2 687,9191	2 528,8917
BWP	12,2699	12,0387	11,7925	11,6878
MAD	10,9395	11,0815	11,1980	10,9093
KES	116,4464	119,6935	123,2797	116,6982
NAD	16,4594	15,5604	14,8054	15,0490
MZN	70,2488	71,2749	70,6373	72,6165
TRY	6,0588	5,6199	4,5464	4,1206

2.3. PRINCIPAIS CRITÉRIOS VALORIMÉTRICOS

Os principais critérios valorimétricos usados pelo Grupo Nors na preparação das suas demonstrações financeiras consolidadas são os seguintes:

a) Ativos fixos tangíveis

Os ativos fixos tangíveis adquiridos até 1 de janeiro de 2009 (data de transição para IFRS), encontram-se registados ao seu "deemed cost", o qual corresponde ao seu custo de aquisição, ou custo de aquisição reavaliado de acordo com os princípios contabilísticos geralmente aceites em Portugal (e nos países das respetivas subsidiárias do Grupo) até àquela data, deduzido das depreciações e das perdas por imparidade acumuladas.

Os ativos fixos tangíveis adquiridos após aquela data encontram-se registados ao custo de aquisição, deduzido das depreciações acumuladas e das perdas por imparidade acumuladas.

As perdas de imparidade detetadas no valor de realização dos ativos fixos tangíveis são registadas no ano em que se estimam, por contrapartida da rubrica "Imparidade de investimentos depreciáveis" da demonstração dos resultados.

As depreciações são calculadas a partir do momento em que os bens estejam em condições de utilização, pelo método das quotas constantes, de acordo com as seguintes vidas úteis estimadas:

	ANOS
Edifícios e outras construções	20 - 50
Equipamento básico	7 - 16
Equipamento de transporte	4 - 5
Ferramentas e utensílios	4 - 14
Equipamento administrativo	3 - 14
Outras imobilizações corpóreas	4 - 8

As despesas com reparação e manutenção do ativo fixo tangível são consideradas como gasto no exercício em que ocorrem. As beneficiações de montante significativo que aumentam o período estimado de utilização dos respetivos bens são capitalizadas e amortizadas de acordo com a vida útil remanescente dos correspondentes bens.

Os ativos fixos tangíveis em curso representam ativo tangível ainda em fase de construção/desenvolvimento, encontrando-se registados ao custo de aquisição deduzido de perdas por imparidade acumuladas. Estes ativos são transferidos para ativos fixos tangíveis e amortizados a partir do momento em que os ativos subjacentes se encontrem disponíveis para uso e nas condições necessárias para operar de acordo com o pretendido pela gestão.

As mais ou menos valias resultantes da venda ou abate de ativos fixos tangíveis são determinadas como a diferença

entre o preço de venda e o valor líquido contabilístico na data de alienação/abate, sendo registadas na demonstração dos resultados como "Outros rendimentos e ganhos" ou "Outros gastos e perdas".

As depreciações do exercício dos ativos fixos tangíveis são registadas na demonstração consolidada de resultados na rúbrica "Gastos / reversões de depreciação e de amortização".

b) Ativos intangíveis

Os ativos intangíveis encontram-se registados ao custo de aquisição, deduzido das amortizações acumuladas e das perdas por imparidade acumuladas. Os ativos intangíveis só são reconhecidos se for provável que deles advenham benefícios económicos futuros para o Grupo, se o Grupo possuir o poder de controlar os mesmos e se possa medir razoavelmente o seu valor.

As despesas de investigação incorridas com novos conhecimentos técnicos são reconhecidas como gasto na demonstração dos resultados quando incorridas.

As despesas de desenvolvimento, para as quais o Grupo demonstre capacidade para completar o seu desenvolvimento e iniciar a sua comercialização e/ou uso e para as quais seja provável que o ativo criado venha a gerar benefícios económicos futuros, são capitalizadas. As despesas de desenvolvimento que não cumpram estes critérios são registadas como gasto na demonstração dos resultados do exercício em que são incorridas.

Os custos internos associados à manutenção e ao desenvolvimento de software são registados como gastos na demonstração dos resultados quando incorridos, exceto na situação em que estes custos estejam diretamente associados a projetos para os quais seja provável a geração de benefícios económicos futuros para o Grupo. Nestas situações, estes custos são capitalizados como ativos intangíveis.

Os ativos intangíveis são amortizados, pelo método das quotas constantes, durante um período de três anos a cinco anos, exceto os relacionados com os direitos de concessão, os quais se consideram de vida útil indefinida, e como tal, não são amortizados, sendo sujeitos anualmente a testes de imparidade.

As amortizações do exercício dos ativos intangíveis são registadas na demonstração dos resultados na rubrica "Gastos / reversões de depreciação e de amortização".

c) Propriedades de investimento

As propriedades de investimento, que correspondem a ativos imobiliários detidos para obtenção de rendimento através do seu arrendamento ou para valorização do capital, e não para uso na produção ou fornecimento de bens e serviços ou para fins administrativos, são registadas ao custo de aquisição, sendo o respetivo justo valor objeto de divulgação (Nota 8).

Sempre que o justo valor destes ativos se revele inferior ao seu respetivo custo de aquisição é registada uma perda de imparidade no exercício em que esta é estimada, por contrapartida da rubrica "Imparidade de investimentos depreciáveis" na demonstração dos resultados. No momento em que as perdas por imparidade acumuladas registadas se deixem de verificar, são imediatamente revertidas por contrapartida de imparidades na mesma rúbrica na demonstração dos resultados até ao limite do montante que teria sido determinado, líquido de amortizações ou depreciações, se nenhuma perda de imparidade tivesse sido reconhecida em exercícios anteriores.

O justo valor das propriedades de investimento que é objeto de divulgação foi determinado com base em avaliações imobiliárias efetuadas por entidade especializada independente.

As amortizações são calculadas a partir do momento em que os bens estejam em condições de utilização, pelo método das quotas constantes, de acordo com as seguintes vidas úteis estimadas:

	ANOS
Edifícios e outras construções	20 - 50

d) Locações

Os contratos de locação são classificados como (i) locações financeiras, se através deles forem transferidos substancialmente todos os riscos e vantagens inerentes à posse do ativo sob locação; e como (ii) locações operacionais, se através deles não forem transferidos substancialmente todos os riscos e vantagens inerentes à posse do ativo sob locação.

A classificação das locações em financeiras ou operacionais é feita em função da substância e não da forma do contrato.

Os ativos fixos tangíveis adquiridos mediante contratos de locação financeira, bem como as correspondentes responsabilidades, são registados pelo método financeiro. De acordo com este método, o custo do ativo é registado no ativo fixo tangível e as correspondentes responsabilidades são registadas como contas a pagar a fornecedores de investimentos. As rendas são constituídas pelo encargo financeiro e pela amortização financeira do capital, sendo os encargos financeiros imputados aos exercícios durante o prazo de locação, tendo em consideração uma taxa de juro periódica constante sobre o saldo remanescente do passivo, sendo o ativo fixo tangível amortizado conforme descrito na nota 2.3.a).

Nas locações consideradas como operacionais, as rendas devidas são reconhecidas como gasto na demonstração dos resultados do exercício a que respeitam (nota 35).

e) Inventários

As mercadorias e as matérias-primas, subsidiárias e de consumo encontram-se valorizadas ao custo médio de aquisição, o qual é inferior ao respetivo valor de mercado.

Os produtos acabados e intermédios bem como os produtos e trabalhos em curso encontram-se valorizados ao custo de produção, o qual é inferior ao valor de mercado. Os custos de produção incluem o custo das matérias-primas incorporadas, mão-de-obra direta, gastos gerais de fabrico e serviços executados no exterior.

As perdas de imparidade acumuladas para depreciação de inventários refletem a diferença entre o custo de aquisição/produção e o valor realizável líquido de mercado dos inventários.

No caso dos Inventários, as perdas por imparidade são calculadas com base em indicadores de mercado e em diversos indicadores de rotação dos inventários, os quais são posteriormente revistos e ajustados pelos departamentos responsáveis de forma a garantir que o valor dos inventários não excede o seu valor realizável líquido.

f) Subsídios governamentais ou de outras entidades públicas

Os subsídios governamentais são reconhecidos de acordo com o seu justo valor quando existe uma garantia razoável que irão ser recebidos e que a Empresa irá cumprir com as condições exigidas para a sua concessão.

Os subsídios e comparticipações recebidos a fundo perdido, para financiamento de ativos fixos tangíveis, são registados, apenas quando existe uma garantia razoável de recebimento, nas rubricas "Diferimentos" sendo reconhecidos como ganho na demonstração dos resultados proporcionalmente às amortizações dos ativos fixos tangíveis subsidiados.

Os subsídios relacionados com gastos incorridos são registados como ganho na medida em que exista uma garantia razoável que vão ser recebidos, que a empresa já tenha incorrido nos gastos subsidiados e que cumpram com as condições exigidas para a sua concessão.

g) Imparidade de ativos, exceto *Goodwill* e direitos de concessão

Nos termos do IAS 36 – Imparidade de Ativos, é efetuada uma avaliação de imparidade dos ativos do Grupo à data de cada demonstração da posição financeira e sempre que seja identificado um evento ou alteração nas circunstâncias que indiquem que o montante pelo qual o ativo se encontra registado possa não ser recuperável.

Sempre que o montante pelo qual o ativo se encontra registado é superior à sua quantia recuperável (definida como a mais alta do preço de venda líquido e do valor de uso, ou como o preço de venda líquido para ativos detidos para alienação), é reconhecida uma perda por imparidade. O preço de venda líquido é o montante que se obteria com a alienação do ativo, numa transação entre entidades independentes e conhecedoras, deduzido dos custos diretamente atribuíveis à alienação. O valor de uso é o valor presente dos fluxos de caixa futuros estimados que são esperados que surjam do uso continuado do ativo e da sua alienação no final da vida útil. A quantia recuperável é estimada para cada ativo, individualmente ou, no caso de não ser possível, para a unidade geradora de fluxos de caixa à qual o ativo pertence.

A reversão de perdas por imparidade reconhecidas em períodos anteriores é registada quando se conclui que as perdas por imparidade reconhecidas já não existem ou diminuíram. Esta análise é efetuada sempre que existam indícios de que a perda de imparidade anteriormente reconhecida tenha revertido. A reversão das perdas por imparidade é reconhecida na demonstração dos resultados. Contudo, a reversão da perda por imparidade é efetuada até ao limite da quantia que estaria

reconhecida (líquida de amortização ou depreciação) caso a perda por imparidade não se tivesse registado em exercícios anteriores.

h) Encargos financeiros

Os encargos financeiros relacionados com empréstimos obtidos (juros, prémios, custos acessórios e juros de locações financeiras) são reconhecidos como gasto na demonstração dos resultados do período em que são incorridos, de acordo com o princípio da especialização de exercícios.

Caso se relacionem com ativos qualificáveis, os encargos financeiros serão devidamente capitalizados conforme definido nas IFRS aplicáveis.

i) Provisões

As provisões são reconhecidas quando, e somente quando, o Grupo tem uma obrigação presente (legal ou construtiva) resultante de um evento passado, sempre que seja provável que, para a resolução dessa obrigação, ocorra uma saída de recursos e o montante da obrigação possa ser razoavelmente estimado. As provisões são revistas na data de cada demonstração da posição financeira e são ajustadas de modo a refletir a melhor estimativa do seu justo valor a essa data (nota 25).

As provisões para custos de reestruturação são reconhecidas pelo Grupo sempre que exista um plano formal e detalhado de reestruturação e que o mesmo tenha sido comunicado às partes envolvidas.

j) Instrumentos financeiros

1. Ativos financeiros
O Grupo classifica os seus ativos financeiros nas seguintes categorias:

- Instrumentos de dívida; e

- Instrumentos de capital

INSTRUMENTOS DE DÍVIDA
a) Instrumentos de dívida ao custo amortizado
Os instrumentos de dívida são mensurados ao custo amortizado se ambos os seguintes critérios forem cumpridos:

- O ativo é detido para receber os seus fluxos de caixa contratuais; e

- Os fluxos de caixa contratuais do ativo representam apenas pagamentos de principal e juros.

Ativos financeiros incluídos nesta categoria são inicialmente reconhecidos ao justo valor e subsequentemente mensurados pelo custo amortizado.

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, o Grupo Nors detinha investimentos classificados nesta categoria que correspondem a Tìtulos do Tesouro do Estado Angolano admitidos à negociação na Bolsa de Dívida e Valores de Angola (BODIVA), adquiridos em 2016 e 2017.

b) Instrumentos de dívida ao justo valor por via de capital
Os instrumentos de dívida são mensurados pelo justo valor por via de capital se ambos os seguintes critérios forem cumpridos:

- O objetivo do modelo de negócios é alcançado tanto pelo recebimento dos fluxos de caixa contratuais como pela venda dos ativos financeiros; e

- Os fluxos de caixa contratuais do ativo representam apenas pagamentos de principal e juros.

Os ativos financeiros incluídos na categoria de justo valor por via de capital são inicialmente reconhecidos e subsequentemente mensurados ao justo valor. Os movimentos na quantia escriturada são lançados através de outro rendimento integral, exceto para o reconhecimento de ganhos ou perdas por imparidade, rendimentos de juros e ganhos ou perdas cambiais, que são reconhecidos em resultados. Quando o ativo financeiro é desreconhecido, o ganho ou perda acumulado anteriormente reconhecido em outro rendimento integral é reclassificado de capital próprio para o resultado.

c) Instrumentos de dívida ao justo valor por via de resultados
Os ativos financeiros são classificados ao justo valor por via de resultados se não cumprirem os critérios de justo valor através de outro rendimento integral ou custo amortizado. Isto ocorre quando o objetivo inicial é recuperar o investimento através da venda do ativo financeiro.

Os ativos financeiros incluídos na categoria de justo valor por via de resultados são mensurados ao justo valor com todas as variações registadas por contrapartida de resultados.

Reclassificações
As reclassificações dentro das categorias são permitidas somente quando ocorrem mudanças no modelo de negócios para a gestão de ativos financeiros.

As reclassificações são contabilizadas prospectivamente a partir da data de reclassificação.

INSTRUMENTOS DE CAPITAL
Investimentos em instrumentos de capital (participações inferiores a 20%) são mensuradas ao justo valor. Instrumentos de capital detidos para negociação são mensurados pelo justo valor, com alterações no justo valor contabilizadas em resultados. Todas as outras participações são mensuradas pelo justo valor, com alterações no justo valor (exceto dividendos) contabilizadas em outro rendimento integral.

Os valores não são reciclados de outro rendimento integral para resultados (mesmo no caso de venda de um instrumento de capital). Os ganhos ou perdas acumuladas são reclassificados dentro do capital próprio através de resultados transitados.

Instrumentos de capital mensurados ao justo valor por via de capital não são reclassificados para instrumentos de capital ao justo valor por via de resultados.

Instrumentos de capital ao justo valor por via resultados não são sujeitos a teste de imparidade.

Instrumentos de capital ao justo valor por via de capital são sujeitos a teste de imparidade, sendo a imparidade contabilizada em outro rendimento integral.

A 31 de dezembro de 2018 e 2017, o Grupo Nors detêm participações em instrumentos de capital por via de capital. As suas variações de justo valor não são materialmente relevantes.

2. Dívidas de terceiros
As dívidas de terceiros que não vençam juros são registadas pelo seu valor nominal, deduzido de eventuais perdas por imparidade para que as mesmas reflitam o seu valor presente realizável líquido. Estes montantes não são descontados por não se considerar material o efeito da sua atualização financeira.

O Grupo segue a abordagem simplificada para calcular a imparidade relacionada com clientes e outros devedores.

Na abordagem simplificada uma entidade mensura as perdas de imparidade num montante igual às perdas de crédito esperadas para a vida do ativo para contas a receber resultantes de transações no âmbito da IFRS 15, e que não contém uma componente de financiamento significativa.

Para os valores a receber que possuem uma componente de financiamento significativa é também opção do Grupo aplicar a abordagem simplificada.

As perdas de crédito esperadas são uma estimativa de perdas de crédito ponderada pela probabilidade. Uma perda de crédito é a diferença entre os fluxos de caixa que são devidos a uma entidade de acordo com o contrato e os fluxos de caixa que a entidade espera receber descontados à taxa de juros efetiva original. Como a perda de crédito esperada considera o valor e o momento dos pagamentos, uma perda de crédito surge mesmo que a entidade espere receber a totalidade, mas após o momento definido contratualmente.

O Grupo considera em incumprimento os saldos não pagos após 180 dias da data de cobrança acordada e utiliza dois níveis para reconhecer as imparidades:

a) Imparidade específica
Uma imparidade específica é reconhecida em relação a casos em contencioso, nomeadamente casos em que a cobrança passa a contar com a intervenção de terceiros externos ao Grupo (advogados e agentes similares), incluindo nestes casos aqueles que se encontram já em tribunal, por litígio ou insolvência.

