

# WE.NORS

#04 MARÇO / March '18

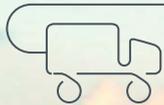
## MAGAZINE

**PRÉMIOS WE.NORS MOSTRAM VITALIDADE DO GRUPO**  
*/ WE.NORS Awards show the strenght of the Group*

# NEGÓCIO GIGANTE DA SOJA NA ROTA DO GRUPO NORS

*/ Soybean's giant business in the route of Nors Group*





**NORS**

**FICHA TÉCNICA / PRODUCTION CREDITS**

**Responsável de Edição/Editor:** Ana Salomé | **Coordenação da Redação/Newsroom Coordinator:** José Albuquerque | **Tiragem/Print run:** 2.500 exemplares / copies | **Depósito Legal/ Legal Deposit:** 378317/14 | **Nors:** Rua Manuel Pinto de Azevedo, 711, 1º, 4149-010 Porto, Portugal - **Telefone:** +351 22 615 0320

# ÍNDICE / Index

- .04** WE.WILL: VIVEMOS UMA ÉPOCA DE INTENSA MUDANÇA  
*/ This is a time of major change*
- .06** WE.SHOW: VITRUM É CASO DE SUCESSO EM ANGOLA  
*/ Vitrum succeeds in Angola after six years of activity*
- .16** WE.SHOW: ELETROMOBILIDADE: A VISÃO VOLVO BUSES  
*/ Electromobility: The Volvo Buses Vision*
- .20** WE.SHOW: O CORE DA NORS  
*/ Nors' Core*
- .22** WE.SHOW: NORS BUSINESS ACADEMY:  
A APOSTA NA FORMAÇÃO  
*/ Nors Business Academy: investing in training*
- .24** WE.LINK: RELAÇÃO DE PARCERIA UNE CATOCA  
À AUTO-MAQUINARIA  
*/ Relationship of partnership unites Catoca  
and Auto-Maquinaría*
- .26** WE.REPORT: A AUTO SUECO CENTRO OESTE NA ROTA  
DA SOJA NO BRASIL  
*/ Auto Sueco Centro Oeste on the Soybean Route in Brazil*
- .38** WE.TOUCH: PRÉMIOS WE.NORS MOSTRAM  
VITALIDADE DO GRUPO  
*/ WE.NORS Awards show the strenght of the Group*
- .58** WE.ARE: ANGOLA: O PRIMEIRO PASSO PARA  
A INTERNACIONALIZAÇÃO  
*/ Angola: the first step towards internationalization*
- .60** WE.LOVE: PARA DESFRUTAR EM TRABALHO E FAMÍLIA  
*/ To enjoy in work and in family*



# VIVEMOS UMA ÉPOCA DE INTENSA MUDANÇA

*/This is a time of major change.*

Por /By Tomás Jervell, CEO



Para além dos desafios demográficos e geopolíticos de um mundo cada vez mais globalizado e interdependente, o foco é colocado em temas como um novo paradigma de mobilidade, a disrupção nos modelos de distribuição logística, as implicações da automação ou os potenciais da inteligência preditiva.

Tudo isto cria um horizonte de futuro que não conseguimos antecipar, mas para o qual temos de estar preparados.

O Projeto Core, que apresentamos nesta edição, envolverá a Nors, durante os próximos cinco anos, num ambicioso processo de transformação organizacional, tecnológica e de processos. É fundamental evoluirmos, para alavancarmos as condições do nosso sucesso.

Queremos saber mais, fazer melhor, ser melhores. A Nors Business Academy (NBA) é um outro exemplo tangível desse espírito, dessa vontade.

E queremos liderar a experiência dos nossos clientes, conhece-los bem, influencia-los com a confiança de quem reconhece, efetivamente, as suas necessidades e expectativas.

Poderão igualmente ler, neste número, um artigo acerca da rota da soja, muito relevante para a operação da Auto Sueco Centro Oeste, no Brasil.

Espero que apreciem esta edição da WE.NORS.

*Besides the demographic and geopolitical challenges of an increasingly globalised and interdependent world, topics such as a new mobility paradigm, disrupted logistics distribution models, the implications of automation or the potentialities of predictive intelligence are now under scrutiny.*

*All this means that we are unable to anticipate what will be on the horizon, yet we must be prepared for it.*

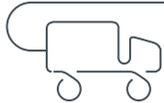
*Over the next five years, the Core Project, which we are presenting in this edition, will involve Nors in an ambitious organizational, technological and procedure transformation process. It is essential for us to evolve if we are to leverage our means of success.*

*We want to know more, do better and be better. The Nors Business Academy (NBA) is another tangible example of that spirit, that will.*

*And we want to lead our customers' experience, really get to know them, influence them with the confidence of someone who effectively recognises their needs and expectations.*

*In this edition, you'll also be able to read an article about the soy route, which is very relevant for Auto Sueco Centro Oeste's operation in Brazil.*

*I hope you enjoy this edition of WE.NORS.*



# VITRUM É CASO DE SUCESSO EM ANGOLA APÓS SEIS ANOS DE ATIVIDADE

*/ Vitrum succeeds in Angola after six years of activity*

A Vitrum está presente no mercado angolano há seis anos e distingue-se como a única empresa de Angola dedicada à importação e à venda a grosso do vidro para a construção. “Nós queremos que os nossos clientes se foquem em angariar os seus próprios clientes e em ganhar novos projetos, deixando as dores de cabeça connosco. Nós garantimos o stock. O nosso stock é o stock dos nossos clientes”, diz Nuno Ramos, diretor da empresa, explicando a importância da Vitrum para o mercado de construção em Angola.

“Com a escassez de divisas, tornou-se praticamente impossível os nossos clientes terem moeda para importar o vidro”, acrescenta o responsável da Vitrum. E essa é, precisamente, uma das funções da empresa: garantir que os negócios centrados nas soluções de vidro para a construção têm sempre a matéria-prima de que precisam. Esta é a atividade mais importante da empresa, mas não foi sempre assim. Nem foi esse o motivo que levou à criação do negócio há seis anos. Tudo começou com uma área que até ao final do ano deixará de fazer parte da carteira de produtos da Vitrum: o vidro automóvel. E o facto de este negócio estar a perder força e a empresa continuar a crescer, ano após ano, mostra como foi capaz de se reinventar ao longo da sua presença no mercado angolano. Primeiro foi a aposta no vidro para a construção, mas até neste caso o negócio foi penalizado durante os anos da crise económica (2014/2015).

Surgiu, assim, o negócio do vinil publicitário e decorativo, mas também da película de segurança e anti-intrusão. Nestes casos, trata-se de soluções chave na mão, que ainda hoje se mantêm na carteira de produtos.

As apostas feitas revelaram-se de tal forma ganhadoras que a empresa atingiu o “expoente máximo” em 2016, diz Nuno Ramos, explicando que a Vitrum conseguiu “evoluir de forma positiva em todas as variáveis do negócio”.

*Vitrum has been present in the Angolan market for six years and distinguishes itself as the only company in Angola dedicated to the import and wholesale sale of glass for construction.*

*“We want our customers to focus on cultivating their own customer base and winning new projects, leaving the problems up to us. We guarantee the stock. Our stock is the stock of our customers,” says Nuno Ramos, director of the company, explaining the importance of Vitrum to the construction market in Angola.*

*“With the scarcity of foreign exchange, it became virtually impossible for our customers to afford to import the glass,” adds Vitrum director. And this is precisely one of the company’s missions: to ensure that businesses focused on glass solutions for construction always have the raw materials they need.*

*This is the most important activity of the company, but it has not always been so. Nor was this the reason that led to the creation of the business six years ago. It all started with a product that, by the end of the year, will no longer be part of Vitrum’s portfolio: automotive glass. And the fact that this industry is losing strength and the company continues to grow, year after year, shows how it was able to reinvent itself through its presence in the Angolan market.*

*First was the investment in the glass for construction, but even in this case the business faltered during the years of the economic crisis (2014/2015).*

*Thus came the business of advertising and decorative vinyl, but also of anti-intrusion and security film. In these cases, these are turnkey solutions, which still remain in the product portfolio.*

*The investments made were so successful that the company reached its “peak” in 2016, says Nuno Ramos, explaining that Vitrum has managed to “evolve positively in all aspects of the business.”*

#### Vitrum em Números:

- 8 colaboradores
- 3,5 milhões de euros de volume de negócios em 2016
- 50 clientes em todas as vertentes de negócio

#### Vitrum in Numbers:

- 8 employees
- € 3.5 million turnover in 2016
- 50 customers in all business lines

Nuno Ramos, diretor da Vitrum, diz que “não é preciso ser uma grande empresa para ser um grande negócio” / Nuno Ramos director of Vitrum, says “it does not take a big company to be a big deal”



O desempenho foi reconhecido e a Vitrum ganhou o troféu de Melhor Performance Empresarial na Gala dos Prémios WE.NORS.

“Sendo uma empresa com esta dimensão e não sendo um dos negócios core do Grupo, isto mostra que não é preciso ser uma grande empresa para ser um grande negócio”, afirma Nuno Ramos, orgulhoso.

Prova de que os novos projetos são para continuar, desde o dia 1 de setembro que a Vitrum está também presente no Lobito, com a abertura de um pólo logístico. “Angola não é só Luanda”, diz Nuno Ramos, antevendo um aumento da carteira de clientes da empresa com esta expansão.

Vitrum's performance was recognized through its win of the Best Business Performance trophy at the WE.NORS Awards Gala.

“Being a company with this dimension and not being one of the Group's core businesses, this shows that it does not take a big company to be a big deal,” Nuno Ramos proudly says.

Proof that the new projects are to continue is the fact that, as of September 1<sup>st</sup>, Vitrum is also present in Lobito, with the opening of a logistics hub. “Angola is not just Luanda,” says Nuno Ramos, anticipating an increase in the company's customer base with this expansion.

# EVENTO ASSINALA PASSAGEM DA AS PARTNER A TOP PARTNER

*/Event marks the replacement of the AS Partner by the TOP Partner*

O conceito AS Partner ganhou uma nova designação e é agora TOP Partner, uma alteração que foi tema de um evento onde estiveram presentes os principais clientes. A cerimónia, que teve lugar no CEiiA em Matosinhos, começou com uma introdução de Júlio Rodrigues, Administrador Executivo da Nors Ibéria, que enquadrou a empresa AS Parts no Grupo. Seguiu-se a intervenção de Isabel Basto, apresentando o conceito TOP Partner. A Diretora Aftermarket Ligeiros da Nors Ibéria explicou que a principal alteração na transição do conceito AS Partner para TOP Partner foi o reforço da relação entre o parceiro e os produtos e serviços multimarca disponibilizados pela AS Parts. Na sua nova versão, um TOP Partner deverá ter como foco desenvolver a atividade da marca na sua zona geográfica. Em contrapartida, receberá vantagens exclusivas para o seu negócio. Esta foi também a oportunidade para fazer o pré-lançamento da solução ARMIN. Exclusiva para parceiros, esta é uma nova ferramenta de identificação e compra de peças *online* incorporada no site da AS Parts. O evento encerrou com a intervenção do orador convidado Nadim Habib, que abordou temas essenciais à gestão das empresas.

*The AS Partner concept was renamed TOP Partner, a change that was the theme of an event where the main customers of AS Parts were present.*

*The ceremony, which took place at CEiiA in Matosinhos, began with an introduction by Júlio Rodrigues, the Executive Director of Nors Iberia, who gave a presentation of the Group, where he incorporated the company AS Parts.*

*He was followed by Isabel Basto who introduced the TOP Partner concept. The Nors Iberia Aftermarket Director explained that the main change in the transition from the AS Partner concept to TOP Partner was the strengthening of the relationship between the partner and the multi-brand products and services of AS Parts. In its new version, a TOP Partner should focus on developing brand activity in its geographical area. In return, they will receive exclusive advantages for their business.*

*This was also the opportunity to pre-launch the ARMIN tool. Exclusive to partners, this is a new tool built into the AS Parts website, to identify and purchase parts online. The event closed with the speech of the guest speaker Nadim Habib, who addressed issues essential to business management.*





# GALIUS COMEMORA 3º ANIVERSÁRIO COM EVENTO EM VILA DO CONDE E CASTANHEIRA DO RIBATEJO

*/Galius commemorates 3<sup>rd</sup> anniversary with event  
in Vila do Conde and Castanheira do Ribatejo*

O terceiro aniversário da Galius foi comemorado num evento que juntou toda a família Galius em Portugal. Todos celebraram mais um ano de sucesso da Galius enquanto representante da marca Renault Trucks em Portugal. As comemorações decorreram nas filiais da Galius em Portugal, nomeadamente Vila do Conde e Castanheira do Ribatejo.

Os eventos contaram com um lanche comemorativo para os colaboradores, que se juntaram num ambiente animado para juntos soprarem as velas de celebração do terceiro aniversário da Galius.

Empresa do Grupo Nors, a Galius iniciou a sua atividade no dia 2 de março de 2015. Assumiu a operação de importação e retalho da Renault Trucks Portugal, comercializando e prestando assistência Após Venda aos produtos da marca no país.

*Galius' third anniversary was commemorated at an event that brought together the entire Galius family in Portugal. Everyone celebrated another year's success for Galius as the representative of the Renault Trucks brand in Portugal. The commemorations took place in Galius' branches in Portugal, namely Vila do Conde and Castanheira do Ribatejo.*

*During the events, there was a celebration tea for the employees, who gathered in a lively atmosphere to all help blow out the candles to commemorate Galius' third anniversary.*

*Galius, a company of the Nors Group, started business on 2<sup>nd</sup> March 2015. It took on Renault Truck's import and retail operations, selling and providing After Sales assistance to the brand's products in the country.*



# BRUNO MARTINS VENCE 2ª EDIÇÃO DO OPTIFUEL CHALLENGE EM PORTUGAL

*/Bruno Martins wins 2<sup>nd</sup> edition of Optifuel Challenge in Portugal*

A Galius realizou pela segunda vez o Optifuel Challenge em Portugal, um evento que foi organizado em duas etapas locais - Galius Vila do Conde e Galius Santarém. Em cada etapa foram apurados quatro finalistas, que competiram na Final Nacional, organizada na Galius Castanheira do Ribatejo.

O objetivo da prova consistiu em fazer um percurso de cerca de 16 quilómetros, a bordo de um Renault Trucks T Optifuel de 13 litros, da forma mais ecológica possível. Entre os vários parâmetros avaliados esteve a média de consumo, a velocidade, a utilização do sistema Optiroll, bem como o recurso ao travão.

A Etapa Galius Vila do Conde teve lugar em abril e a Etapa Galius Santarém decorreu em maio, mês em que também se realizou a Final Nacional na Galius Castanheira do Ribatejo. O vencedor foi o único finalista repetente, Bruno Martins, da Transportes Coelho Mariano, que em 2015 já tinha estado entre os melhores na final nacional.

Em 2.º lugar ficou Paulo Braz, da Fortune Road e a terceira posição foi ocupada por Abílio Dâmaso, da Abílio Dâmaso. Na final internacional, onde participaram os vencedores de 29 países, Portugal ficou em 13.º lugar. A prova decorreu em Toledo, Espanha, no final de outubro.

Galius held the Optifuel Challenge in Portugal for the second time, an event that was organized on two local stages - Galius Vila do Conde and Galius Santarém. At each stage, four finalists were competing in the National Final, organized at Galius Castanheira do Ribatejo.

The objective of the contest was to complete a journey of about 16 kilometers operating a 13-liter Renault Trucks T Optifuel in the most environmentally friendly way possible. Among the various parameters evaluated was the average consumption, speed, use of the Optiroll system, as well as the use of the brake.

The Galius Vila do Conde Stage took place in April and the Galius Santarém Stage took place in May, during which the National Final was also held at Galius Castanheira do Ribatejo.

The winner was the only repeater finalist, Bruno Martins, from Transportes Coelho Mariano, who had already been among the top finishers in the national final in 2015.

In second place was Paulo Braz of Fortune Road and third place was claimed by Abílio Damaso, of Abílio Damaso. In the international final, where the winners of 29 countries took part, Portugal was in 13<sup>th</sup> place. The event took place in Toledo, Spain, at the end of October.

## AUTO SUECO SÃO PAULO CRIA “CARTÃO FIDELIDADE DO MOTORISTA”

*/ Auto Sueco São Paulo implements “Driver Loyalty Card”*

A Auto Sueco São Paulo lançou, em julho, o “Cartão Fidelidade do Motorista”, uma iniciativa que tem com objetivo fidelizar os motoristas ao realizar os serviços dos seus veículos nos concessionárias da rede. Através deste cartão, os clientes podem ganhar prêmios, entre os quais uma viagem para visitar a Volvo em Curitiba. O resultado do primeiro mês foi incrível: 1.005 cadastros, numa média de 40 por dia útil. A Filial do Jaraguá foi a que mais recebeu visitantes.

*In July, Auto Sueco São Paulo launched the “Driver Loyalty Card”, an initiative that aims to retain drivers when performing the services of their vehicles in the network’s concessionaires. Through this card, customers can win prizes, including a trip to visit Volvo in Curitiba. The results of the first month was incredible: 1,005 entries, averaging 40 per working day. The Branch of Jaraguá was the one that received the most visitors.*



## CIVIPARTS ESPAÑA ABRE LOJA EM MÚRCIA

*/ Civiparts España opens store in Murcia*

A Civiparts España abriu uma nova loja que abrange a zona de Múrcia, Alicante, Almeria e Baleares. Com sete colaboradores, esta loja faz parte de um plano de expansão da empresa no mercado espanhol, que além do reforço da cobertura geográfica contemplará também o aumento global da capacidade comercial e logística.

*Civiparts España opened a new store in the area of Murcia, Alicante, Almeria and Baleares. With a team of seven employees, the new store is part of an ongoing expansion plan of the company in the Spanish market, which in addition to enhancing the geographical coverage will also include the overall increase in commercial and logistics capacity.*

## CIVIPARTS ESPAÑA ABRE LOJA NA GALIZA

*/ Civiparts España opens store in Galicia*

A Civiparts España continua a reforçar a sua posição no mercado espanhol, abrindo a loja da Galiza. Localizada no Polígono Industrial “A Granxa”, em Porriño (Pontevedra), tem um armazém de 300m<sup>2</sup> e conta com três colaboradores. A loja da Galiza junta-se às outras cinco já existentes na Civiparts España: Madrid, Extremadura, Catalunha, Valencia e Múrcia.

*Civiparts España continues to strengthen its position in the Spanish market by opening the store in Galicia. Located in the Industrial Area “A Granxa” in Porriño (Pontevedra), has a warehouse of 300m<sup>2</sup> and has three employees. The Galician store joins the other five already existing in Civiparts España: Madrid, Extremadura, Catalonia, Valencia and Murcia.*



## CIVIPARTS LANÇA NOVO PORTAL ONLINE

*/Civiparts launches new online portal*

A pensar na facilidade e acessibilidade de todos os seus clientes, a Civiparts lançou o seu novo portal online. Com uma arquitetura mais simples e intuitiva, o novo portal apresenta uma série de novas funcionalidades, incluindo área de compras online, área de cliente, uma área exclusiva para Equipamentos Oficiais, Bus+ e Área Técnica.

