



junho 2022

03

NORS

magazine



the ambition
behind the wheel

Ficha técnica

Edição: Direção Geral de Pessoas e Comunicação

Tiragem: 3 500 cópias

Depósito Legal: 378317/14

Nors: Rua Manuel Pinto de Azevedo, 711, 1º, 4149-010 Porto, Portugal

Contacto: +351 226 150 320 | dgpc@nors.com

we are ambitious

Ambição e superação

Alimentamos uma ambição capaz de mover montanhas. Somos diariamente inspirados por um caminho de coragem e descoberta, ansiosos pelo próximo grande passo.



a ambição que define o caminho da Nors

Acredito que esta terceira edição da Nors Magazine se traduz numa verdadeira compilação de histórias de sucesso que devemos eternizar. Dos negócios que prosperam, de forma consistente, ao longo do nosso percurso enquanto Grupo, até todas as nossas equipas que personificam essa mesma jornada, procurámos trazer o espírito de missão que nos caracteriza a cada página da revista da Nors.

Nesta que é a primeira edição de 2022, quisemos exaltar um cunho mais focado no negócio, na nossa atividade e em todos aqueles que trabalham com o envolvimento e paixão necessários para fazer a diferença no setor no qual operamos. Acreditamos que é a ambição que se enraíza, cada vez mais, nas nossas equipas, que nos abre a porta a histórias tão curiosas como as que partilhamos aqui.

A ambição tem, na verdade, vindo a tornar-se uma das palavras com maior relevância no caminho da Nors. Entendo que a principal razão por detrás deste valor reside na sua transversalidade: a ambição de não voltar costas a cada novo desafio conjuga-se com a ambição de trazer novas formas de pensar o negócio e de arriscar; a ambição de ter um papel preponderante na comunidade anda de mãos dadas com a ambição de transformar os nossos modelos de trabalho, à luz da velocidade que a evolução nos impõe. Cada uma com a sua intensidade, é nestas diferentes formas de ambicionar mais e melhor que antevejo um futuro próspero e de constante superação.

Assim, é com muito gosto que partilho convosco as histórias, notícias e opiniões que integram esta edição. Com estes exemplos, liderar a Nors - a de sempre, mas em especial, a de hoje - é, sem dúvida, um enorme privilégio.



Regresso ao futuro

Ter colaboradores um pouco por todo o mundo é especialmente enriquecedor para o crescimento e sucesso da Nors. Hipólito Sequeira e Arthur George, colaboradores da Galius, em Portugal, e da Auto Sueco Namíbia, são a prova de que é possível ter uma visão completamente alinhada com os valores da empresa, apesar da diferença geográfica, cultural, de funções e até etária.

“Em 2014, fui convidado para Coordenador de Operações na Auto Sueco Moçambique por um mês e acabei por ficar 6 anos.

Hipólito Sequeira

Hipólito Sequeira é de nacionalidade portuguesa e trabalha atualmente na Galius de Castanheira do Ribatejo. Arthur George é colaborador na Auto Sueco Namíbia, de onde é natural. Tão interessante quanto conhecer a história por detrás de ambos, será descobrir como projetam o seu futuro na Nors. Vamos a isso?

Como se tornou colaborador no Grupo Nors?

Hipólito Sequeira (HS): Comecei na Auto Sueco Lda., em Setúbal, em 1989. Pode-se dizer que já “pertencço à mobília”. Desde o início, estive sempre na área das peças como coordenador, sendo que aceitei o desafio de ir para a Auto Sueco Moçambique em 2014, onde acumulei funções na área de após-venda e, durante algum tempo,

cheguei mesmo a ser responsável por toda a operação nesta geografia. Quando regresssei a Portugal, no final de 2020, fui convidado para integrar a recém-criada Galius como Coordenador de Armazém, onde permaneço até hoje.

Arthur George (AG): Comecei na Auto Sueco Namíbia como motorista. Estava na área de entrega de peças, maioritariamente. Cerca de um mês depois, surgiu a oportunidade de uma posição no departamento de venda de peças e mudaram-me para lá. Cheguei a *account* sénior, fiz controlo de *stocks* e ainda pude ajudar com as entregas e licenciamentos, até que, em 2012, me tornei representante comercial, que é a minha atual função.



Hipólito Sequeira
Coordenador de Armazém
na Galius

“Sou daquelas pessoas que defendem as causas e, mais do que vestir a camisola, sou pela camisola.

Hipólito Sequeira

O que o atraiu a trabalhar numa empresa de veículos pesados?

HS: Tirei o curso de Mecanotecnia e sempre tive o “bichinho” da mecânica, acabando por trabalhar com peças de veículos pesados. Porém, quando entrei na Auto Sueco, trabalhava com a gama inteira do que fornecíamos na altura, incluindo peças de camiões, automóveis ligeiros, barcos, geradores: era um *mix*. Depois, fiquei a trabalhar apenas com os camiões, o que, para mim, é muito idêntico em termos de mecânica, só mudam o peso e a tecnologia.

“Ter dias desafiantes é o que torna divertido o meu trabalho: gosto de sentir essa adrenalina.

Arthur George

AG: Diria que fui influenciado em pequeno, mais concretamente por um tio que, infelizmente, faleceu em 2021 e que era o motorista de camiões da família, na altura em que eu nasci. Em criança, ouvia-o a falar com muito entusiasmo sobre os camiões e sobre o que fazia um engenheiro mecânico, sendo que acabei por ficar interessado. Anos mais tarde, já em adulto, tinha um amigo que trabalhava na Auto Sueco Namíbia e, por isso, enquanto estudava na universidade, aproveitei para trabalhar lá em *part-time*. Tudo começou aqui, em junho de 2009.



Arthur George
Comercial de
Camiões na Auto
Sueco Namíbia

No âmbito da sua função, como sente que faz a diferença na equipa e na empresa?

HS: Atualmente, com a experiência que fui acumulando durante estes anos, diria que faço a diferença ao ajudar os mais novos a enfrentarem os desafios do dia a dia. Acima de tudo, tento passar tudo o que sei para deixar à geração futura as ferramentas necessárias para continuarem a desenvolver o melhor trabalho e contribuir para que a empresa esteja sempre no topo. Como consigo facilmente ter uma boa relação com todas as pessoas, isso facilita a comunicação e interação com os mais jovens (e os mais velhos, claro). Mesmo nos dias complicados, sou calmo e, com isso, consigo ajudar a resolver as situações.

AG: Sinto que faço a diferença nas funções onde tenho sido colocado, ao longo destes 13 anos, por conhecer tão bem a empresa. Em particular, os produtos, os processos e as políticas da empresa. Tenho experiência em diferentes departamentos, incluindo IT e sistemas, até porque passei pela chefia de três diretores, durante este período de tempo.

Qual foi o maior desafio que enfrentou desde que entrou no Grupo Nors?

HS: Todos os dias aparece um novo desafio, embora aquele que mais me “assustou” tenha sido quando estava na Auto Sueco Moçambique. Na altura, aceitei montar um armazém de peças, porém, a equipa desfez-se por completo num ano. Fiquei sozinho a “aguentar o barco” num país onde era tudo novo para mim. Demorou algum tempo, mas consegui montar uma nova equipa. Foi, sem dúvida, complicado, até porque tinha deixado a minha mulher e filhos em Portugal, e lá fui resolvendo uma coisa de cada vez, com a ajuda e colaboração das pessoas da Nors, que sempre me apoiaram. Ao fim de 6 anos, regressei para junto da minha família, motivado pela Covid-19, mas deixei a Auto Sueco Moçambique com alicerces para poder seguir o seu caminho. Apesar de tudo, gostei muito da experiência.

AG: Todos os dias são desafiantes, mas acho que gerir as transições entre diferentes lideranças foi o mais difícil. Além disso, acontece sempre alguma coisa que nos desafia, no dia a dia, mas temos de seguir em frente e, por isso, tudo se resolve.