A imparidade específica é reconhecida sobre a totalidade do saldo em dívida pelo terceiro, excluindo apenas os valores cobertos por seguro de crédito e/ou garantias reais.

b) Imparidade genérica
No cálculo das imparidades genéricas são excluídos os seguintes saldos de terceiros:

• Empresas do Grupo (empresa mãe; subsidiárias; associadas; outras partes relacionadas);

• Entidades Financeiras (Locadoras; Bancos);

• Colaboradores do Grupo;

• Terceiros com saldo global credor (por exemplo, adiantamentos);

• Os valores cobertos por seguro de crédito e/ou garantias reais;

Para estimar as perdas de crédito para clientes, ativos contratuais e valores a receber de locações, não incluídas na imparidade específica, o Grupo utiliza os seguintes intervalos:

- não vencidos
- 30 dias após vencimento
- 31-60 dias após vencimento
- 61-90 dias após vencimento
- 91 -180 dias após vencimento
- Mais de 180 dias após vencimento

Para os períodos de "não vencidos" a "91 – 180 dias após vencimento", os valores determinados para 2018 ao nível do Grupo levaram à aplicação de uma percentagem de imparidade sobre o valor contabilístico de 0%.

3. Empréstimos

Os empréstimos são registados no passivo pelo seu valor nominal deduzido dos custos de transação que sejam diretamente atribuíveis à emissão desses passivos. Os encargos financeiros são calculados de acordo com a taxa de juro efetiva e contabilizados na demonstração dos resultados do período de acordo com o princípio da especialização dos exercícios.

4. Dívidas a terceiros

As dívidas a terceiros que não vencem juros são registadas pelo seu valor nominal pois não se considera material o efeito da atividade financeira.

5. Instrumentos financeiros derivados

O Grupo utiliza instrumentos financeiros derivados na gestão dos seus riscos financeiros como forma de reduzir a sua exposição a esses riscos. Os instrumentos financeiros derivados normalmente utilizados correspondem a "Forwards" cambiais ("Cash flow hedges") e visam a cobertura do risco de variação da taxa de câmbio em operações intragrupo, bem como "Swap" de taxa de juro de variável para fixa, para cobertura do risco de taxa de juro ("Cash flow hedges").

Os derivados são reconhecidos inicialmente ao seu justo valor à data em que é tomada parte nas suas disposições contratuais, e mensurados subsequentemente ao seu justo valor. O método pelo qual se reconhecem as variações de justo valor depende da designação (ou não) desse derivado como instrumento de cobertura e, no caso de estar designado, da natureza do item coberto.

Para cada transação, e aquando da sua origem, o Grupo prepara documentação que justifique a relação entre o instrumento de cobertura e o item coberto, assim como o objetivo de gestão de risco e a estratégia para a transação de cobertura. O Grupo documenta também, quer à data de negociação da cobertura, quer numa base contínua, a sua análise da eficácia com que o instrumento de cobertura compensa as variações do justo valor, ou dos fluxos de caixa dos instrumentos cobertos. De acordo com a IAS 39, o justo valor dos derivados do tipo opção é separado no seu valor intrínseco e no seu valor temporal, dado que apenas o valor intrínseco destes instrumentos pode ser designado como instrumento de cobertura. Assim, os testes de eficácia dos derivados do tipo opção incluem apenas o valor intrínseco destes instrumentos.

O justo valor dos derivados contratados para efeitos de cobertura é apresentado na nota 26. Os movimentos na reserva de cobertura são apresentados na demonstração consolidada de alterações no capital próprio. A totalidade do justo valor de um derivado de cobertura é classificada como um ativo ou passivo não corrente quando a maturidade residual do instrumento coberto é maior do que 12 meses, e como um ativo ou passivo corrente quando esta é menor do que 12 meses. Derivados de negociação são classificados como ativos ou passivos correntes.

Os instrumentos derivados, em relação aos quais a empresa aplicou "hedge accounting", são registados inicialmente pelo seu custo, que corresponde ao seu justo valor, e posteriormente reavaliados ao justo valor, sendo as variações deste registadas em "Reservas de Justo Valor", no caso de Cobertura de fluxos de caixa, em "Outras reservas" no caso de cobertura de risco cambial em "net investment in a foreign operation" e em Resultados do exercício no caso de cobertura de justo valor.

Os instrumentos derivados, em relação aos quais a empresa não aplicou "hedge accounting", embora

tenham sido contratados com objetivos de cobertura económica, são registados inicialmente pelo seu custo, que corresponde ao seu justo valor, se algum, e posteriormente reavaliados ao seu justo valor, cujas variações, calculadas através de avaliações efetuadas pelas entidades bancárias com quem o Grupo celebra os respetivos contratos, afetam diretamente as rubricas de Resultados financeiros da demonstração consolidada dos resultados.

6. Caixa e depósitos bancários
Os montantes incluídos na rubrica "Caixa e depósitos bancários" correspondem aos valores de caixa, depósitos bancários, depósitos a prazo e outras aplicações de tesouraria, vencíveis a menos de três meses, e que possam ser imediatamente mobilizáveis com risco insignificante de alteração de valor.

k) Ativos e passivos contingentes

Os passivos contingentes são definidos pelo Grupo como (i) obrigações possíveis que surjam de acontecimentos passados e cuja existência somente será confirmada pela ocorrência, ou não, de um ou mais acontecimentos futuros incertos não totalmente sob o controlo do Grupo ou (ii) obrigações presentes que surjam de acontecimentos passados, mas que não são reconhecidas porque não é provável que uma saída de recursos que incorpore benefícios económicos seja necessário para liquidar a obrigação ou a quantia da obrigação não pode ser mensurada com suficiente fiabilidade.

Os passivos contingentes não são reconhecidos nas demonstrações financeiras do Grupo, sendo os mesmos divulgados nas Notas às Demonstrações Financeiras Consolidadas, a menos que a possibilidade de uma saída de fundos afetando benefícios económicos futuros seja remota, caso este em que não são sequer objeto de divulgação.

Os ativos contingentes são possíveis ativos que surgem de acontecimentos passados e cuja existência somente será confirmada pela ocorrência, ou não, de um ou mais eventos futuros incertos não totalmente sob o controlo do Grupo.

Os ativos contingentes não são reconhecidos nas demonstrações financeiras do Grupo mas divulgados nas Notas às Demonstrações Financeiras Consolidadas quando é provável a existência de benefício económico futuro.

l) Impostos sobre o rendimento

O imposto sobre o rendimento do exercício é calculado com base nos resultados tributáveis das empresas incluídas na consolidação, de acordo com as regras fiscais em vigor no local da sede de cada empresa do Grupo, e considera a tributação diferida.

O imposto corrente sobre o rendimento é calculado com base nos resultados tributáveis das empresas incluídas na consolidação.

Os impostos diferidos são calculados com base no método da responsabilidade da demonstração da posição financeira e refletem as diferenças temporárias entre o montante dos ativos e passivos para efeitos de reporte contabilístico e os respetivos montantes para efeitos de tributação. Os ativos e passivos por impostos diferidos não são reconhecidos quando as diferenças temporárias resultem de *Goodwill* ou do reconhecimento inicial de ativos e passivos que não através de operações de concentração empresarial. Os ativos e passivos por impostos diferidos são calculados e anualmente avaliados utilizando as taxas de tributação em vigor, ou anunciadas para estarem em vigor, à data expectável de reversão das diferenças temporárias.

Os impostos diferidos ativos são registados unicamente quando existem expectativas razoáveis de lucros fiscais futuros suficientes para a sua utilização, ou nas situações em que existam diferenças temporárias tributáveis que compensem as diferenças temporárias dedutíveis no período da sua reversão. No final de cada exercício é efetuada uma revisão desses impostos diferidos, sendo os mesmos reduzidos sempre que deixe de ser provável a sua utilização futura.

Os impostos diferidos são registados como gasto ou rendimento do exercício, exceto se resultarem de itens registados diretamente em capital próprio, situação em que o imposto diferido é também registado por contrapartida da mesma rubrica.

m) Consolidação fiscal

Os impostos sobre o rendimento do exercício são calculados com base no Regime Especial de Tributação dos grupos de Sociedades ("RETGS"). O Grupo apresenta um RETGS com sede em Portugal, sendo que este é

integrado pelas empresas com sede neste país e detidas pela Nors, S.A. de forma direta e indireta em mais de 75%.

As restantes empresas do Grupo Nors com sede no estrangeiro ou que não cumprem as regras para participar nos RETGS são tributadas em base individual e em conformidade com a legislação aplicável.

n) Especialização de exercícios

Os rendimentos e gastos são registados de acordo com o princípio da especialização dos exercícios, pelo qual estes são reconhecidos à medida que são gerados, independentemente do momento em que são recebidos ou pagos. As diferenças entre os montantes recebidos e pagos e os correspondentes rendimentos e gastos gerados são registados nas rubricas de acréscimos e diferimentos incluídas nas rubricas "Outras contas a receber", "Outras contas a pagar" e "Diferimentos".

Os gastos e rendimentos cujo valor real não seja conhecido são estimados com base na melhor avaliação dos Conselhos de Administração das empresas do Grupo.

o) Rédito de contrato com clientes

De acordo com a IFRS 15, o rédito das vendas e prestações de serviços é reconhecido de acordo com o modelo das 5 etapas:

I. Identificação de um contrato com o cliente

II. Identificação de obrigações de desempenho separadas no contrato

III. Determinação do preço de transação

IV. Alocação do preço da transação às obrigações de desempenho separadas

V. Reconhecimento de rédito quando a entidade satisfaz uma obrigação de desempenho

ETAPA 1
Existe um contrato abrangido pela IFRS 15 quando:

- Está aprovado
- Estabelece direitos e obrigações das partes
- Estabelece termos de pagamento
- Existe substância comercial
- O recebimento é provável

Há uma combinação de contratos quando os contratos são celebrados na mesma data ou em datas próximas com o mesmo cliente, desde que os seguintes critérios sejam cumpridos:

- Os contratos são negociados como pacote com um único objetivo comercial;

- O valor da contraprestação a ser paga num contrato depende do preço ou desempenho do outro contrato; e

- Os bens ou serviços prometidos nos contratos são uma única obrigação de desempenho.

Modificações de contrato são tratadas como contratos separados quando há novos produtos / serviços a preço de mercado.

Modificações de contrato são tratadas como parte do contrato original quando há novos produtos / serviços a preços diferentes do mercado ou quando há novos produtos / serviços não diferentes do contrato original. No primeiro caso o ajuste é prospetivo e no segundo caso é cumulativo (o ajuste dos valores já realizados afeta os resultados do exercício).

ETAPA 2
Obrigações de desempenho podem ser:

- Um produto ou serviço distinto que pode ser usado / vendido separadamente

- Diferentes produtos ou serviços apenas vendidos em conjunto

- Uma série de diferentes serviços prestados ao longo

do tempo (padrão homogéneo de transferência de serviços dentro de um período de tempo)

Quando um contrato contém uma opção para comprar bens / serviços adicionais sem custo ou com desconto é considerado como tendo uma obrigação de desempenho adicional.

ETAPA 3

A componente variável do preço só é considerada se for altamente provável que não ocorra no futuro uma reversão do rédito a ser reconhecido. Quando não existe tal risco, a entidade determina o resultado mais provável ou o resultado esperado.

Quando existe uma componente financeira significativa, não cobrada ao cliente a uma taxa de juros de mercado, o preço é ajustado, a menos que:

- O período entre o desempenho da obrigação e o pagamento seja inferior a um ano

- O momento do pagamento dependa do cliente

- O diferimento do pagamento não esteja relacionado com necessidades financeiras do cliente

- O momento do pagamento varie de acordo com fatores que não são controlados pelo cliente ou vendedor.

A taxa de desconto utilizada é:

- a taxa de desconto do cliente: se o pagamento ocorrer após o cumprimento das obrigações de desempenho

- a taxa de desconto do vendedor: se o pagamento ocorrer antes do cumprimento das obrigações de desempenho.

O valor descontado é reconhecido como rédito. Os juros são reconhecidos por contrapartida de clientes aplicando a taxa de desconto sobre o montante em dívida.

Quando não há contraprestação em dinheiro, a contraprestação não monetária recebida é mensurada pelo justo valor da contraprestação não monetária recebida. Se não for determinável é usado o justo valor dos produtos / serviços entregues.

Os valores a serem pagos aos clientes são registados:

- como redução de preço, se o valor pago não estiver relacionado com nenhum serviço a ser incorrido pelo vendedor de forma a cumprir a obrigação de desempenho.

- como um gasto, se o valor pago é semelhante a outras compras de bens/serviços feitas pela entidade.

ETAPA 4

O preço é alocado a cada obrigação de desempenho identificada com base nos seus preços relativos.

O preço relativo (preço de venda separado) é estimado, se não diretamente observado, considerando:

- Método do custo majorado
- Preço de mercado de bens / serviços similares
- Abordagem residual

A alocação de descontos é feita proporcionalmente a todas as obrigações de desempenho. É atribuído a obrigações de desempenho específicas apenas se:

- Os bens ou serviços são vendidos separadamente

- Os bens ou serviços são vendidos em pacote com desconto numa base regular.

- O desconto atribuído a bens / serviços vendidos em pacote é semelhante ao desconto no contrato em análise.

A alocação da componente variável é alocada proporcionalmente a todas as obrigações de desempenho. É atribuída a obrigações de desempenho específicas apenas se:

- A componente variável do preço se refere a um bem / serviço específico

- A alocação do componente variável é consistente com o princípio de alocação do preço do contrato para as obrigações de desempenho.

ETAPA 5
O rédito é reconhecido:

- Numa data específica; ou
- Ao longo do tempo.

O rédito é reconhecido quando há a transferência do controlo, o que pode ocorrer quando há:

- Título legal da propriedade
- Propriedade física
- Aceitação do cliente
- Direito ao recebimento

Quando o rédito é reconhecido ao longo do tempo são usados:

- Métodos de output (unidades produzidas ou entregues);
- Métodos de input (custos incorridos, tempo gasto).

O rédito é mensurado pelo justo valor da contraprestação recebida. O rédito é registado líquido de devoluções, abatimentos e situações semelhantes.

O rédito da prestação de serviços é reconhecido de acordo com a percentagem de acabamento ou com base no período de contrato quando a prestação de serviços não esteja associada à execução de atividades específicas, mas à prestação contínua do serviço.

O custo destas reparações inclui os materiais e mão-de-obra incorporados, sendo o custo final e concomitantemente o preço a pagar pelos clientes conhecido apenas na data da conclusão das reparações, com a emissão da respetiva fatura e entrega do bem reparado ao cliente, sendo também esse o momento em que o respetivo rédito é reconhecido. Durante o período de reparação, o custo é considerado em "Inventários – Obras em Curso".

Custos incrementais
Os custos incrementais dos contratos são capitalizados se o período do contrato for superior a um ano e houver expectativa de retorno. Custos incrementais são custos que não seriam incorridos se o contrato não fosse obtido (tais como comissões). Custos de marketing e salários do departamento comercial não são custos incrementais.

Agente / Principal
Uma entidade está a atuar como principal se:

- É responsável pelos serviços prestados ou pelos produtos entregues

- Retém o risco de inventário

- Tem liberdade para estabelecer preços e oferecer produtos / serviços adicionais.

O rédito é reconhecido pelo principal quando as mercadorias são vendidas pelo agente a terceiros. O agente contabiliza como rédito a comissão recebida.

Vendas com acordos de recompra
Um acordo de recompra é um contrato no qual uma entidade vende um ativo e tem a obrigação ou a opção de recomprar o ativo numa data posterior.

Os acordos de recompra geralmente têm três formas:

(i) a obrigação de uma entidade de recomprar o ativo ("forward");

(ii) o direito de uma entidade de recomprar o ativo ("call option"); e

(iii) a obrigação de uma entidade recomprar o ativo a pedido do cliente ("put option").

Se uma entidade vende produtos e tem o direito ("call option") ou a obrigação de os recomprar ("forward") a um preço inferior ao preço original e:

(a) a transação é uma operação de "sale and leaseback" o contrato é contabilizado como um contrato de financiamento

- a venda não é reconhecida

- o valor recebido é contabilizado por contrapartida de passivo financeiro

- o ativo é reclassificado de Inventários para Ativos Fixos Tangíveis

- a diferença entre o valor contabilístico do inventário e o preço de recompra é depreciada durante o período do contrato

- as rendas pagas durante o período de locação são registadas por contrapartida de dívida financeira e juros.