O novo portal da Civiparts passa ainda a oferecer uma maior facilidade de consulta, permitindo a pesquisa por matrícula, chassis ou referência, a consulta por toda a oferta de produto e também a pesquisa de lojas por código postal. Os clientes podem subscrever a newsletter, uma forma de se manterem a par de todas as novas campanhas, lançamentos e novidades.



Keeping the ease and convenience for all its customers in mind, Civiparts has launched its new online portal. With a simpler and more intuitive design, the new portal features a number of new enhancements, including an online shopping area, customer area, exclusive area for Offices, Bus+ and Technical Area. The new Civiparts portal is also easier

to navigate, allowing searches by license plate number, chassis or reference, products and stores by postal code. Customers can subscribe to a newsletter, a way to keep up with all new campaigns, releases and novelties.

## EVENTOS JUNTAM CIVIPARTS PORTUGAL E SAMPA

*/Events get Civiparts Portugal and Sampa together*



A Civiparts Portugal promoveu dois eventos em conjunto com o fornecedor Sampa. Estes eventos decorreram no Casino Estoril e no Casino Espinho, reunindo clientes da Civiparts para uma apresentação da empresa e oferta de gama Sampa. A estas apresentações seguiu-se um jantar convívio. Com estes eventos, a Civiparts pretende reforçar a parceria com fornecedores chave para o seu negócio.

Civiparts Portugal promoted two events, in collaboration with the supplier, Sampa. These events took place in the Estoril Casino and the Espinho Casino, bringing together Civiparts clients for a presentation of the company and the offer of the Sampa range. These presentations were followed by a dinner party. With these events, Civiparts intends to strengthen partnerships with key suppliers for its business.

# GRANDES CONCURSOS ANUNCIAM MAIS UM EXCELENTE ANO PARA SOTKON

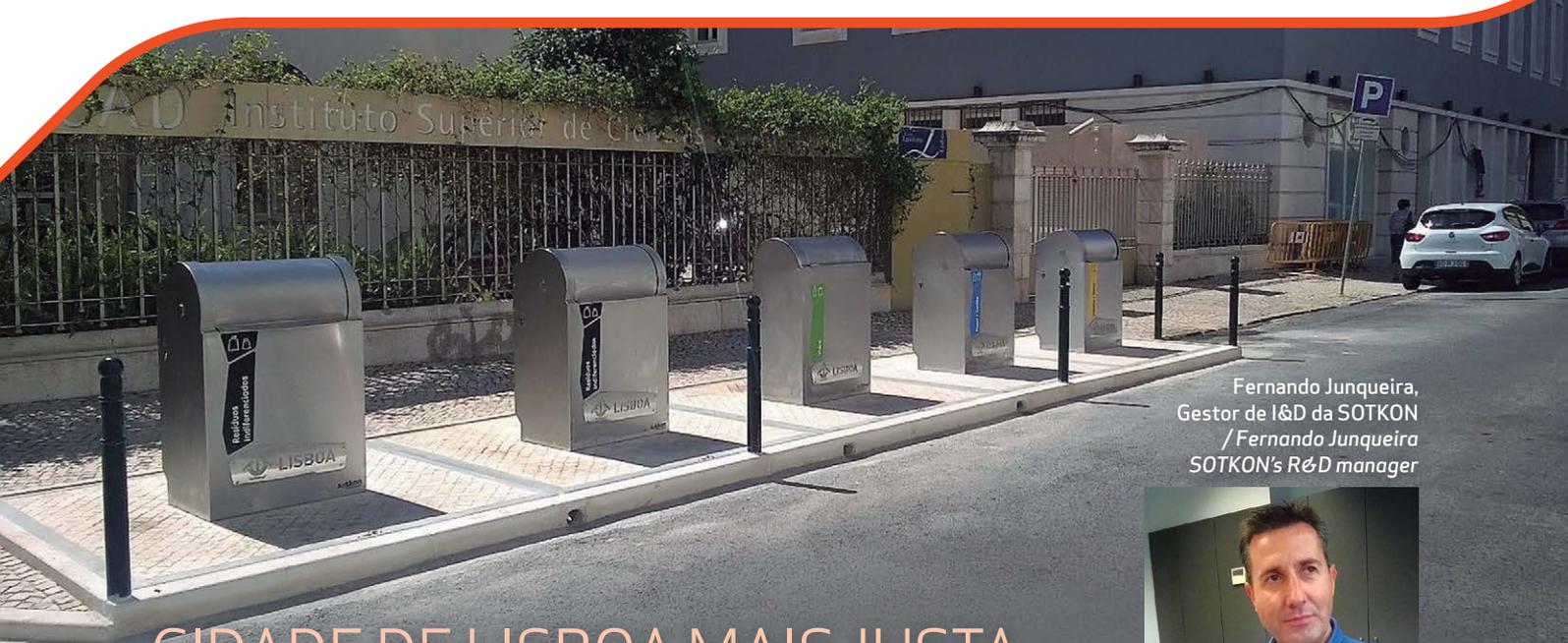
*/ Big contracts announce another great year for SOTKON*

Concursos em Portugal e em França fizeram com que 2017 fosse mais um ano histórico para a SOTKON, olhando para o número de contentores vendidos.

A SOTKON instalou cerca de 2.800 contentores com um volume de negócios de 12 milhões de euros. Os concursos de Lisboa e Faro, em Portugal, e o da comunidade de Aygues Ouvèze, em França, deram um grande contributo.

*Contracts in Portugal and France contributed largely to make 2017 another successful year for SOTKON, looking at the number of containers sold.*

*In total, SOTKON installed around 2,800 containers with a turnover of 12 million euros. The contracts of Lisbon and Faro, in Portugal, and that of the Aygues Ouvèze community in France largely contributed to this growth.*



Fernando Junqueira,  
Gestor de I&D da SOTKON  
/ Fernando Junqueira  
SOTKON's R&D manager



## CIDADE DE LISBOA MAIS JUSTA E LIMPA COM SOTKON

*/ A fairer and cleaner city of Lisbon with SOTKON*

Um concurso público lançado pela Câmara de Lisboa levou a SOTKON a desenvolver uma solução única e inovadora, mantendo a sua filosofia "Simples e Eficiente". Trata-se do concurso público de fornecimento de 500 unidades de contentores enterrados para resíduos do Município de Lisboa. Segundo Fernando Junqueira, Gestor de I&D da SOTKON, tratou-se de um projeto aliciante, que levou ao desenvolvimento de uma solução específica e à introdução de dois novos modelos de marcos de deposição na gama de produtos SOTKON. Estes são produtos inovadores que seguem a filosofia SOTKON: "Simples e Eficiente".

*A public request for proposal (RFP) launched by the Lisbon City Hall led SOTKON to develop a unique and innovative solution, maintaining its "Simple and Efficient" philosophy. This is the public RFP for the supply of 500 units of underground waste containers for the Municipality of Lisbon. According to Fernando Junqueira, SOTKON's R&D Manager, this was an attractive project that led to the development of a specific solution and the introduction of two new container models in the SOTKON product range. They are innovative products following the SOTKON philosophy: "Simple and Efficient".*

## EVENTOS CONCEITO GENUÍNO VOLVO REFORÇAM RELAÇÕES DE SUCESSO

*/ Volvo Genuine Concept  
events strengthen relationships*

A Auto Sueco Portugal percorreu o país de norte a sul durante dois anos. Neste Road Show através da sua Rede de Assistência e com foco nas Peças e nos Serviços Genuínos Volvo, somaram-se sete eventos, a participação de 800 clientes e o envolvimento de mais de 300 colaboradores. O resultado foi o reforço da relação de sucesso, que começa dentro da organização, e um grande foco na valorização da marca Volvo.



*Auto Sueco Portugal travelled the country for two years. On this Road Show through its Service Network and focusing on Parts and Genuine Volvo Services, Auto Sueco added seven events, the participation of 800 customers and the involvement of more than 300 employees. The result was the reinforcement of a successful relationship, which begins within the organization, and a major focus on the appreciation of the Volvo brand.*



## BUS+ EXPÕE NA FIAA 2017

*/ BUS+ exhibits at the FIAA 2017*

ABUS+ marcou presença como expositor na FIAA – Feria Internacional del Autobús y del Autocar. A edição de 2017 decorreu em Madrid. Com esta participação, a BUS+ reforçou a sua presença no mercado ibérico como especialista em autocarros e lançou a nova gama de Indicadores de Destino, que estará disponível brevemente para comercialização.

*BUS+ was present at the FIAA – Feria Internacional del Autobús y del Autocar (International Bus and Coach Fair). The 2017 edition of this fair was held in Madrid. BUS+ reinforced its presence in the Iberian market as a bus specialist and launched the new range of Destination Indicators, which will be available soon for commercialization.*

## CLIENTES AS PARTS NO SALÃO AUTOMÓVEL DE GENEVRA

*/ AS Parts customer's at Geneva Motor Show*

A 87ª edição do Salão Automóvel de Genebra contou com a presença de clientes da AS Parts. Os clientes ficaram a par das novidades dos fabricantes e visitaram a cidade de Genebra. A viagem foi patrocinada pela TMD FRICTION, que fabrica a marca Mintex distribuída pela AS Parts.

*The 87th edition of the Geneva Motor Show was attended by a number of AS Parts customers. On this visit, customers got to learn of the latest news from manufacturers and visited the city of Geneva. The trip was sponsored by TMD FRICTION, which manufactures the Mintex brand distributed by AS Parts.*





## CLIENTES AS PARTS NA FÁBRICA DA LAMBORGHINI / AS Parts customers visit the Lamborghini factory

A visita à fábrica da Lamborghini foi um dos momentos especiais de uma viagem a Bolonha. A AS Parts levou os seus principais clientes a conhecerem a fábrica de transmissões SKF, onde foi possível acompanhar todo o processo de fabrico, embalagem, armazenamento e desenvolvimento técnico deste produto. Integrada nesta viagem, a visita à fábrica da Lamborghini permitiu conhecer o processo de fabrico destas viaturas, mas também a história da marca.

The visit to the Lamborghini factory was one of the special moments of a trip to Bologna, AS Parts led its main customers to visit the SKF transmission plant, where it was possible to follow the whole process of manufacturing, packaging, storage and technical development of this product. Integrated in this trip, the visit to the Lamborghini factory allowed participants to learn not only about the process of manufacture of these vehicles, but also the history of the brand.

## AS PARTS VISITA LUBRIFICANTES WOLF / WOLF Lubricants receive visit from AS Parts



A AS Parts levou os seus principais clientes a visitar as instalações da marca de Lubrificantes WOLF em Antuérpia. A viagem incluiu, para além de atividades de caráter lúdico, a visita à fábrica da marca e uma apresentação sobre os respetivos produtos. Este momento foi aproveitado pelos clientes para colocarem questões e conhecerem mais aprofundadamente todas as soluções que a marca disponibiliza.

AS Parts led its main customers to visit the WOLF Lubricants brand facility in Antwerp. The trip included, besides playful activities, the visit to the factory of the brand and a presentation on the respective products. This time was used by the customers to ask questions and to obtain more in-depth knowledge regarding all the solutions that the brand makes available.



WE.SHOW

# ELETROMOBILIDADE: A VISÃO VOLVO BUSES

*/ Electromobility: The Volvo Buses Vision*



Com o crescente interesse, nas cidades, por veículos energeticamente eficientes e capazes de funcionar total ou parcialmente a energia elétrica, a visão da Volvo Buses para a mobilidade nos centros urbanos tem vindo a ganhar cada vez mais força, tornando-se uma realidade já em várias cidades europeias.

Suportada por uma gama completa de veículos híbridos, híbridos elétricos e totalmente elétricos, esta visão torna possível satisfazer quase todas as necessidades do transporte público. Procura também aproximar as pessoas ao transporte público e influenciar comportamentos sustentáveis.

O menor consumo de energia, a redução do impacto ambiental e um funcionamento mais silencioso são apenas exemplos de características ambicionadas para as cidades do futuro e que têm confirmado a posição de liderança mundial da Volvo Buses em mobilidade elétrica.

Com mais de 3.500 veículos híbridos, híbridos elétricos e elétricos distribuídos, a Volvo Buses planeia ainda alargar horizontes e testar veículos articulados totalmente elétricos em operações realizadas em Gotemburgo, na Suécia.

## **Projeto Electricity**

Prova de que a marca sueca está a dar passos sólidos no campo da Eletromobilidade, é o projeto Electricity. Este programa

*With the growing interest of cities in energy-efficient vehicles capable of fully or partially operating on electricity, Volvo Buses' vision for mobility in urban centers has been gaining in strength, becoming a reality already present in several European cities.*

*Supported by a full range of hybrid, electric hybrid and all-electric vehicles, this vision makes it possible to virtually satisfy all the needs of public transportation. It also seeks to bring people more amenable to public transport and to influence sustainable behavior with a look to the future.*

*Lower energy consumption, reduced environmental impact and quieter operation are just a few examples of ambitious features for the cities of the future that have confirmed Volvo Buses' global leadership position in electric mobility. With over 3,500 hybrid, electric hybrid and all-electric vehicles distributed globally, Volvo Buses also plans to broaden horizons and test fully electric articulated vehicles in operations in Gothenburg, Sweden.*

## **The Electricity Project**

*Proof that the Swedish brand is taking solid steps in the field of Electromobility is the Electricity project. This program encompasses industrial, research and social partnerships for the next generation of sustainable public transport*





## NORS CONCLUI VENDA DA MASTERTEST

*/ Nors concludes sale  
of MasterTest*



A Nors concluiu a venda da sua participação na MasterTest à Dekra, no início de agosto, cumprindo a estratégia definida para o triénio 2015-2018. Segundo esta estratégia, o Grupo deve manter um foco no seu *core business*, centrando-se em soluções de transporte, equipamentos de construção e agrícolas. A MasterTest, que se dedica à inspeção técnica de veículos automóveis, passou a integrar o negócio da inspeção técnica da empresa alemã Dekra, especialista em inspeções, certificações e outras áreas do setor automóvel.

*Nors has completed the sale of its MasterTest stake to Dekra in early August, following the strategy set for the 2015-2018 triennium. According to this strategy, the Group should maintain a focus on its core business, focusing on transportation solutions, construction and agricultural equipment. MasterTest, which is dedicated to the technical inspection of motor vehicles, starts to integrate the business of technical inspection of the German company Dekra, which specializes in inspections and certifications.*



## RENAULT TRUCKS EM FOCO NO SALÃO NACIONAL DE TRANSPORTE

*/ Renault Trucks a focus at the National Transport Show*

A nova imagem do Após Venda Renault Trucks em Portugal - *Trabalhamos para o seu sucesso!* - esteve em foco na 2ª Edição do Salão Nacional de Transporte. Com a presença neste evento, a Galius procurou reforçar a sua imagem no mercado, usando alguma originalidade e irreverência para atrair a atenção dos participantes. Num espaço interior com mais de 110m<sup>2</sup>, a Galius usou um camião de exposição com um desenho irreverente, despertando a curiosidade de quem passou pelo evento. Esta foi uma oportunidade para dar a conhecer a oferta da marca em Portugal, assim como detalhes dos produtos que comercializa e a rede de Concessionários de Após Venda.

*The new image of After Sales Renault Trucks in Portugal - We work for your success! - was the highlight at the 2<sup>nd</sup> Edition of the National Transport Show. With its presence at this event, Galius sought to reinforce its image in the market, using some originality and boldness to attract the attention of the participants. In an interior space of more than 110m<sup>2</sup>, Galius used an exhibition truck with a daring design, arousing the curiosity of those who attended the event. This was an opportunity to make known the offer of the brand in Portugal, as well as details of the products that it markets and the network of After Sales Dealers.*

## AUTO SUECO CENTRO OESTE GARANTE MELHOR ABSORÇÃO DE APÓS VENDA

*/ Auto Sueco Centro Oeste assures better After Sales absorption*

Dos 13 grupos económicos que têm a concessão da marca Volvo no Brasil, só quatro têm uma absorção de Após Venda superior a 100% em 2016. O melhor desempenho coube à Auto Sueco Centro Oeste, premiada pela Volvo do Brasil como a concessionária com melhor absorção de Após Venda do Brasil. Como explica o Diretor desta área, Reinaldo Santos, “este trabalho envolveu toda a equipa, desde a formação até ao compromisso em reduzir custos e melhorar o desempenho dos resultados”. Já para o Diretor Executivo da Auto Sueco Centro Oeste, Carlos Melnech, o diferencial da Auto Sueco Centro Oeste resulta “do envolvimento e compromisso dos colaboradores, em todos os níveis hierárquicos, na estratégia da empresa”.



*Of the 13 economic groups that are licensed to handle the Volvo brand in Brazil, only four have an After Sales absorption of more than 100% in 2016. The highest-performing was the Auto Sueco Centro Oeste, awarded by Volvo do Brasil as the best-absorbed After Sales dealer in Brazil.*

*As explained by the Director of this area, Reinaldo Santos, “this work involved the entire team, from training to commitment to reduce costs and improve performance of results.” Auto Sueco Centro Oeste’s differential results from “the involvement and commitment of employees at all hierarchical levels, in the company’s strategy”, says Carlos Melnech, Executive Director of Auto Sueco Centro Oeste.*

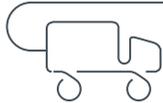


## AUTO SUECO SÃO PAULO VENDE PRIMEIRO AUTOCARRO HÍBRIDO À CIDADE DE SANTOS

*/ Auto Sueco São Paulo sells first hybrid bus to the city of Santos*

Em maio, a cidade de Santos integrou o rol das cidades que operam autocarros com uma das tecnologias mais avançadas do mundo: o autocarro híbrido. O modelo Volvo Hybrid B215RH, vendido pela Auto Sueco São Paulo para a Viação Piracicabana, empresa do grupo Constantino, representa uma das melhores alternativas ecológicas, economizando até 35% de combustível. Isso permite reduzir, na mesma proporção, a emissão de poluentes, melhorando a qualidade do meio ambiente.

*In May, the city of Santos became one of the cities that operate buses with one of the most advanced technologies in the world: the hybrid bus. The Volvo Hybrid B215RH model sold by Auto Sueco São Paulo to Viação Piracicabana, a Constantino group company, represents one of the best alternatives when it comes to green solutions, saving up to 35% of fuel. This reduces the emission of pollutants improving the quality of the environment.*



# O CORE DA NORS

## /Nors' Core

Todos sabemos que a Nors nunca para. Parte da cultura Nors é uma entrega incondicional, um compromisso com a autossuperação. O próximo passo de gigantes na evolução chama-se Core, o novo Programa de Transformação da Nors. Tendo o novo ERP - Enterprise Resource Planning (Sistema Integrado de Gestão Empresarial) como ponto de partida para uma nova forma de trabalhar, o Programa pretende ser a *umbrella* de um conjunto de ações de evolução corporativa. Um marco para a empresa.