Numa palavra/frase, como descreveria o seu dia a dia?

HS: Tem tudo a ver com o profissionalismo que ponho no que faço. Tento sempre fazer bem, o que neste caso é ter a solução que o cliente pretende. Sei que há benefícios que vêm com a fidelização dos clientes e é isso que pretendemos. É isso que devemos sempre perseguir.

AG: É uma corrida, na área comercial! Podemos falar com um cliente hoje e, amanhã, o mesmo cliente já tomou uma decisão diferente, pelo que temos de ir “a correr” resolver essa situação para concretizar o pedido com o máximo de rapidez e sucesso. De certa forma, cabe-me garantir que o cliente fica contente.

“Na Auto Sueco Namíbia, podemos sempre fazer as coisas acontecer porque temos o apoio de uma estrutura muito presente.

Arthur George

No seu percurso, qual o impacto de pertencer a um grupo com a dimensão da Nors?

HS: Só tenho a agradecer, porque se não estivesse neste Grupo, não teria tido tantas oportunidades. O conhecimento, o crescimento da empresa... Acredito que deve haver poucos grupos empresariais como a Nors. Esta minha facilidade de ir trabalhar num país tão longe (cada viagem a Moçambique demorava cerca de 11 horas) e poder regressar novamente para reintegrar o Grupo é marcante. Estou muito grato e tento retribuir da melhor forma que sei. É para isso que trabalho todos os dias.

AG: Diria que trabalhar numa estrutura bem alicerçada é o que causa maior impacto. Em cada decisão que tem de ser tomada ou alguma coisa que é preciso fazer acontecer, temos de ter o suporte de uma estrutura de confiança.

Quero deixar nas pessoas com quem trabalho um pouco de mim para que possam desenvolver o seu trabalho da melhor maneira possível.

Hipólito Sequeira

É por isso que, num Grupo tão grande como a Nors, sentimo-nos apoiados sempre que é necessário. Não existe nenhuma situação que fica por resolver porque, a partir do momento em que vou ter com a minha chefia e falamos sobre o que está a acontecer, sei que terei sempre o seu apoio.

Atualmente, o que ambiciona em termos profissionais e pessoais?

HS: Na Galius temos uma equipa muito jovem, com a qual estou bastante satisfeito. São bastante empreendedores e, por isso, ambiciono passar-lhes tudo o que sei. Quero deixar nas pessoas com quem trabalho um pouco de mim para que possam desenvolver o seu trabalho da melhor maneira possível. Na vida pessoal, ter saúde é o principal. O resto vem por acréscimo.



Hipólito Sequeira

Idade: 59 anos

Função na Galius:
Coordenador de Armazém

Hobbies:
Ouvir música
e fazer desporto (BTT)

Sonho de infância:
Sonhava fazer desporto

Uma palavra que o defina:
Amigo (do meu amigo)

Imagino o meu futuro na Auto Sueco Namíbia três vezes melhor do que é agora e seis vezes melhor do que estava há três anos. É como me vejo, em tudo na vida. Mesmo que tenha de dar pequenos passos, normalmente estou a fazer alguma coisa que impulse o meu futuro. Só não posso ficar parado!

Arthur George

AG: Nunca estar parado. Talvez por isso aspire chegar a uma posição mais elevada na empresa. Ficar estagnado tornar-se-ia uma situação stressante para mim, e o mesmo acontece na minha vida pessoal. Mesmo que não consiga ter sucesso em alguma situação, procuro logo uma alternativa ou outra solução, mas preciso de encontrar sempre uma forma de seguir em frente.

Como imagina o seu futuro no Grupo Nors, daqui a 3 anos?

HS: Espero que as coisas tenham evoluído, sempre na perspetiva de sermos cada vez melhores.

As pessoas sabem do meu valor, do meu contributo e daquilo que posso fazer. As oportunidades aparecem e nós temos que as agarrar, por isso, estou sempre aberto a novos desafios dentro da Galius.

AG: Imagino o meu futuro na Auto Sueco Namíbia três vezes melhor do que é agora e seis vezes melhor do que estava há três anos. É como me vejo, em tudo na vida. Mesmo que tenha de dar pequenos passos, normalmente estou a fazer alguma coisa que impulse o meu futuro. Só não posso ficar parado!



Arthur George

Idade: 32 anos

Função na Auto Sueco Namíbia:
Comercial de Camiões

Hobbies:
Relaxar com a família, passear
e fazer desporto

Sonho de infância:
Ajudar os meus filhos a crescer
significa viver o meu sonho

Uma palavra que o defina:
Paciente

Um negócio onde a peça-chave é aprender todos os dias



António Manuel Teixeira

Coordenador de loja na OneDrive



António Teixeira tem 57 anos e é, desde 2012, Coordenador de loja na OneDrive, a marca de retalho do aftermarket de ligeiros do Grupo Nors. Neste artigo, ficaremos a saber como é, para si, coordenar um negócio onde nenhum dia é igual ao anterior.

Gerir uma loja de peças para manutenção e reparação automóvel pode parecer tarefa simples: no entanto, em conversa com António, cuja presença é uma combinação de profissionalismo e verdadeiro “amor à camisola”, descobrimos que pode ser uma atividade tão desafiante e trabalhosa quanto aliciante.

“De certa forma, foi o negócio que me atraiu. A isso, acrescenta-se o facto de sempre ter gostado de automóveis, sendo que estou nesta área há 28 anos. No dia a dia, gosto de lidar com a proximidade com o cliente, fazer a identificação das peças e, claro, trocar conhecimentos com a restante equipa para que todas as áreas continuem a crescer, como felizmente tem acontecido.”

Natural do Porto, onde viveu durante mais de 50 anos até se mudar, há 3 anos, para a Maia, este nosso coordenador de loja tem feito, na OneDrive, um percurso crescente e de um modo evolutivo, aproveitando cada oportunidade proporcionada pela Nors e trabalhando sempre como se esta fosse a sua (segunda) casa.

“Só na loja OneDrive do Porto, temos cerca de 300 clientes que compram peças diariamente.”

“Os dias aqui são todos diferentes: podem passar por estar na loja a ajudar no atendimento, pelo apoio aos vendedores, pelas análises que vou fazendo das vendas ou pelas visitas a clientes. Na verdade, não consigo prever como será o meu dia, porque nunca é igual ao anterior, é sempre dinâmico. Ontem, por exemplo, de manhã comecei por ajudar no *call center* e na identificação de peças, o que é difícil de fazer porque requer muita concentração e atenção às novas ofertas e realidades do mercado. Depois, à tarde, fiz uma visita de cortesia a um cliente e voltei para a loja, onde estive de novo a dar apoio no atendimento, até ao final do dia. Mas nenhum dia é, de facto, igual ao anterior.”

Além desta diversidade de tarefas, destaca-se ainda o facto de “as oficinas em Portugal terem evoluído bastante, levando ao crescimento do *aftermarket*. No após-venda, 75% das oficinas são independentes e é com essas que estamos essencialmente a trabalhar, já que precisam de um apoio diário constante.

Por muitos meios de identificação de peças que existam, há sempre uma parte humana, que passa pelo atendimento telefónico e pela execução da encomenda, para que os colegas da área logística possam iniciar todo o processo de envio ao cliente. É, portanto, um trabalho que tem de ser feito em equipa para funcionar.”

Porém, o sucesso da OneDrive vai muito além de um serviço prestado por técnicos especializados na identificação de peças, orçamentação, encomendas e faturação, ou até mesmo na logística e distribuição. Para António, a parte favorita de tudo o que faz “é a proximidade, o contacto, o facto de poder ajudar e aprender.

“No dia a dia, a diferença é feita pela minha experiência, pelo modo como transmito os meus valores e incentivo a equipa.”