(b) a transação não é uma operação "sale and leaseback" o contrato é contabilizado como uma locação operacional

- a venda não é reconhecida

- o valor recebido, na parte correspondente ao valor contabilístico do inventário, é registado por contrapartida de passivo de locação

- a diferença entre o preço de venda e o valor contabilístico do inventário é diferida e reconhecida em resultados durante o período da locação

- o ativo é reclassificado de Inventários para Ativos por locação operacional

- a diferença entre o valor contabilístico do inventário e o preço de recompra é depreciada durante o período do contrato

- a diferença entre a dívida de locação inicial e o preço da recompra atualizado ao momento presente é reconhecida como rendas em resultados durante o período da locação.

Se a entidade tiver a obrigação de recomprar a pedido do cliente ("put option") e o preço de recompra for inferior ao preço original e ao justo valor na data de recompra e:

(a) o cliente não tiver incentivo económico para exercer a opção: o contrato é contabilizado como venda com direito de devolução

- na data de venda: a venda e o correspondente custo da venda são reconhecidos pelos montantes que expectavelmente não serão devolvidos e um ativo contratual (pelo custo da venda pendente de reconhecimento) e um passivo contratual (pela venda pendente de reconhecimento) são contabilizados para os montantes que expectavelmente serão devolvidos

- na data da recompra:

  - se o cliente não executar a opção e ficar com o ativo, são reconhecidos os valores da venda e do custo da venda que tinham ficado pendentes de reconhecimento e são desreconhecidos o ativo contratual e o passivo contratual.

  - se o cliente executar a opção e devolver o ativo, o preço de recompra deve ser pago ao cliente, o ativo deve ser reconhecido nos inventários e o ativo contratual e o passivo contratual são desreconhecidos.

(b) o cliente tiver incentivo económico para exercer a opção: o contrato é reconhecido como uma locação de acordo com a locação operacional.

Vendas com direito de devolução

São seguidos os seguintes procedimentos:

- Reconhecimento do rédito no valor da contraprestação esperada.

- Não reconhecimento do rédito para produtos que se espera que sejam devolvidos.

- Reconhecimento de um passivo contratual pelo valor esperado do reembolso ao cliente.

- Capitalização de um ativo pelo direito de recuperar produtos de clientes (ajustamento do custo de vendas).

O direito do cliente de trocar um produto por um produto do mesmo tipo, qualidade, preço e condição não é uma venda com direito de devolução. Se o cliente só tiver o direito de devolver quando o produto vendido não estiver a funcionar adequadamente é aplicada a IAS 37.

Vendas de equipamentos a intermediários financeiros com compromisso de recompra

Este tipo de transação geralmente envolve 3 entidades:

- O Grupo Nors (fornecedor)
- O cliente (locatário)
- A entidade financeira (locador)

O processo é normalmente o seguinte:

- O Grupo Nors emite a fatura ao locador, de acordo com o preço de venda acordado com o Cliente (locatário), e a Entidade Financeira (locador) paga ao Grupo o valor da fatura.

- Simultaneamente, um contrato de aluguer é assinado pelas 3 partes, com o cronograma das parcelas que devem ser pagas pelo locatário ao locador, e o fornecedor

compromete-se a favor da instituição financeira a recomprar o ativo no final do prazo do arrendamento a um determinado preço fixo, caso o locatário não exerça a opção de comprar o ativo.

- Com a entrega do ativo, o fornecedor deixa de ter qualquer controlo ou gestão sobre o ativo.

Nos casos em que o valor de recompra for inferior a metade do valor inicial e em que o período do contrato for superior a metade da vida útil do ativo e historicamente se verificar que o cliente exerce a opção de ficar com o ativo, as vendas são contabilizadas como vendas com direito de devolução. Nos restantes casos as vendas são contabilizadas como vendas com acordos de recompra

Licenças

O rédito de licenças para conceder uso de software é contabilizado numa data específica.

O rédito de licenças para conceder acesso ao software é contabilizado ao longo do tempo.

Operações "bill and hold"

As operações "bill and hold" são vendas em que a entrega é atrasada a pedido do comprador, mas o comprador recebe a titularidade e aceita a faturação.

O rédito é reconhecida quando o comprador recebe a titularidade desde que:

- Seja provável que a entrega seja feita

- Os itens estejam à disposição, identificados e prontos para entrega ao comprador no momento em que a venda é reconhecida

- O comprador reconheça especificamente as instruções de entrega diferidas; e

- Se apliquem os termos usuais de pagamento.

Bens vendidos sujeitos a instalação e inspeção

O rédito é reconhecido imediatamente quando o cliente aceita os bens, a instalação é um processo simples e a inspeção é feita apenas para verificar os valores do contrato.

Se a instalação for um processo complexo, o rédito é reconhecido quando o cliente aceita os bens e a instalação é concluída.

Garantias

Se o cliente puder comprar a garantia separadamente a mesma é reconhecida como uma obrigação separada. Caso contrário, a garantia é contabilizada de acordo com a IAS 37.

Não existe obrigação separada quando a garantia é exigida por lei, quando a duração do período de garantia é inferior a um ano, quando a promessa de garantia inclui apenas serviços para garantir as especificações prometidas do produto.

Quando os equipamentos são vendidos, a provisão para custos decorrentes da obrigação de reparação é feita quando a obrigação é provável e os custos podem ser mensurados com fiabilidade.

As garantidas associadas aos bens vendidos pelo Grupo Nors são da responsabilidade dos seus fabricantes.

Como as garantias "standard" não podem ser vendidas separadamente do equipamento é considerada de acordo com a IAS 37 uma provisão para os custos futuros estimados não reembolsáveis pelas fábricas.

Extensões de garantia e Contratos de Assistência

As extensões de garantia e os contratos de assistências podem ser vendidas separadamente ou em conjunto com o equipamento. As vendas de extensões de garantia e contratos de assistência são consideradas como uma obrigação de desempenho separada.

O rédito destes é contabilizado durante o período de vigência da garantia ou da duração do contrato de assistência, com base em curvas históricas de utilização do contrato.

Os custos relacionados com os mesmos são contabilizados quando suportados.

É constituída uma provisão quando, na data da venda, os custos previstos para cumprir com o contrato sejam superiores ao rédito da venda. O reconhecimento segue o esquema das garantias "standard".

p) Eventos subsequentes

Os eventos ocorridos após a data da demonstração da posição financeira que proporcionem informação adicional sobre condições que existiam à data da demonstração da posição financeira ("adjusting events") são refletidos nas demonstrações financeiras consolidadas. Os eventos após a data da demonstração da posição financeira que proporcionem informação sobre condições que ocorram após a data da demonstração da posição financeira ("non adjusting events"), se materiais, são divulgados nas Notas às Demonstrações Financeiras Consolidadas.

q) Classificação de demonstração da posição financeira

Os ativos realizáveis e os passivos exigíveis a mais de um ano da data de demonstração da posição financeira são classificados, respetivamente, como ativos e passivos não correntes, sendo igualmente incluídos nestas rubricas os ativos e os passivos por impostos diferidos.

r) Saldos e transações expressos em moeda estrangeira

Os ativos e passivos expressos em moeda estrangeira foram convertidos para euros utilizando as taxas de câmbio vigentes na data das demonstrações da posição financeira. As diferenças de câmbio, favoráveis e desfavoráveis, originadas pelas diferenças entre as taxas de câmbio em vigor na data das transações e as vigentes na data das cobranças, pagamentos ou à data da demonstração da posição financeira, são registadas como ganhos e perdas na demonstração consolidada dos resultados do período.

s) Ativos não correntes detidos para venda

Os ativos não correntes (e o conjunto de ativos e passivos a alienar com estes relacionados) são classificados como detidos para venda se é expectável que o seu valor contabilístico venha a ser recuperado através da venda, e não do seu uso continuado. Esta condição só se considera cumprida no momento em que a venda seja altamente provável e o ativo (e o conjunto de ativos e passivos a alienar com este relacionado) esteja disponível para venda imediata nas condições atuais. Adicionalmente, devem estar em curso ações que permitam concluir ser expectável que a venda se venha a realizar no prazo de 12 meses após a data de classificação nesta rubrica.

Os ativos não correntes (e o conjunto de ativos e passivos a alienar com estes relacionados) classificados como detidos para venda são mensurados ao menor do seu valor contabilístico ou justo valor, deduzido de custos com a sua venda.

t) Julgamentos e estimativas

Na preparação das demonstrações financeiras consolidadas, o Conselho de Administração do Grupo baseou-se no melhor conhecimento e na experiência de eventos passados e/ou correntes considerando determinados pressupostos relativos a eventos futuros.

As estimativas contabilísticas mais significativas refletidas nas demonstrações financeiras consolidadas dos exercícios findos em 31 de dezembro de 2018 e 2017 incluem:

a) Vidas úteis dos ativos fixos tangíveis e intangíveis;

b) Registo de ajustamentos aos valores do ativo (contas a receber e inventários) e provisões;

c) Testes de imparidade realizados ao *Goodwill*.

As estimativas e os pressupostos subjacentes foram determinados com base no melhor conhecimento existente à data de aprovação das demonstrações financeiras dos eventos e transações em curso, assim como na experiência de eventos passados e/ou correntes. Contudo, poderão ocorrer situações em períodos subsequentes que, não sendo previsíveis à data de aprovação das demonstrações financeiras, não foram consideradas nessas estimativas. As alterações às estimativas que ocorram posteriormente à data das demonstrações financeiras serão corrigidas de forma prospetiva. Por este motivo e dado o grau de incerteza associado, os resultados reais das transações em questão poderão diferir das correspondentes estimativas. As alterações a essas estimativas, que ocorram posteriormente à data das demonstrações financeiras consolidadas, serão corrigidas em resultados de forma prospetiva, conforme disposto pela IAS 8.

As principais estimativas e os pressupostos relativos a eventos futuros incluídos na preparação das demonstrações financeiras consolidadas, são descritos nas correspondentes notas anexas.

2.4 POLÍTICA DE GESTÃO DO RISCO

O Grupo Nors desenvolveu uma metodologia de gestão de risco com base nas boas práticas, por forma a garantir uma análise independente e objetiva dos riscos organizacionais, permitindo a sua monitorização, gestão, consolidação e "benchmarking" entre as várias dimensões organizacionais do Grupo.

A identificação dos riscos corporativos do Grupo é da responsabilidade do Conselho de Administração, assessorado pela Direção de Auditoria Interna, estabelecendo quais os principais riscos a que o Grupo como um todo se encontra exposto, definindo para cada um deles qual o nível de exposição desejado. É a partir desta combinação que se apura o Perfil de Risco organizacional, que deverá orientar as ações e as iniciativas a adotar e implementar de forma transversal ao Grupo. Neste contexto a principal iniciativa desenvolvida foi a conceção e permanente atualização das Politicas Corporativas Nors. Estas Políticas Corporativas definem para cada tema as principais responsabilidades, decisões e aprovações entre os Órgãos de Gestão, as Estruturas Corporativas e as Unidades de Negócio/Empresas do Grupo.

a) Risco da Envolvente

O Risco da Envolvente surge a partir de fatores exteriores à empresa que podem afetar a viabilidade do seu modelo de negócio, pondo em causa o cumprimento da estratégia e objetivos.

Os riscos mais críticos desta categoria foram trabalhados pelo Conselho de Administração, o plano de ação será monitorizado e desenvolvido ao longo do tempo.

b) Risco de Processos e de Informação para tomada de decisão

Risco de Processos é o risco do Grupo não estar a adquirir, gerir, renovar e utilizar de forma eficiente e eficaz os ativos do negócio. O risco na Informação para tomada de decisão é o risco da informação utilizada para suporte da execução do modelo de negócio, para reporte interno ou externo sobre *performance* e para avaliação contínua do modelo de negócio.

O risco de processos e de informação para tomada de decisão serão mitigados quer pelas ações dos Diretores em cada Unidade de Negócio/Empresa, quer pelas normas estabelecidas nas Politicas Corporativas.

c) Risco taxa de câmbio

O risco de taxa de câmbio está relacionado com a exposição do Grupo a potenciais perdas económicas e financeiras, dada a instabilidade e volatilidade que carateriza as taxas de câmbio de algumas moedas e a incerteza quanto à sua evolução. O Grupo Nors, estando geograficamente disperso por várias Regiões e mercados internacionais, baseia a sua atividade em diferentes moedas, pelo que este risco deve ser gerido devidamente numa perspetiva global e de forma centralizada. Assim sendo, compete exclusivamente ao CFO definir as medidas e iniciativas preferenciais que o Grupo e as UN/EG devem executar para mitigação do risco cambial.

As moedas com exposição mais significativa são o dólar dos Estados Unidos e o real do Brasil.

Esta exposição cambial de balanço é gerida através de operações de cobertura natural, nomeadamente contratando dívida financeira em moeda local ao do risco assumido.

As variações cambiais das empresas são geridas pela Direção Financeira do Grupo através de instrumentos financeiros mais ou menos estruturados: fowards e dívida financeira.

O montante dos ativos e passivos (em milhares de euros) do Grupo registados em moeda diferente do Euro, pode ser resumido como se segue:

MOEDA		ATIVOS		PASSIVOS	
		DEZ 2018	DEZ 2017	DEZ 2018	DEZ 2017
Real do Brasil	BRL	72 144	64 879	33 675	28 979
Escudo de Cabo Verde	CVE	1	(14)		990
Dólar Americano	USD	155 947	155 157	55 373	69 311
Xelim Tanzaniano	TZS	45	(30)	1 373	1 196
Pula de Botswana	BWP	4 715	3 703	3 667	2 745
Dinar Marroquino	MAD	90	104		(254)
Xelim Queniano	KES	26	10		(82)
Dólar Namibiano	NAD	5 887	8 447	5 527	7 272
Metical Moçambique	MZN	2 470	1 027	1 699	1 487

Assumindo um cenário de desvalorização cambial de 2% face aos câmbios de 2018 de cada moeda, aplicando esta aos contributos diretos em 2018 para a posição financeira e o resultado líquido do Grupo os principais impactos podem ser resumidos como se segue:

MOEDA		ATIVO	PASSIVO	CAPITAL PRÓPRIO	RLE
Real do Brasil	BRL	(1 415)	(660)	(754)	(94)
Dólar Americano	USD	(3 058)	(1 086)	(1 972)	(222)
Xelim Tanzaniano	TZS	(1)	(27)	26	2
Pula de Botswana	BWP	(92)	(72)	(21)	(4)
Dinar Marroquino	MAD	(2)		(2)	
Xelim Queniano	KES	(1)		(1)	(5)
Dólar Namibiano	NAD	(115)	(108)	(7)	6
Metical Moçambique	MZN	(48)	(33)	(15)	2

d) Risco preço

O risco de preço está relacionado com outros ativos e instrumentos financeiros e apresenta um nível de exposição acrescido, pelo que os mecanismos para o controlar ou minimizar podem implicar a utilização de instrumentos de cobertura mais sofisticados. Desta forma, a sensibilidade e a atuação do Grupo perante variações de cotação nos referidos "investimentos disponíveis para venda", deve ser monitorizada pela Direção de Planeamento e Gestão de *Performance* e gerida pelo CFO, de acordo com as orientações definidas pelo Conselho de Administração, sempre que necessário.

e) Risco taxa de juro

O endividamento do Grupo encontra-se indexado a taxas de juro variável, expondo o custo de dívida à volatilidade do mercado financeiro. O impacto desta volatilidade nos resultados e capital próprio do Grupo não é significativo pelo efeito dos seguintes fatores: possível correlação entre o nível das taxas de juro de mercado e o crescimento económico (natural hedge) e existência de liquidez ou disponibilidades consolidadas a taxas variáveis.

		DEZ 2018	DEZ 2017
	VARIAÇÃO	RESULTADOS	RESULTADOS
Financiamentos Obtidos	+ 1 p.p.	1 767	1 865
Financiamentos Obtidos	-1 p.p.	(1 767)	(1 865)

Adicionalmente, em 2014, o Grupo Nors tomou a decisão de proceder à contratação de um *Swap* taxa de juro variável por fixa, do tipo "Plain Vannila", para fazer cobertura parcial ao risco a que está exposto pela variabilidade do indexante utilizado num conjunto dos contratos de financiamento obtidos. Mais detalhes sobre este contrato estão referidos na nota 26.

f) Risco de Liquidez

O risco de liquidez é definido como sendo o risco de falta de capacidade para liquidar ou cumprir as obrigações nos prazos definidos e a um preço razoável. Os objetivos da gestão deste risco na Nors são sobretudo três:

- Liquidez: garantir o acesso a fundos de forma permanente, eficiente e suficiente para fazer face aos pagamentos correntes nas respetivas datas de vencimento, bem como a eventuais solicitações de fundos nos prazos definidos para tal, ainda que não previstos;

- Segurança: minimizar a probabilidade de incumprimento no reembolso de qualquer aplicação de fundos;

- Eficiência financeira: garantir que o Grupo e as UN/EG maximizam o valor criado e minimizam o custo de oportunidade da detenção de liquidez excedentária no curto prazo.