O nome surgiu da junção de várias ideias: em primeiro lugar, houve a intenção de criar um nome próximo de Nors, uma quase-rima; a indução de uma mera troca de letras; que criasse familiaridade entre os dois nomes. Porquê? Porque a intenção de superação subjacente ao Programa Core é uma característica intrínseca da cultura Nors. Faz, por isso, sentido a criação de um nome semelhante ao da marca mãe. Como se tivéssemos ido à essência da Nors (ao seu Core) para identificar, e trazer à vista de todos, um valor que já lá estava: o da superação.

Em segundo lugar, o nome Core também identifica de forma direta o que o programa pretende ser: *corporate evolution* — a evolução corporativa de uma organização que existe há 85 anos. Um propósito que, longe de ser efêmero, é

*We all know that Nors never stops. Part of Nors' culture is unconditional engagement, a commitment to excel itself. The next giant step in our evolution is called Core, Nors' new Transformation Programme.*

*With the new ERP - Enterprise Resource Planning as the starting point for a new way of working, the Programme aims to be the umbrella of a series of corporate evolution initiatives. A milestone for the company.*

*The name arose from amalgamating various ideas: firstly, there was the intention of creating a name close to Nors, which almost rhymes; prompting letters to be merely switched; which would create familiarity between the two names. Why? Because the underlying intention of the Core Programme is to excel, which is an intrinsic character of the Nors culture. So, it makes sense to create a name similar to the mother brand. As if we had gone to Nors' Core to identify and bring to everyone's attention a value that was already there: that of excelling.*

*Secondly, the name Core also directly identifies what the programme wants to be: the corporate evolution of a company that has been in existence for 85 years. Far from being ephemeral, it is a purpose that is constant and will always happen, as long as Nors exists.*

core

PROGRAMA  
DE TRANSFORMAÇÃO  
NORS

O NOSSO  
CORE É  
**REALIZAR.  
RESOLVER.  
REINVENTAR.  
REVITALIZAR.**

WE KNOW  
BETTER

core  
WE KNOW  
BETTER

Core é a *umbrella* de um conjunto de ações de evolução corporativa  
/ Core is the *umbrella* of a series of corporate evolution initiatives

constante e acontecerá enquanto a Nors existir. A assinatura é um exercício semelhante ao do *naming*, no sentido em que tem uma proximidade grande com a assinatura Nors. Se a assinatura Nors refere a capacidade de resolver e fazer acontecer - *We Know How* - a assinatura do programa Core representa a evolução dessa atitude, transformando-se em *We Know Better* - sabemos fazer melhor.

O mundo está em profunda disrupção. Todos os dias surgem novos negócios que redesenham rapidamente indústrias inteiras. O *big data* permite uma auscultação do comportamento dos consumidores, como nunca antes. A alteração dos paradigmas da mobilidade e as cidades inteligentes, a inteligência artificial e a exponenciação da ideia de serviço. Tudo isto altera o universo da Nors. Mas o universo Nors mantém-se infinito, porque a Nors é assim, evolui, transforma-se, nunca para. Ao desafio criado pela realidade, a Nors responde com o seu próprio desafio, de mudança, de transformação, de autossuperação. Indo ao coração, ao Core.

*We Know How.*  
*We Know Better.*

*The signature is a similar exercise to the naming, in as far as it is very close to the Nors signature. Whereas the Nors signature refers to the ability to resolve and make it happen - We Know How - the signature of the Core programme represents the evolution of that attitude, transforming into We Know Better.*

*The world is going through major upheaval. Every day new businesses appear which quickly redesign entire industries. With big data, it is possible to scrutinize consumer behaviour, like never before. The change in mobility paradigms and intelligent cities, artificial intelligence and the exponentiation of the idea of service. All that changes Nors' universe.*

*But Nors' universe remains infinite, because that's the way Nors is, it evolves, transforms, but never stops. Nors responds to the challenge created by reality with its own challenge, that of changing, transforming, excelling itself. Going right to the heart, to the Core.*

*We Know How.*  
*We Know Better.*





# NORS BUSINESS ACADEMY: A APOSTA NA FORMAÇÃO

*/Nors Business Academy: investing in training*

A formação é um dos grandes desafios da Nors. E foi esse desafio que levou o Grupo a criar a Nors Business Academy (NBA). A grande missão desta academia de formação corporativa é apoiar e promover o desenvolvimento das competências críticas de todos os colaboradores. O projeto permite criar uma oferta formativa diversificada e multidisciplinar - externa, interna e em formato *e-learning* -, com a grande preocupação de fomentar uma troca de conhecimentos entre gerações e entre geografias e de materializar uma verdadeira cultura de aprendizagem e de gestão do conhecimento.

Todos os colaboradores, desde os recém-chegados até aos que têm mais anos de experiência de trabalho no Grupo Nors, vão assim poder optar por várias soluções de formação que têm duas grandes preocupações: encontrar os formatos mais adequados para a fase da vida profissional em que se encontram e abarcar as áreas-chave para o desenvolvimento da organização, criando academias especializadas.

*Training is one of Nors' major challenges. And it was that challenge that led the Group to create the Nors Business Academy (NBA). This corporate training academy's primary mission is to support and foster the development of all its employees' critical skills.*

*The project makes it possible to create a varied and multi-disciplinary training offer - external, internal and through e-learning -, with a major concern for encouraging the exchange of knowledge between generations and between countries and for embodying a real learning and knowledge management culture.*

*All employees, from the most recent joiners to those with many years of experience working at the Nors Group, are therefore going to be able to choose various training solutions that have two principle concerns: finding the most appropriate formats for each phase that each employee has reached in their professional life, and to cover key areas for developing the organization, by developing specialised academies.*

## Programas de formação especializados

A NBA vai atuar em diferentes vetores da área da formação, que serão consolidados nos próximos três anos:

- **Programa de Acolhimento e Integração:** programa de formação corporativo e funcional para a integração de novos colaboradores.
- **Programa de Formação e Qualificação Contínua:** programa de apoio à formação e qualificação contínua dos colaboradores do Grupo.
- **Nors Talks (Seminários):** organização de seminários, palestras e outros eventos com *Key Opinion Leaders* convidados, para partilha de conhecimento e boas práticas de negócio.
- **Parcerias com Instituições e Universidades:** disponibilização de formações e conteúdos de referência para o desenvolvimento e capacitação dos colaboradores.
- **Programas Executivos de Gestão de Topo:** foco no desenvolvimento das lideranças e das competências de gestão.
- **Formação Transversal:** desenvolvimento e implementação de projetos formativos corporativos e funcionais, recorrendo a formação interna e externa, *e-learning* e *b-learning*.



## Specialized training programmes

The NBA will work in different aspects of the training area, which will be consolidated over the next three years:

- **Induction and Integration Programme:** corporate and functional training programme for the integration of new employees.
- **Continuous Training and Qualification Programme:** programme supporting the continuous training and qualification of the Group's employees.
- **Nors Talks (Seminars):** organization of seminars, talks and other events with guest *Key Opinion Leaders*, to share knowledge and business best practices.
- **Partnerships with Institutions and Universities:** availability of benchmark training and content for employee development and capacity-building.
- **Top Management Executive Programmes:** focus on developing management leadership and skills.
- **Cross-Company Training:** development and implementation of corporate and functional training projects, using internal and external training, *e-learning* and *b-learning*.

### As cinco Academias Nors

A Nors Business Academy agrupa cinco Academias com a preocupação de oferecer uma formação transversal:

- **Academia de Finanças:** tem como objetivo desenvolver o potencial de gestão financeira como um alicerce da estratégia empresarial.
- **Academia de Liderança:** pretende desenvolver as competências de liderança e de gestão e preparar a nova geração de líderes.
- **Academia Técnica:** visa desenvolver capacidades específicas do negócio, melhorar a competência técnica e promover a partilha e retenção do know how técnico.
- **Academia Comercial:** tem como foco treinar e potenciar as competências de venda e de atendimento e assistência a Clientes, assegurando o seu alinhamento com a estratégia do negócio e a cultura do Grupo.
- **Academia de Recursos Humanos:** ambiciona formar os colaboradores do Grupo em áreas comportamentais e do trabalho em equipa.



### The five Nors Academies

The Nors Business Academy encompasses five Academies concerned with offering cross-company training:

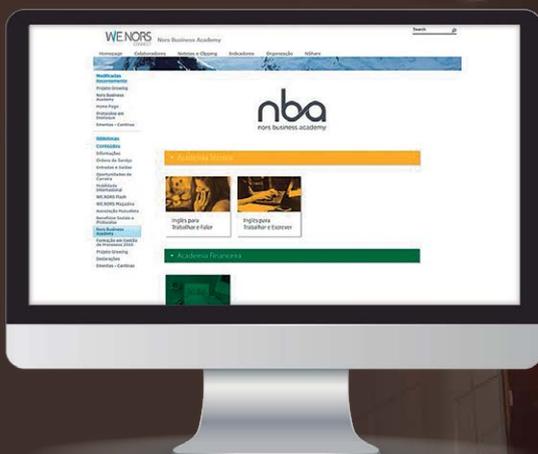
- **Finance Academy:** its objective is to develop the potential of finance management as a foundation for the business strategy.
- **Leadership Academy:** it wants to develop leadership and management skills and prepare the new generation of leaders.
- **Technical Academy:** it aims to develop abilities that are specific to the business, improve technical competence and promote the sharing and retention of technical know-how.
- **Commercial Academy:** its focus is to train and drive skills in sales and customer service and assistance, ensuring they are aligned with the business strategy and the Group's culture.
- **Human Resources Academy:** its ambition is to train the Group's employees in behavioural areas and in team work.

A NBA vai assim agregar todo o conhecimento e processos de formação da Nors num único veículo de comunicação. Contará com a colaboração de entidades externas, entre as quais universidades, que vão não só fazer parte do catálogo de formação, mas também dar o seu contributo na própria estrutura do projeto.

Uma das ferramentas acessíveis a todos os colaboradores é a plataforma de *e-learning*, um projeto que resultou de uma parceria do Grupo Nors com a Universidade do Porto. O catálogo de formação pode ser consultado por todos os colaboradores na WE.NORS Connect, onde encontram toda a informação sobre os cursos disponíveis, nomeadamente programas, inscrições e custos.

As such, the NBA is going to amalgamate all of Nors' knowledge and training processes into a single means of communication. It will have the cooperation of external entities, including universities, which will not only be part of the training catalogue, but will contribute towards the actual structure of the project.

One of the tools accessible to all employees is the *e-learning* platform, a project that is the result of a partnership between the Nors Group and the University of Porto. All employees may refer to the training catalogue at WE.NORS Connect, where they'll find all the information about the available courses, namely programmes, enrolments and costs.



# RELAÇÃO DE PARCERIA UNE

*/Relationship of partnership unites Catoca and Auto-Maquinaria*

“Uma relação de parceiros.” É assim que João Araújo, responsável do Departamento de Equipamentos da Sociedade Mineira de Catoca, define o trabalho entre a empresa angolana e a Auto-Maquinaria. Esta é, afinal, uma relação de 12 anos que se manifesta nos serviços prestados diariamente pela empresa do Grupo Nors e que tem como epicentro as instalações que funcionam dentro do perímetro de atividade da mina. A dimensão desta relação revela-se nos números. A Auto-Maquinaria presta assistência a 39 equipamentos Volvo, entre camiões articulados (Dumpers), escavadoras hidráulicas, retro-escavadoras e pás carregadoras. Esta assistência é feita 24 horas por dia, sete dias por semana, tendo viaturas equipadas para prestar este serviço de apoio em permanência. Além disso, os índices de disponibilidade mecânica avaliados pela Sociedade Mineira de Catoca mostram resultados acima da meta da mineradora, fazendo da Auto-Maquinaria a empresa com os melhores resultados neste indicador. Além dos números, há a equipa (expatriados e locais) que trabalha todos os dias em parceria com os 2.200 trabalhadores da mina. “Isso facilita as manutenções preventivas, que são muito eficazes”, explica João Araújo, salientando também o facto de haver uma equipa estável, na sua maioria nacionais.

“A relationship of partners.” This is how João Araújo, head of the Equipment Department of the Sociedade Mineira de Catoca, defines the work between the Angolan company and Auto-Maquinaria. This is, a relationship that has been going on for 12 years and is manifested in the services provided daily by the company of the Nors Group, whose epicenter is the group of facilities that operate within the perimeter of the mine’s activity.

To understand the dimension of this relationship, just look at the numbers. Auto-Maquinaria provides assistance to 39 Volvo units, including dump trucks, hydraulic excavators, backhoes and loaders. This assistance is available 24 hours a day, seven days a week, and vehicles are equipped to provide this support service at all times; in addition, the mechanical availability levels evaluated by the Sociedade Mineira de Catoca show results above the target set by the mining company, making Auto-Maquinaria the highest-performing company in this regard.

In addition to the figures, there are people (expatriates and local) who works in partnership with the 2,200 mine workers every day. “This facilitates preventive maintenance, which is very effective,” explains João Araújo, noting also the fact that there is a stable team mostly comprised by nationals.



# CATOCA À AUTO-MAQUINARIA

## A importância das máquinas Volvo

Dedicada à prospecção, exploração, recuperação e comercialização de diamantes, Catoca é a maior empresa no subsetor diamantífero em Angola, extraindo mais de 75% dos diamantes angolanos.

Tratando-se da atividade mineira e num país onde o período de águas dura oito meses por ano, é fácil perceber as condições específicas em que os equipamentos têm de operar. Aqui, as máquinas Volvo são imprescindíveis.

“Trata-se de um equipamento articulado e muito versátil. No período de chuvas opera em lugares onde outros camiões com chassis rígidos não chegam”, explica João Araújo.

A importância das máquinas Volvo mantém-se mesmo depois de atingirem o limite das 30 mil horas de trabalho, ficando disponíveis para os serviços de apoio. É o caso dos camiões, onde são adaptados implementos de lubrificação e das pás carregadoras com implementos (Tyre Handred), que operam na substituição de pneus. Uma atividade imprescindível quando cerca de 400 pneus rodam todos os dias na mineradora.

## The importance of Volvo construction equipment

Dedicated to the prospecting, exploration, recovery and commercialization of diamonds, Catoca is the largest company in the diamond sub-sector in Angola, extracting more than 75% of the Angolan diamonds.

As it is a mining activity and in a country where the wet season lasts eight months a year, it is easy to imagine the specific conditions in which the equipment has to operate. In these circumstances, Volvo construction equipment become essential.

“They are articulated trucks with a lot of versatility. In the rainy season they operate in places where other trucks with a hard chassis cannot”, explains João Araújo.

The importance of Volvo construction equipment is maintained even after reaching the limit of 30 thousand hours of work, becoming available for support services. This is the case of trucks on which implements of lubrication have been adapted and of blades fitted with implements (Tyre Handred), which operate in place of tires. An essential activity when considering that approximately 400 tires are running every day on different equipment at the mining company.



A equipa da Auto-Maquinaría trabalha em parceria com os 2.200 trabalhadores da mina, tendo instalações próprias no perímetro de Catoca.  
/ The Auto-Maquinaría team works in partnership with 2,200 employees of the mine, having its own facilities on the perimeter of Catoca.





# A AUTO SUECO CENTRO OESTE NA ROTA DA SOJA NO BRASIL

*/ The Auto Sueco Centro Oeste on the Soybean Route in Brazil*

Com uma área plantada de mais de 118 milhões de hectares, a extensão do cultivo de soja no Brasil equivale a quase 13 vezes a área de Portugal Continental. Basta ter este dado em mente para perceber a dimensão do negócio neste país, que é atualmente o segundo maior produtor de soja do mundo a seguir aos EUA.

A dimensão do negócio da soja deixa antever a complexidade logística que envolve este negócio, desde o cultivo da soja até à sua chegada aos portos para seguir em direção aos mercados de exportação. Neste mapa complexo de rotas, que envolve transporte por estradas, linhas férreas e rios, encontra-se a Auto Sueco Centro Oeste e os camiões Volvo a operar no estado de Mato Grosso, assumindo um papel que é transversal.

*With an area covering over 118 million hectares, the expansion of soybean cultivation in Brazil amounts to almost 13 times the area of mainland Portugal. With this in mind, it is easy to understand the size of the business in this country, which is currently the second largest soybean producer in the world, following the USA.*

*It is easy to imagine the logistical complexity involved in the soybean business, from the cultivation of soybeans to their arrival in ports to the export markets. In this complex map of routes, involving transport by roads, railways and rivers, Auto Sueco Centro Oeste and Volvo trucks operating in the state of Mato Grosso play a transversal role.*

**O Brasil é atualmente o segundo maior produtor de soja do mundo  
/ Brazil is currently the second largest soybean producer in the world**



Como explica Carlos Melnec, Diretor Executivo da Auto Sueco Centro Oeste, os caminhões Volvo estão presentes em todos os processos de produção: preparação do solo em plantio, colheita da soja e distribuição após a colheita para os armazéns ou até aos portos. Durante a colheita, os caminhões acompanham as máquinas agrícolas recebendo o produto.

Segundo informações da Polícia Rodoviária Federal circulam em média 34.770 caminhões pesados por dia nas estradas e, com base na cota de mercado, aproximadamente 10.431 são caminhões Volvo, que andam no terreno diariamente. Como tal, a Auto Sueco Centro Oeste tem três polos onde presta serviços de oficina: Cuiabá, Rondonópolis e Sinop. É aqui que atende os clientes, mas também quem vem de fora e está de passagem. No entanto, o serviço não fica confinado às paredes das oficinas. Se for necessário "voar" até aos clientes para prestar assistência na estrada, a Auto Sueco disponibiliza prontamente ajuda através do serviço VOAR, sigla para Volvo Atendimento Rápido. Este é um serviço prestado pela Volvo em todo o país, mas no qual a Auto Sueco Centro Oeste se tem destacado pela resposta mais eficaz, assumindo o primeiro lugar a nível nacional no que diz respeito ao atendimento.

"Para os nossos clientes há um valor muito importante chamado tempo", diz Carlos Melnec, explicando a aposta que foi feita na rapidez e eficácia de atendimento. "Um caminhão parado não se paga e tem de estar disponível o mais rápido possível. O nosso desafio é resolver mais problemas a uma velocidade maior." Consciente de que será difícil chegar à perfeição num mercado cada vez mais exigente e onde a tecnologia evolui muito rapidamente, o Diretor Executivo da Auto Sueco Centro Oeste diz que o segredo está na equipa, apostando na formação, aumentando as competências e mantendo um grande foco no cliente.