É um negócio onde ninguém diz que já sabe tudo, porque se aprende todos os dias. E, no final, é vermos recompensado, nos números finais das vendas, todo o trabalho que fizemos. A relação com os clientes é cada vez mais importante e, por isso, faz sentido ter uma rede de oficinas multimarca como a TOPCAR, por exemplo, que nos ajuda na fidelização - não fossem os nossos maiores clientes. No nosso ramo, a concorrência é muito feroz: estão sempre a surgir novas ofertas e, sempre que fazemos algum avanço, especialmente tecnológico, seguem-nos.

É uma luta diária e acredito que havemos de ser líderes de mercado. Pelo menos já somos líderes de opinião.”

Quanto à parte mais desafiante, conta-nos que “é ter sempre vontade de trabalhar mais, querer ajudar os colegas a manterem-se focados no cliente e nos resultados.



Chegar ao final do mês e ver que cumprimos ou ultrapassámos o objetivo, como acontece na maior parte das vezes, mantém-nos motivados.”

Para quem desejar experimentar esta área de negócio, António tem uma mensagem:

“Primeiro, tem que gostar daquilo que faz e depois, além do trabalho em si, só tem que aproveitar todas as oportunidades que o Grupo oferece às pessoas que emprega. Se tivesse que recomendar esta empresa a um familiar ou amigo, daria a pontuação máxima porque gosto mesmo de trabalhar aqui!”



Seja pelas palavras sinceras ou a forma entusiasta como António fala do seu trabalho, fomos percebendo como é forte a sua dedicação e disponibilidade para abraçar novos desafios. “O nosso negócio é bonito. Dá muito trabalho, mas aprende-se muito e isso é o mais aliciante.”

No final do dia, tudo se resume a “ir para casa com aquela sensação de que fiz o que era preciso e trabalhei o melhor que pude. É como construir uma casa: todos os dias colocamos um tijolo.”

E esta é uma casa que - sem dúvida - se mantém de portas abertas para todos os que são movidos por fazer o que gostam, todos os dias.

“As oportunidades e a estabilidade possibilitadas pelo Grupo Nors dão-nos vontade de fazer cada vez mais.”

Mais de 30 anos de (grandes) histórias para contar



É de coragem, ambição e espírito de missão que se faz esta história. Em 2021, a Auto Sueco Angola comemorou 30 anos de existência: três décadas de grandes negócios, de inúmeras histórias para contar e, sobretudo, de celebração com as pessoas que continuam a fazer parte de um caminho de determinação e energia.

A chegada da Auto Sueco a Angola simbolizou o primeiro (grande) passo para a internacionalização do Grupo Nors. Sediada em Luanda e com instalações em Lobito e Lubango, a empresa representa oficialmente a marca Volvo em Angola e importa, comercializa e presta assistência após-venda a autocarros, automóveis, camiões

e motores da marca neste território. Hoje, é também representante exclusiva da marca de grupos geradores Kohler-SDMO, entre outros equipamentos e soluções de mobilidade. A Auto Sueco Angola conta com mais de 150 colaboradores que, diariamente, contribuem para que cada desafio seja superado com a energia e satisfação que caracteriza toda a equipa – das áreas oficiais passando por funções de desenvolvimento e formação, todas espelham a transparência, o foco e o humanismo com os quais a empresa olha para o futuro.

No âmbito das comemorações dos 30 anos da empresa, foi a 12 de julho - dia que marca a constituição da empresa no país - que decorreu uma celebração com os seus

diversos colaboradores, das diferentes estruturas que a empresa compreende. Este foi um almoço que contou com muita animação, sorrisos contagiantes e a boa disposição que tão bem caracteriza as nossas pessoas, em particular, nesta geografia. A par de comemorar esta data simbólica com um dia de celebração e partilha, esta iniciativa teve como objetivo central assinalar o reconhecimento de todo o trabalho, empenho, profissionalismo e dedicação diária dos colaboradores da Auto Sueco Angola que integram, hoje, esta família. A todos os que dão o seu precioso contributo em prol do sucesso da atividade da empresa, o nosso agradecimento – é sobretudo a eles e à sua dedicação que se deve este 30º aniversário. Que venham os próximos 30 anos de Auto Sueco Angola!

WE DELIVER

Uma relação de parceria que se conduz sobre rodas há 36 anos



Alejandro Gonçalves

Presidente do Conselho de Administração da empresa Horários do Funchal - Transportes Públicos S.A.

A orientação para o cliente é uma premissa-chave da qual a Auto Sueco Portugal, empresa que está na génese do Grupo Nors, não abdica. É com um enorme foco no cliente e com uma dedicação permanente que se constroem as histórias de sucesso que marcam o percurso da empresa: seja qual for a ambição, a paixão e o envolvimento das equipas estão sempre presentes.

Nesta edição, destacamos a história da Horários do Funchal, cliente madeirense da Auto Sueco Portugal há 36 anos, numa conversa com Alejandro Gonçalves, Presidente do Conselho de Administração. Mais do que isso, fizemo-lo num cenário que é, por si só, digno de reportagem.

A vida profissional de Alejandro Gonçalves tem sido marcada por vários desafios na área da gestão. Formado em Economia na Universidade do Porto, e com um MBA em Gestão, Contabilidade e Fiscalidade, Alejandro Gonçalves é - há uma década - Presidente do Conselho de Administração da Horários do Funchal, a empresa responsável pelo serviço de transporte público coletivo urbano na capital madeirense. Todavia, além das particularidades dos autocarros Volvo que servem a população, foi o seu entusiasmo de participar nesta história de sucesso, enquanto parceiro da Auto Sueco Portugal, que mais se destacou ao longo desta conversa.

“Abracei este projeto a 1 de março de 2012, com o propósito de recuperar as contas da Horários do Funchal. Esta condição fazia parte de um programa de ajuste financeiro na Região e é claro que a nossa empresa, na altura com uma dívida próxima dos 30 milhões de Euros, era uma forte candidata à privatização. O certo é que, até 2015, o último ano do programa, conseguimos equilibrar as contas, mantendo a empresa pública.



“Passados 10 anos, é bom ver que estamos a conseguir fazer com que a Horários do Funchal volte a ter o sucesso de 1986, quando tinha a frota e os meios mais recentes.



“Em 2021, devido à crise pandémica, transportámos 13 milhões de passageiros, mas queremos voltar à fasquia de 2019, quando alcançámos os 18 milhões.

Tivemos de fazer muitos cortes e continuar a apostar num serviço público de transporte de passageiros de qualidade, claro, mas conseguimos reduzir a dívida até quase 2 milhões de Euros.”

Esta foi uma conquista tremenda, seguida da renovação dos equipamentos e da própria empresa em 2019, preparando-a para o futuro. Basta lembrar que a frota tinha uma média de 22 anos, em que o autocarro mais antigo chegava aos 40 anos.

A mobilidade dos madeirenses é o foco central do dia a dia da empresa, que procura prestar um verdadeiro serviço de excelência que potencie a qualidade de vida da população: “Desde sempre, a Horários do Funchal teve o propósito de fornecer a melhor mobilidade e acessibilidade às pessoas na sua vida quotidiana: para irem trabalhar, para irem à escola, aos hospitais e centros de saúde, sem esquecer a população mais idosa que pratica “pequeno turismo” quando sai de casa para passear. O transporte público dá aos passageiros a liberdade de descobrirem a cidade, o seu concelho e a sua Região, de se deslocarem, de encontrarem amigos e familiares ou apenas navegarem para onde quer que precisem de ir. O transporte público traz luz a qualquer cidade ou região e dinamiza a vida de todos os que o utilizam e que dele beneficiam. É isto que oferecemos à população.”