De uma forma geral, a responsabilidade pela gestão do risco de liquidez é da Direção Financeira do Grupo. No entanto, para assegurar a existência de liquidez no Grupo e nas UN/EG, estão definidos parâmetros de gestão de fundo de maneio que permitem maximizar o retorno obtido e minimizar os custos de oportunidade associados de uma forma segura e eficiente. Importa referir que no Grupo Nors todo o excedente de liquidez existente deve ser aplicado na amortização de dívida de curto prazo, devendo ser adotado como base o cenário mais pessimista para a análise de maturidade de cada um dos instrumentos financeiros passivos, de forma a minimizar o risco de liquidez associado a estas obrigações.

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, o Grupo apresenta um endividamento bancário líquido de 146.923 milhares de euros e 157.800 milhares de euros, respetivamente, divididos entre empréstimos correntes e não correntes (nota 20) e caixa e depósito bancários (nota 16) contratados junto de diversas instituições.

Em 31 de dezembro de 2018, o Grupo apresenta um Ativo corrente de 221.961 milhares de euros sendo este superior ao Passivo corrente de 208.133 milhares de euros, correspondendo a uma melhoria do verificado no ano anterior.

g) Risco de Crédito

O risco de crédito refere-se ao risco da contraparte incumprir com as suas obrigações, resultando em possíveis perdas para o Grupo, pelo que a sua exposição está maioritariamente associada à cobrança dos valores a receber de clientes decorrentes da atividade operacional. Para a cobertura do risco de crédito podem ser contratados seguros de crédito ou outros instrumentos de cobertura, sendo que, no que diz respeito à contratação de seguros de crédito, as Áreas de Contas a Receber das Norshare das Regiões devem efetuar uma avaliação da necessidade e da relação de custo/benefício da contratação, submetendo as suas conclusões à Direção Financeira. Relativamente à contratação de outros instrumentos de cobertura, esta é da competência exclusiva do CFO.

O Conselho de Administração aprovou uma Politica de Gestão de Clientes e Crédito que mitiga este risco, nomeadamente nos seguintes pontos:

- Obrigatoriedade para todos os negócios de produtos da área comercial a crédito, a área financeira das Contas a Receber dos Serviços Partilhados analisar o crédito e emitir um parecer técnico;

- Realizar mensalmente análises de imparidades aos montantes a receber;

- Monitorizar a evolução de crédito em reuniões periódicas.

3. ALTERAÇÕES DE POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS E CORREÇÃO DE ERROS FUNDAMENTAIS

Durante o exercício findo em 31 de dezembro de 2018 não ocorreram alterações a políticas contabilísticas.

4. EMPRESAS DO GRUPO INCLUÍDAS NA CONSOLIDAÇÃO

As empresas do Grupo incluídas na consolidação pelo método de consolidação integral e a respetiva proporção do capital detido em 31 de dezembro de 2018 e 2017, são como se segue:

EMPRESA E SEDE	% DE CAPITAL DETIDO 2017[1]	% DE CAPITAL DETIDO 2018[1]	MÉTODO DE CONSOLIDAÇÃO
Nors, S.A.	**Empresa Mãe**	**Empresa Mãe**	**-**
Agro New Máquinas Agrícolas, Ltda	99,99%	99,99%	Integral
Amplitude Brasil Corretora de Seguros, Ltda.	82,50%	-	Integral
Amplitude Seguros - Corretores de Seguros S.A.	82,50%	82,50%	Integral
AS-Glass Angola, Lda.	73,50%	73,50%	Integral
AS Parts - Centro de Peças e Acessórios, S.A.	100,00%	100,00%	Integral
AS Parts Angola, Lda.	98,01%	98,01%	Integral
AS Parts Cabo Verde, S.A.	82,50%	82,50%	Integral
Asinter - Comércio Internacional, Lda.	70,00%	70,00%	Integral
ASMOVE - Consultoria e Projectos Internacionais, S.A.	100,00%	100,00%	Integral
Auto Power Angola, Lda.	98,01%	98,01%	Integral
Auto Sueco (Lobito), Ltd.	79,90%	79,90%	Integral
Auto Sueco Centro-Oeste Concessionária de Veículos Ltda.	99,99%	99,99%	Integral
Auto Sueco Moçambique, S.A.	100,00%	100,00%	Integral
Auto Sueco São Paulo, Ltda.	99,99%	99,99%	Integral
Auto Sueco Vehicles, Spare Parts & Services (Namibia) (Pty), Ltd.	100,00%	100,00%	Integral
Auto-Maquinária, Lda.	99,00%	99,00%	Integral
Auto-Sueco (Angola), S.A.R.L.	79,90%	79,90%	Integral
Auto-Sueco (Tanzania) - Trucks, Busses and Const. Eq., Ltd.	99,99%	99,99%	Integral
Auto-Sueco II Automóveis, S.A.	100,00%	100,00%	Integral
Auto-Sueco Kenya, Ltd.	99,99%	99,99%	Integral
Auto-Sueco Vehicles, Spare Parts & Services (Botswana)(Pty) Ltd.	99,19%	99,19%	Integral

EMPRESA E SEDE	% DE CAPITAL DETIDO 2017[1]	% DE CAPITAL DETIDO 2018[1]	MÉTODO DE CONSOLIDAÇÃO
Biosafe - Indústria de Reciclagens, S.A.	100,00%	100,00%	Integral
Civiparts - Comércio de Peças e Equipamentos, S.A.	100,00%	100,00%	Integral
Civiparts Angola- Comércio de Componentes e Equipamentos, S.A.	100,00%	100,00%	Integral
Civiparts Espanha	100,00%	100,00%	Integral
Civiparts Marrocos	100,00%	100,00%	Integral
ExpressGlass Angola	98,01%	98,01%	Integral
ExpressGlass Participações, Ltda.	99,99%	-	Integral
Galius - Veiculos, S.A.	100,00%	100,00%	Integral
Grow - Formação Profissional, S.A.	100,00%	100,00%	Integral
Holding Expressglass, BV	100,00%	100,00%	Integral
Imosócia – Sociedade Imobiliária, S.A.	100,00%	100,00%	Integral
IMSO – Sociedade de Montagem de Automóveis, S.A.	100,00%	-	Integral
NewOnedrive, S.A.	100,00%	100,00%	Integral
Nors Brasil Participações, Ltda.	99,99%	99,99%	Integral
Nors International B.V.	100,00%	100,00%	Integral
Norshare Prestação de Serviços, Ltda.	99,99%	-	Integral
Norsócia SGPS, S.A.	100,00%	100,00%	Integral
Plurirent – Serviços de Aluguer, S.A.	100,00%	100,00%	Integral
Promotejo - Compra e Venda de Propriedades, S.A.	100,00%	100,00%	Integral
SARI Serviços *Aftermarket* Região Ibéria	100,00%	100,00%	Integral
SGNT, S.G.P.S.	100,00%	100,00%	Integral
Socibil - Imobiliária, SARL.	100,00%	100,00%	Integral
Sogestim, Lda.	55,00%	55,00%	Integral
Tecnauto Vehiculos, S.L.	100,00%	100,00%	Integral

[1] Directa e Indirectamente

Estas empresas foram incluídas na consolidação pelo método da consolidação integral, conforme estabelecido pela IFRS 10 – "Demonstrações financeiras consolidadas" (controlo da subsidiária através da maioria dos direitos de voto, ou de outro mecanismo, sendo titular de capital da empresa – nota 2.2 a)).

EMPRESA E SEDE	% DE CAPITAL DETIDO 2017[1]	% DE CAPITAL DETIDO 2018[1]	MÉTODO DE CONSOLIDAÇÃO
Air Rail Portugal, Sociedade Unipessoal, Lda	25,00%	25,00%	M.E.P.
Air-Rail Marrocos	25,00%	25,00%	M.E.P.
Air-Rail Polska, Sp. z.o.o	12,50%	12,50%	M.E.P.
Air-Rail, S.L.	25,00%	25,00%	M.E.P.

EMPRESA E SEDE	% DE CAPITAL DETIDO 2017[1]	% DE CAPITAL DETIDO 2018[1]	MÉTODO DE CONSOLIDAÇÃO
Art Hava VE RAY EKIPMANLARI LTD. STI	22,50%	22,50%	M.E.P.
ASC Construction Equipment, INC.	50,00%	50,00%	M.E.P.
ASC Turk Makina, Limited Sirketi	50,00%	50,00%	M.E.P.
Ascendum Baumaschinen Österreich GmbH	50,00%	50,00%	M.E.P.
Ascendum Épitögépek Hungária	50,00%	50,00%	M.E.P.
Ascendum España, S.L.	50,00%	50,00%	M.E.P.
Ascendum Gradevinski Strojevi	50,00%	50,00%	M.E.P.
Ascendum II - Veículos, Unipessoal, LDA	50,00%	50,00%	M.E.P.
Ascendum III - Máquinas, Unipessoal, LDA	50,00%	50,00%	M.E.P.
Ascendum Machinery SRL	50,00%	50,00%	M.E.P.
Ascendum Makina Yatirim Holding, A.S	50,00%	50,00%	M.E.P.
Ascendum Portugal - Serviços de Gestão, SA	50,00%	50,00%	M.E.P.
Ascendum Stavebeni Stroje Czech	50,00%	50,00%	M.E.P.
Ascendum Stavebné Stroje Slovensko	50,00%	50,00%	M.E.P.
Ascendum, GmbH	50,00%	50,00%	M.E.P.
Ascendum, S.A.	50,00%	50,00%	M.E.P.
ASFC S.G.P.S., S.A.	73,33%	73,33%	M.E.P.
Centrocar Moçambique	32,00%	32,00%	M.E.P.
Centrocar, S.A.	40,00%	40,00%	M.E.P.
Centrocar España, S.L.	40,00%	40,00%	M.E.P.
Dalia - Gestão e Serviços, S.A.	28,54%	28,54%	M.E.P.
Glomak SGPS, S.A.	50,00%	50,00%	M.E.P.
Hardparts Moçambique, Lda.	50,00%	50,00%	M.E.P.
Importadora Distribuidora de Maquinaria Industrial ZEPHIR, S.L.	25,00%	25,00%	M.E.P.
Sotkon Anadolu	36,67%	36,67%	M.E.P.
Sotkon Angola, Lda.	36,67%	36,67%	M.E.P.
Sotkon Brasil Comércio Importação e Exportação, Ltda.	73,33%	-	M.E.P.
Sotkon Espanha	73,33%	73,33%	M.E.P.
Sotkon France, S.A.	73,33%	73,33%	M.E.P.
Sotkon Marocco, SARLAU	73,33%	73,33%	M.E.P.
Sotkon Portugal - Sistemas de Resíduos, S.A.	73,33%	73,33%	M.E.P.
Sotkon TR Atik Sustemleri Sanayi Ve Ticaret Anonim Sirketi	60,86%	60,86%	M.E.P.
Tea Aloya, Inmobiliaria, S.A.U.	50,00%	50,00%	M.E.P.
Tractorrastos - Soc. Vendedora de Acessórios, Lda.	50,00%	50,00%	M.E.P.
Trp Yedek Parça Ithalat Ihracat Ve Pazarlama Limited Sirketi	50,00%	50,00%	M.E.P.
Volmaquinaria de Construcciòn España, S.A.U.	50,00%	50,00%	M.E.P.
Volrental Atlântico, S.A.U	34,50%	34,50%	M.E.P.

[1] Directa e Indirectamente
M.E.P. - Método Equivalência Patrimonial

Estas empresas foram incluídas na consolidação pelo método de equivalência patrimonial pela existência de acordos parassociais que pelas suas condições determinam a existência de controlo conjunto, conforme estabelecido pelo IFRS 11 – "Empreendimentos Conjuntos".

5. ALTERAÇÕES OCORRIDAS NO PERÍMETRO DE CONSOLIDAÇÃO

Durante o exercício findo em 31 de dezembro de 2018, verificaram-se as seguintes variações na composição do perímetro de consolidação:

- Liquidação da Holding ExpressGlass S.A., sem impactos nas demonstrações financeiras consolidadas.
- Liquidação da Amplitude Brasil Corretora de Seguros, Ltda., sem impactos nas demonstrações financeiras consolidadas.
- Fusão da IMSO – Sociedade de Montagem de Automóveis, S.A. na Promotejo - Compra e Venda de Propriedades, S.A., sem impactos nas demonstrações financeiras consolidadas.

Durante o exercício findo em 31 de dezembro de 2017, verificaram-se as seguintes variações na composição do perímetro de consolidação:

- Liquidação da AS Service, S.A., sem impactos nas demonstrações financeiras consolidadas.
- Fusão da Norshare Prestação de Serviços, Ltda. na ExpressGlass Participações, Ltda., sem impactos nas demonstrações financeiras consolidadas.
- Fusão da ExpressGlass Participações, Ltda. na Nors Brasil Participações, Ltda., sem impactos nas demonstrações financeiras consolidadas.
- Alienação da participação no Grupo Mastertest (ver nota 10).
- Alienação da participação na Auto Sueco Uganda, Ltd e efetuado "Asset Deal" do negócio da Auto Sueco Tanzânia e Auto Sueco Kenya, com recebimento de 4.000 milhares de euros a título de direitos de concessão nestas geografias e alienação de inventários e ativos fixos tangíveis destas operações ao seu valor contabilístico.
- Os contributos destas operações para as demonstrações financeiras do Grupo em 2017 são:

CONTRIBUTO	31.12.2017
Ativos fixos Tangíveis	
Inventários	71
Clientes	(128)
Disponibilidades	37
Outros	
TOTAL DO ATIVO	**(20)**
Fornecedores	774
Financiamentos obtidos	
Outros	340
TOTAL DO PASSIVO	**1 114**
Volume de Negócios	9 717
CMVMC	(9 125)
Outros	1 463
EBITDA	**2 054**
Depreciações	(89)
Juros e diferenças cambiais	(1 172)
Imposto do exercício	0
RESULTADO LIQUIDO	**793**

6. ATIVOS INTANGÍVEIS

Nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2018 e 2017, os movimentos ocorridos nos ativos intangíveis, bem como nas respetivas amortizações e perdas por imparidade acumuladas, foram os seguintes:

	PROJECTOS DE DESENVOLVIMENTO	PROGRAMAS DE COMPUTADOR	PROPRIEDADE INDUSTRIAL	OUTROS ATIVOS INTANGÍVEIS	INVESTIMENTOS EM CURSO	TOTAL
1 DE JANEIRO DE 2017						
Valor de aquisição liquido de imparidades	157	3 063	437	733	7	4 396
Depreciação acumulada	(234)	(2 652)	(330)	(731)		(3 948)
VALOR LÍQUIDO INICIAL	**(77)**	**410**	**107**	**1**	**7**	**448**
MOVIMENTOS 2017						
Valor líquido inicial	(77)	410	107	1	7	448
Diferenças de conversão - Valor de aquisição		(82)	(48)	(89)		(219)
Diferenças de conversão - Depreciações acumuladas	1	65	37	89		192
Adições		201	14		564	778
Transferência, Alienações e Abates/Valor de Aquisição		98	161		(7)	252
Transferência, Alienações e Abates/Amortizações Acumuladas	92	(28)				64
Depreciação do exercício	(17)	(258)	(53)			(328)
VALOR LÍQUIDO FINAL	**0**	**405**	**217**	**1**	**564**	**1 187**
31 DE DEZEMBRO DE 2017						
Valor de aquisição ou reavaliado	157	3 279	564	644	564	5 208
Depreciação acumulada	(213)	(2 818)	(346)	(643)		(4 021)
VALOR LÍQUIDO FINAL	**(56)**	**461**	**217**	**1**	**564**	**1 187**

	PROJECTOS DE DESENVOLVIMENTO	PROGRAMAS DE COMPUTADOR	PROPRIEDADE INDUSTRIAL	OUTROS ATIVOS INTANGÍVEIS	INVESTIMENTOS EM CURSO	TOTAL
MOVIMENTOS 2018						
Valor líquido inicial	(56)	461	217	1	564	1 187
Diferenças de conversão - Valor de aquisição		(68)	21	31		(17)
Diferenças de conversão - Depreciações acumuladas	2	49	(15)	(31)		5
Adições	30	131	7		850	1 018
Transferência, Alienações e Abates/Valor de Aquisição	(30)	15				(15)
Transferência, Alienações e Abates/Amortizações Acumuladas	54	(14)				40
Depreciação do exercício		(185)	(63)			(248)
VALOR LÍQUIDO FINAL		**389**	**167**	**1**	**1 414**	**1 971**
31 DE DEZEMBRO DE 2018						
Valor de aquisição ou reavaliado	157	3 357	591	675	1 414	6 194
Depreciação acumulada	(157)	(2 968)	(424)	(674)		(4 223)
VALOR LÍQUIDO FINAL		**389**	**167**	**1**	**1 414**	**1 971**

Em 2018, o saldo de Investimentos em curso diz respeito ao projeto de implementação do novo ERP do Grupo que permitirá a obtenção de ganhos de eficiência, em especial nas cadeias logísticas que passarão a ser geridas de forma integrada em sistema único.