O resultado está patente não só no número de caminhões assistidos - 23.647 em 2016 - ou vendidos - 231 em 2016 e 224 em 2017 -, mas também na lista de clientes. Nesta lista encontram-se as grandes empresas do setor agrícola da região, entre quais o maior produtor individual de soja do mundo, o Grupo Bom Futuro.

*As Carlos Melnec, the Executive Director of Auto Sueco Centro Oeste, explains: Volvo trucks are present in all production processes: soil preparation, soybean harvest and post-harvest distribution to the warehouses or to the ports. During the harvest, the trucks complement the agricultural machinery receiving the product.*

*According to information from the Federal Highway Police, an average of 34,770 trucks are on the road per day and, based on the market quota, approximately 10,431 of these are Volvo trucks. As such, Auto Sueco Centro Oeste has three centers where it provides workshop services: Cuiabá, Rondonópolis and Sinop. This is where it serves not only local customers, but also those who are passing through. However, the service is not limited to the workshops. If it is necessary to "fly" to the customers to provide assistance on the road, Auto Sueco provides prompt assistance through the VOAR service, an acronym for Volvo Quick Service. This is a service provided by Volvo throughout the country, in which Auto Sueco Centro Oeste has excelled as the most effective provider, taking first place in service nationwide.*

*"For our customers there is a very important factor called time," says Carlos Melnec, explaining the investment that was made on the celerity and efficiency of the service. "A stopped truck is not getting paid and must be back on the road as quickly as possible. Our challenge is to solve more problems at greater speeds."*

*Aware that it will be difficult to achieve perfection in an increasingly demanding market where technology evolves very quickly, the Executive Director of the Auto Sueco Centro Oeste says that the secret lies in the team, investing in training, increasing skills and maintaining a major focus on the client.*

*The result is evident not only in the number of trucks serviced - 23,647 in 2016 - or sold - 231 in 2016 and 224 in 2017 - but also in the list of customers. In this list are the major companies in the agricultural sector of the region, among them is the largest single soybean producer in the world: the Grupo Bom Futuro.*





# BRASIL NA ROTA MUNDIAL DA SOJA

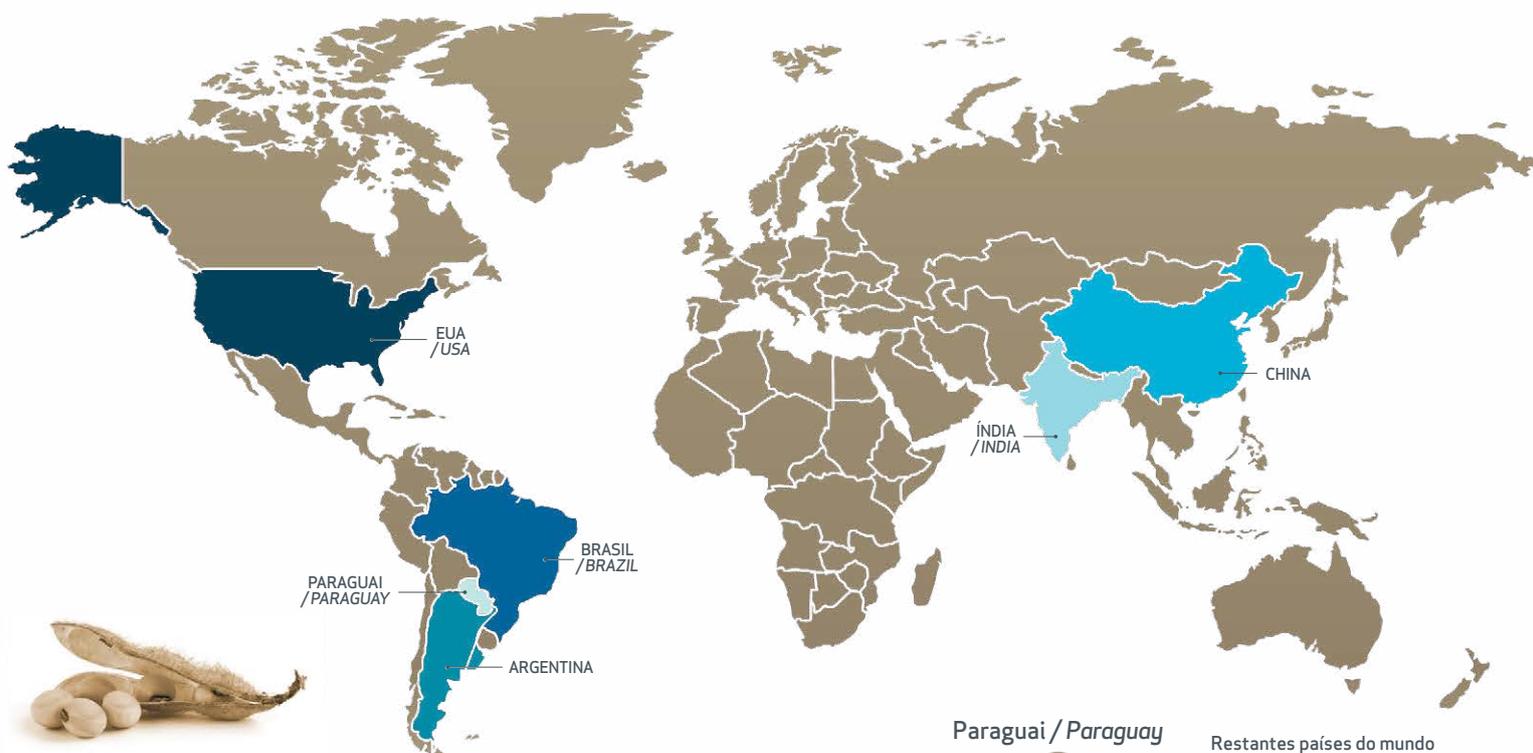
## / Brazil on the world soybean route

A soja é uma das culturas agrícolas que mais tem crescido no Brasil, fazendo com o que o país se destaque cada vez mais no mundo enquanto produtor. Isto deve-se não só ao aumento da área de cultivo, mas também ao aumento da produtividade, que foi conseguido em boa parte devido ao investimento em tecnologia.

*The soybean is one of the fastest growing agricultural crops in Brazil, making the country increasingly prominent in the world as a producer. This is due not only to the expansion of the land used in cultivation, but also to the increase in productivity, which was achieved largely by investing in relevant technology.*

### 1 A PRODUÇÃO DE SOJA NO MUNDO

#### / The production of soy in the world

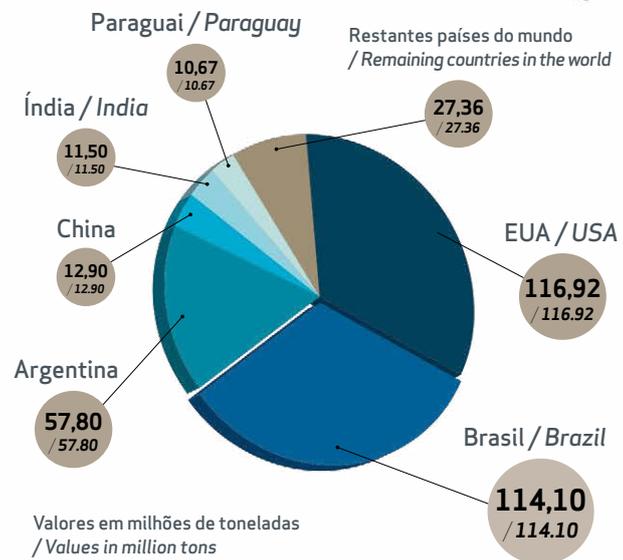


O Brasil é o segundo maior produtor de soja do mundo, após os EUA, numa produção global mundial de 351,25 milhões de toneladas na colheita de 2016/2017, segundo os dados preliminares avançados pelo Departamento de Agricultura dos EUA.

Fonte: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/production.pdf>

*Brazil is the second largest soybean producer in the world, after the USA, with a total production of 351.25 million tons in the 2016/2017 harvest, according to preliminary data released by the US Department of Agriculture.*

Source: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/production.pdf>



Valores em milhões de toneladas / Values in million tons

## 2 A PRODUÇÃO DE SOJA NO BRASIL / Soy production in Brazil

No Brasil, a soja representa a maior produção entre os vários grãos produzidos no país, ocupando uma área de 33,91 milhões de hectares, o que equivale a 56% da área total semeada. A produção concentra-se na região Centro Oeste e na região Sul. Juntas, estas áreas representam 80% da produção brasileira.

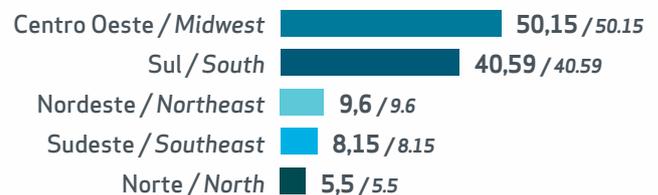
O total de produção de soja no Brasil na colheita de 2016/2017 foi de 114,07 milhões de toneladas, segundo dados da Conab - Companhia Nacional de Abastecimento numa estimativa que reporta a setembro de 2017.

*In Brazil, the soybean is the most produced among the various grains grown in the country, occupying an area of 33.91 million hectares, which is equivalent to 56% of the total land used in cultivation. Production is concentrated in the Midwest and South regions. Together these areas account for 80% of Brazilian production.*

*The total soybean production in Brazil in the 2016/2017 harvest was 114.07 million tons, according to data from Conab - Companhia Nacional de Abastecimento (National Supply Company) in an estimate of September 2017.*

Fonte: Conab - Companhia Nacional de Abastecimento, empresa pública ligada ao Ministério da Agricultura  
[http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/17\\_09\\_12\\_10\\_14\\_36\\_boletim\\_graos\\_setembro\\_2017.pdf](http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/17_09_12_10_14_36_boletim_graos_setembro_2017.pdf)

Source: Conab - Companhia Nacional de Abastecimento, a public company linked to the Ministry of Agriculture  
[http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/17\\_09\\_12\\_10\\_14\\_36\\_boletim\\_graos\\_setiembre\\_2017.pdf](http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/17_09_12_10_14_36_boletim_graos_setiembre_2017.pdf)



Valores em milhões de toneladas / Values in million tons

## 3 A PRODUÇÃO DE SOJA EM MATO GROSSO / The production of soybeans in Mato Grosso

A região de Mato Grosso também tem vindo a ganhar importância no mapa da soja, representando 27,4% da produção do Brasil.

*The Mato Grosso region has also gained importance on the soybean map, accounting for 27.4% of Brazil's production.*



Produtividade / Productivity: **3,273** Kg/ha  
/ 3.273

Área / Area: **9,319** mil hectares  
/ 9.319 / thousand hectares

Produção / Production: **30,5** milhões de toneladas  
/ 30.5 / million tons

Estimativa da Conab para a colheita de 2016/17  
/ Conab's estimate for the 2016/17 harvest



# GRUPO BOM FUTURO: O MAIOR PRODUTOR MUNDIAL DE SOJA

*/ Grupo Bom Futuro: the largest soybean producer  
in the world*

Falar do Grupo Bom Futuro é falar de um gigante do negócio agrônomo. E essa dimensão não se reflete só na variedade de áreas de atividade - agricultura, pecuária, piscicultura, sementes, armazenagem e transportes - mas também no estatuto que ganhou como maior produtor individual de soja do mundo.

É na região de Mato Grosso que o grupo centra a sua atividade, local onde tem mais de 520 mil hectares de terras cultivadas, divididos entre o cultivo da soja, do algodão e do milho. O predomínio da área plantada vai para a soja. Mas, olhando para a faturação a soja e o algodão - conhecido como o "ouro branco" -, os dois estão praticamente em paralelo. Um dos pilares mais fortes do grupo é o seu investimento em tecnologia, que vai desde o plantio até à colheita. "Este é um investimento que permite ter um grande retorno, garantindo uma produção de praticamente 100% da semente de soja", explica Maico Felipe Echer, Diretor Comercial do grupo.

Também muito importante é toda a atividade de transporte que o negócio envolve. Daí que todo o

Talking about the Grupo Bom Futuro is talking about a giant of the agronomist business. And this dimension is not only reflected in the variety of business areas - agriculture, livestock, fish farming, seeds, storage and transportation - but also in the status it has gained as the largest single soybean producer in the world.

It is in the region of Mato Grosso that the group focuses its activity, where it has more than 520,000 hectares of cultivated land, divided between the cultivation of soy, cotton and corn. Most of the farmed land is taken by soybeans, but the income of soybean and cotton - known as the "white gold" - is practically equal in value returned. One of the strongest pillars of the group is its investment in technology, from planting to harvesting. "This is an investment that yields a great return, guaranteeing a production of practically 100% of the soybean seed," says Maico Felipe Echer, the Commercial Director of the group. All of the transportation that the business involves is also very critical. Hence, all transportation from production to storage is done by owned equipment and is not dependent



A Auto Sueco Centro Oeste trabalha há vários anos com o Grupo Bom Futuro  
/ Auto Sueco Centro Oeste has been working for several years  
with Grupo Bom Futuro



Maico Felipe Echer (Diretor Comercial do Grupo Bom Futuro), Carlos Melnec (Diretor Executivo da Auto Sueco Centro Oeste) e José Vengrus (Diretor de Mecanização e Serviços do Grupo Bom Futuro) / Maico Felipe Echer (Commercial Director of Grupo Bom Futuro), Carlos Melnec (Executive Director of Auto Sueco Centro Oeste) and José Vengrus (Head of Mechanization and Services of the Grupo Bom Futuro)

transporte, desde a produção até à armazenagem, seja feito por equipamentos próprios, não ficando dependente de terceiros. Este é um facto muito importante, como explica José Vengrus Filho, Diretor de Mecanização e Serviços do Grupo Bom Futuro, “permitindo controlar melhor os custos”.

No total, o Grupo Bom Futuro tem ao serviço da área agrícola 412 camiões (pesados e semi-pesados): 85 a trabalhar diretamente nas operações da fazenda (caso do adubo, por exemplo) e 327 operam no transporte da lavoura para o armazém. Desta frota de máquinas, cerca de 50% opera com a marca Volvo.

Aos camiões, aos autocarros e a todas as máquinas agrícolas há ainda que juntar outros meios de transporte, como aviões, num conjunto que envolve o trabalho de 700 pessoas, os colaboradores do Grupo Bom Futuro que trabalham na área da manutenção e à qual estão associadas várias oficinas próprias.

No âmbito desta atividade, contam com a colaboração da Auto Sueco Centro Oeste, que diariamente presta serviços de manutenção e venda de peças. Um trabalho muito exigente, tendo em conta o universo de equipamentos que todos os dias circula nos mais de 3500 quilómetros de estradas que existem no perímetro de atividade do Grupo Bom Futuro em Mato Grosso.

“Trabalhamos todos os dias para corresponder e superar as expectativas devido à qualidade técnica da equipa do Grupo Bom Futuro”, afirma Carlos Melnec, Diretor Executivo da Auto Sueco Centro Oeste. Para além do trabalho feito nas oficinas do Grupo, há camiões que, por regra, vão uma vez por ano à Auto Sueco para as manutenções de maior envergadura.

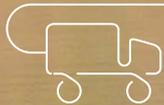
on third parties. This is a very important fact, explains Jose Vengrus Filho, Head of Mechanization and Services of the Grupo Bom Futuro, “allowing for better control of costs”.

In total, the Grupo Bom Futuro has 412 trucks (heavy and semi-heavy trucks) working in the agricultural area: 85 to work directly in farming operations (for example, fertilizer) and 327 to transport crops to the warehouse. Of this fleet of machines, about 50% bears the Volvo brand.

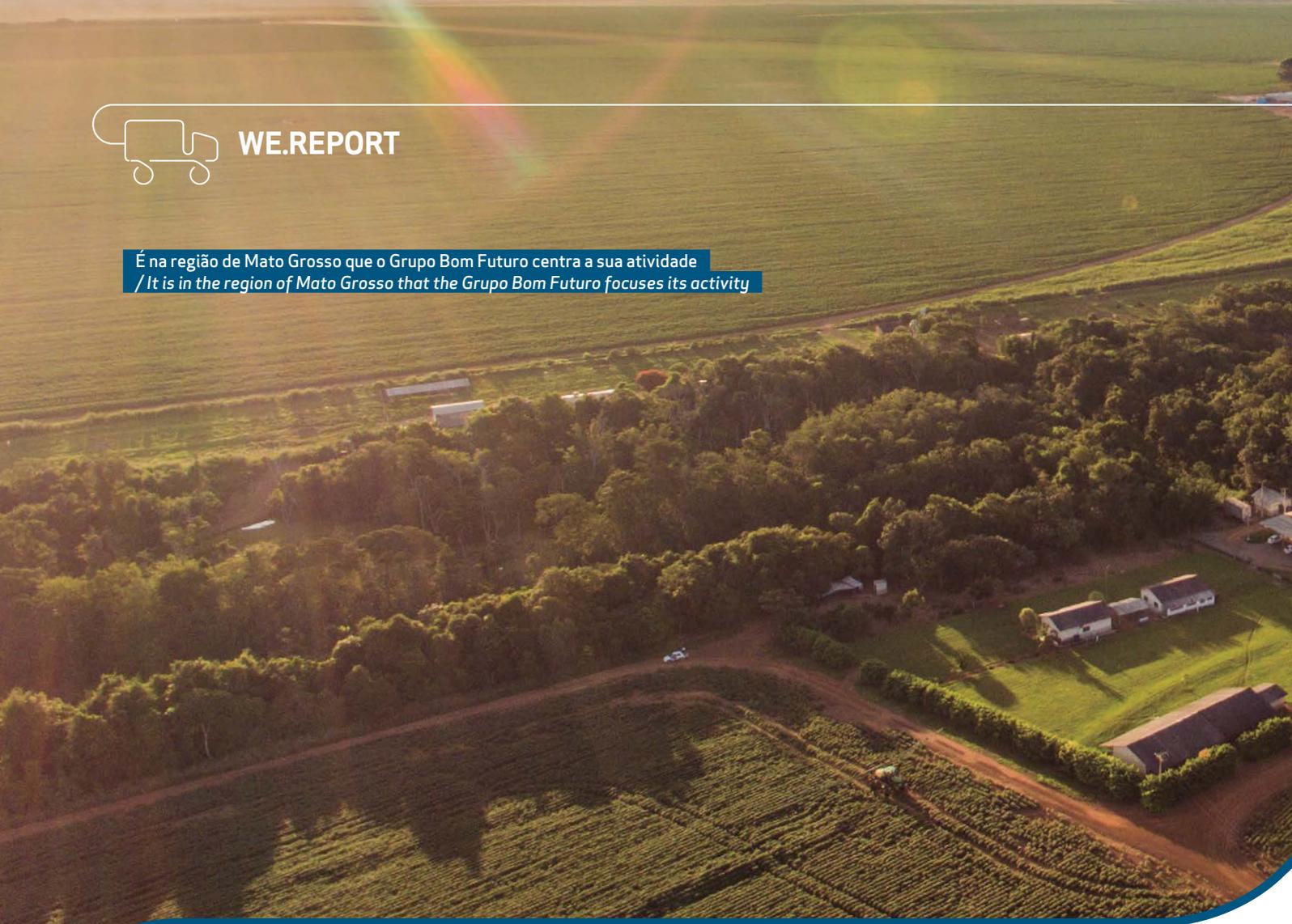
The trucks, buses and agricultural machinery are supported by other means of transports, such as airplanes, in a system that involves 700 Grupo Bom Futuro employees who work in the maintenance department in association with several company-owned workshops. In the scope of this activity, they rely on the assistance of Auto Sueco Centro Oeste, which provides daily maintenance and sale of parts. This is very demanding work, taking into account the aggregate of equipment that circulates every day on the 3,500+ kilometers of roads that exist within the perimeter of activity of the Grupo Bom Futuro in Mato Grosso.