Em particular, Alejandro Gonçalves revela especial atenção com os próprios colaboradores da Horários do Funchal: “Também nos preocupamos com a perspetiva interna da empresa, sendo que contamos com cerca de 550 pessoas, para as quais trabalhamos no sentido de que se sintam incentivadas para virem trabalhar todos os dias. As nossas pessoas sentem-se realmente reconhecidas no mercado de trabalho e isso engrandece-nos, enquanto Conselho de Administração (e a mim em particular). Gosto que as pessoas se sintam bem recebidas e que se orgulhem de dizer que são trabalhadores da Horários do Funchal. Para isso, disponibilizamos formação profissional, temos sempre cursos ativos para mecânicos, motoristas, administrativos e quadros superiores, adquirimos novos equipamentos para as oficinas e temos uma frota completamente renovada, sendo 90% da marca Volvo. No fundo, o nosso maior propósito é proporcionar à sociedade uma situação mais equitativa, no acesso aos bens e serviços.”

Um dos desafios que se impõem diariamente na atividade da Horários do Funchal é vencer os picos elevados e escarpas que caracterizam a paisagem da Madeira. Para isso, a empresa conta com a Auto Sueco Portugal, representada na ilha pela empresa Mendes Gomes, já que tem sido o fornecedor de autocarros selecionado nos concursos públicos dos últimos 36 anos.

“Nós operamos no Concelho do Funchal, que inclui zonas muito íngremes onde moram algumas pessoas, muitas delas sem viatura própria, o que nos levou a pensar em soluções que não existem no mercado - com exceção da Suíça, onde também existe este tipo de viatura: um camião 4x4 transformado em autocarro, para responder às especificidades do terreno em questão. Em boa verdade, tenho que agradecer à Auto Sueco por ter

concorrido ao concurso público para este fornecimento, pois é necessário um vasto conhecimento de engenharia mecânica para podermos fornecer um serviço de transporte público às populações mais isoladas, que é a nossa responsabilidade.”

Alejandro Gonçalves evidencia, ainda, a relação de parceria que tanto valor aporta à atividade da Horários do Funchal: “Em termos funcionais, a Auto Sueco Portugal tem sido magnífica ao prestar um grande serviço: até ao momento ganhou quatro concursos públicos, o que totaliza 111 veículos *standard* e seis 4x4, todos da marca Volvo.



Desde que aqui cheguei sempre disse aos diferentes fornecedores que temos, nas várias áreas, que quero ter parceiros de negócio. Se a relação for de parceria, crescemos juntos, e acho que a Auto Sueco Portugal também cresceu com a Horários do Funchal, ao fabricar estes veículos especiais. De certa forma, consegue ter na Madeira o “laboratório” perfeito e a montra ideal para vender autocarros com este nível de especificidade”.

Para o Presidente do Conselho de Administração, esta é, de facto, uma relação ganhadora para as duas partes, focada na excelência do serviço: “Outro fator essencial é a assistência que nos dão e que tem sido crucial para conseguirmos ter a circular todos os nossos autocarros. A Auto Sueco garante-nos produtos de qualidade e transmite-nos confiança para que nós, deste lado, possamos prestar um melhor serviço aos madeirenses. Como a relação sempre foi boa durante estes 36 anos, acho que os próximos 36 anos só poderão ser de crescimento. Acreditamos verdadeiramente que este é um “casamento para a vida”.

Por cá, acreditamos que relações como as que promovemos com os nossos clientes, em todas as empresas do Grupo, se querem, de facto, para a vida, perpetuando o propósito de conduzir relações duradouras assentes na confiança e na ambição.

“ Só espero que as pessoas consigam, de uma forma natural, andar de transportes públicos e deixar a viatura particular para os fins de semana.



we are transparent

Transparência e integridade

A integridade corre no nosso ADN: abraçamos um forte sentido de compromisso e de justiça em todas as relações que marcam o percurso da nossa operação.



CORE: O AMANHÃ COMEÇA AGORA

O caminho da transformação



Mais do que nunca, os últimos anos ditaram um cenário expressivo quanto à aceleração e priorização dos temas de digitalização e transformação digital. Com a transformação a assumir o “peso” de pilar estratégico da Nors, torna-se absolutamente essencial olhar para estes conceitos como os verdadeiros alicerces do salto qualitativo que o Grupo aponta como horizonte: é certo que o futuro terá tanto de próspero quanto maior for a sua cultura de transformação.

O Core é o programa de transformação digital e tecnológica da Nors. O grande objetivo do projeto passa por alcançar uma maior eficiência nos processos de trabalho, capacitando a organização para uma melhor integração e interação com os diferentes *stakeholders*, internos e externos, sempre com o apoio de processos integrados e ágeis e da tecnologia.

core

PROGRAMA DE TRANSFORMAÇÃO NORS

OS PASSOS DA TRANSFORMAÇÃO



1

Definição da Arquitetura de Sistemas de Informação

Estrutura-base SAP/4Hana



2

Identificação e revisão de novos processos

Customer Journey e Eficiência Operacional/Flow



3

Implementação da Transformação Digital

“O projeto Core permite-nos desenvolver, de forma estruturada, essa camada tecnológica e digital, que funcionará como o pilar que assegurará as bases para o sucesso e a liderança nos setores onde operamos.

Júlio Rodrigues, CCO



Envolvendo todas as áreas funcionais da Nors e contemplando um período dividido em diferentes ondas de implementação, o propósito passa por desbloquear o potencial de crescimento e rentabilidade de cada uma das empresas do Grupo. Esta abordagem assenta na construção de modelos de negócio fortes e robustos, capazes de responder a qualquer desafio e oportunidade futura.

**THE BIG PICTURE: DE ONDE PARTIMOS
E ONDE QUEREMOS ESTAR**

F&A (Finance & Accounting)
+ Aftermarket Portugal
concluída em 2021

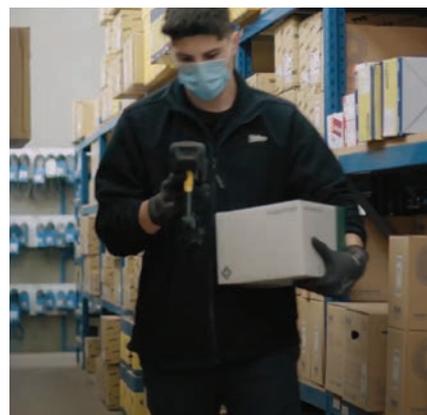
1ª vaga

Nors Mobility Portugal
+ RH + Reporting/
Consolidação
em progresso até 2023

2ª vaga

Canadá + África
+ Brasil
a partir de 2023

Próximas vagas



Conheça as histórias, os números e as pessoas que deram vida à primeira vaga do projeto Core.



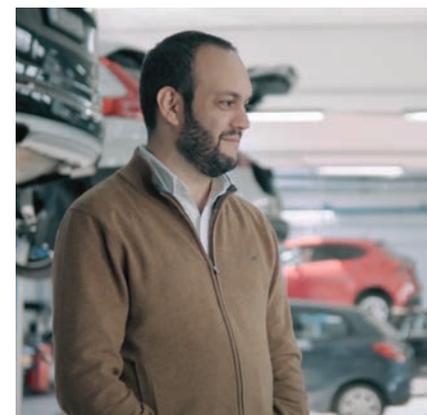

VEJA O VÍDEO

O QUE JÁ FIZEMOS

1ª vaga: o pontapé de saída para um novo futuro

A primeira vaga do projeto Core, iniciada em 2017, trouxe quer às áreas Financeiras, quer ao negócio do Aftermarket em Portugal, um novo paradigma, assente na ambição de transformar processos e de alavancar a proposta de valor destas mesmas áreas junto dos seus clientes. Agilidade foi a palavra de ordem e as provas estão à vista: com mais de 150 pessoas envolvidas no projeto, a implementação do Core nas empresas do Aftermarket Portugal originou um aumento de produtividade de 28%, uma redução de erros mensais no processo logístico em 1/10 e o incremento de 10 pontos NPS (Net Promoter Score), considerando a avaliação dos clientes face ao serviço prestado.