7. ATIVOS FIXOS TANGÍVEIS

Nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2018 e 2017, os movimentos ocorridos nos ativos fixos tangíveis, bem como nas respetivas depreciações e perdas de imparidade acumuladas, foram os seguintes:

	TERRENOS E RECURSOS NATURAIS	EDIFÍCIOS E OUTRAS CONS-TRUÇÕES	EQUIPAMENTO BÁSICO E DE TRANSPORTE	EQUIPAMENTO ADMINISTRA-TIVO	OUTROS ATIVOS FIXOS TANGÍVEIS	INVESTIMEN-TOS EM CURSO	TOTAL
01 DE JANEIRO DE 2017							
Valor de aquisição ou reavaliado liquido de imparidades	26 979	155 556	40 994	13 633	6 638	1 306	245 106
Depreciação acumulada		(62 164)	(30 429)	(10 000)	(4 261)		(106 855)
VALOR LÍQUIDO FINAL	**26 979**	**93 392**	**10 565**	**3 633**	**2 376**	**1 306**	**138 252**
MOVIMENTOS 2017							
Valor líquido inicial	26 979	93 392	10 565	3 633	2 376	1 306	138 252
Diferenças de conversão - Valor de aquisição	(975)	(10 804)	(2 129)	(1 259)	(583)	(25)	(15 776)
Diferenças de conversão - Depreciações acumuladas		1 880	1 679	912	382		4 853
Aquisições		398	1 031	189	110	1 118	2 845
Transferência, Alienações e Abates - Valor de Aquisição		(70)	(4 054)	(490)	(750)	(402)	(5 767)
Transferência, Alienações e Abates - Depreciações Acumuladas		946	2 872	221	464		4 503
Depreciação do exercício		(5 960)	(2 181)	(692)	(579)		(9 412)
VALOR LÍQUIDO FINAL	**26 004**	**79 780**	**7 782**	**2 515**	**1 420**	**1 997**	**119 498**
31 DE DEZEMBRO DE 2017							
Valor de aquisição ou reavaliado liquido de imparidades	26 004	145 079	35 842	12 073	5 414	1 997	226 409
Depreciação acumulada		(65 299)	(28 059)	(9 558)	(3 994)		(106 911)
VALOR LÍQUIDO FINAL	**26 004**	**79 780**	**7 782**	**2 515**	**1 420**	**1 997**	**119 498**

	TERRENOS E RECURSOS NATURAIS	EDIFÍCIOS E OUTRAS CONS-TRUÇÕES	EQUIPAMENTO BÁSICO E DE TRANSPORTE	EQUIPAMENTO ADMINISTRA-TIVO	OUTROS ATIVOS FIXOS TANGÍVEIS	INVESTIMEN-TOS EM CURSO	TOTAL
MOVIMENTOS 2018							
Valor líquido inicial	26 004	79 780	7 782	2 515	1 420	1 997	119 498
Diferenças de conversão - Valor de aquisição	90	2 362	(99)	92	167	1	2 613
Diferenças de conversão - Depreciações acumuladas		(196)	51	(117)	(130)		(392)
Aquisições		545	2 660	290	90	948	4 533
Transferência, Alienações e Abates - Valor de Aquisição		2 800	(3 361)	(253)	8	(2 007)	(2 814)
Transferência, Alienações e Abates - Depreciações Acumuladas		114	2 059	43	203		2 419
Depreciação do exercício		(5 738)	(1 833)	(583)	(540)		(8 695)
VALOR LÍQUIDO FINAL	**26 095**	**79 666**	**7 259**	**1 987**	**1 217**	**938**	**117 162**
31 DE DEZEMBRO DE 2018							
Valor de aquisição ou reavaliado liquido de imparidades	26 095	150 785	35 041	12 203	5 679	938	230 741
Depreciação acumulada		(71 119)	(27 782)	(10 216)	(4 462)		(113 579)
VALOR LÍQUIDO FINAL	**26 095**	**79 666**	**7 259**	**1 987**	**1 217**	**938**	**117 162**

Em 2018, os montantes divulgados nas linhas "Transferência, alienações e abates" incluem também reclassificações contabilísticas de acordo com as políticas do Grupo, nomeadamente para Propriedade de Investimento por alteração da utilização dos bens.

8. PROPRIEDADES DE INVESTIMENTO

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, a rubrica "Propriedades de investimento" corresponde a ativos imobiliários detidos pelo Grupo que se encontram a gerar rendimento através do respetivo arrendamento ou para valorização. Estes ativos encontram-se registados ao custo de aquisição ou custo revalorizado na data da primeira aplicação das IFRS (01 de janeiro de 2009).

O detalhe dos ativos imobiliários registados na rubrica "Propriedades de investimento" em 31 de dezembro de 2018 e 2017 pode ser apresentado como se segue:

		DEZ 2018		DEZ 2017	
IMÓVEL	LOCAL	VALOR LIQUIDO CONTABILISTICO	VALOR DE AVALIAÇÃO	VALOR LIQUIDO CONTABILISTICO	VALOR DE AVALIAÇÃO
Casa e Terreno Algarve	Algarve	306	612	315	575
Armazéns Porto	Porto	495	1 006	518	1 006
Edifício Coimbra	Coimbra	725	2 040	725	2 040
Edifício S. João da Talha	S. João da Talha	2 131	5 121	2 194	5 539
Edificío e Terreno Barreiro	Barreiro	339	485	387	485
Terreno Matosinhos	Matosinhos	2 925	2 926	2 925	2 925
Apartamento Figueira da Foz	Figueira da Foz	124	142	127	142
Edificio de Francos	Porto	130	148	134	138
Escritórios Gonçalo Cristóvão	Porto	158	164	160	164
Edificio da Tecnauto	Galiza	577	-	621	-
Edifício Clariant	Porto	3 036	3 432	3 080	3 432
Armazéns Moreira da Maia	Maia	1 585	2 069	1 615	2 069
Escritórios Brito Capelo	Matosinhos	921	967	935	964
Edifício e Terreno Almada	Almada	-	-	987	1 565
Garagens Monte dos Burgos	Porto	11	12	11	12
		13 464	**19 123**	**14 735**	**21 055**

O Conselho de Administração entende que uma possível alteração (dentro de um cenário de normalidade) nos principais pressupostos utilizados no cálculo do justo valor não irá originar perdas de imparidade, para além da perda já registada. Para as propriedades cuja avaliação não é apresentada, o Conselho de Administração entende que o seu valor contabilístico se aproxima do seu respetivo justo valor.

O justo valor das propriedades de investimento que é objeto de divulgação em 31 de dezembro de 2018 e de 2017 foi determinado por avaliação imobiliária efetuada por uma entidade especializada independente – J. Curvelo Lda., que recorreu ao método da média aritmética dos resultados do método comparativo de Mercado e do método dos custos. Apesar das alterações ocorridas no valor contabilístico, o justo valor dos imóveis não sofreu alteração com base nas avaliações efetuadas.

Durante o exercício findo em 31 de dezembro de 2018 e 2017, os rendimentos e gastos operacionais diretamente associados a estas propriedades de investimento foram os seguintes:

	DEZ 2018	DEZ 2017
Rendas e outros rendimentos	768	1 024
Depreciações	(359)	(373)
Conservação e Reparação	(167)	(182)

O movimento da rubrica "Propriedades de investimento" em 31 de dezembro de 2018 e 2017 foi como se segue:

	TERRENOS E RECURSOS NATURAIS	EDIFÍCIOS E OUTRAS CONSTRUÇÕES	TOTAL
1 DE JANEIRO DE 2017			
Valor de aquisição ou reavaliado liquido de imparidades	15 235	10 450	25 685
Depreciação acumulada		(3 658)	(3 658)
VALOR LÍQUIDO INICIAL	**15 235**	**6 792**	**22 027**
MOVIMENTOS 2017			
Valor líquido inicial	15 235	6 792	22 027
Transferência, Alienações e Abates/Valor de Aquisição	(6 920)		(6 920)
Depreciação do exercício		(373)	(373)
VALOR LÍQUIDO FINAL	**8 315**	**6 420**	**14 735**
31 DE DEZEMBRO DE 2017			
Valor de aquisição ou reavaliado liquido de imparidades	8 315	10 450	18 765
Depreciação acumulada		(4 031)	(4 031)
VALOR LÍQUIDO FINAL	**8 315**	**6 420**	**14 735**

	TERRENOS E RECURSOS NATURAIS	EDIFÍCIOS E OUTRAS CONSTRUÇÕES	TOTAL
MOVIMENTOS 2018			
Valor líquido inicial	8 315	6 420	14 735
Aquisições		72	72
Transferência, Alienações e Abates/Valor de Aquisição	(234)	(800)	(1 034)
Transferência, Alienações e Abates/Depreciações Acumuladas		49	49
Depreciação do exercício		(359)	(359)
VALOR LÍQUIDO FINAL	**8 081**	**5 383**	**13 464**
31 DE DEZEMBRO DE 2018			
Valor de aquisição ou reavaliado liquido de imparidades	8 081	9 723	17 804
Depreciação acumulada		(4 340)	(4 340)
VALOR LÍQUIDO FINAL	**8 081**	**5 383**	**13 464**

Em 2018, os montantes divulgados nas linhas "Transferência, alienações e abates" incluem também reclassificações contabilísticas de acordo com as políticas do Grupo, nomeadamente de Ativos Fixos Tangíveis por alteração da utilização dos bens.

9. *GOODWILL*

Durante os exercícios findos em 31 de dezembro de 2018 e 2017 não ocorreram operações no Grupo suscetíveis de criação de *Goodwill* de acordo com o normativo previsto na IFRS 3 – Concentração das Atividades Empresariais.

O *Goodwill* não é amortizado. São efetuados testes de imparidade com uma periodicidade anual.

Para efeitos da análise de imparidade, a quantia recuperável foi determinada com base no valor de uso, de acordo com o método dos fluxos de caixa descontados, tendo por base "business plan" desenvolvidos pelos responsáveis das empresas e devidamente aprovados pelo Conselho de Administração do Grupo e utilizando taxas de desconto que refletem os riscos inerentes do negócio, ou no caso das sociedades imobiliárias o valor de alienação menos custos de venda, tal como previsto no normativo.

Em 31 de dezembro de 2018, o método e pressupostos utilizados na aferição da existência, ou não, de imparidade, foram como se segue:

	DEZ 2018		
EMPRESA	***GOODWILL***	**TAXA DE CRESCIMENTO**	**TAXA DE DESCONTO (APÓS IMPOSTO)**
Auto Sueco Centro Oeste	1 686	4,00%	9,08%
NewOnedrive	2 258	2,00%	5,87%
Arrábida Peças	913	2,00%	5,87%
Auto Sueco São Paulo	9 187	4,00%	9,08%
ASFC	9 777	2,00%	7,78%
Civiparts S.A.	15 696	2,00%	5,87%
Amplitude	1 614	2,00%	7,00%
Promotejo	812		
Agro New	3 300	4,00%	9,08%
Galius	4 186	2,00%	5,87%
	49 430		

O movimento da rubrica "*Goodwill*" em 31 de dezembro de 2018 e 2017 foi como se segue:

1 DE JANEIRO DE 2017	**53 618**
Impacto das variações cambiais	(2 507)
31 DE DEZEMBRO DE 2017	**51 111**
Impacto das variações cambiais	(1 681)
31 DE DEZEMBRO DE 2018	**49 430**

O Conselho de Administração, suportado no valor dos fluxos de caixa previsionais a 5 anos, descontados à taxa considerada aplicável, concluiu que, em 31 de dezembro de 2018, o valor contabilístico das unidades geradoras de caixa não excede o seu valor recuperável.

As projeções dos fluxos de caixa basearam-se no desempenho histórico e nas expectativas de melhoria de eficiência e crescimento orgânico. Os responsáveis acreditam que uma possível alteração (dentro de um cenário de normalidade) nos principais pressupostos utilizados no cálculo do valor recuperável não irá originar perdas de imparidade.

Nas empresas com atividade imobiliária o valor recuperável foi determinado pelo justo valor dos imóveis menos custos de alienação, sendo que este é superior ao valor contabilístico dos ativos líquidos, incluindo o *Goodwill*, não sendo por este motivo necessário ser considerada uma imparidade de ativos.

10. INVESTIMENTOS FINANCEIROS

10.1. Investimentos em Associadas e Empreendimentos conjuntos

O saldo da rubrica Investimentos em Associadas e Empresas excluídas da Consolidação em 31 de dezembro de 2018 e 2017 é como se segue:

EMPRESAS	% PARTICIPAÇÃO EFECTIVA	DEZ 2018	DEZ 2017
Dália-Gestão e Serviços, S.A.	28,54%	4 038	3 037
Grupo Ascendum	50,00%	82 478	76 221
Grupo Sotkon	73,33%		
		86 516	**79 258**

Os movimentos registados entre os dois períodos são os seguintes:

	DEZ 2018	DEZ 2017
SALDO EM 1 DE JANEIRO	**79 258**	**92 905**
Quota-parte do lucro (prejuízo)	13 140	15 124
Perdas em alienações		(2 944)
Lucros distribuídos	(6 500)	(3 750)
Alienações		(13 991)
Reclassificação para Provisões	82	65
Outros movimentos nos capitais próprios	536	(8 151)
SALDO EM 31 DE DEZEMBRO	**86 516**	**79 258**

O valor reclassificado para Provisões corresponde ao valor participação na ASFC, cujos capitais próprios ajustados são negativos.

Os principais indicadores das empresas que entram pelo método de equivalência patrimonial são:

EMPRESAS	CAPITAL SOCIAL (MOEDA LOCAL)	MOEDA	ATIVO	CAPITAL PRÓPRIO	VENDAS	RESULTADO LÍQUIDO	% GRUPO
Dália-Gestão e Serviços, S.A.	1 354	EUR	12 022	11 315	284	3 051	28,54%
Grupo Ascendum	15 000	EUR	577 589	168 773	941 575	24 028	50,00%
Grupo Sotkon	62	EUR	10 922	(3 341)	9 942	819	73,33%

10.2. Instrumentos de capital ao justo valor por via de capital

O saldo da rubrica Instrumentos de capital ao justo valor por via de capital em 31 de dezembro de 2018 e 2017 é como se segue:

EMPRESAS	% PARTICIPAÇÃO EFECTIVA	DEZ 2018	DEZ 2017
Grupo Auto Union Espanha GAUE SL	3,44%		
Aliance Automotive Espanha, S.L.	15,75%	521	424
Outras Participações	-		
		521	**424**

Do decorrer do ano de 2017 foram alienadas as ações do Banco Português de Investimentos (na participada Norsócia S.G.P.S., S.A.) e as ações do Banco Millennium BCP (na Civiparts S.A. e Promotejo).

10.3. Instrumentos de dívida ao custo amortizado

O saldo da rubrica Instrumentos de dívida ao custo amortizado corresponde a Obrigações do Tesouro da República Popular de Angola com o objetivo de detenção até à sua maturidade.

Os movimentos registados entre os dois períodos são os seguintes:

	DEZ 2018	DEZ 2017
SALDO EM 1 DE JANEIRO	**40 337**	**9 315**
Aquisições no exercício	7 783	48 266
Variação cambial	2 796	(2 163)
Alienações	(2 690)	(15 082)
SALDO EM 31 DE DEZEMBRO	**48 226**	**40 337**

A maturidade das linhas atualmente detidas é a seguinte:

	2019	2020	2021	2022	2023
Obrigações do Tesouro	4 386	41 944	1 695		201
TOTAL	**4 386**	**41 944**	**1 695**		**201**

11. INVENTÁRIOS

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, esta rubrica tinha a seguinte composição:

INVENTÁRIOS	DEZ 2018	DEZ 2017
Matérias-primas, subsidiárias e de consumo	164	150
Produtos e trabalhos em curso	890	1 302
Produtos acabados e intermédios	453	500
Mercadorias	114 262	95 466
	115 769	**97 418**
Perdas de imparidade acumuladas em Inventários (nota 25)	(5 397)	(5 418)
TOTAL	**110 373**	**92 000**

O Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas, nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2018 e 2017 foi apurado como se segue:

CMVMC	DEZ 2018	DEZ 2017
Inventários Iniciais	95 616	120 146
Compras Liquidas	518 304	441 369
Inventários Finais	114 426	95 616
TOTAL	**499 494**	**465 899**

12. CLIENTES

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, esta rubrica tinha a seguinte composição:

CLIENTES	DEZ 2018	DEZ 2017
Clientes, conta corrente	56 852	67 631
Clientes, letras a receber	1 332	2 463
Clientes cobrança duvidosa	6 604	13 403
	64 789	**83 497**
Perdas de imparidade acumuladas em clientes (nota 25)	(6 604)	(13 403)
	58 184	**70 094**

Os montantes apresentados na demonstração da posição financeira encontram-se líquidos das perdas acumuladas de imparidade que foram estimadas pelo Grupo de acordo com a política contabilística adotada e divulgada bem como na avaliação da sua conjuntura e envolvente económica na data de demonstração da posição financeira. A concentração de risco de crédito é limitada uma vez que a base de clientes é abrangente e não relacional. O Conselho de Administração entende que os valores contabilísticos das contas a receber de clientes se aproximam do seu justo valor.