“We work every day to meet and exceed expectations due to the technical quality of the Grupo Bom Futuro team,” says Carlos Melnec, Executive Director of Auto Sueco Centro Oeste. In addition to the work done in the Group’s workshops, there are trucks that, as a rule, are sent annually to the Auto Sueco for comprehensive maintenance.

“In a universe of equipment with this dimension and in a work that is carried out every day and has been for several years, the collaboration between the two groups



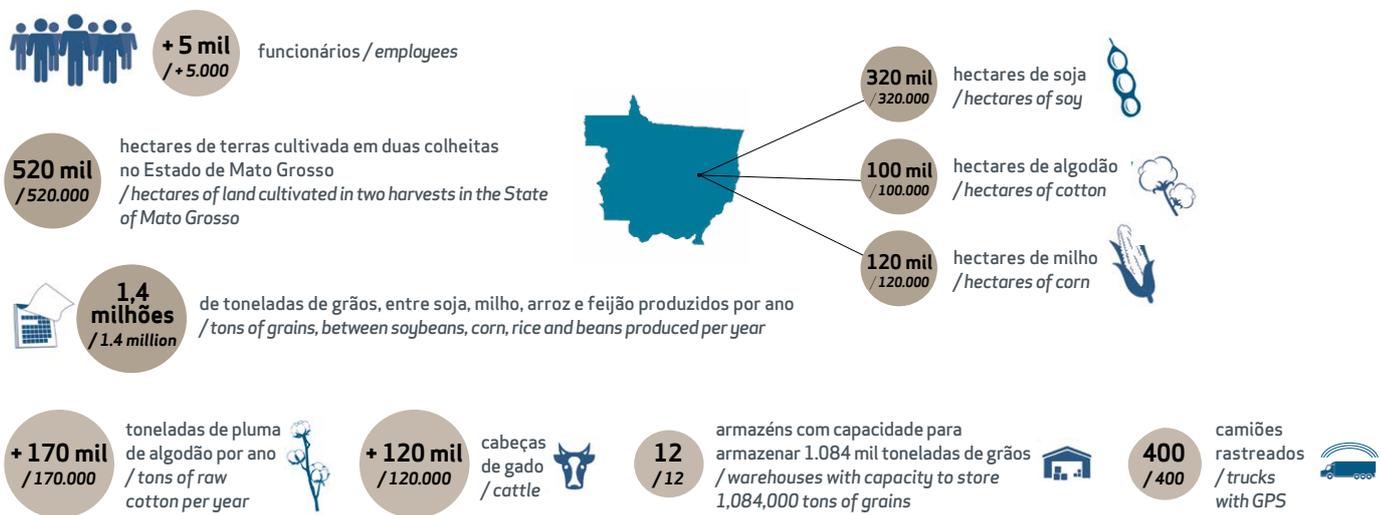
É na região de Mato Grosso que o Grupo Bom Futuro centra a sua atividade / It is in the region of Mato Grosso that the Grupo Bom Futuro focuses its activity



“Num universo de equipamentos com esta dimensão e num trabalho que se desenvolve todos os dias e há vários anos, a colaboração entre os dois grupos vai crescendo e melhorando todos os anos”, diz José Vengrus Filho. E acrescenta: “As dificuldades vão sendo superadas todos os dias e a Auto Sueco Centro Oeste vai sempre procurando dar resposta aos desafios que vão surgindo.”

is growing and improving every year” says José Vengrus Filho, adding: “The difficulties are being overcome every day and Auto Sueco Centro Oeste is always looking to respond to the challenges that arise”.

## NÚMEROS DO GRUPO BOM FUTURO / Numbers of the Grupo Bom Futuro



**Serviço prestado pela Auto Sueco ao Grupo Bom Futuro:**

- Manutenção Preventiva
- Reparação
- Lubrificação
- Mecânica
- Vendas de Peças

**Service provided by the Auto Sueco to the Grupo Bom Futuro:**

- Preventative Maintenance
- Repair
- Lubrication
- Mechanics
- Sale of Parts



A robustez dos caminhões Volvo faz toda a diferença nas longas rotas da soja  
/ The strenght of Volvo trucks makes all the difference in the long routes of soybean



## OS LONGOS CAMINHOS DE UM MOTORISTA DA SOJA / The long routes of a soybean driver

O caminhão Volvo é a casa de Fabiano Ribeiro de Souza, motorista do Grupo Bom Futuro. É lá que passa quase 15 dias seguidos quando tem de fazer o transporte da soja desde os armazéns do grupo até ao porto de Santos, no litoral do estado de São Paulo. As estradas do Brasil são precárias e acontece-lhe ver carga espalhar-se na estrada. Mas o mais difícil é a distância de casa e da família: "Gosto de ser motorista, a única coisa ruim é ficar longe de casa, mas faz parte da profissão."

Tudo começa com o carregamento do caminhão de soja na fazenda. Espera numa fila que pode demorar até dois dias para chegar a sua vez. Aí, sim, o carregamento é rápido e em cerca de 30 ou 40 minutos faz-se à estrada. Os dias que se seguem são longos e sempre com a mesma rotina: das 7h às 11h faz a primeira parte da viagem, depois, faz uma pausa de uma hora para almoçar, mas sempre dentro do caminhão. Regressa ao trabalho e só para às 18h.

Dormir é também na "sua casa", qualificativo que atribui ao caminhão Volvo que habitualmente conduz e que elogia não só pelas qualidades técnicas, mas também pelo conforto. É, pois, natural ouvi-lo dizer: "Sou muito apegado ao meu caminhão".

Antes de regressar a casa tem de esperar novamente numa fila que pode levar dois dias, passa pelo porto de Paranaguá, no estado do Paraná, onde carrega o caminhão com adubo e seguem-se mais quatro dias de regresso a Mato Grosso.

*A Volvo truck is the home of Fabiano Ribeiro de Souza, a driver of the Grupo Bom Futuro. It is there that he spends almost 15 days in a row when he has to transport the soy from the warehouses of the group to the port of Santos, on the coast of the state of São Paulo.*

*The roads of Brazil are precarious and sometimes the load falls out on the road. But what is even harder, he confesses, is to be away from home and family: "I like being a driver, the only downside is that I'm away from home, but it's part of the job." It all starts with the loading of the soybean truck at the farm. Waiting in a queue that can take up to two days to get through. Then, the loading is fast and, in about 30 or 40 minutes, he is out on the road. The following days are long and follow the same routine: from 7 to 11 a.m. he makes the first part of the trip, then pulls over for an hour for lunch, but always remains inside the truck. He resumes working until 6 p.m.*

*Sleeping is also in "his house", a qualifier he attributes to the Volvo truck that he drives and praises not only for its technical qualities but also for its comfort. It is therefore natural to hear him say, "I am very attached to my truck."*

*Before returning home, he has to wait again in a queue that can take two days, passes through the port of Paranaguá, in the state of Paraná, where he loads the truck with fertilizer, and drives for another four days to return to Mato Grosso.*



O caminhão Volvo é a "casa" de Fabiano Ribeiro de Souza  
/ The Volvo truck is the "house" of Fabiano Ribeiro de Souza

João Francisco Salles é mecânico dos caminhões que transportam a soja  
 / João Francisco Salles is a mechanic of trucks transporting soy



## O SEGREDO DA MANUTENÇÃO NAS MÃOS DOS MECÂNICOS / The secret of maintenance in the hands of mechanics

João Francisco Salles não conduz nas estradas de Mato Grosso que fazem parte das rotas de transporte da Soja, mas basta-lhe ter um dos caminhões nas mãos para perceber que são precárias. Os problemas de suspensão são imediatamente identificáveis por este mecânico da gama alta da Auto Sueco Centro Oeste. Há quatro anos a trabalhar na mecânica dos caminhões que fazem o transporte da Soja, sabe que é muito importante o trabalho de manutenção.

“Os caminhões precisam de ser reparados, pois os trajetos da lavoura aos armazéns são longos e os caminhões só podem parar para a manutenção preventiva onde a robustez da Volvo faz toda a diferença”, explica o mecânico de 34 anos da Auto Sueco Centro Oeste.

Daí haver sempre a preocupação de fazer a manutenção com a melhor qualidade e dentro do prazo. Quando é necessário ir até às instalações do cliente ou mesmo prestar assistência na estrada, tudo tem de ser feito para garantir que o camião fica em ótimas condições para fazer o transporte da Soja.

*João Francisco Salles does not drive on Mato Grosso's routes of soy, but he only needs to work on one of the trucks to realize how precarious those roads are.*

*Suspension problems are immediately identifiable by this heavy range mechanic of the Auto Sueco Centro Oeste. After four years of working on the trucks transporting soybeans, he knows how important maintenance work is.*

*“The trucks need to be repaired, as the paths from the farm to the warehouses are long and the trucks must stay operational, just for preventative maintenance where the strength of Volvo makes all the difference,” explains the 34-year-old mechanic of Auto Sueco Centro Oeste.*

*Hence, there is always the concern to perform maintenance with the best quality and timeliness. But, this may not be enough to avoid all the problems and sometimes is necessary to visit the customer premises or even provide assistance on the road. All done always with the same objective: to ensure that the truck is in optimal conditions to transport soy.*



WE.TOUCH

# GRUPO NORS CELEBRA 10 ANOS DA CHEGADA AO BRASIL

*/Nors Group celebrates  
10 years of arrival  
in Brazil*

O marco já foi assinalado: completaram-se 10 anos da entrada do Grupo Nors no Brasil. Foi em 2007 que nasceu a Auto Sueco Centro Oeste, oferecendo serviços de venda e Após Venda de caminhões e autocarros Volvo, nos estados de Mato Grosso, Rondônia e Acre.

Desde aí, o caminho tem sido de forte crescimento, quer em volume de negócios, quer também em termos da sua presença física e dos serviços que oferece no país. Embora não tenha assistido a uma evolução sempre linear, o crescimento da empresa na região foi notório em termos de volume de negócios entre os anos 2007 e 2014. Este foi mesmo o ano em que o negócio atingiu o seu pico e foi também o período em que o Grupo alargou a sua presença no Brasil.

## **Forte aposta no Brasil**

Nasceu, então, a Auto Sueco São Paulo que iniciou a sua atividade em 2010 como concessionário de caminhões e autocarros Volvo, mas também da Agro New, em 2014, que é distribuidora da CASE IH Agriculture - a marca da

*This year marked the 10 year milestone of the establishment of the Nors Group in Brazil. It was in 2007 that Auto Centro Central Oeste was founded, offering services of sales and After Sales of Volvo trucks and buses, in the States of Mato Grosso, Rondônia and Acre. Since then, the company has been prospering, both in terms of turnover and in terms of its physical presence and the services it offers in the country.*

*Although it has not ever seen a linear trend, the growth of the company in the region was notorious in terms of turnover between 2007 and 2014. This was even the year in which the business reached its peak and was also the period in which the Group expanded its presence in Brazil.*

## **Large investment in Brazil**

*Auto Sueco São Paulo started its activity in 2010 as a Volvo truck and bus dealer, but also with Agro New in 2014, which is a distributor of CASE IH Agriculture - Case New Holland (CNH) brand for agricultural equipment in the State of São Paulo, Brazil.*



A Auto Sueco Centro Oeste foi inaugurada em 2007  
/Auto Sueco Centro Oeste was founded in 2007

Case New Holland (CNH) para equipamentos agrícolas no estado de São Paulo, Brasil.

Este foi um marco importante, uma vez que foi o primeiro investimento da Nors no setor dos equipamentos agrícolas, com enorme potencial de crescimento em vários continentes.

A Auto Sueco São Paulo acabou por firmar-se como o maior concessionário de camiões e autocarros Volvo do Brasil e da América Latina. Cresceu e atualmente tem sete instalações, todas situadas na região de São Paulo.

Em 2015 e 2016 todo o negócio no Brasil sofreu um forte impacto com o abrandamento económico, mas as perspectivas são agora mais animadoras e a aposta é para continuar.

“Estamos contudo convictos que está prestes a iniciar-se um novo ciclo de crescimento no Brasil. Assim, a nossa estratégia prevê a continuidade da aposta no mercado brasileiro”, indica Jorge Guimarães, administrador da Nors Brasil numa entrevista ao jornal brasileiro *Vida Económica*.

*This was an important milestone since it was Nors' first investment in the agricultural equipment sector, with enormous growth potential in multiple continents. Auto Sueco São Paulo has established itself as the largest Volvo and truck dealer in Brazil and Latin America. It grew and currently has seven facilities, all located in the region of São Paulo.*

*In 2015 and 2016, the economy in Brazil suffered a strong impact with the recession, but the prospects are now more encouraging and the plan is to continue.*

*“We all believe that a new cycle of growth in Brazil is about to begin. Thus, our strategy foresees the continuity of the investment in the Brazilian market,” says Jorge Guimarães, administrator of Nors Brasil in an interview with the Brazilian newspaper *Vida Económica*.*



WE.TOUCH



Prémios  
WE.NORS

# VITALIDADE DO GRUPO EM

*/ Group vitality in focus*



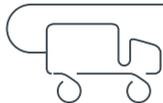
Renovados, os Prémios WE.NORS premiaram na 6ª edição os melhores de 2016, demonstrando não só o mérito das pessoas e das equipas, mas também toda a vitalidade do Grupo.

# WE.NORS 2016 S Awards

## DESTAQUE



*The renewed WE.NORS Awards celebrated the best teams of 2016 in its 6<sup>th</sup> edition, demonstrating not only the merit of the people and the teams, but also the strength of the Group as a whole.*



Colaboradores, equipas e empresas do Grupo Nors foram mais uma vez as estrelas nos prémios anuais que, em 2017, surgiram com uma nova imagem. Agora designados Prémios WE.NORS, assumem o nome da marca agregadora que junta todos numa mesma identidade. Uma marca que representa a vitalidade do Grupo e os seus valores: otimismo, dinamismo, humanismo, inteligência e paixão!

Foi isso mesmo que transpareceu na 6ª edição que premiou os melhores de 2016 e que decorreu no Centro de Congressos da Alfândega do Porto.

Das 181 candidaturas, provenientes de todas as regiões do Grupo, foram premiados os melhores em seis categorias: Espírito de Equipa, Iniciativa, Inovação, Liderança, Performance Empresarial e Ser Nors.

No encerramento, o CEO Tomás Jervell, não escondeu a sua satisfação e orgulho: **“Pelo sexto ano consecutivo celebramos o mérito dos nossos colaboradores, das nossas equipas e das nossas empresas. É gratificante ver toda a organização envolvida num evento que visa celebrar o mérito e o sucesso do Grupo.”**

Salientando o entusiasmo das claques e a maturidade das candidaturas, disse que estas são evidências da **“cultura de desempenho e de reconhecimento”** do Grupo. **“Esta vitalidade é algo que nos faz acreditar num futuro muito promissor para a Nors”,** afirmou Tomás Jervell, antes de felicitar todos os nomeados e os vencedores.

### ESPÍRITO DE EQUIPA



Nomeados para a Categoria Espírito de Equipa  
/ Nominees for Team Spirit Category

O vencedor da Categoria Espírito de Equipa foi a equipa de Contrato Após Venda Auto-Maquinaría - Sociedade Mineira de Catoca, representada na cerimónia por José Cruz. Venceu a capacidade de trabalho desta equipa, que conseguiu assegurar um elevado grau de satisfação do cliente, num contexto que é particularmente adverso e difícil. Recordamos que esta equipa trabalha num local remoto, longe das suas famílias, sujeita a condições atmosféricas adversas e a horários de trabalho prolongados.

**José Cruz:**

**“É muito merecido este prémio porque é um esforço muito grande de toda a equipa para conseguir atingir os objetivos que nos são propostos pela empresa.”**

*Nors employees, teams and companies were once again the stars in the annual awards that showcased a brand new image in 2017. Now called the WE.NORS Awards, they take on the name of the aggregating brand that brings them together in one and the same identity. A brand that represents the vitality of the Group and the values it represents: optimism, dynamism, humanism, intelligence and passion!*

*That's what happened in the 6<sup>th</sup> edition that awarded the best of 2016 and was held at the Centro de Congressos da Alfândega of Porto.*

*Of the 181 applications from all regions, the best were awarded in six categories: Team Spirit, Initiative, Innovation, Leadership, Business Performance and Be Nors.*

*In closing, CEO Tomás Jervell did not hide his satisfaction and pride: **“For the sixth consecutive year we celebrate the merit of our employees, our teams and our companies. It's gratifying to see, the entire organization involved in an event that celebrates the merit and success of the Group.”***

*Stressing the enthusiasm of the supporters and the maturity of the candidates, he said that these are evidence of Nors' **“culture of performance and recognition”**. **“This vitality is something that makes us believe in a very promising future for Nors,”** said Tomás Jervell, before congratulating all the nominees and winners.*

### TEAM SPIRIT



José Cruz da equipa de Após Venda da Auto-Maquinaría  
/ José Cruz of the After Sales team at Auto-Maquinaría

*The winner of the Team Spirit Category was the Auto-Maquinaría - Sociedade Mineira de Catoca's After Sales Contract team, represented at the ceremony by José Cruz. The victory was due to the capacity of work of this team, which has managed to ensure a high degree of customer satisfaction in a context that is particularly adverse and difficult. Let it be known that this team works in a remote place, away from their families, subject to adverse weather conditions and long working hours.*

**José Cruz:**

**“This award is very well deserved because it is a great effort of the whole team to achieve the goals that are proposed by the company.”**

## INICIATIVA



A equipa de Importação e Logística Auto Sueco Angola venceu na categoria Iniciativa, representada na cerimónia por Carlos Feliciano. Foi, assim, premiada a proatividade e o empenho demonstrados pela equipa na recuperação de cauções prestadas, não só nas empresas para as quais prestam serviços, mas também nas outras empresas do Grupo em Angola. Ao irem além das suas responsabilidades, representam um exemplo de compromisso, disponibilidade e capacidade de iniciativa, com resultados excecionais.

**Carlos Feliciano:**

“Este prémio significa que, de facto, ter iniciativa faz sentido e foi isso que esta equipa fez. Esta equipa não se arrumou naquilo que seria normal, que é deixar andar. Quis ir contra.”