No contexto do Norshare Portugal, que representa, neste âmbito, a área de F&A, o projeto melhorou significativamente a articulação entre as várias áreas de suporte que prestam serviço ao Grupo. No caso particular da área de Contabilidade, a agilidade trazida pelos processos implementados permitiu antecipar o fecho de contas das empresas Civiparts e Newonedrive do 11º para o 8º dia útil. Mais do que o cunho de digitalização, todos estes indicadores se traduzem numa verdadeira transformação cultural junto dos colaboradores impactados, que olham para o seu dia a dia com maior entusiasmo e motivação.



Mais do que ler, ouvir é o melhor remédio: conheça de perto a vaga que está, neste momento, a transformar a Nors.



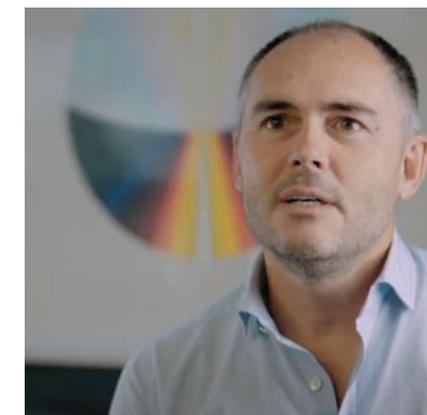

VEJA O VÍDEO

O QUE ESTAMOS A FAZER

Uma onda de transformação nunca vem só

Setembro de 2021 marcou o início da segunda etapa do projeto Core, denominada “Originals”. Esta etapa do projeto traz consigo o desafio de transformar os negócios de mobilidade do Grupo. Nesta vaga, as empresas Auto Sueco Portugal, Galius e Auto Sueco Automóveis prepararam-se, assim, para receber um amanhã mais eficiente, mais produtivo e mais sofisticado. Esta jornada, que se desenrola até ao final do primeiro trimestre de 2023, terá como objetivo basilar a implementação de soluções/ferramentas e metodologias de desenvolvimento rápido no seio destas empresas, permitindo maior agilidade na entrega de novas competências e serviços aos vários stakeholders da Nors (clientes, fornecedores, parceiros e colaboradores).

Esta etapa conta com uma equipa de projeto de mais de 40 pessoas, mais de 126 processos analisados e impacta um universo de 623 colaboradores, no contexto das empresas-âmbito. Aqui o foco principal é um: integrar e sofisticar processos, de forma a garantir que a camada digital que acompanha todas as atividades do Grupo seja um verdadeiro catalisador de novos desafios e oportunidades para o negócio.



O futuro não espera – e nós fomos ouvi-lo. Assista, na primeira pessoa, às expectativas dos principais embaixadores das próximas vagas face ao que o Core tem planeado para o amanhã do Grupo.




VEJA O VÍDEO

O NOSSO FUTURO

O amanhã: as expectativas não têm fronteiras

Com a segunda vaga a ocorrer em força, os próximos passos estão já arquitetados: as próximas vagas do Core prometem trazer às restantes geografias do Grupo – África, Brasil e Canadá – o cunho de transformação e mudança que o projeto preconiza. Impactando novas áreas de negócio, como a área de equipamentos de construção e máquinas agrícolas, a missão passa por trazer o desenvolvimento tecnológico à tona das restantes empresas da Nors, através de um sistema moderno, adaptado às particularidades de cada setor e, sobretudo, às necessidades e exigências dos nossos clientes, seja qual for a geografia na qual se encontram. Aqui, falamos de convergência, harmonização e sofisticação: ingredientes que certamente marcarão o nosso amanhã.

O nosso futuro é core

A relevância estratégica deste projeto, que nos impacta a todos, enquanto colaboradores da Nors, é indiscutível. A todos os que estão, neste momento, totalmente a bordo da 2ª vaga, “Originals”, agradecemos o envolvimento, dedicação e espírito de compromisso: o percurso é exigente, mas acreditamos que fazer parte do ecossistema de transformação e do futuro de um Grupo como a Nors não poderia ser mais recompensador.

Thinking mobility, building tomorrow

Inspiração, liderança, mudança e futuro foram as palavras de ordem na Reunião Anual da Nors em 2022. Sob o mote “Thinking mobility, building tomorrow”, foi a pensar a mobilidade e a definir as diretrizes estratégicas do Grupo para o futuro que se fez uma manhã de partilha, convergência de ideias e muita ambição à mistura.

Com a curiosidade aguçada dos nossos líderes como pano de fundo, foi na Real Companhia Velha, em Vila Nova de Gaia, que se realizou a Reunião Anual da Nors. Com uma centena de colaboradores convidados, representando as lideranças do Grupo nas diferentes geografias onde operamos, este foi um encontro marcado pelos temas que definem o dia a dia das nossas operações: dos resultados de 2021 aos projetos que levamos a cabo, hoje e para futuro, não faltaram novidades e grandes momentos de partilha para expandir os horizontes das nossas equipas.

Após 2 anos sem que fosse possível realizar esta reunião presencialmente, o regresso ao formato físico abriu também espaço aos encontros (e reencontros) dos rostos que lideram as nossas mais diversas áreas de atuação.





A melhor forma de começar?

Um café inspirador, na melhor companhia

Este ano, o evento teve o melhor pontapé de saída que podíamos pedir: foi com um “Morning Coffee with Volvo Executive Leadership” que iniciámos uma manhã verdadeiramente inspiradora para todos os nossos líderes.

Os convidados de honra foram nem mais, nem menos do que Martin Lundstedt, Presidente e CEO do Grupo Volvo; Roger Alm, Vice-Presidente Executivo do Grupo Volvo e Presidente da Volvo Trucks; e Melker Jernberg, Vice-Presidente Executivo do Grupo Volvo e Presidente da Volvo Construction Equipment.



Martin Lundstedt
Presidente e CEO do Grupo Volvo

Numa conversa moderada pelo nosso Group CEO, Tomás Jervell, sobre as megatendências que estão a transformar o setor da mobilidade e dos equipamentos de construção e também sobre de que forma podemos fazer a diferença no futuro, enquanto organizações globais, foi com um tom informal, esclarecedor e com muitas expectativas à mistura que os nossos líderes ouviram atentamente a abordagem do nosso maior e mais longo parceiro de negócio.



Roger Alm
Vice-Presidente Executivo do Grupo Volvo
Presidente da Volvo Trucks

Este momento, que apanhou todos os convidados de surpresa, foi um marco na relação de 89 anos que define a nossa história com o Grupo Volvo: a afirmação de que o laço cultivado com a Nors é um vínculo de extrema relevância para o Grupo sueco só pode trazer uma dose extra de energia à nossa atividade e projeções futuras. Que grande abertura!



Melker Jernberg
Vice-Presidente Executivo do Grupo Volvo
Presidente da Volvo Construction Equipment

2021: um ano excepcional para a Nors

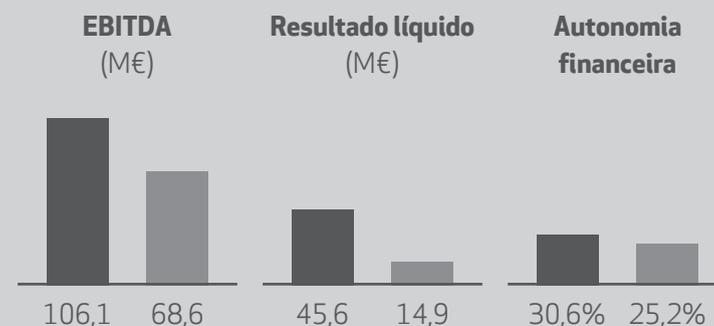
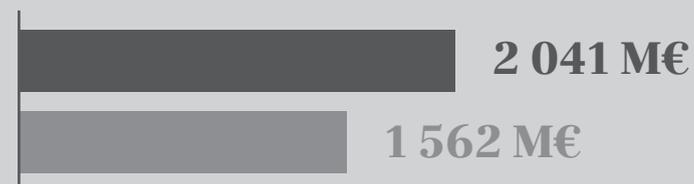
O ano de 2021 fez-se, sobretudo, de envolvimento, de ambição e de colaboração entre todas as nossas equipas. Estes foram os principais ingredientes que marcaram e contribuíram para uma viagem verdadeiramente inesquecível - uma jornada que culminou num ano que bateu recordes no que toca aos resultados e indicadores financeiros da organização.