Os montantes de saldos dos clientes inscritos no ativo não estão influenciados por adiantamentos efetuados por conta de serviços/mercadorias a adquirir, os quais são apresentados no passivo na rubrica de "Outras contas a pagar (adiantamentos de clientes)" e que, em 31 de dezembro de 2018 e de 2017, ascendem a 11.902 milhares de euros e 8.104 milhares de euros, respetivamente (nota 22).

13. OUTRAS CONTAS A RECEBER

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, esta rubrica tinha a seguinte composição:

OUTRAS CONTAS A RECEBER	DEZ 2018	DEZ 2017
Adiantamentos Fornecedores	4 226	2 790
Imposto sobre Valor Acrescentado	1 227	1 724
Outros saldos com Estado e outros entes publicos	4 179	3 611
Bónus a receber	4 468	3 753
Outros acréscimos de Rendimentos	1 736	1 468
Outros Devedores	2 444	3 336
	18 279	**16 681**
Perdas por Imparidade (Nota 25)	(93)	(400)
	18 186	**16 281**
ATIVO CORRENTE	**18 186**	**16 267**
ATIVO NÃO CORRENTE		**14**

Os "Outros saldos com Estado e outros entes públicos" corresponde a saldos de impostos a receber/deduzir por entidades do Grupo nas diversas geografias onde se encontra, de natureza diferente de impostos sobre o valor acrescentado e de imposto sobre o resultado do exercício.

14. DIFERIMENTOS - ATIVO

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, esta rubrica tinha a seguinte composição:

DIFERIMENTOS -ATIVO	DEZ 2018	DEZ 2017
Seguros a Reconhecer	333	450
Juros a Reconhecer	33	58
Outros Gastos a Reconhecer	3 211	3 991
TOTAL	**3 577**	**4 499**

O Grupo reconhece os gastos de acordo com a especialização económica dos mesmos, independentemente do seu pagamento. No final de cada período são diferidos, nesta rubrica, despesas já pagas mas que apenas devem afetar economicamente o(s) período(s) seguinte(s).

O saldo de outros gastos a reconhecer é relativo a faturas diferidas a aguardar notas de crédito, subsídio de doença e rendas a reconhecer.

15. IMPOSTOS DIFERIDOS

O detalhe dos montantes e natureza dos ativos e passivos por impostos diferidos registados nas demonstrações financeiras consolidadas em 31 de dezembro de 2018 e 2017, podem ser resumidos como se segue:

IMPOSTOS DIFERIDOS ATIVOS:

	REPORTE DE PREJUÍZOS FISCAIS	PROVISÕES E AJUSTAMENTOS NÃO ACEITES COMO CUSTO FISCAL	OUTROS	TOTAL
1 DE JANEIRO DE 2017	**6 552**	**7 268**	**1 408**	**15 228**
Variação cambial	(601)	(616)		(1 217)
Impacto na Demonstração de Resultados	(356)	(2 579)	(491)	(3 426)
Impacto no Capital Próprio	(497)	(16)		(513)
Outras Regularizações/Utilizações	(764)	240	1	(523)
31 DE DEZEMBRO DE 2017	**4 334**	**4 297**	**918**	**9 549**
Variação cambial	(317)	(114)		(431)
Impacto na Demonstração de Resultados	(1 022)	(1 448)	(18)	(2 489)
Outras Regularizações/Utilizações		(1 218)	(444)	(1 662)
31 DE DEZEMBRO DE 2018	**2 995**	**1 516**	**456**	**4 968**

As "Outras regularizações/utilizações" referem-se essencialmente à utilização/reclassificação de ajustamentos não aceites como custo fiscal.

REPORTE FISCAL QUE ORIGINOU ATIVOS POR IMPOSTO DIFERIDOS À DATA DE 31 DE DEZEMBRO DE 2018:

	2014		2015		2016		2017		2018	
	BASE	IDA	BASE	IDA	BASE	IDA	BASE	IDA	BASE	IDA
Portugal	1 549	326								
Angola									599	
Brasil	1 067	363	6 784	2 307	3 585		2 457			
	2 616	**689**	**6 784**	**2 307**	**3 585**		**2 457**		**599**	

Nos termos da legislação em vigor em Portugal, os prejuízos fiscais são reportáveis durante um período de cinco anos, para os exercícios de 2013, após a sua ocorrência e suscetíveis de dedução a lucros fiscais gerados durante esse período. Os prejuízos de 2014 a 2016 são reportáveis por 12 anos. Os prejuízos gerados no ano de 2017 e seguintes são reportáveis por 5 anos.

À luz do Orçamento de Estado para 2013, a partir desse ano, a dedução de prejuízos fiscais está limitada a 70% do valor do lucro tributável apurado no período em causa, independentemente período em que o prejuízo fiscal tenha sido apurado.

Em Espanha, os prejuízos fiscais são reportáveis durante um período de 15 anos até 2010 e 18 anos após 2011 até 2013. Os prejuízos gerados após 2013 não têm limite temporal de reporte.

No Brasil, os prejuízos fiscais não têm qualquer período limite de utilização, muito embora a sua dedução em cada ano esteja limitada a 30% do valor do lucro tributável apurado no período em causa.

Em Angola, os prejuízos fiscais são reportáveis durante um período de 3 anos.

IMPOSTOS DIFERIDOS PASSIVOS:

	DIFERIMENTO DE TRIBUTAÇÃO DE MAIS VALIAS	EFEITO DA VALORIZAÇÃO DE JUSTO VALOR EM TERRENOS	OUTROS	TOTAL
1 DE JANEIRO DE 2017	**135**	**2 342**	**335**	**2 811**
Variação Cambial			(51)	(51)
Impacto na Demonstração de Resultados		(16)	44	28
Impacto no Capital Próprio			(93)	(93)
Outras Regularizações/Utilizações			357	357
31 DE DEZEMBRO DE 2017	**135**	**2 326**	**591**	**3 052**
Variação Cambial			(55)	(55)
Impacto na Demonstração de Resultados	(2)	(24)	101	76
Outras Regularizações/Utilizações		20	(20)	
31 DE DEZEMBRO DE 2018	**133**	**2 322**	**617**	**3 072**

As empresas do Grupo Nors, sedeadas em Portugal e detidas direta ou indiretamente em mais de 75% pela Nors, S.A., são tributadas em sede de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas de acordo com o Regime Especial de Tributação de Grupos de Sociedades ("RETGS") previsto nos artigos 69º e seguintes do Código do IRC. Para os períodos de tributação com inicio em ou após 1 de janeiro de 2017, a derrama estadual incide sobre a parte do lucro tributável sujeito e não isento de IRC que exceda 1.500.000 euros, com uma taxa de 3% até 7.500.000 euros, com uma taxa de 5% até 35.000.000 euros e de 7% se maior que este último montante.

De acordo com a legislação em vigor, as declarações fiscais das empresas do Grupo sedeadas em Portugal estão sujeitas a revisão e correção por parte da administração tributária durante um período de quatro anos (cinco anos para a Segurança Social), exceto quando tenham havido prejuízos fiscais, tenham sido concedidos benefícios fiscais, ou estejam em curso inspeções, reclamações ou impugnações, casos estes em que, dependendo das circunstâncias, os prazos são alargados ou suspensos. Deste modo, as declarações fiscais das empresas do Grupo desde 2014 poderão vir ainda a ser sujeitas a revisão. O Conselho de Administração do Grupo entende que as eventuais correções resultantes de revisões/inspeções por parte da administração tributária àquelas declarações de impostos dos exercícios em aberto à inspeção não deverão ter um efeito significativo nas demonstrações financeiras consolidadas anexas.

Nos termos do artigo 88º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas, as empresas sedeadas em Portugal encontram-se sujeitas adicionalmente a tributação autónoma sobre um conjunto de encargos às taxas previstas no artigo mencionado.

16. CAIXA E DEPÓSITOS BANCÁRIOS

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017 o detalhe de caixa e equivalentes de caixa era o seguinte:

CAIXA E DEPÓSITOS BANCÁRIOS	DEZ 2018	DEZ 2017
Numerário	204	304
Depósitos Bancários	29 595	28 373
TOTAL	**29 799**	**28 678**

As explicações a rubricas da Demonstração de Fluxos de Caixa encontram-se resumidas no seguinte quadro:

RUBRICA	ORIGEM DOS FLUXOS
Outros recebimentos/pagamentos	Pagamentos de Retenção de Impostos Sobre Rendimentos
	Pagamentos de Retenção de Contribuições para a Segurança Social
	Pagamentos e Recebimentos de Imposto sobre o Valor Acrescentado
	Recebimento de Rendas Imobiliárias
	Indemnizações de Sinistros

Em 2018 foram efetuados pagamentos relativos à aquisição de Obrigações de Tesouro e os seguintes pagamentos relativos a aquisições de investimentos financeiros efetuadas em anos anteriores:

- Aquisição Expressglass: 1.749 milhares de euros
- Aquisição Agro New: 1.653 milhares de euros

Os recebimentos em Desinvestimentos Financeiros dizem respeito a Obrigações de Tesouro que atingiram a sua maturidade no período.

Adicionalmente foram recebidos da participada Ascendum, SA, dividendos no valor de 6.500 milhares de euros e da participada Dália, dividendos de 386 milhares de euros.

17. COMPOSIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL E RESULTADO POR AÇÃO

Em 31 de dezembro de 2018, o capital da Nors, S.A., totalmente subscrito e realizado, é de 30 Milhões de euros (30.000.000 de ações de valor nominal de 1 (um) euro).

Em 22 de novembro de 2018 ocorreu a transformação da Auto Sueco, Lda (sociedade por quotas) em Nors S.A. (sociedade anónima). O capital social foi convertido em 30.000.000 de ações de valor nominal de 1 (um) euro cada, emitidas e e totalmente subscritas.

A identificação das pessoas coletivas com mais de 20% do capital subscrito é a seguinte:

EMPRESA E SEDE	N.º DE AÇÕES	VALOR NOMINAL	FRACÇÃO CAPITAL
PRIME JERVELL HOLDING - CONSULTORIA E GESTÃO, S.A.			
Sede: Largo do Terreiro, nº4	18 801 000	1,00 €	62,80%
4150-603 PORTO			
CADENA - S.G.P.S., S.A.			
Sede: Rua Alberto Oliveira, 83	8 700 000	1,00 €	29,00%
4150-034 PORTO			

Os resultados por ação, podem ser expressos numa ótica de "resultado básico" ou "resultado diluído".

O resultado por ação básico é calculado dividindo os lucros ou prejuízos do exercício, pelo número médio ponderado de ações ordinárias em circulação durante o período.

O resultado por ação diluído é calculado, dividindo os lucros ou prejuízos do exercício, pelo número médio ponderado de ações ordinárias em circulação durante o período, adicionado do número de ações ordinárias que podem ser emitidas, em resultado da conversão de outros instrumentos emitidos pela entidade.

Durante o exercício de 2018 e após a conversão do capital social em ações, não se verificou qualquer movimento de emissão / redução ou amortização de ações pelo que o número médio de ações ordinárias em circulação durante o exercício foi de 30.000.000.

Também não ocorreu qualquer emissão /amortização de quaisquer instrumentos suscetíveis de serem convertíveis em ações ordinárias.

Não existem ações com direitos especiais e/ou limitados.

Divulga-se seguidamente o resultado por ação:

	DEZ 2018
Resultado líquido do período	20 028 360
N.º médio de ações ordinárias	30 000 000
RESULTADO POR AÇÃO BÁSICO	**0,67**

18. CAPITAL PRÓPRIO

Dividendos
De acordo com a deliberação da Assembleia Geral de Sócios neste exercício foram efetuados pagamentos de dividendos por distribuição de reservas livres no montante total de 4.500 milhares de euros.

Reserva legal
A legislação comercial Portuguesa estabelece que pelo menos 5% do resultado líquido anual de cada sociedade, apurado nas suas contas individuais, tem que ser destinado ao reforço da reserva legal até que esta represente pelo menos 20% do capital social. Esta reserva não é distribuível, a não ser em caso de liquidação da Empresa, mas pode ser utilizada para absorver prejuízos, depois de esgotadas todas as outras reservas, e para incorporação no capital.

O valor apresentado na Posição Financeira corresponde à Reserva Legal da Nors, S.A..

Excedentes de revalorização
As reservas de revalorização dizem respeito ao montante da reserva de revalorização de ativos fixos tangíveis, líquido de impostos diferidos, efetuados à data de transição para IFRS.

Reservas de justo valor
As reservas de justo valor refletem a contabilização de cobertura da variação do valor de mercado do *Swap* referido na nota 26.

Ajustamentos em ativos financeiros
Em ajustamento de ativos financeiros encontram-se as variações da aplicação do método de equivalência patrimonial às participadas da empresa. Esta reserva não pode ser distribuída aos sócios.

Resultados Transitados e Outras reservas
Nesta rubrica incluem-se as reservas de conversão que refletem as variações cambiais ocorridas na transposição das demonstrações financeiras de filiais em moeda diferente do Euro.

As reservas disponíveis para distribuição aos sócios são apuradas com base nas Demonstrações Financeiras individuais da Nors, S.A..

19. INTERESSES NÃO CONTROLADOS

O movimento desta rubrica durante os exercícios findos em 31 de dezembro de 2018 e 2017 foi como se segue:

INTERESSES NÃO CONTROLADOS	DEZ 2018	DEZ 2017
SALDO INICIAL EM 1 DE JANEIRO	**13 109**	**14 705**
Resultado do exercício atribuível aos interesses não controlados	2 741	532
Impacto de variações cambiais	701	(1 801)
Outras Variações Capitais Próprios das Participadas	(4)	28
SALDO FINAL EM 31 DE DEZEMBRO	**16 237**	**13 109**

A informação das participadas com contributo para Interesses Não Controlados encontra-se na nota 4.

20. FINANCIAMENTOS OBTIDOS

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, o detalhe da rubrica "Financiamentos Obtidos" foi como se segue:

	DEZ 2018		
FINANCIAMENTOS OBTIDOS	**CORRENTE**	**NÃO CORRENTE**	**TOTAL**
Empréstimo Obrigacionista			
Papel Comercial	2 500	99 447	101 947
Contas Correntes Caucionadas	15 774		15 774
Empréstimo Bancário	9 836	36 303	46 139
Descobertos Bancários	4 893		4 893
Linhas de crédito comerciais	4 917		4 917
Locações Financeiras	187	381	568
Floor Plan	2 099		2 099
Subsídios ao investimento	385		385
TOTAL	**40 592**	**136 130**	**176 722**

	DEZ 2017		
FINANCIAMENTOS OBTIDOS	**CORRENTE**	**NÃO CORRENTE**	**TOTAL**
Empréstimo Obrigacionista	34 880		34 880
Papel Comercial	5 000	72 179	77 179
Contas Correntes Caucionadas	5 703		5 703
Empréstimo Bancário	20 323	42 954	63 277
Descobertos Bancários	2 234		2 234
Linhas de crédito comerciais			
Locações Financeiras	223	969	1 191
Floor Plan	1 032		1 032
Subsídios ao investimento	597	385	981
TOTAL	**69 991**	**116 486**	**186 477**

Os movimentos ocorridos em 2018 na rúbrica de "Financiamentos obtidos" são explicados da seguinte forma:

	2018	2017
SALDO INICIAL EM 1 DE JANEIRO	**186 477**	**222 793**
Efeito cambial	(432)	(3 066)
Recebimentos relativos a financiamentos obtidos	117 032	57 060
Pagamento relativos a financiamentos obtidos	(126 355)	(90 309)
SALDO FINAL EM 31 DE DEZEMBRO	**176 722**	**186 477**

Os empréstimos obrigacionistas existentes em 2018 apresentam as seguintes características:

Empréstimo obrigacionista 2013:

- Montante: 30 milhões de euros
- Data do contrato: 01 de julho de 2013
- Data de Subscrição: 08 de julho de 2013
- Juro: Euribor a 6 meses + spread
- Data de Maturidade: 08 de julho de 2018, com amortização em 08 de julho de 2017 de metade do valor

Empréstimo obrigacionista 2014:

- Montante: 25 milhões de euros
- Data do contrato: 07 de julho de 2014
- Data de Subscrição: 25 de julho de 2014
- Juro: Euribor a 6 meses + spread
- Data de Maturidade: 25 de julho de 2018

A 31 de dezembro de 2018, a maturidade dos financiamentos obtidos não correntes é a seguinte:

FINANCIAMENTOS OBTIDOS	2020	2021	2022	2023+
Papel Comercial	76 947	9 000	1 500	12 000
Empréstimo Bancário	5 057	4 385	26 861	
Locações Financeiras	145	106	130	
TOTAL	**82 148**	**13 491**	**28 491**	**12 000**

A 31 de dezembro de 2018, o Grupo dispunha de 155.121 milhares de euros disponíveis em linhas de crédito distribuídos da seguinte forma:

FINANCIAMENTOS OBTIDOS	PLAFOND CONTRATADO	PLAFOND DISPONÍVEL
Empréstimo Obrigacionista		
Papel Comercial	180 000	78 053
Contas Correntes Caucionadas	21 983	6 208
Empréstimo Bancário	56 139	10 000
Descobertos Bancários	11 133	6 239
Linhas de crédito comerciais	57 507	52 589
Locações Financeiras	568	
Floor Plan	4 129	2 030
Subsídios ao investimento	385	
TOTAL	**331 843**	**155 121**

21. FORNECEDORES

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017 esta rubrica era composta por saldos correntes a pagar a fornecedores, que se vencem todos no curto prazo.