## INITIATIVE



*Auto Sueco Angola's Import and Logistics team won the Initiative category, represented at the ceremony by Carlos Feliciano. The team was thus rewarded for its proactivity and commitment efforts to recover collateral not only from the companies they serve, but also from the other Group companies in Angola. By going beyond their responsibilities, they represent an example of commitment, availability and initiative, with exceptional results.*

**Carlos Feliciano:**

*“This award means that in fact having initiative makes sense and that's what this team did. This team did not just followed the status quo, which is to let matters be. It went against it.”*

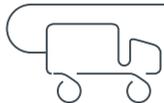
Apresentação dos nomeados na categoria Iniciativa  
/ Presentation of the nominees in the Initiative category



Equipa Importação e Logística  
Auto Sueco Angola

WE KNOW WHO





## INOVAÇÃO



Nomeados para a categoria Inovação  
/ Nominees for the Innovation category

O BioSHOCKPAD é o novo produto desenvolvido por Pedro Pinto (que representou a equipa) e Rui Fernandes da Biosafe e que lhes valeu o prémio Inovação. Este é um sistema totalmente inovador no mercado português que se destaca por conjugar o produto da Biosafe com relva sintética para aplicação em parques infantis. De fácil aplicação, o BioSHOCKPAD assegura um elevado nível de conforto e segurança para as crianças, pela sua capacidade de amortização, tendo tido uma aceitação acima do esperado nos mercados português e espanhol.

### Pedro Pinto da Biosafe

“Este prémio é o reconhecimento do nosso sentimento resiliente e de continuar a procurar novos produtos e novos equipamentos para o sucesso da Biosafe.”

## INNOVATION

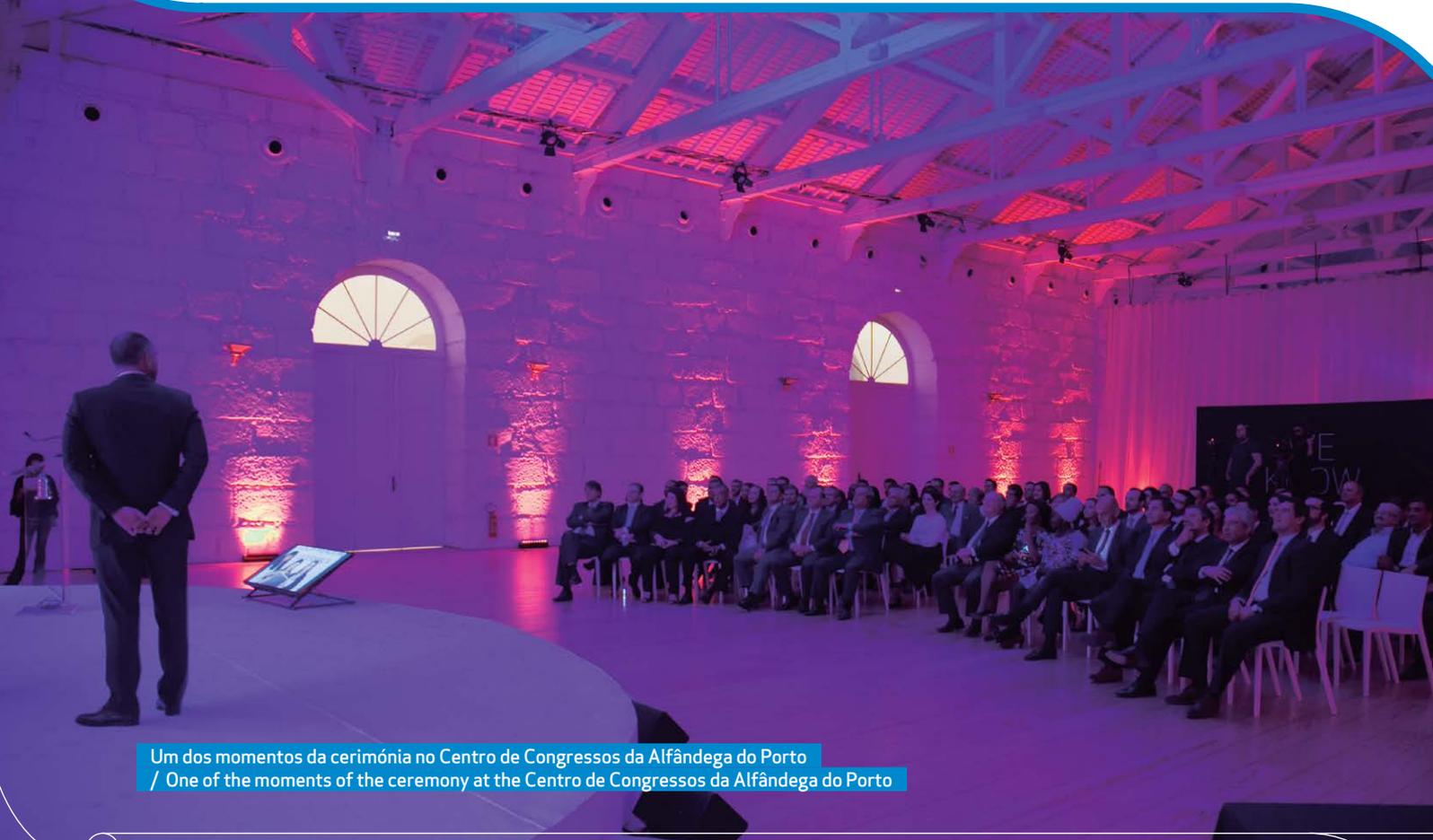


Pedro Pinto da Biosafe  
/ Pedro Pinto from Biosafe

*BioSHOCKPAD is the new product developed by Pedro Pinto (who represented the team) and Rui Fernandes of Biosafe that earned them the Innovation Award. This is a totally innovative system in the Portuguese market that stands out because it combines the product of Biosafe with synthetic grass to be used in playgrounds. Easy to apply, BioSHOCKPAD ensures a high level of comfort and safety for children, due to its shock absorption capacity, and has been positively received beyond expectations in the Portuguese and Spanish markets.*

### Pedro Pinto from Biosafe

*“This award recognizes our resilience and continued drive to look for new products and new equipment for Biosafe’s success.”*



Um dos momentos da cerimónia no Centro de Congressos da Alfândega do Porto  
/ One of the moments of the ceremony at the Centro de Congressos da Alfândega do Porto

## LIDERANÇA



Nomeados para a categoria Liderança  
/ Nominees for the Leadership category

A atitude positiva, construtiva e inspiradora de Paulo Almeida Silva valeu-lhe o prémio de Liderança na 6ª Edição dos Prémios WE.NORS. Líder na Auto Sueco Centro Oeste, mostra essa atitude na forma como, no terreno ou à distância, consegue assegurar o envolvimento e motivação dos colaboradores e obter o seu compromisso na realização de um trabalho alinhado com as necessidades da empresa. A sua liderança teve um impacto claro no desempenho das suas equipas, quer do ponto de vista dos resultados, quer da qualidade do trabalho desenvolvido. Paulo Almeida Silva da Auto Sueco Centro Oeste “Para mim significa (...) o trabalho de envolver as pessoas, o trabalho de mostrar para as pessoas o valor que tem estar junto com eles, participar em equipa.”

## PERFORMANCE EMPRESARIAL



Nomeados para a categoria Performance Empresarial  
/ Nominees for the Business Performance category

A nomeação da Vitrum, representada pelo Diretor Executivo Nuno Ramos, para a categoria de Performance Empresarial não é nova. Já tinha merecido este destaque na 5ª edição pelo seu desempenho e voltou a ser nomeada este ano, o que mostra a consistência na maximização da rentabilidade dos recursos que lhe são alocados. Apesar da sua dimensão relativa no Grupo e de ser uma empresa cuja principal atividade não pertence ao core do Grupo Nors, é um exemplo de desempenho ao conseguir remunerar os seus capitais empregues acima do objetivo fixado, melhorando a sua performance global ao longo do tempo. Nuno Ramos da Vitrum “Significa, em primeiro lugar, o reconhecimento do nosso trabalho.”

## LEADERSHIP



Paulo Almeida Silva da Auto Sueco Centro Oeste  
/ Paulo Almeida Silva from Auto Sueco Centro Oeste

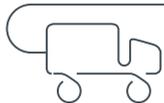
The positive, constructive and inspiring attitude of Paulo Almeida Silva earned him the Leadership Award in the 6<sup>th</sup> Edition of the WE.NORS Awards. A leader at Auto Sueco Centro Oeste, he shows this skill, in the field or at a distance, by ensuring the involvement and motivation of the employees and obtaining their commitment to carry out work in line with the needs of the company. His leadership had a clear impact on the performance of his teams, both from a results perspective and that of the quality of the work developed. Paulo Almeida Silva from Auto Sueco Centro Oeste “For me it means (...) the work of involving people, the work of showing people the value of being together with them, participating in a team.”

## BUSINESS PERFORMANCE



Nuno Ramos da Vitrum  
/ Nuno Ramos from Vitrum

The selection of Vitrum, represented by Executive Director Nuno Ramos, for the Business Performance category is not new. It had already earned this award in the 5<sup>th</sup> edition for its performance and was awarded it again this year, which shows the consistency in maximizing the profitability of the resources allocated to it. Despite its relative size in the Group and being a company whose main activity is not part of the core of Nors, it is an example of performance by being able to remunerate its employed capital above the target set, improving its overall performance over time. Nuno Ramos from Vitrum “It means, first of all, the recognition of our work.”



## SER NORS



Nomeados para a categoria Ser Nors  
/ Nominees for Be Nors category

Há 30 anos no Grupo, Paulo Pinto venceu o prémio Ser Nors pela sua atitude diária de persistência na procura das melhores soluções, pela fiabilidade, dedicação e consistência do seu trabalho. Neste prémio que visa valorizar uma conduta alinhada com os Valores Nors, Paulo Pinto da Nors Ibéria destacou-se pela capacidade de desenvolver uma visão do negócio, pela frontalidade e rigor analítico. Estas são características reconhecidas por aqueles com quem trabalha, demonstrando uma atitude exemplar do que significa Ser Nors.

### Paulo Pinto da Nors Ibéria

“São 30 anos sempre a vestir a camisola, sempre a fazer com que os outros também a vistam e, principalmente, a arranjar amigos. É muito mais fácil trabalhar com amigos do que trabalhar com colegas.”

## BE NORS



Paulo Pinto da Nors Ibéria  
/ Paulo Pinto from Nors Iberia

Paulo Pinto, in the Group for 30 years, won the Be Nors prize for his daily attitude of persistence in the search of the best solutions, for the reliability, dedication and consistency of his work. In this award, which aims to value performance in line with Nors values, Paulo Pinto of Nors Iberia stood out for his ability to develop a business vision, for his honesty, straightforwardness and analytical rigor. These are characteristics recognized by all who work with him and they demonstrate an exemplary attitude of what it means to embody Nors.

### Paulo Pinto from Nors Iberia

“It’s been 30 years always putting my weight fully behind the company, always making others do the same and, especially, making friends. It’s much easier to work with friends than it is to work with colleagues.”



Prémios WE.NORS 2016  
WE.NORS Awards

Tomás Jervell durante a 6ª edição dos prémios WE.NORS  
/ Tomás Jervell during the 6th edition of the WE.NORS awards



Um dos momentos musicais da noite de prémios  
/ One of the musical moments of the night of prizes

## CLAQUES IMBATÍVEIS

Pelo inequívoco apoio demonstrado a Jânio Ferreira e Paulo Racanicchi da Auto Sueco São Paulo, a União de Garantia venceu o prémio da Melhor Claque de 2016, mas não ficou sozinha no pódio. Outras claques receberam menções honrosas:

- Lucianas - pelo companheirismo demonstrado no apoio à Ana Couto e Lúcia Mendonça.
- Muangolé - pelo entusiasmo e polivalência no apoio a Adelino Castro e Jorge Amaral, às empresas Auto-Maquinaría, ONEDRIVE Angola, Vitrum, a várias equipas que operam em Angola.
- iPaulo - pelo empenho no apoio a Paulo Pinto.
- Claque de apoio a Paulo Almeida Silva - pelo bom humor!
- Catoca - pela boa disposição no apoio à Equipa da Auto-Maquinaría a trabalhar na Sociedade Mineira da Catoca.

## NORS TALENT



Paulo Cavalcante  
Veio da Norshare do Brasil com o seu violão  
/ He comes from Brazil with his guitar

Pela primeira vez, os colaboradores foram desafiados a mostrar os seus talentos musicais. Nesse sentido houve duas atuações: a de Paulo Cavalcante, que veio do Brasil com o seu violão, e Cristina Rocha, portuguesa que cantou ao lado da sua Littleband.

## UNBEATABLE SUPPORTERS

União de Garantia won the prize of best 2016 Supporters for the unequivocal support shown to Jânio Ferreira and Paulo Racanicchi of Auto Sueco São Paulo, but was not alone on the podium. Other cheerleaders were awarded with special mentions:

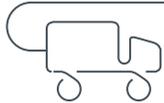
- Lucianas - for the companionship shown in the support to Ana Couto and Lúcia Mendonça.
- Muangolé - for enthusiasm in supporting Adelino Castro and Jorge Amaral, Auto-Maquinaría, ONEDRIVE Angola, Vitrum and several teams operating in Angola.
- iPaulo - for his commitment to support Paulo Pinto.
- Support team to Paulo Almeida Silva - for their positive attitude!
- Catoca - for their enthusiasm in supporting the Auto-Maquinaría Team at Sociedade Mineira da Catoca.

## NORS TALENT



Cristina Rocha  
Acompanhada pela sua Littleband,  
é colaboradora da Norshare em Portugal  
/ Accompanied by her Littleband, she works for Norshare in Portugal

For the first time, employees were challenged to show their musical talents. There were two performances: Paulo Cavalcante, who came from Brazil with his guitar, and Cristina Rocha, a Portuguese singer who performed alongside her Littleband.



# FUTURO E ESTRATÉGIA EM DISCUSSÃO NA REUNIÃO ANUAL

*/ Future and strategy under discussion  
at the Annual Meeting*



A Reunião Anual decorreu na Alfândega do Porto  
*/ The annual meeting was held at Alfândega do Porto*



O orador convidado foi o professor Nadim Habib  
*/ Professor Nadim Habib was the invited speaker*

A Reunião Anual do Grupo Nors juntou durante um dia os principais responsáveis para discutir a visão estratégica do Grupo.

Clarificada a visão económica e financeira da Nors, pelo CFO Rui Miranda, seguiram-se várias apresentações focadas na estratégia para os próximos anos, quer para as várias regiões do Grupo, quer para as várias operações. Júlio Rodrigues, Administrador Executivo da Nors Ibéria, falou sobre o Novo Paradigma e Francisco Ramos, CSO e Administrador Executivo da Nors Angola e da Nors África, apresentou o balanço da implementação da estratégia para o período 2015-2018. Já Jorge Guimarães, Administrador Executivo da Nors Brasil, abordou o novo ciclo de

*The Nors Group Annual Meeting brought together the Group's top managers for a day to discuss the Group's strategic vision.*

*Nors' economic and financial vision was clarified by CFO Rui Miranda, followed by a series of presentations focused on the strategy for the coming years, both for the various regions of the Group and for the various.*

*Júlio Rodrigues, Nors Iberia Executive Director, spoke about the New Paradigm and Francisco Ramos, CSO and Executive Director of Nors Angola and Nors Africa, presented the review of the implementation of the 2015-2018 strategy. Jorge Guimarães, Executive Director of Nors Brasil, addressed the new cycle of growth that is*



O evento contou com a realização de vários workshops  
*/ Several workshops took place during the event*





O CEO Tomás Jervell falou sobre o futuro da Nors  
/ CEO Tomás Jervell spoke on the future of Nors

crescimento que se está a assistir no país. O tema da criação de valor no mercado automóvel ficou a cargo do Administrador José Leite Faria.

O evento contou também com a presença de Nadim Habib, professor na Nova School of Business and Economics, que fez uma intervenção centrada nos desafios da Gestão nas empresas.

Para além das intervenções, houve trabalho prático nos vários workshops que decorreram durante a tarde. Falando no encerramento, o CEO Tomás Jervell fez o balanço de 2016 e falou sobre o futuro da Nors, apontando a estratégia e os objetivos do Grupo.

being experienced in the country. The administrator José Leite Faria spoke on the theme of creation of value in the automobile market.

The event was also attended by Nadim Habib, a professor at the Nova School of Business and Economics, who focused on the new challenges of corporate management. In addition to the speeches, there was practical work in the various workshops that took place during the afternoon. Speaking at the closing, CEO Tomás Jervell made a review of 2016 and pointed out the strategy and goals of the Group.



A estratégia e os objetivos do Grupo foram abordados pelo CEO Tomás Jervell  
/ The strategy and objectives of the Group were addressed by CEO Tomás Jervell



WE.TOUCH



# “UM DE NORS” HOMENAGEIA

*/"Um de Nors" honors longer careers in Group*

Num universo de mais de 3.700 colaboradores espalhados por 17 países e com mais de 80 anos de história, a Nors orgulha-se de ter também pessoas que trabalham no Grupo há várias décadas. Foi por isso mesmo que decidiu homenagear os colaboradores que completaram 20, 30 e 40 anos de carreira nos anos 2014, 2015 e 2016.

Foram assim homenageados 34 colaboradores: 17 com 20 anos de carreira no Grupo, 12 com 30 anos e cinco com 40 anos.

*In a Group of more than 3,700 employees spread across 17 countries and with more than 80 years of history, Nors is proud to have people who have been working in the Group for several decades. That is why it decided to honor the employees who reached 20, 30 and 40 years of career in 2014, 2015 and 2016.*

*34 employees were honored: 17 with 20 years with the Group, 12 with 30 years and five with 40 years. Nors' diplomas and pins with the N of Nors in bronze, silver*





## CARREIRAS MAIS LONGAS

Os diplomas e os pins com o N de Nors em bronze, prata e ouro assinalaram os feitos, numa cerimónia onde o CEO, Tomás Jervell, demonstrou a sua satisfação e orgulho por ter mais de três dezenas de colaboradores com várias décadas de “empenho e entusiasmo” ao serviço da empresa. O CEO destacou também a experiência e o conhecimento dos homenageados, salientando que “constituem um enorme ativo para os que mais recentemente integraram empresas do Grupo e para os que no futuro se juntem a nós”.

*and gold marked the feats at a ceremony where CEO Tomás Jervell expressed his satisfaction and pride in having more than three dozen employees with several decades of “commitment and enthusiasm” at the service of the company.*

*The CEO also highlighted the experience and knowledge of the honorees, stressing that “they constitute a huge asset for those who have recently joined companies of the Group and those who will join us in the future.”*



# CULTURA NORS FORTE NO CLIMA ORGANIZACIONAL 2016

*/Nors Culture was strong in the Organizational Climate 2016*

O Grupo Nors levou a cabo mais um estudo do Clima Organizacional. O inquérito, realizado desde 2011, tem como objetivo recolher informação sobre o nível de satisfação de todos os colaboradores do Grupo em relação a diferentes aspetos do ambiente de trabalho.