Como habitual, coube ao nosso CFO, Rui Miranda, apresentar os resultados globais de 2021, analisando e enquadrando a *performance* do Grupo face ao contexto global e à multiplicidade das suas operações. Um ano de grandes feitos para a Nors, fruto do enorme empenho de todas as suas equipas.



2021 vs. 2020: os grandes números

Volume de negócios



Informação relativa a *joint ventures*, agregada a 100%.

■ 2021
■ 2020

Conheça, em detalhe, o Relatório Anual 2021

Este ano, pode aceder aos resultados anuais do Grupo de uma forma mais simples, interativa e sem demoras: conheça a versão digital do Relatório Anual da Nors 2021 e fique a par dos principais projetos, dos indicadores e das histórias que marcaram o nosso ano.



Aceda aqui à *landing page*:
annualreport.nors.com



A verdadeira mudança é feita pelas (nossas) pessoas

Após a apresentação de resultados, foi hora de dar palco a um painel “de peso” e a uma conversa aberta sobre o programa de reestruturação organizacional do Grupo, denominado “Power2grow”, que arrancou oficialmente em julho de 2021. Francisco Ramos, COO do Grupo, moderou uma conversa rica em liderança: Luís Jervell, Diretor Geral de Planeamento Estratégico, Vanessa Castro, Diretora de Recursos Humanos de Angola & Southern Africa,

Afonso Martins, CEO da Galius, João Vaz, CEO da Auto Sueco Angola e Carlos Melnec, CEO da Auto Sueco Centro Oeste, foram as caras que personificaram a mudança que o Grupo abraçou ao adotar um modelo organizacional mais ágil, focado na autonomia e no desenvolvimento corporativo. Representando, quer o Centro Corporativo da Holding e dos Centros Corporativos Locais, quer a liderança das empresas do Grupo,

nas diferentes geografias e negócios que constituem a nossa atividade, foi nas palavras da Gestão Diretiva da Nors que ouvimos as principais alterações adjacentes ao programa. O impacto na autonomia em torno das tomadas de decisão e a convergência e alinhamento em termos estratégicos foram os pontos identificados, de forma unânime, como as principais mudanças sentidas por todos: cada um, e cada área, da sua forma.



A transformação também subiu ao palco

Um dos projetos que mais tem vindo a impactar a organização é, sem dúvida, o projeto Core. Com inúmeras equipas envolvidas, empenhadas em dar corpo e voz ao programa de transformação digital do Grupo, o cunho estratégico da mudança de paradigma que o Core traz consigo incorporou, que nem uma luva, um alinhamento focado em novas abordagens perante o futuro. Júlio Rodrigues, CCO da Nors, protagonizou uma apresentação tão dinâmica quanto interativa, com uma narrativa suportada em 3 vídeos que demonstraram, *in loco*, o envolvimento dos vários colaboradores da Nors que integram o projeto [veja o artigo "Core: o amanhã começa agora" na página 28].



O futuro corre no nosso ADN

Para encerrar uma manhã intensa e entusiasmante como esta, o nosso Group CEO, Tomás Jervell só poderia fechar com chave de ouro a nossa Reunião Anual. Munido de uma narrativa assente nos conceitos de passado, de presente e, sobretudo, de futuro, enunciou alguns dos grandes marcos que definiram o caminho da Nors nos últimos anos, assim como os inúmeros projetos que abraçámos na organização – do aumento da nossa dispersão geográfica, passando pela alteração do nosso modelo de governo, pela área de gestão de pessoas e pelas áreas de digitalização e transformação. Focando o presente, a criação de novas áreas corporativas e a capacidade de desenvolver áreas de atuação mais musculadas

e de internalizar, cada vez mais, novas competências, foram os temas-chave abordados, além, naturalmente, de uma mensagem de reforço e agradecimento a todos os presentes pelos resultados extremamente positivos que o Grupo atingiu no ano anterior. Fazendo uma viagem até ao futuro, as paragens obrigatórias centraram-se em algumas ambições para os próximos passos da organização, antevendo o reforço da nossa presença a nível global. Foi também feito um *overview* tático sobre os primeiros números de 2022, que deixam adivinhar um ano tão desafiante quanto ambicioso – algo a que a Nors, felizmente, já se habituou.



Rodrigo Delazari: um percurso que colhe os frutos de uma enorme dedicação



Rodrigo
Delazari

CEO da AgroNew

Com um percurso profissional que agrega 28 anos de experiência, Rodrigo Delazari é, hoje, CEO da AgroNew: a única empresa de máquinas agrícolas do Grupo Nors, localizada na região noroeste do estado de São Paulo e representante da marca CASE IH, reconhecida mundialmente.

Todos temos uma história de vida e a de Rodrigo Delazari revela-nos que, para si, é muito importante estar ligado às pessoas que o rodeiam - tanto no núcleo familiar como no âmbito profissional. Deste primeiro núcleo fazem parte a sua esposa Rejane, o filho João Vitor, com 21 anos, que estuda Engenharia Mecânica, e a filha Maria Eduarda, com 18 anos, que estuda Nutrição, ambos na universidade. Para Rodrigo, estas são as suas inspirações diárias: quem o motiva a fazer mais e melhor, a cada dia.

Considerando o seu percurso na área comercial, como foi chegar a CEO da AgroNew?

O trabalho na área comercial teve origem na minha família, que atuava no comércio, mas foi também uma consequência do próprio desenvolvimento da carreira. Na verdade, comecei na área de gestão administrativa e financeira, que é a mesma da minha formação académica - Ciências Contábeis. Porém, no decorrer da atividade, tive sempre uma tendência comercial, pelo que acabei por potenciar

isso no meu percurso, aproveitando todo o conhecimento que tinha adquirido na universidade e na vivência em gestão. A primeira experiência foi na indústria de móveis, onde aprendi bastante, até que, ao fim de 4 anos, abracei um desafio numa empresa de alimentos ligada à produção de massas e biscoitos.

Nesta trajetória, que foi bastante marcante, estive envolvido no projeto desde a construção da fábrica até à formação das próprias equipas. Aqui, durante algum tempo, fiquei na gestão administrativa e financeira: no entanto, dado que o meu contacto com a área comercial era muito forte, vim a assumir a direção comercial da empresa. Após 12 anos, transitei para uma grande cooperativa ligada à "linha frigorificada" (carnes), onde estive durante algum tempo com muita intensidade, sendo responsável pelo mercado nacional, e de onde saí após receber o convite para mudar para a área que abraço atualmente.

Foi uma mudança radical, já que passei de uma linha de bens de consumo, com produtos perecíveis, que duravam apenas uma semana, para bens duráveis, como máquinas. Todo este processo envolveu mudar-me com a família de uma cidade pequena para viver no estado de São Paulo: porém, permitiu-me crescer muito mais a nível profissional. Com tudo isto, estou no segmento das máquinas há 10 anos.

Quais foram as grandes motivações para vir trabalhar na AgroNew?