Nestas datas o saldo agregado da rubrica de fornecedores não estava condicionado com planos de pagamento que incorporassem pagamento de juros e desta forma o risco financeiro relacionado com alterações de taxas de juro é aqui residual.

22. OUTRAS CONTAS A PAGAR

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017 esta rubrica tinha a seguinte composição:

CORRENTE	DEZ 2018	DEZ 2017
Adiantamentos de Clientes	11 902	8 104
Retenção de impostos sobre o rendimento	662	664
Imposto sobre Valor Acrescentado	8 623	11 323
Contribuições para a Segurança Social	1 215	1 277
Outros saldos com Estado e outros entes públicos	727	263
Fornecedores de Investimento	387	2 449
Remunerações e Encargos	10 071	10 034
Acréscimos de gastos com juros	222	1 088
Acréscimos de gastos com bónus	788	608
Custos Operacionais a liquidar	885	1 126
Outros Credores por acréscimo de Gastos	4 089	4 118
Outros Credores	12 045	17 355
TOTAL OUTRAS CONTAS A PAGAR CORRENTE	**51 615**	**58 410**

PASSIVO CORRENTE	**51 615**	**58 410**
PASSIVO NÃO CORRENTE		**48**

NÃO CORRENTE	DEZ 2018	DEZ 2017
Outros Credores		48
TOTAL OUTRAS CONTAS A PAGAR NÃO CORRENTE		**48**

23. ATIVOS E PASSIVOS POR IMPOSTO CORRENTE

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, esta rubrica pode ser detalhada como se segue:

	ATIVO		PASSIVO	
ATIVOS E PASSIVOS POR IMPOSTO CORRENTE	DEZ 2018	DEZ 2017	DEZ 2018	DEZ 2017
Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas	1 842	2 637	279	4 251

24. DIFERIMENTOS - PASSIVO

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017 a rubrica "Diferimentos" pode ser detalhada como se segue:

DIFERIMENTOS - PASSIVO	DEZ 2018	DEZ 2017
Vendas a Reconhecer	4 985	6 752
Outros Rendimentos a Reconhecer	2 804	2 371
Margem a reconhecer - IFRS 15	527	
TOTAL	**8 316**	**9 123**

25. PROVISÕES E PERDAS POR IMPARIDADE ACUMULADAS

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017 a rubrica de "Provisões" pode ser detalhada como se segue:

PROVISÕES	DEZ 2018	DEZ 2017
Garantias a clientes	253	261
Processos judiciais em curso	1 557	1 485
Método de Equivalência Patrimonial	2 372	2 307
Outras provisões	216	343
TOTAL	**4 399**	**4 397**

O Grupo divulga na rubrica Provisões para Garantias a Clientes, as melhores estimativas das obrigações presentes de tempestividade incerta, relacionadas com garantias prestadas a clientes, decorrentes do fluxo normal das operações.

Na rubrica de Processos Judiciais em Curso, são igualmente divulgadas as melhores estimativas do montante global de exfluxos, que possam vir a ocorrer no futuro decorrente de ações entrepostas nos tribunais por terceiros.

Nas Outras Provisões, são divulgados todo um conjunto de estimativas de outras obrigações presentes de tempestividade incerta, não compreendidos nas outras duas categorias acima indicadas.

As Provisões para Impostos referem-se às provisões constituídas para fazer face a liquidações adicionais de impostos decorrentes de contingências fiscais.

A Provisão relativa ao Método de Equivalência Patrimonial diz respeito à participação na ASFC, SGPS.

O movimento ocorrido nas provisões e perdas por imparidade durante os exercícios findos em 31 de dezembro de 2018 e 2017 foi o seguinte:

2018

PROVISÕES E PERDAS DE IMPARIDADE	SALDO INICIAL	DIFERENÇAS DE CONVERSÃO	REFORÇO	REVERSÕES	UTILIZAÇÕES / REGULARIZA-ÇÕES	MEP	TOTAL
Perdas de Imparidade acumuladas em clientes	**13 403**	(1 757)	1 229	(3 036)	(3 235)		6 604
Perdas de Imparidade acumuladas em outros devedores	**400**	18	2		(327)		93
Perdas de Imparidade acumuladas em inventários	**5 418**	(578)	1 287	(552)	(179)		5 397
Provisões	**4 397**	(263)	162	(5)	27	82	4 399

2017

PROVISÕES E PERDAS DE IMPARIDADE	SALDO INICIAL	DIFERENÇAS DE CONVERSÃO	REFORÇO	REVERSÕES	UTILIZAÇÕES / REGULARIZA-ÇÕES	MEP	TOTAL
Perdas de Imparidade acumuladas em clientes	**21 475**	(4 775)	1 835	(6 876)	1 744		13 403
Perdas de Imparidade acumuladas em outros devedores	**470**	18	1 212		(1 300)		400
Perdas de Imparidade acumuladas em inventários	**7 317**	255	95	(872)	(1 376)		5 418
Provisões	**4 586**	(254)	98		(98)	65	4 397

Dada a imprevisibilidade do momento de reversão das provisões e dada a natureza a que se destinam, o Grupo não procedeu à atualização financeira das mesmas.

26. INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVADOS

Derivados de taxa de juro e taxa de câmbio

O Conselho de Administração avalia regularmente o grau de exposição do Grupo aos diversos riscos inerentes à atividade das diversas empresas, designadamente, o risco de preço, risco de taxa de juro, risco de taxa de câmbio.

À data de 31 de dezembro de 2018 e 2017, o grau de exposição ao risco de variação de taxa de juro foi considerado reduzido, tendo em conta que uma parte significativa do passivo bancário estava representada por linhas de crédito de médio/longo prazo, com as condições de financiamento previamente acordadas.

Face às taxas de juro de indexantes historicamente baixas, durante o ano de 2014 foi decidida a contratação de um "*Swap* taxa variável por fixa" do tipo "Plain Vanilla" que troca taxa variável Euribor 1m por taxa fixa. O resumo das condições do mesmo são:

TIPO	DATA OPERAÇÃO	DATA INÍCIO	DATA VENCIMENTO	VALOR NOMINAL
Swap Fixed Rate - Plain Vanilla	13/06/2014	17/06/2014	17/06/2019	30 000

	DEZ 2018	DEZ 2017
Valor de Mercado "*Market to Market*"	(147)	(421)

Este instrumento está a ser contabilizado numa lógica de contabilidade de cobertura, tendo sido efetuado os testes de eficácia necessários, que demostraram que a cobertura é eficaz.

Por outro lado e ainda que uma parcela cada vez maior da Posição Financeira Consolidada passe a estar sujeita aos impactos da variações de taxa de câmbio (Euro/Dólar, Euro/Real e Euro/Lira Turca), o grau de exposição foi

considerado como controlado pela politica seguida de "hedging" natural com recurso à contratação de financiamentos bancários nestas moedas, em especial em Dólar dos Estados Unidos.

Daí que à data de 31 de dezembro de 2018 e 2017 o Grupo não tivesse negociado qualquer tipo de instrumento financeiro derivado para taxa de câmbio.

Todavia as mais recentes alterações do mercado de capitais e a acentuação do grau de exposição da Posição Financeira Consolidada do Grupo às variações cambiais das moedas acima referidas ou a outras, poderão levar a que a curto prazo, o Conselho de Administrção do Grupo, venha a introduzir na sua gestão de riscos, a negociação de instrumentos financeiros derivados devidamente ajustados à tipologia dos respetivos riscos.

27. COMPROMISSOS FINANCEIROS ASSUMIDOS E NÃO INCLUÍDOS NA DEMONSTRAÇÃO DA POSIÇÃO FINANCEIRA CONSOLIDADA

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, o Grupo Nors não tinha assumido compromissos financeiros significativos que não estejam incluídos na demonstração consolidada da posição financeira.

28. IMPOSTOS SOBRE O RENDIMENTO

Os impostos sobre o rendimento reconhecidos nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2018 e 2017 são detalhados como se segue:

IMPOSTO SOBRE RENDIMENTO	DEZ 2018	DEZ 2017
Imposto Corrente	(4 927)	(7 455)
Imposto Diferido (nota 15)	(2 413)	(3 398)
	(7 341)	**(10 853)**

A decomposição dos Impostos Diferidos encontra-se na nota 15.

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, as taxas de imposto utilizadas para apuramento dos impostos correntes e diferidos foram as seguintes:

TAXA DE IMPOSTO		
PAÍS ORIGEM DA FILIAL:	**31.12.2018**	**31.12.2017**
Portugal	24,50% / 21%*	24,50% / 21%*
Angola	30%	30%
Brasil	34%	34%
Espanha	30% / 25%*	30% / 25%*
Namíbia	34%	34%
Botswana	22%	22%
Quénia	30%	30%
Tanzânia	30%	30%

*No caso dos IDA por prejuízos fiscais

A taxa de imposto efetiva por país é:

REGIÃO	PORTUGAL	ESPANHA	ANGOLA	BRASIL	ÁFRICA	TOTAL
RAI institucional positivo	19 897	3	14 614	9 197	1 447	45 158
Imposto exercício	(3 370)	-	(546)	(3 116)	-	(7 033)
tx efetiva de imposto	16,9%	-	3,7%	33,9%	-	15,6%
RAI institucional negativo	(12 176)	(1 235)	(2 608)	(914)	(856)	(17 789)
Imposto exercício	94	1	(180)	(192)	(30)	(307)
tx efetiva de imposto	0,8%	0,1%	-6,9%	-21,0%	-3,5%	-1,7%
RAI INSTUTICIONAL	**7 721**	**(1 232)**	**12 006**	**8 282**	**591**	**27 369**
IMPOSTO	**(3 277)**	**1**	**(726)**	**(3 308)**	**(30)**	**(7 341)**
TX EFETIVA DE IMPOSTO	**42,4%**	**0,1%**	**6,1%**	**39,9%**	**5,1%**	**26,8%**

29. INFORMAÇÃO POR MERCADOS GEOGRÁFICOS E ATIVIDADE

A principal informação relativa aos mercados geográficos e atividade de negócios existentes em 31 de dezembro de 2018 e 2017, é a que se divulga na Nota 31.

30. NÚMERO DE PESSOAL

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, o número de pessoal ao serviço do Grupo foi o seguinte:

NÚMERO DE PESSOAL	DEZ 2018	DEZ 2017
Número de Colaboradores	2 223	2 170
TOTAL	**2 223**	**2 170**

31. VENDAS E PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS

O detalhe das vendas e prestações de serviços por produto, nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2018 e 2017, foi como se segue:

VENDAS POR PRODUTO	2018	2017
Camiões	59,5%	58,6%
Automóveis	15,6%	13,5%
Autocarros	3,3%	2,8%
Vidros	0,2%	0,4%
Componentes	13,5%	15,0%
Ambiente	0,6%	0,6%
Equip. Const.	2,5%	4,1%
Equip. Agrícolas	2,1%	3,3%
Geradores	1,3%	1,6%
Serviços	1,4%	0,2%
TOTAL	**100,0%**	**100,0%**

Adicionalmente, a repartição das vendas e prestação de serviços por mercado geográfico é como se segue:

VENDAS POR PAÍS	2018	2017
Portugal	51,2%	51,0%
Angola	8,4%	12,8%
Brasil	35,6%	29,7%
Espanha	1,8%	1,7%
Outros	2,9%	4,8%
TOTAL	**100,0%**	**100,0%**

32. FORNECIMENTO E SERVIÇOS EXTERNOS

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, a rubrica de "Fornecimentos e Serviços Externos" tem a seguinte composição:

FORNECIMENTO E SERVIÇOS EXTERNOS	2018	2017
Subcontratos/ Trabalhos Especializados	12 996	11 115
Publicidade e propaganda	844	852
Vigilância e segurança	1 752	2 047
Conservação e reparação	3 455	4 237
Electricidade e Combustíveis	3 154	3 324
Deslocações e estadas	2 115	2 286
Rendas e alugueres	9 049	10 357
Seguros	1 302	816
Garantias	3 497	3 277
Contratos	1 398	904
Transportes	3 364	3 228
Comunicações	1 072	1 580
Outros FSE	6 726	7 092
TOTAL	**50 725**	**51 116**

As principais variações verificadas correspondem à ao aumento da atividade e adequação dos recursos disponíveis do Grupo para o ciclo de crescimento que se perspetiva.

33. GASTOS COM PESSOAL

Os gastos com pessoal nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2018 e 2017 são detalhados como se segue:

GASTOS COM PESSOAL	2018	2017
Remunerações dos orgãos sociais	2 441	1 937
Remunerações do pessoal	45 571	48 751
Indemnizações	873	1 196
Encargos sobre remunerações	10 257	10 694
Outros gastos com pessoal	5 727	6 350
TOTAL	**64 869**	**68 928**

34. OUTROS RENDIMENTOS E GANHOS / OUTROS GASTOS E PERDAS

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, as rubricas "Outros rendimentos e ganhos" e "Outros gastos e perdas" tem a seguinte composição:

OUTROS RENDIMENTOS E GANHOS	2018	2017
Descontos de pronto pagamento	37	110
Mais-valias na alienação de ativo fixo tangível e propriedades de investimento	1 246	1 035
Mais-valias na alienação de ativo intangível		4 000
Excesso de estimativa de imposto	498	154
Juros obtidos relativos à atividade operacional	47	328
Recuperações de despesas e cedências	3 563	1 838
Rendas e outros rendimentos em propriedades de investimento	768	1 024
Rendimentos ao abrigo de Garantias	1 087	1 264
Outros rendimentos suplementares	203	248
Sobras e outras regularizações de inventários	2 014	1 606
Outros	2 692	3 664
TOTAL	**12 155**	**15 272**

OUTROS GASTOS E PERDAS	2018	2017
Descontos de pronto pagamento concedidos	(287)	(317)
Impostos	(2 316)	(3 173)
Perdas de Inventário e outras regularizações de inventários	(2 393)	(1 998)
Correções relativas a exercícios anteriores	(193)	(621)
Ofertas e amostras de inventários	(265)	(238)
Juros suportados relativos à atividade operacional	(202)	(183)
Perdas na alienação em ativos fixos tangíveis	(51)	(349)
Outros Gastos da atividade de financiamento	(1 351)	(1 340)
Donativos	(138)	(60)
Outros	(4 242)	(3 954)
TOTAL	**(11 438)**	**(12 233)**

35. LOCAÇÃO

Durante o exercício findo em 31 de dezembro de 2018 procedeu-se às seguintes operações registadas nas contas da participante de acordo com o normativo previsto na IFRS 15 – Rédito de contratos com clientes:

	CONTRATOS COM ACORDO DE RECOMPRA	TOTAL
MOVIMENTOS 2018		
Valor líquido inicial		
Aumentos	17 256	17 256
Depreciação do exercício	(1 151)	(1 151)
VALOR LÍQUIDO FINAL	**16 105**	**16 105**
31 DE DEZEMBRO DE 2018		
Valor bruto	17 256	17 256
Depreciação acumulada	(1 151)	(1 151)
VALOR LÍQUIDO FINAL	**16 105**	**16 105**

Decorrente da aplicação da IFRS 15, resultam as seguintes obrigações relacionadas com os contratos com acordo de recompra:

	RENDAS A RECONHECER	JUROS A RECONHECER	PREÇO DE RECOMPRA	TOTAL
2019	2 249	(189)	417	2 477
2020	2 021	(170)	1 910	3 761
2021	1 584	(119)	2 437	3 902
2022	929	(59)	3 270	4 140
2023	274	(15)	1 563	1 822
TOTAL	**7 057**	**(551)**	**9 596**	**16 102**