Nesta edição atualizámos o questionário, tornando-o mais simples e investindo na informatização do processo, promovemos a participação ativa e voluntária de todos os colaboradores e apostamos no reforço da confiança e rigor, enquanto vetores chave deste projeto. Decidimos ainda investir na divulgação dos resultados, por reconhecermos a importância de os nossos colaboradores conhecerem o impacto da sua participação.

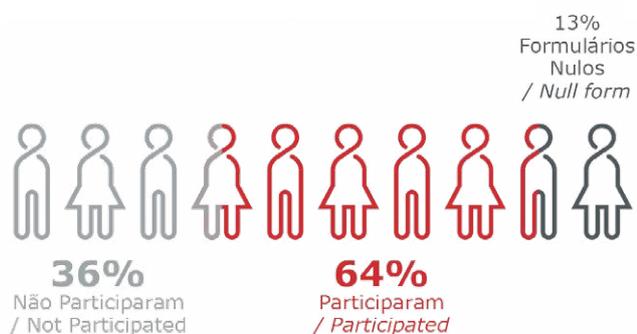
O nível de adesão global dos colaboradores foi bastante positivo, tendo permitido recolher informação acerca de várias dimensões importantes para o Clima Organizacional do Grupo.

The Nors Group carried out another Organizational Climate survey. The purpose of the survey, that has been carried out since 2011, is to collect information on the level of satisfaction of the Group's employees regarding different aspects of their working environment.

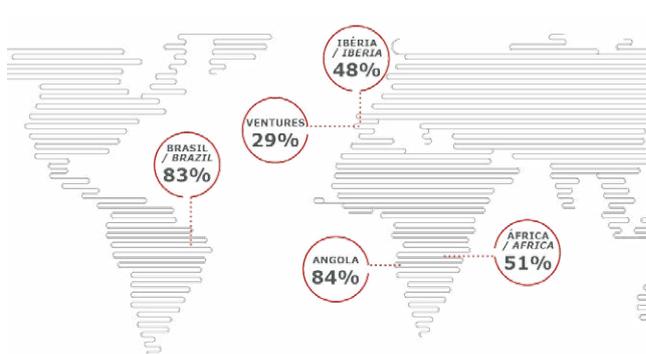
In this edition, we updated the questionnaire, making it simpler and by investing in the computerisation of the process, we fostered the active and voluntary participation of all employees and reinforced trust and accuracy, as key driving forces of this project. We also decided to invest in broadcasting the results, as we recognise how important it is for our employees to know the impact of their participation.

The overall employee participation rate was rather positive and enabled us to collect information about various dimensions that are important for the Group's Organizational Climate.

## 1 TAXA DE PARTICIPAÇÃO / Participation rate Grupo Nors / Nors Group



## 2 TAXA DE PARTICIPAÇÃO / Participation rate Região / Region



Uma das sessões de apresentação dos resultados do estudo  
/ One of the presentation sessions of the study results



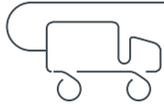
As dimensões Cultura Nors e Orientação para a Excelência foram avaliadas pelos colaboradores como as áreas em que somos mais fortes, mas todas as componentes registaram pontos fortes e pontos nos quais ainda podemos potenciar o nosso desempenho.

É precisamente com este objetivo de melhoria contínua que implementamos uma nova fase neste projeto, promovendo a realização de focus groups, que têm como missão dar voz aos colaboradores, trabalhar as prioridades identificadas e promover a melhoria das nossas políticas e práticas de RH. O próximo estudo de Clima Organizacional será realizado daqui a dois anos e contamos com a participação de todos.

*The employees evaluated the Nors Culture and Drive towards Excellence dimensions as the areas where we are strongest, but all the components had strengths as well as points where we can still enhance our performance. It is precisely with the objective of such continuous improvement that we implemented a new phase in this project, in which focus groups will be held, whose mission is to voice the opinions of the employees, to work on the priorities identified and make an improvement to our HR policies and practices.*

*The next Organizational Climate survey will be held in two years' time and we are counting on everyone's participation.*





WE.TOUCH



# EMPREENDEDORISMO COM A JUNIOR ACHIEVEMENT PORTUGAL

*/Entrepreneurship with Junior Achievement Portugal*

A Junior Achievement Portugal, uma organização sem fins lucrativos que promove o empreendedorismo junto dos mais novos, contou com o apoio do Grupo Nors para ajudar os jovens a desenvolver competências para o seu futuro. A colaboração ocorreu no âmbito do programa Porto de Futuro e os nossos voluntários colaboraram em dois projetos: Braço Direito e Voluntariado dos Colaboradores na Escola.

No primeiro caso, recebemos 17 alunos do Ensino Básico da Escola Secundária Aurélia de Sousa, que acompanharam os nossos colaboradores no local de trabalho, durante um dia. Os alunos visitaram o Museu da Auto Sueco e conheceram a história do Grupo. Já a atividade dos nossos colaboradores na escola levou-os a ministrar ações de formação, ajudando os alunos e preparando-os para gerirem o seu futuro. Procurando transmitir o ambiente que se viveu nesta ação, o participante Rui Graça refere uma experiência desafiadora e recompensadora. “Uma sala de aula com um quadro atrás e uma turma inteira sempre na expectativa, é algo que nos obriga a sair da zona de conforto. No final, foi fantástico sentir que, em poucas sessões, deixamos algo bastante positivo para recordar.” O Porto de Futuro é uma parceria entre os agrupamentos escolares da cidade do Porto e empresas do Grande Porto, promovido pela Câmara Municipal do Porto. Uma das componentes é desenvolvida com a intervenção da Junior Achievement Portugal.

*Junior Achievement Portugal, a non-profit organization that promotes entrepreneurship among youngsters, was supported by the Nors Group to help young people develop key competencies for their future. The collaboration took place under the Porto de Futuro program.*

*With the participation of our volunteers, it was possible to collaborate on two projects: Braço Direito (Right Arm) and Voluntariado dos Colaboradores na Escola (Employees Volunteering in the School).*

*In the Braço Direito program, we received 17 students from the Escola Secundária Aurélia de Sousa who accompanied our employees at their place of work for a day. The students also had the opportunity to visit the Auto Sueco Museum and learn about the history of the Group. In the school our employees provided training, helping students and preparing them to manage their future.*

*One of the participants, Rui Graça refers to a rewarding experience. “A classroom with a board behind you and a whole class always in anticipation, is something that forces us to leave our comfort zone. In the end, it was fantastic to feel that in a few sessions, we left something positive enough to remember.”*

*Porto de Futuro is a partnership between the school groups of Porto and companies of the city, promoted by Porto City Hall. One of the parts is developed with the intervention of Junior Achievement Portugal.*



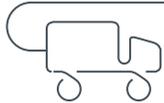
No Projeto Porto Futuro, colaboradores ministraram ações de formação nas escolas / In the project Porto Futuro employees provided training in schools

# MARCO AGRELI FOI “CAMPEÃO DE PONTOS” NO PRÉMIO ACT

/ Marco Agreli was “points champion” in the ACT Award

Marco Agreli da Agro New sempre sonhou ser mecânico, começou a carreira cedo e aos 37 anos venceu o prémio ACT. Este é um prémio da Nors Brasil em que competem os mecânicos de todas as filiais e no qual é vencedor quem conseguir mais pontos em três objetivos individuais: ambição, confiança e talento. Para Marco Agreli, este é o prémio de um desempenho profissional na empresa onde já trabalha há 10 anos e onde, a par do conhecimento técnico, diz ser muito importante a relação com o cliente. Este contacto é quase diário, uma vez que grande parte do seu trabalho é feito nas instalações do cliente. “São máquinas agrícolas complicadas e os clientes gostam sempre de acompanhar o nosso trabalho”, conta, explicando a importância que tem esta relação com o cliente no seu dia a dia. Afinal, as máquinas são um bem essencial para o desenvolvimento do trabalho dos agricultores. Mas Marco Agreli sabe que não são apenas importantes as horas de trabalho que faz junto do cliente. Preocupa-se em dar apoio nas horas seguintes à reparação para garantir que tudo ficou bem e isso é reconhecido pelos clientes. Esta postura profissional valeu-lhe o prémio no âmbito do processo de avaliação trimestral do pessoal de oficina da Agro New. Neste processo são tidos em conta vários requisitos pessoais e individuais - como a orçamentação do trabalho ou a apresentação para o cliente - que permitem somar pontos e Marco Agreli foi o “campeão dos pontos” em 2016. Olhando para o seu desempenho e para os resultados reconhece que a formação foi fundamental. Faz reciclagens todos os anos e diz que isso é muito importante nos dias que correm, bem como as visitas ao fabricante. “Só assim é possível acompanhar a evolução e as modificações que as máquinas vão sofrendo.”

Marco Agreli always dreamed of being a mechanic, started his career early and, at age 37, won the ACT 2016 Award, awarded by Agro New. This is a prize from Nors Brazil in which the mechanics of all the subsidiaries compete and in which the winner is the one that obtains more points in three individual objectives: ambition, confidence and talent. For Marco Agreli, this is the recognition of a ten-year professional performance in the company and, along with the technical knowledge, says the relationship with the client is very important. This contact is almost daily, since much of his work is done directly on the client's premises. “They are complicated agricultural machines and customers always like to keep up with our work”, he said, explaining the importance of this relationship with the customer in their daily lives. In fact, machines are an essential asset for the development of a farmer work. But Marco Agreli knows that it is not only the hours of work that he puts in that are important to the client. It's also the hours of support following the repair to ensure that everything has been done correctly that is recognized by the customers. This is his professional attitude and it earned him the award in the context of Agro New's quarterly evaluation of workshop staff. In this process, a number of personal and individual requirements are taken into account - such as job budgeting or presentation to the client and Marco Agreli was the “points champion” in 2016. Looking at his performance and the results he recognizes that training was crucial. He takes on training every year and considers this to be very important these days as well as visits to the manufacturer. “This is the only way to stay up-to-date with the evolution and modifications that the machines are undergoing.”



MANUEL GARCIA

# “A VOLVO É A MINHA VIDA”

/ “Volvo is my life”

A paixão pelo seu trabalho é um dos segredos que faz de Manuel Garcia um profissional de referência na Auto Sueco Angola. É aqui que alia, há quase 20 anos, aquilo de que mais gosta: o contacto com as pessoas numa função comercial, o ramo automóvel e a paixão pela marca Volvo. É isso que hoje lhe permite dizer: “A Volvo é a minha vida.”

“Sempre foi uma paixão trabalhar com uma empresa que tem uma representação automóvel de grande notoriedade. A Volvo está entre as marcas com maior qualidade e reputação”, diz orgulhoso o profissional com mais experiência, quer técnica quer de mercado, na área comercial da Auto Sueco Angola.

Atualmente com a responsabilidade de gerir uma carteira de clientes institucionais, nomeadamente viaturas protocolares, Manuel Garcia é uma referência para as gerações mais jovens pela sua entrega, dedicação, mas também pela sua atitude dinâmica e otimista, que não se deixa travar por obstáculos.

O segredo, diz, é conhecer o mercado, ser uma pessoa perspicaz, sempre disponível e apostar na formação. Tudo deve ser conjugado. “Só formação não chega, é preciso ter vontade e estar disponível”, afirma, acrescentando que “um

comercial não tem horários e não tem dias, tem de estar sempre disponível”.

O facto de trabalhar no mercado automóvel, com uma marca de referência como a Volvo e num mercado como o angolano - “muito desafiante” -, diz que só faz aumentar ainda mais o desafio. E é isso que no fundo o atrai, isso e o contacto com as pessoas.

“Esta é a minha atividade. Sempre tive inclinação para o comércio”, afirma Manuel Garcia, reconhecendo que o que lhe dá mais gozo na sua profissão é o relacionamento com as pessoas: “É uma paixão.” E é isso que faz há praticamente 42 anos.

Começou a trabalhar muito jovem, em 1975, numa empresa ligada ao Ministério do Comércio e foi na área do ministério que trabalhou até 1992, altura em que passou para o setor privado dando início à sua carreira

*His passion for his work is one of the secrets that makes Manuel Garcia a model professional at Auto Sueco Angola. He's been here for almost 20 years and is doing what he likes best: interfacing with people in a commercial position, the automobile industry and the passion for the Volvo brand, which is the reason why nowadays he says: “Volvo is my life.”*

*“It has always been my passion to work with a company that has an automobile representation of great repute. Volvo is among the brands with the highest quality and reputation”, proudly stated by the professional with the most experience, both technically and market-wise, in the commercial area of Auto Sueco Angola.*

*Currently responsible for managing a portfolio of institutional clients, namely official cars, he is a reference for the younger generations for his commitment, dedication, but also for his dynamic and optimistic attitude, which is not hampered by obstacles.*

*The secret, he says, is to know the market, to be an insightful person, always eager to take on training.*

*Everything must be connected. “Training alone is not enough; you have to be willing and available,” he says,*

*adding that “a commercial worker has no schedules and no days, he must always be available”.*

*Working in the automobile market, with a benchmark such as Volvo and a market like the Angolan is “very demanding and only adds to the challenge”. Challenge and the contact with people is what interests him the most.*

*“This is my line of work. I've always been inclined to trade,” says Manuel Garcia, acknowledging that what gives him more joy in his profession is his relationship with people: “It's a passion.” And that's what he's been doing for almost 42 years.*

*He began working very young in 1975 at a business affiliated with the Ministry of Commerce, and it was in the ministry that he worked until 1992, when he moved to the private sector starting his career in the car industry.*





Manuel Garcia é o profissional com mais experiência na área comercial da Auto Sueco Angola / Manuel Garcia is the professional with the most experience in the commercial area of Auto Sueco Angola

no ramo automóvel. Durante seis anos esteve ao serviço do representante da marca Citroën em Angola até que foi desafiado pelo engenheiro Pedro Cristina a mudar de camisola. O então Diretor Geral da Auto Sueco Angola sabia qual o currículo e o conhecimento que Manuel Garcia tinha do mercado e lançou-lhe o desafio.

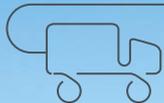
“Senti-me honrado”, reconhece. Ficou a pensar no convite do responsável da Auto Sueco Angola e um dia decidiu ir ter com ele para conhecer melhor a empresa. Acabou mesmo por mudar de camisola e não se esquece do dia 20 de janeiro de 1999, o dia em que tudo começou. Também não se esquece dos anos em que trabalhou com outros Diretores Executivos da empresa e de todos os desafios que foi conseguindo ultrapassar ao longo do tempo.

Hoje, com 66 anos, ainda não vê o fim à sua carreira. “É para continuar por mais uns anos”, afirma convicto.

For six years, he was in the service of the Citroën brand representative in Angola until he was challenged by the engineer Pedro Cristina to work for Volvo. The then General Director of Auto Sueco Angola knew the curriculum and the knowledge that Manuel Garcia had of the market and gave him the challenge.

“I felt honored,” he acknowledges. He thought about the invitation of the head of Auto Sueco Angola and one day decided to go to him to get to know the company better. He eventually started working there on January 20<sup>th</sup>, 1999, a day he doesn't forget as it was the day it all began. He also does not forget the years in which he worked with other Executive Directors of the company and all the challenges he has managed to overcome over the years.

Today, at 66, he still has not seen the end of his career. “I will continue for another few years,” he says.



WE TOUCH

# VOLVO OCEAN RACE VOLTA A ANIMAR LISBOA

*/ Volvo Ocean Race enlivens Lisbon once again*

Um dos eventos desportivos mais mediáticos do mundo, a Volvo Ocean Race regressou pela terceira vez a Portugal e a Nors e a Auto Sueco Portugal voltaram a associar-se a este evento para fortalecer as relações com os clientes, concessionários e outros parceiros de negócio.

Lisboa, mais precisamente a Doca de Pedrouços, ficou marcada na rota como o destino da primeira etapa desta que é a maior regata de circum-navegação do mundo e que pela primeira vez acontece fora dos meses de verão. Durante a estadia na capital portuguesa, entre os dias 31 de outubro e 5 de novembro, foram organizadas atividades com os vários parceiros da Auto Sueco das áreas de Camiões e Autocarros Volvo, bem como de Motores Marítimos e Industriais Volvo Penta.

Foi possível proporcionar a alguns convidados uma experiência de “trabalho” a bordo dos VO65, para além das visitas ao Pavilhão da Volvo e à Race Village. Foi ainda possível acompanhar a In-Port Race (Regata do Porto) e a Leg Start, a

One of the sporting events with the most media coverage in the world, the Volvo Ocean Race has returned for the third time to Portugal. Nors and Auto Sueco Portugal are rejoining this event to strengthen relations with customers, dealers and other business partners.

Lisbon, more precisely the Dock of Pedrouços, was chosen on the route as the destination of the first stage of the Volvo Ocean Race which is the largest circumnavigation regatta in the world. During the event in the Portuguese capital, which was held outside of the summer months for the first time - between October 31 and November 5 - activities were organized with the various partners of Auto Sueco of the areas of Volvo Trucks and Buses and Volvo Penta Industrial and Marine Engines.

It was possible to provide some guests with “work” experience on board the VO65 through visits to the Volvo Pavilion and Race Village, as well as the follow-up of In-Port Race and Leg



Os convidados tiveram oportunidade de assistir à partida para a segunda etapa  
/ Guests had the opportunity to watch the departure of the second leg



Alguns convidados tiveram uma experiência de “trabalho” a bordo dos VO65  
/ Some guests had a “work” experience on board the VO65





partida para a segunda etapa, em barco especialmente fretado para o efeito, no dia 5 de outubro.

A segunda etapa vai ligar Lisboa à Cidade do Cabo, na África do Sul. A competição 2017-18 começou em Alicante, Espanha, no dia 22 de outubro, e o destino final será Haia, na Holanda, com data prevista de chegada a 30 de junho de 2018. No total, a prova percorre 45 mil milhas náuticas, passando por quatro oceanos, seis continentes e 12 cidades anfitriãs.

*Start. In this case, the departure to Cape Town was watched from a boat specially chartered for this purpose.*

*The second leg will link Lisbon to Cape Town in South Africa. The Volvo Ocean Race 2017-2018 started in Alicante, Spain on October 22, and the final destination will be The Hague, in the Netherlands, with an expected arrival date of June 30, 2018. In total, the race spans 45 thousand nautical miles, traversing four oceans, six continents and 12 host cities.*

O pavilhão da Volvo foi o ponto de encontro de vários convidados  
/ The Volvo Pavilion was the meeting point of several guests



Os convidados visitaram o Pavilhão da Volvo  
/ Guests visited the Volvo Pavilion





WE.ARE

# ANGOLA: O PRIMEIRO PASSO DA INTERNACIONALIZAÇÃO

*/Angola: the first step towards internationalization*

A história da Nors estende-se por vários países e continentes. Europa, África, Brasil e EUA são pontos de presença no mapa do mundo que começaram a surgir há precisamente 26 anos. Foi em 1991, que a Auto Sueco assinou, em Luanda, o contrato de constituição da unidade angolana, marcando assim o seu primeiro passo de internacionalização.