Quando decidi vir para a AgroNew, onde estou há 3 anos, um dos pontos fortes foi o facto de a Nors ser uma empresa multinacional, com presença em várias geografias. Outro motivo diz respeito à região de atuação, pois estamos numa zona onde a produção da cana-de-açúcar predomina e a marca CASE IH, representada pela AgroNew, está muito bem posicionada nesse segmento. Assim, esse foi o melhor momento para mudar e vir para uma empresa que seria a montra do Grupo Nors no agronegócio (equipamentos agrícolas).

“A minha esposa, com quem estou casado há 23 anos, tem sido fundamental ao longo deste percurso. Faço questão de salientar que é uma grande parceira.



“Queremos ser grandes no agronegócio e que essa grandeza nos torne relevantes no contexto da Nors.

Mostrar ao Grupo o valor desta área como um todo foi outra das coisas que também me motivaram. Talvez seja este o grande desafio que nos move todos os dias e o grande legado que queremos deixar - e, sobretudo, fazer perdurar.

Qual foi a maior surpresa com a qual se deparou nestes três anos?

Sinceramente, quando se adquire um nível de maturidade na gestão de empresas, existem poucas surpresas. Acabamos, sim, por identificar as oportunidades que a empresa oferece, tanto no sentido de melhoria e progressão, como de crescimento.

Neste sentido, estar neste Grupo permite-me vislumbrar uma carreira a longo prazo na qual consigo trabalhar com a equipa para desenvolver o negócio. Revendo o meu percurso e a diversidade das áreas em que trabalhei, foi um processo de grande aprendizagem e adaptação a uma nova dinâmica, muito diferente do setor dos alimentos. Por outro lado, durante o meu percurso, descobri que no Brasil, o agronegócio é indiretamente intrínseco a quase todas as atividades, já que as máquinas são a base de produção das matérias-primas para se obter o alimento final. Existe aqui uma sinergia muito interessante. Aliás, quando tomei a decisão de trabalhar

com máquinas, os meus colegas perguntaram-me o que iria fazer: e eu respondi, em tom de brincadeira, que o “custo do produto estava muito alto” e, por isso, eu iria para o início da cadeia produtiva, para oferecer alternativas de redução desse mesmo preço! De facto, todas as nossas máquinas ajudam a produzir soja e milho, que são a base das rações alimentares de aves, suínos e bovinos, além de outros alimentos importantes como trigo e arroz e, claro, a cana-de-açúcar da qual deriva o açúcar para alimentação e o etanol como combustível e energia. São negócios diferentes, porém, que se complementam.



Na sua opinião profissional, o que caracteriza um bom líder?

Ao longo da minha carreira, o que para mim foi sempre característico - e entendo que seja diferenciador - é a presença: junto das pessoas, das operações, nas oficinas, no campo e, claro, na área comercial, com as negociações com os clientes. Um profissional que chega a esta posição tem um sem número de qualidades indispensáveis para ser um bom líder, mas a minha relação interpessoal com a equipa é o que mais a motiva a envolver-se para que possamos construir resultados duradouros.

Atualmente, quais são as suas ambições dentro do Grupo Nors?

A minha maior ambição é que, cada vez mais, a AgroNew se consolide como uma grande empresa dentro da Nors. Além de conseguirmos bons resultados, desejo que estes tenham uma participação

relevante na divisão das receitas totais do próprio Grupo, onde acredito que temos espaço para crescer.

Como imagina o seu futuro na AgroNew?

Olhando para um futuro a longo prazo, vejo a ambição de consolidação da AgroNew como uma referência para voos muito maiores da própria Nors dentro do agronegócio, também noutras geografias. De certa forma, todos os dias temos de “provar” que o nosso segmento é interessante e relevante em termos estratégicos, até porque quase 20% da população mundial depende da produção alimentar do Brasil. Mais do que sentir orgulho por fazer parte de um Grupo como a Nors, queremos que a Nors sinta orgulho em fazer parte do agronegócio. Se o Grupo entender que sou a pessoa indicada para estar à frente disso, será uma grande honra participar nesse crescimento.

Idade: 45 anos

Maior qualidade: Sensibilidade para gerir pessoas e o negócio

Maior vulnerabilidade: Lidar com as emoções

Sonho de infância: Trabalhar em Engenharia Civil

Um dia inesquecível: O do meu casamento

Hobbies: Viajar com a família e andar de bicicleta

Livro favorito: “A Meta” de Eliyahu M. Goldratt

Filme da vida: Trilogia “O Senhor dos Anéis” vista em família

Estilo musical: Sertanejo, rock, samba, pagode, etc.

Comida preferida: Churrasco e massa

Sobremesa: Pudim de leite (condensado)

Viagens por fazer: Havai e Alasca

Animal de companhia: Cão

Frase da vida: “Esforça-te, e tem bom ânimo; não temas, nem te espantes; porque o Senhor teu Deus é contigo, por onde quer que andares.”(Josué 1:9)



notícias
Nors

Auto Sueco Portugal dinamiza evento TTZE – “Together Towards Zero Emissions”

Sob o mote “juntos, rumo às zero emissões”, a Auto Sueco Portugal dinamizou um evento de apresentação da estratégia da Volvo Trucks para a próxima década, com o grande objetivo de responder aos desafios da mobilidade do futuro, nos vários segmentos de transporte rodoviário.

Com a exibição de vários modelos da marca, foram apresentadas inúmeras alternativas que nos fazem projetar um amanhã com cada vez menos emissões. Do Volvo FH com I-Save, que pode reduzir os custos de combustível e o impacto ambiental até 10%, passando pelos modelos Volvo FH GNL e Volvo FM GN, camiões a gás que reduzem as emissões de CO₂ entre 20 e 100%, passando pelos novos modelos

100% elétricos, o evento, destinado a clientes, parceiros e jornalistas, deu voz à urgência que o setor da mobilidade tem em iniciar a sua viagem no mundo da eletrificação - tanto

pensando no ambiente, quanto por razões competitivas, procurando satisfazer os requisitos dos clientes, no que toca a alternativas de transporte sustentáveis.



Autocarros ISUZU ganham terreno no portfólio da Auto Sueco Portugal

Indo ao encontro da estratégia de diversificação de portfólio adotada pela empresa, a Auto Sueco Portugal afirmou a sua aposta na marca de autocarros ISUZU ao longo de 2021.

A meio do ano, chegou a Portugal o primeiro autocarro, modelo VISIGO - o "topo-de-gama" da ISUZU Buses. Durante dois meses, a equipa da Auto Sueco Portugal dinamizou apresentações de produto às suas equipas internas, clientes e imprensa.

Em novembro, foram registadas as duas primeiras matrículas da marca ISUZU em Portugal, assinalando, assim, a entrada em segmentos de mercado nos quais a Auto Sueco Portugal ainda não estava presente: o transporte escolar e a mobilidade de pessoas institucionalizadas, com o Colégio do Amial e o Centro Social e Cultural de S. Pedro de Bairro como clientes pioneiros.

Neste contexto, a gama de autocarros ISUZU traz ao portfólio da Auto Sueco Portugal uma proposta de valor interessante, com uma boa relação qualidade/preço como principal fator competitivo. A este posicionamento, acresce o facto de a marca ser representada pela Auto Sueco Portugal também na prestação de serviços de após-venda: com um serviço 360°, a empresa garante, assim, uma resposta transversal às necessidades dos seus clientes.



Auto Sueco lança nova geração de camiões Volvo em Angola

A Auto Sueco Angola abriu as portas das suas instalações, no Ícolo e Bengo, para apresentar a nova geração de camiões Volvo, recentemente chegada ao país.

Ao longo de uma semana, várias dezenas de operadores e utilizadores de camiões Volvo tiveram a oportunidade de conhecer e experimentar os novos modelos Volvo FM e Volvo FMX, conhecendo as mais recentes evoluções da marca no segmento do transporte pesado de mercadorias.

Com grande foco no bem-estar do motorista e nas suas necessidades de trabalho, bem como na segurança e na produtividade das suas operações, estes novos modelos combinam elevados níveis de conforto e de visibilidade, garantindo um desempenho superior na estrada.