36. RESULTADO DA ATIVIDADE FINANCEIRA

Em 31 de dezembro de 2018 e 2017, esta rúbrica tem a seguinte composição:

	2018	2017
Juros e Rendimentos similares obtidos	3 686	2 957
Juros empréstimos - Papel comercial	(1 907)	(2 197)
Juros empréstimos - Obrigações	(681)	(1 655)
Juros empréstimos - Outros	(5 561)	(6 766)
Juros por locações financeiras	(30)	(88)
Juros por locação operacional - Acordos de recompra	(106)	
Imposto sobre a Aplicação de Capitais	(1 177)	
Outros Juros e encargos financeiros suportados	(3 239)	(3 036)
TOTAL	**(9 013)**	**(10 785)**

37. ENTIDADES RELACIONADAS

Os saldos e transações entre a Empresa-mãe e as suas subsidiárias, que são entidades relacionadas da Empresa-mãe, foram eliminados no processo de consolidação, pelo que não serão divulgadas nesta Nota.

a) Transações

O detalhe das transações entre o Grupo Nors e as entidades relacionadas, pode ser resumido como se segue:

VENDAS DE PRODUTOS E SERVIÇOS	2018	2017
Grupo Ascendum	22 529	17 176
	22 529	**17 176**

COMPRAS DE PRODUTOS E SERVIÇOS	2018	2017
Grupo Ascendum	(197)	(12)
	(197)	**(12)**

OUTROS RENDIMENTOS E GANHOS	2018	2017
Grupo Ascendum	154	236
Grupo Sotkon	180	183
Nortesaga Investimentos SGPS Lda	12	12
	346	**431**

OUTROS GASTOS E PERDAS	2018	2017
Grupo Ascendum		(327)
Nortesaga Investimentos SGPS Lda		(88)
		(415)

JUROS E RENDIMENTOS SIMILARES SUPORTADOS	2018	2017
Nortesaga Investimentos SGPS Lda	**(11)**	
	(11)	

A compra e venda de bens e prestação de serviços a entidades relacionadas foram efetuadas a preços de mercado.

b) Saldos

O detalhe dos saldos entre o Grupo Nors e as entidades relacionadas, pode ser resumido como se segue:

CLIENTES	DEZ 2018	DEZ 2017
Grupo Ascendum	1 452	1 081
Grupo Sotkon	37	37
Nortesaga Investimentos SGPS Lda		12
	1 489	**1 129**

FORNECEDORES	DEZ 2018	DEZ 2017
Grupo Ascendum	(257)	(298)
Nortesaga Investimentos SGPS Lda		(25)
	(257)	**(323)**

OUTRAS CONTAS A RECEBER	DEZ 2018	DEZ 2017
Grupo Ascendum	30	
	30	

OUTRAS CONTAS A PAGAR	DEZ 2018	DEZ 2017
Grupo Ascendum	(205)	(61)
Nortesaga Investimentos SGPS Lda		(1 493)
	(205)	**(1 554)**

38. ATIVOS E PASSIVOS CONTINGENTES

A empresa possui passivos contingentes respeitantes a garantias bancárias e de outra natureza e outras contingências relacionadas com o seu negócio. Este é o resumo das garantias:

	2018				
EMPRESA	GARANTIAS PARA ENTIDADES BANCÁRIAS	GARANTIAS PRESTADAS ÀS MARCAS REPRESENTADAS	GARANTIAS PRESTADAS EM CONCURSOS PÚBLICOS	OUTRAS GARANTIAS	TOTAL
Nors, S.A.	3 930	1 098	1 092		6 120
Auto Sueco Portugal, S.A.		12 500	837	25	13 362
Auto Sueco II Automóveis, S.A.		7 700			7 700
Galius, S.A.		10 000	30		10 030
Biosafe, S.A.	370				370
TOTAL	**4 300**	**31 298**	**1 960**	**25**	**37 583**

	2017				
EMPRESA	GARANTIAS PARA ENTIDADES BANCÁRIAS	GARANTIAS PRESTADAS ÀS MARCAS REPRESENTADAS	GARANTIAS PRESTADAS EM CONCURSOS PÚBLICOS	OUTRAS GARANTIAS	TOTAL
Nors, S.A.	2 200	1 102	1 795	88	5 184
Auto Sueco II Automóveis, S.A.		6 060			6 060
Galius, S.A.			95	14	109
Biosafe, S.A.	370				370
	2 570	**7 162**	**1 890**	**102**	**11 723**

As Garantias Bancárias dizem respeito, essencialmente, a garantias prestadas a entidades públicas no âmbito de concursos públicos e também a garantias a clientes e fornecedores no âmbito da atividade operacional do Grupo.

39. ATIVOS E PASSIVOS FINANCEIROS

Em 31 de dezembro de 2018 os ativos e passivos financeiros detalham-se como se segue:

ATIVOS FINANCEIROS	CATEGORIA	VALOR CONTABILÍSTICO	MÉTODO DE VALORIZAÇÃO
Instrumentos de dívida	Investimentos	48 226	custo amortizado
Outras contas a receber	contas a receber	16 450	custo amortizado
Clientes	contas a receber	58 184	custo amortizado
Caixa e depósitos bancários	contas a receber	29 799	custo amortizado
		152 659	

PASSIVOS FINANCEIROS	CATEGORIA	VALOR CONTABILÍSTICO	MÉTODO DE VALORIZAÇÃO
Financiamentos obtidos	outros passivos	176 722	custo amortizado
Passivos por locação operacional	outros passivos	16 102	custo amortizado
Outras contas a pagar	outros passivos	35 561	custo amortizado
Fornecedores	outros passivos	104 708	custo amortizado
		333 092	

Apenas os Ativos Financeiros (Clientes) apresentam perdas de imparidade, conforme evidenciado nas Notas 12 e 25.

Os ganhos e perdas em ativos e passivos financeiros em 2018 e 2017 foram os seguintes:

	GANHO / (PERDA)	
GANHOS E PERDAS	**2018**	**2017**
Contas a receber	1 804	3 828
Ativos diponíveis para venda		
Outros ativos a custo amortizado		
Caixa e depósitos bancários		
TOTAL	**1 804**	**3 828**

Os juros e gastos similares de ativos e passivos financeiros em 2018 e 2017 foram os seguintes:

	GANHO / (PERDA)	
JUROS E GASTOS	**2018**	**2017**
Contas a receber	3 733	3 285
Passivos a custo amortizado	(12 902)	(13 925)
TOTAL	**(9 168)**	**(10 640)**

As diferenças cambiais de ativos e passivos financeiros em 2018 e 2017 foram as seguintes:

	GANHO / (PERDA)	
DIFERENÇAS CAMBIAIS	**2018**	**2017**
Diferença cambiais positivas	24 587	14 177
Diferença cambiais negativas	(21 795)	(18 138)
TOTAL	**2 792**	**(3 961)**

40. REMUNERAÇÃO DOS MEMBROS DOS ÓRGÃOS SOCIAIS

As remunerações dos membros dos órgãos sociais do Grupo Nors nos exercícios de 2018 e 2017 foram como se segue:

	2018	2017
Nors, S.A.	2 310	1 771
Auto-Sueco (Angola)	130	166
TOTAL	**2 441**	**1 937**

41. REMUNERAÇÃO DO REVISOR OFICIAL DE CONTAS

Os honorários pagos às sociedades de revisores oficiais de contas nos diversos países em que o Grupo está presente e relativo às empresas incluídas na consolidação, no exercício de 2018 e 2017 foi como se segue:

HONORÁRIOS	**2018**	**2017**
TOTAL	**465**	**566**

42. INFORMAÇÃO RELATIVA À ÁREA AMBIENTAL

O Grupo adota as medidas necessárias relativamente à área ambiental, com o objetivo de cumprir com a legislação vigente.

O Conselho de Administração do Grupo não estima que existam riscos relacionados com a proteção e melhoria ambiental, não tendo recebido quaisquer contraordenações relacionadas com esta matéria durante o exercício de 2018.

43. EVENTOS SUBSEQUENTES

No primeiro trimestre de 2019 foi assinado um contrato promessa de compra e venda de ações da subsidiária Biosafe entre o Grupo Nors e a Genan Holding. O valor de venda previsto é de 6,3 milhões de euros, sujeito a ajustamentos de preço previsto em contrato.

Esta alienação da sua participada pelo Grupo enquadra-se na estratégia prosseguida de alienação de ativos não *core*.

É expectativa das partes concluir a operação durante o primeiro semestre de 2019.

44. APROVAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Estas demonstrações financeiras foram aprovadas pelo Conselho de Administração em 8 de maio de 2019. Adicionalmente, as demonstrações financeiras anexas em 31 de dezembro de 2018, estão pendentes de aprovação pela Assembleia Geral de Acionistas. No entanto, o Conselho de Administração do Grupo entende que as mesmas virão a ser aprovadas sem alterações.

Porto, 8 de maio de 2019

Tomaz Jervell	Artur Santos Silva	José Leite de Faria
Paulo Jervell	Álvaro Neto	Francisco Ramos
Luís Jervell	Álvaro Nascimento	Jorge Guimarães
José Bessa Leite de Faria	Tomás Jervell	Júlio Rodrigues
		Rui Miranda

We Know How

CERTIFICAÇÃO LEGAL DE CONTAS

CERTIFICAÇÃO LEGAL DE CONTAS

pwc

Certificação Legal das Contas

Relato sobre a auditoria das demonstrações financeiras consolidadas

Opinião

Auditámos as demonstrações financeiras consolidadas anexas da Nors, S.A. (o Grupo), que compreendem a demonstração consolidada da posição financeira em 31 de dezembro de 2018 (que evidencia um total de 560.325 milhares de euros e um total de capital próprio de 194.965 milhares de euros, incluindo um resultado líquido de 17.287 milhares de euros), a demonstração consolidada dos resultados por naturezas, a demonstração consolidada do rendimento integral, a demonstração consolidada das alterações no capital próprio e a demonstração consolidada dos fluxos de caixa relativas ao ano findo naquela data, e as notas anexas às demonstrações financeiras consolidadas que incluem um resumo das políticas contabilísticas significativas.

Em nossa opinião, as demonstrações financeiras consolidadas anexas apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspetos materiais, a posição financeira consolidada da Nors, S.A. em 31 de dezembro de 2018 e o seu desempenho financeiro e fluxos de caixa consolidados relativos ao ano findo naquela data de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) tal como adotadas na União Europeia.

Bases para a opinião

A nossa auditoria foi efetuada de acordo com as Normas Internacionais de Auditoria (ISAs) e demais normas e orientações técnicas e éticas da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas. As nossas responsabilidades nos termos dessas normas estão descritas na secção "Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras consolidadas" abaixo. Somos independentes das entidades que compõem o Grupo nos termos da lei e cumprimos os demais requisitos éticos nos termos do código de ética da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas.

Estamos convictos de que a prova de auditoria que obtivemos é suficiente e apropriada para proporcionar uma base para a nossa opinião.

Responsabilidades do órgão de gestão pelas demonstrações financeiras consolidadas

O órgão de gestão é responsável pela:

a) preparação de demonstrações financeiras consolidadas que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira, o desempenho financeiro e os fluxos de caixa do Grupo de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) tal como adotadas na União Europeia;

b) elaboração do relatório de gestão nos termos legais e regulamentares aplicáveis;

PricewaterhouseCoopers & Associados - Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.
o'Porto Bessa Leite Complex, Rua António Bessa Leite, 1430 - 5º, 4150-074 Porto, Portugal
Tel +351 225 433 000 Fax +351 225 433 499, www.pwc.pt
Matriculada na CRC sob o NUPC 506 628 752, Capital Social Euros 314.000
Inscrita na lista das Sociedades de Revisores Oficiais de Contas sob o nº 183 e na CMVM sob o nº 20161485

HM

PricewaterhouseCoopers & Associados - Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda. pertence à rede de entidades que são membros da PricewaterhouseCoopers International Limited, cada uma das quais é uma entidade legal autónoma e independente
Sede: Palácio Sottomayor, Rua Sousa Martins, 1 - 3º, 1069-316 Lisboa, Portugal

c) criação e manutenção de um sistema de controlo interno apropriado para permitir a preparação de demonstrações financeiras isentas de distorção material devido a fraude ou erro;

d) adoção de políticas e critérios contabilísticos adequados nas circunstâncias; e

e) avaliação da capacidade do Grupo de se manter em continuidade, divulgando, quando aplicável, as matérias que possam suscitar dúvidas significativas sobre a continuidade das atividades.

Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras consolidadas

A nossa responsabilidade consiste em obter segurança razoável sobre se as demonstrações financeiras consolidadas como um todo estão isentas de distorções materiais devido a fraude ou erro, e emitir um relatório onde conste a nossa opinião. Segurança razoável é um nível elevado de segurança, mas não é uma garantia de que uma auditoria executada de acordo com as ISAs detetará sempre uma distorção material quando exista. As distorções podem ter origem em fraude ou erro e são consideradas materiais se, isoladas ou conjuntamente, se possa razoavelmente esperar que influenciem decisões económicas dos utilizadores tomadas com base nessas demonstrações financeiras.

Como parte de uma auditoria de acordo com as ISAs, fazemos julgamentos profissionais e mantemos ceticismo profissional durante a auditoria e também:

a) identificamos e avaliamos os riscos de distorção material das demonstrações financeiras consolidadas, devido a fraude ou a erro, concebemos e executamos procedimentos de auditoria que respondam a esses riscos, e obtemos prova de auditoria que seja suficiente e apropriada para proporcionar uma base para a nossa opinião. O risco de não detetar uma distorção material devido a fraude é maior do que o risco de não detetar uma distorção material devido a erro, dado que a fraude pode envolver conluio, falsificação, omissões intencionais, falsas declarações ou sobreposição ao controlo interno;

b) obtemos uma compreensão do controlo interno relevante para a auditoria com o objetivo de conceber procedimentos de auditoria que sejam apropriados nas circunstâncias, mas não para expressar uma opinião sobre a eficácia do controlo interno do Grupo;

c) avaliamos a adequação das políticas contabilísticas usadas e a razoabilidade das estimativas contabilísticas e respetivas divulgações feitas pelo órgão de gestão;

d) concluímos sobre a apropriação do uso, pelo órgão de gestão, do pressuposto da continuidade e, com base na prova de auditoria obtida, se existe qualquer incerteza material relacionada com acontecimentos ou condições que possam suscitar dúvidas significativas sobre a capacidade do Grupo para dar continuidade às suas atividades. Se concluirmos que existe uma incerteza material, devemos chamar a atenção no nosso relatório para as divulgações relacionadas incluídas nas demonstrações financeiras ou, caso essas divulgações não sejam adequadas, modificar a nossa opinião. As nossas conclusões são baseadas na prova de auditoria obtida até à data do nosso relatório. Porém, acontecimentos ou condições futuras podem levar a que o Grupo descontinue as suas atividades;

MM

e) avaliamos a apresentação, estrutura e conteúdo global das demonstrações financeiras consolidadas, incluindo as divulgações, e se essas demonstrações financeiras representam as transações e acontecimentos subjacentes de forma a atingir uma apresentação apropriada;

f) obtemos prova de auditoria suficiente e apropriada relativa à informação financeira das entidades ou atividades dentro do Grupo para expressar uma opinião sobre as demonstrações financeiras consolidadas. Somos responsáveis pela orientação, supervisão e desempenho da auditoria do Grupo e somos os responsáveis finais pela nossa opinião de auditoria; e

g) comunicamos com os encarregados da governação, entre outros assuntos, o âmbito e o calendário planeado da auditoria, e as conclusões significativas da auditoria incluindo qualquer deficiência significativa de controlo interno identificada durante a auditoria.

A nossa responsabilidade inclui ainda a verificação da concordância da informação constante do relatório de gestão com as demonstrações financeiras consolidadas.

Relato sobre outros requisitos legais e regulamentares

Sobre o relatório de gestão

Dando cumprimento ao artigo 451.º, n.º 3, al. e) do Código das Sociedades Comerciais, somos de parecer que o relatório de gestão foi preparado de acordo com os requisitos legais e regulamentares aplicáveis em vigor, a informação nele constante é concordante com as demonstrações financeiras consolidadas auditadas e, tendo em conta o conhecimento e apreciação sobre o Grupo, não identificámos incorreções materiais.

8 de maio de 2019

PricewaterhouseCoopers & Associados
- Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.
representada por:

José Miguel Dantas Maio Marques

José Miguel Dantas Maio Marques, R.O.C.

Rua Manuel Pinto de Azevedo, 711 1º
4149-010 Porto – Portugal

Tel: +351 226 150 320

nors@nors.com
www.nors.com

NORS
We Know How