Este foi um passo não só importante para a história da Nors, mas também um momento histórico para Angola. Ao assinar o contrato de constituição da nova empresa no dia 12 de julho de 1991 - altura em que o governo angolano abria as portas à iniciativa privada -, a Auto Sueco Angola foi a primeira empresa totalmente privada a ser constituída naquele país.

A formalização aconteceu sob a égide do Gabinete de Investimento Estrangeiro, criado pelo governo angolano precisamente para dar impulso ao investimento estrangeiro privado no país.

*Nors' history spans many countries and continents. Europe, Africa, Brazil and the United States are places on the world map where it began to establish a presence precisely 26 years ago. It was in 1991 that Auto Sueco signed the contract in Luanda for the funding of the Angolan unit, thus marking its first step towards internationalization.*

*This step was not only important for the history of Nors, but it was also a historic moment for Angola. By signing the agreement to establish the new company on July 12, 1991 - when the Angolan government opened its doors to private initiatives - Auto Sueco Angola was the first entirely private company to be funded in that country.*

*The agreement had the support of the Foreign Investment Office, created by the Angolan government precisely to give impetus to foreign private investment in the country. When it was funded, the new company had a registered capital of six million dollars, of which 70% belonged to Auto*

Em 1991, a Auto Sueco deu em Angola o primeiro passo para a internacionalização  
*/ In 1991, Auto Sueco marked its first step towards internationalization in Angola*





A Auto Sueco foi a primeira empresa totalmente privada constituída em Angola /Auto Sueco was the first entirely private company to be funded in Angola



Na altura da constituição, a nova empresa tinha um capital social de seis milhões de dólares, dos quais 70% pertenciam à Auto Sueco e os restantes 30% à Mota & Companhia.

Ficou assim criada a empresa que viria a ser, poucos meses depois, a representante oficial dos produtos da marca Volvo para este país africano, tendo como missão inicial prestar um serviço de Após Venda eficaz na recuperação do parque de viaturas Volvo em Angola.

Esta área de negócio assumia grande relevância numa altura em que uma das grandes prioridades do governo angolano era reabilitar o setor dos transportes, então considerado um setor vital para o desenvolvimento económico do país. Neste enquadramento, o papel da Auto Sueco ainda era mais evidente tendo em conta o parque significativo de viaturas Volvo que existia em Angola.

A comercialização dos vários produtos Volvo - camiões, autocarros, automóveis, motores marítimos e geradores - desenvolveu-se paralelamente e de acordo com o crescimento da economia angolana.

O crescimento foi inevitável e aconteceu não só em termos de áreas de negócio, mas também em termos de presença regional. Para além de Luanda, a Auto Sueco está agora presente no Lobito e no Lubango.

*Sueco and the remaining 30% to Mota & Companhia.*

*Thus, the company that some months later would become the official representative of the Volvo brand products for this African country was created. Its initial mission was to provide an effective After Sales service in the recovery of the fleet of Volvo vehicles in Angola.*

*This business area was of great importance at a time when one of the Angolan government's main priorities was to revitalize the transport sector, which was considered to play a vital role for the country's economic development.*

*In this framework, the role of Auto Sueco was even more evident in light of the significant number of Volvo vehicles that existed in Angola.*

*The sale of the several Volvo products - trucks, buses, cars, marine engines and generators - developed in parallel and in line with the growth of the Angolan economy.*

*Growth was inevitable and it occurred not only in terms of business areas, but also in terms of regional presence. In addition to Luanda, Auto Sueco is now present in Lobito and Lubango.*



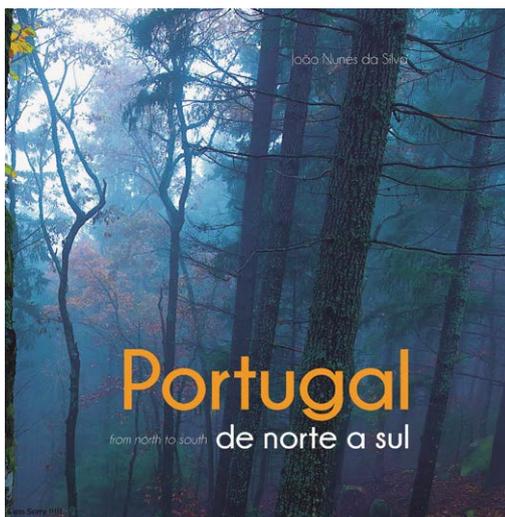
## PESE A BAGAGEM À MÃO / Weigh your hand luggage

Quantas vezes já pensou que lhe dava jeito ter uma balança à mão para pesar a bagagem? Foi a pensar nisso que a Beurer ([www.beurer.com](http://www.beurer.com)) desenvolveu a Balança de Mala de Viagem LS 06. Portátil e fácil de utilizar, esta balança pode ser comprada por **19,99 euros**.

*How many times have you wished you had a scale on hand to weigh your luggage? It is this question that inspired Beurer ([www.beurer.com](http://www.beurer.com)) to develop the Luggage Scale LS 06. Portable and easy to use, this scale can be yours for **19.99 euros**.*



**PARA COMPRAR**  
/ Shopping



## PORTUGAL DE NORTE A SUL / Portugal from North to South

Uma boa prenda para si ou para oferecer, este livro reúne fotografias do magnífico património natural de Portugal. Obra do fotógrafo João Nunes da Silva, *Portugal: de norte a sul* pode ser o motivo para partir à descoberta do país. O livro custa **39 euros** na Fnac (<https://www.fnac.pt/>).

*A good gift for you or to others, this book is a compilation of photographs of the magnificent natural heritage of Portugal. The work of photographer João Nunes da Silva, 'Portugal de norte a sul' may be the reason to go and discover the country. The book is **39 euros** at Fnac (<https://www.fnac.pt/>).*

## SOM À PROVA DE ÁGUA / Water proof sound

Partilhar e ouvir música em qualquer lugar, mesmo no chuveiro ou na praia. É isso que faz a coluna Bluetooth UE WONDERBOOM da Ultimate Ears, com um design à prova de água e capaz de transmitir som durante 10 horas. Para conhecer melhor esta coluna, que custa **99,99 euros**, visita a página [www.ultimateears.com](http://www.ultimateears.com).

*Share and listen to music anywhere, even in the shower or on the beach. The UE WONDERBOOM Bluetooth speaker of Ultimate Ears, with its waterproof design and capability of transmitting sound for 10 hours, allows you to do exactly that. To learn more about this speaker, which goes for **99.99 euros**, please visit: [www.ultimateears.com](http://www.ultimateears.com).*



## A ROTA DO PEIXE QUE É A DELÍCIA DOS PORTUGUESES / The route of the fish that delights the Portuguese

Sabendo que o bacalhau está sempre presente na ementa dos portugueses, embarcar na Rota do Bacalhau (<http://www.rotadobacalhauseixal.com/>) é uma forma de recuar no tempo e recordar a época em que a Baía do Seixal era o local onde se fazia a seca do bacalhau. A viagem começa no Terreiro do Paço a bordo de um bacalhoeiro e ruma até à Baía do Seixal, seguindo uma rota que inclui passagem por vários pontos de interesse, como a Oficina de Artes Manuel Cargaleiro ou pontos de observação de aves. O programa custa **45 euros**.

*Knowing that cod is always present on Portuguese menus, embarking on the Bacalhau Route (<http://www.rotadobacalhauseixal.com/>) is a way to rewind time and remember when the Bay of Seixal was the place where cod was dried. The trip begins in the Terreiro do Paço on board of a bacalhoeiro, a cod-fishing boat, which sails to the Seixal Bay, following a route that includes passage through several points of interest, such as the Manuel Cargaleiro Arts Workshop and bird-watching points. The program costs **45 euros**.*





## CARNE BATIDA À MODA DO BOTSWANA / Botswana's style meat dish

O Seswaa é um prato de carne típico do Botswana e tem a particularidade de ser servido em eventos importantes. A carne - de cabra, frango ou cordeiro - é triturada e batida depois de cozinhada com cebola e pimenta até ficar macia. Preparado em potes tradicionais de três pernas, envolve algum músculo para bater a carne sobretudo preparada pelos homens. (<https://www.gadventures.com/blog/recipe-seswaa-botswana/>)

Seswaa is Botswana's typical meat dish that has the distinction of being served at important events. The meat - goat, chicken or lamb - is ground and tenderized after being cooked with onion and pepper. It is prepared in traditional three-legged pots. Since some strength is necessary to tenderize the meat, this dish is usually prepared by men. (<https://www.gadventures.com/blog/recipe-seswaa-botswana/>)

PARA  
COMER  
/ Eating

## CHIPA PARA ACOMPANHAR UMA VISITA AO PANTANAL / Chipa to accompany a visit to the Pantanal

O Mato Grosso do Sul tem também uma gastronomia muito rica. Quem viaja até à magnífica região do Pantanal, tem vários pratos dignos de quem precisa de muita energia, como o Macarrão de Boiadeiro ou o Arroz Carreiro. Mas convém provar um salgado parecido com o pão de queijo que pode vir a acompanhar um destes pratos ou que pode ser comido apenas como biscoito salgado. Chama-se chipa e tem um sabor e uma consistência muito próprios. (<https://www.essemundoenosso.com.br/pratos-tipicos-do-pantanal/>)

Mato Grosso do Sul has a very rich gastronomy. For those who travel to the magnificent region of the Pantanal, there are several dishes to taste for those who need a lot of energy, such as Macarrão de Boiadeiro or Arroz Carreiro. However, also worthy of note is a salty specialty similar to cheese bread that can complement one of those dishes or be eaten alone just like a salty cracker. It is called Chipa and it has a very special flavor and consistency. (<https://www.essemundoenosso.com.br/pratos-tipicos-do-pantanal/>)



WE.  
LOVE

PARA  
DESCOBRIR  
/ To Discover

## TURISMO ECOLÓGICO NO PANTANAL / Ecotourism in the Pantanal

O Pantanal consta na lista de locais do mundo a visitar sobretudo para os amantes da natureza e para quem gosta de turismo ecológico. Onças pintadas, jacarés, mas também uma grande diversidade de aves ou borboletas são alguns dos animais que é possível observar. Explore este paraíso natural com passeios de barco ou safáris fotográficos.

Pantanal is on the list of places in the world to visit for nature lovers and for those who like ecological tourism. Jaguars, alligators, but also a great diversity of birds and butterflies are just some of the animals that you can observe. Boat trips or photographic safaris are two good ways to explore this natural paradise.



## DELTA DO OKAVANGO: A EXUBERÂNCIA DA VIDA SELVAGEM NO DESERTO / Okavango Delta: the excitement of wildlife in the desert

Tudo começa num rio que nasce em Angola, o Okavango e que percorre os territórios da Namíbia e do Bostwana. É neste país que se encontra o célebre Delta do Okavango, em pleno deserto do Kalahari, onde o rio desagua e se espalha em vários braços naquele que é o maior delta interno do mundo. O resultado é um oásis de vida selvagem, cenário magnífico para quem gosta de safáris.

Link para fotografias : <https://www.okavangodelta.com/>

It all starts with the Okavango, a river that begins in Angola, and spans across the territories of Namibia and Bostwana. It is in this country that the famous Okavango Delta is located, in the middle of the Kalahari Desert, where the river flows and spreads out in several paths to form the largest internal delta in the world. The result is an oasis of wildlife, a magnificent scenery for safaris.

Link to photos: <https://www.okavangodelta.com/>

## RESPIRAR E VIVER HISTÓRIA EM MANAUS */ Breathe and live history in Manaus*

Numa visita ao Brasil e à região do Amazonas, Manaus é uma cidade histórica incontornável no roteiro. Em pleno centro histórico, o Villa Amazônia (<http://villaamazonia.com>) é uma boa opção de estadia. Tem 30 apartamentos disponíveis, construídos num palacete histórico restaurado dos tempos áureos da borracha, uma das fontes de riqueza da região. Com um estilo moderno, o destaque vai para o bonito jardim interior com piscina. A partir de **64 euros** por pessoa por noite.

*On a visit to Brazil and the Amazon region, Manaus is a historic city that cannot be missed. In the heart of the historical center, the Villa Amazônia (<http://villaamazonia.com>) is a good option to stay. It has 30 available apartments, built in a remodelled historic mansion from the golden age of rubber, one of the region's sources of wealth. With a modern style, worthy of note is the beautiful interior garden with a swimming pool. From **64 euros** per person per night.*



**PARA  
FICAR**  
*/ To stay*



## MAR E TRANQUILIDADE NA BAÍA DE SESIMBRA */ Sea and tranquility in the bay of Sesimbra*

A paisagem de mar a perder de vista traz a calma que se procura também nos tempos mais frios. Se este é o cenário que procura, Sesimbra pode ser uma ótima escolha e o Sesimbra Hotel & SPA (<http://www.sesimbrahotelspa.com/>) é uma boa opção para passar uns dias. Tem um ótima vista de mar e instalações modernas e acolhedoras. A partir de **69 euros** por pessoa por noite.

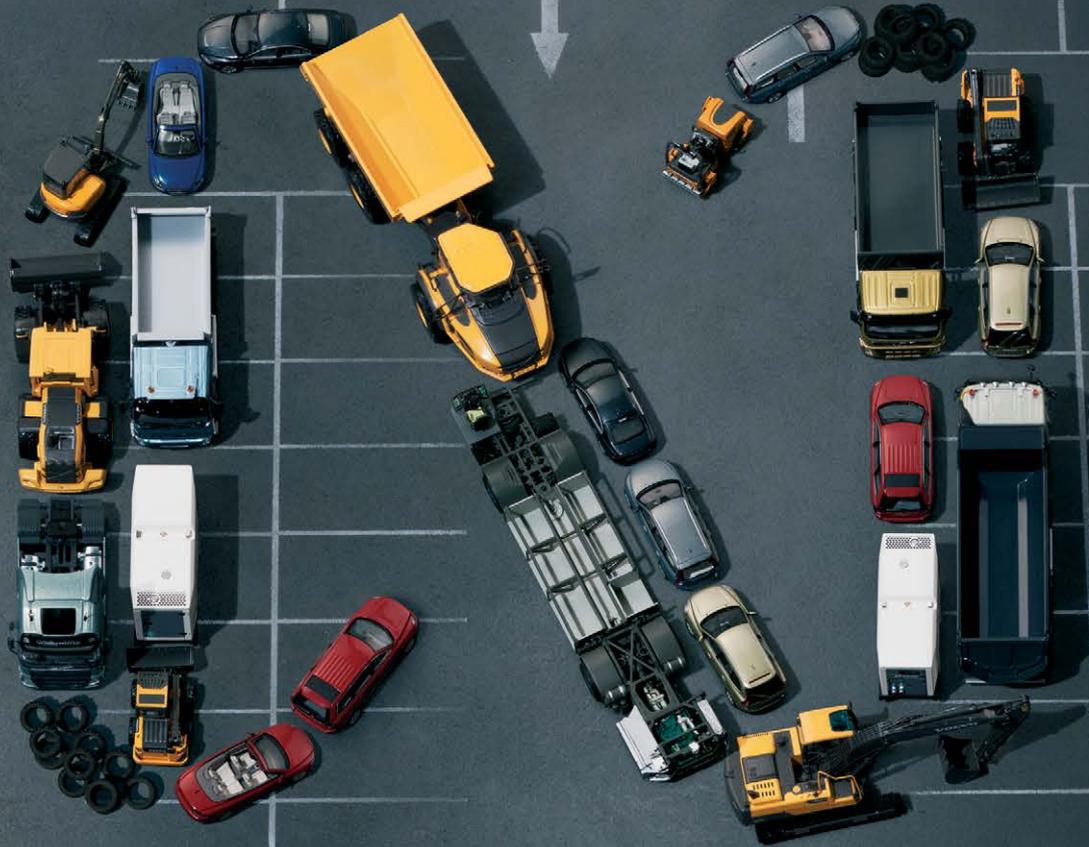
*A sea landscape as far as the eye can see brings the calm that is also sought in the coldest of times. If this is what you are looking for, Sesimbra can be a great choice and the Sesimbra Hotel & SPA (<http://www.sesimbrahotelspa.com/>) is a good place to spend a few days. It has a great view of the sea as well as modern and cozy facilities. From **69 euros** per person per night.*



## UM OÁSIS DE CALMA EM GRANADA */ An oasis of calm in Granada*

A história e a arte juntaram-se para criar um ambiente de tranquilidade em pleno bairro mourisco de Granada. O hotel chama-se El Ladrón de Agua - The Arts Hotel (<http://www.ladrondeagua.com/>), nome que teve origem no título de um poema de Juan Jamon Jimenez. E precisamente numa homenagem à arte, este hotel tem uma galeria de arte que mora com os hóspedes numa casa nobre do século XVI recuperada para criar este hotel com 15 quartos. A partir de **79 euros** por pessoa por noite.

*History and art have come together to create an atmosphere of tranquility in the Moorish quarter of Granada. The hotel is called El Ladrón de Agua - The Arts Hotel (<http://www.ladrondeagua.com/>), named after the title of a poem by Juan Jamon Jimenez. And precisely as a tribute to art, this hotel hosts an art gallery that cohabit with the guests in a noble house of the sixteenth century remodelled to create this hotel of 15 rooms. From **79 euros** per person per night.*



## QUEM SOMOS NORS

Nós, Nors, somos o Grupo Auto Sueco, agora com um novo nome e uma nova imagem. Ou seja, continuamos a ser uma história de 85 anos que não para porque sabemos como fazer da mobilidade dos nossos clientes um bem inesgotável. Seja nos camiões, autocarros, máquinas de construção, automóveis, peças e componentes, motores e geradores, equipamentos agrícolas ou indústria ambiental. Para nós, Nors, estar em constante movimento é poder estar hoje em 17 países de quatro continentes. É poder estar aqui e saber que não vamos parar por aqui. Daí o nosso lema: "We Know How".

# NORS

We Know How

/AutoSueco

Galius

ASCENDUM  
GRUPO

/Auto-Maquinaría

/AutoSueco  
AUTOMÓVEIS

AGRONEW

CIVIPARTS  
keep moving

AS Parts

ONEDRIVE  
www.onedrive.com

VITRUM

Biosafe

sotkon  
water systems

AMPLITUDE SEGUROS

# NORS

We Know How

Rua Manuel Pinto de Azevedo, 711, 1º  
4149-010 Porto  
Portugal  
tel: +351 226 150 300  
fax: +351 226 150 437



[www.nors.com](http://www.nors.com)