No ano em que assinalou 30 anos de atividade, a Auto Sueco Angola reforçou, deste modo, o compromisso de inovar e ser um agente de mudança na indústria do transporte pesado de mercadorias, abrindo um novo capítulo da marca Volvo Trucks e da sua história no mercado angolano.

Pérola é a nova embaixadora da Volvo Cars em Angola

A artista angolana Pérola é a nova embaixadora da Volvo Cars em Angola. A cantora, reconhecida pelo seu sucesso nos países de expressão de língua portuguesa, assinou um contrato com a Auto Sueco Angola, empresa do Grupo que representa a Volvo Cars no país.

A artista é intérprete e compositora musical, tendo sido reconhecida com vários prémios ao longo dos últimos anos. É ainda uma das artistas angolanas com maior destaque e seguidores nos meios digitais, contando com 1.8 milhões de seguidores no Instagram e mais de 2.8 milhões no Facebook. A celebração desta parceria teve lugar num evento que assinalou o lançamento oficial deste novo contributo para o posicionamento da Volvo Cars em Angola.



Assim, a Auto Sueco Angola assinala um novo capítulo de representação da Volvo Cars, através de uma parceira motivada pelos valores e ligação da artista à comunidade angolana.

Auto Sueco Botswana, Auto Sueco Moçambique e Auto Sueco Namíbia apresentam novos camiões Volvo na África do Sul

As empresas da Nors nos mercados de Southern Africa – Auto Sueco Botswana, Auto Sueco Moçambique e Auto Sueco Namíbia – promoveram diversas visitas institucionais aos seus clientes rumo à África do Sul, apresentando a nova geração de Camiões Volvo, lançada pela marca a nível global.

Esta iniciativa permitiu que vários operadores e utilizadores da marca Volvo Trucks, oriundos destes três países, pudessem testar, em primeira mão, os novos modelos Volvo FM, Volvo FMX, Volvo FH e Volvo FH16. Esta nova geração de camiões Volvo chegou recentemente ao Botswana,



a Moçambique e à Namíbia pelas mãos da Auto Sueco, com vendas de vários modelos já concretizadas entre os principais operadores de cada um destes mercados.

Vesper Energy Solutions: a nova marca de geradores das empresas da Nors nos mercados de Southern Africa

De forma a responder à crescente necessidade de soluções no mercado de geradores em África, as empresas Auto Sueco Botswana, Auto Sueco Moçambique e Auto Sueco Namíbia criaram uma nova oferta,

que concentra o negócio de grupos de geradores nestes mercados.

Perante este mote, nasceu a Vesper Energy Solutions: uma marca própria de geradores que representa e comercializa diferentes unidades de potência,

servindo diferentes setores da indústria, hospitais, telecomunicações, hipermercados, grandes superfícies comerciais, entre outras aplicações.

A criação desta marca própria é transversal às empresas da Nors nos mercados de Southern Africa – Auto Sueco Botswana, Auto Sueco Moçambique e Auto Sueco Namíbia -, agregando o negócio de venda e após-venda de geradores nestes países.

As primeiras unidades foram já comercializadas e entregues nos três mercados, abrindo boas perspetivas para a sua consolidação e oportunidades futuras.



Auto Sueco Centro Oeste registra a sua maior venda comercial individual

É com um número redondo que a Auto Sueco Centro Oeste regista um novo recorde: a empresa fechou um negócio de 300 camiões Volvo FH com a AMAGGI, a maior empresa brasileira de grãos e fibras, com sede em Cuiabá.

A entrega dos veículos tem sido realizada gradualmente, desde janeiro de 2022, prevendo-se que até ao final do primeiro semestre todos os veículos estejam já em circulação pelas estradas do país. Segundo o Gestor de Logística da AMAGGI, Anilton Carmo, a empresa optou pelos camiões FH da Volvo pela confiança na marca, relação qualidade/preço e condições de entrega: “A empresa iniciou a sua estratégia de frota própria em 2018 e, para a expansão, após pesquisas no mercado, entendemos que os camiões Volvo, modelo FH, seriam os que melhor responderiam ao nosso tipo de operação”.



De acordo com o CEO da Auto Sueco Centro Oeste, Carlos Melnec, a comercialização foi estratégica para a empresa, pois “engloba vários produtos comerciais: primeiramente o camião e, em conjunto, comercializámos os Contratos Plano Ouro e Azul e Volvo Connect, o

interface de gestão digital da Volvo Trucks. Exaltou ainda que a venda foi realizada para prestar serviço em duas regiões distintas, que irão potenciar os serviços após-venda dos estados de Mato Grosso e Rondônia, acrescentando valor ao cliente.

Auto Sueco São Paulo fecha negócio de 50 camiões com a transportadora Sider

Cliente da Auto Sueco São Paulo desde 2012, a Sider adquiriu 50 camiões FH 460 6x2 EC Globetrotter para o ano de 2022. A negociação foi fechada em outubro de 2021 e a entrega acontece entre abril e setembro de 2022.

A empresa, que já conta com aproximadamente 150 camiões Volvo fornecidos pela Auto Sueco São Paulo, transporta alimentos, bebidas, produtos siderúrgicos, químicos, papel, celulose e fármacos. Além da aquisição dos veículos, a Sider compra também cotas de consórcio, formato muito utilizado neste mercado para a compra de novos camiões.

O diretor da empresa, Felipe Marques, sublinha que o grande motivo para se fidelizar à Auto Sueco São Paulo se centra no facto do concessionário ser referência de mercado e prestar serviço excecional, exaltando a sua confiança no produto.

Por detrás de grandes negócios, encontramos grandes histórias. Felipe afirma também que o universo dos camiões faz parte da sua génese familiar: “o meu avô era camionista e o meu pai começou a conduzir cedo. Trabalhou em escritórios de várias transportadoras, teve camiões e sempre atuou no ramo. A minha infância foi alternada entre brincadeiras dentro das cabines, grandes viagens na estrada e passeios dentro do pátio de transportadoras”.



Galius abre nova oficina Renault Trucks em Mangualde

A Galius inaugurou uma nova Unidade Após Venda, em Mangualde. Este novo espaço assegura, agora, toda a atividade de venda e após-venda da Renault Trucks na região de Viseu.

As novas instalações, de dois pisos, estão inseridas num lote com 9 078 m², dispõem de 16 baias de trabalho e vão assegurar todos os serviços e necessidades de manutenção e reparação de todo o tipo de veículos Renault Trucks. Incluem ainda uma zona de estacionamento para mais de 100 veículos (pesados e ligeiros).

“O alargamento e a constante modernização da rede após-venda Renault Trucks são um passo importante no reforço do compromisso assumido pela Galius junto dos seus clientes. Desta forma passamos a proporcionar aos clientes desta região e a todo o tráfego de camiões Renault Trucks na



A25, corredor privilegiado de entrada em Portugal, um ponto estratégico, garantindo assim os mais elevados padrões de qualidade da marca”, afirma Afonso Martins, CEO da Galius.

Além de todas as vantagens para clientes, fornecedores e parceiros, este investimento possibilitou a criação de 20 postos de trabalho na região.

Galius: Renault Trucks atualiza gamas T, T High, C e K

A Renault Trucks atualizou as suas gamas T, T High, C e K em 2021, com a introdução de importantes melhorias em termos de conforto a bordo, segurança e produtividade. Esta é uma das mais importantes evoluções de produto do fabricante representado pela Galius, em Portugal.

Esta atualização trouxe consigo a mudança do *design* exterior dos veículos, adotando um visual mais estilizado, especialmente ao nível dos faróis, cujo tamanho foi reduzido para aumentar a superfície pintada da parte inferior da carroçaria.

Os elevados níveis de segurança para os motoristas e utilizadores da estrada foram sempre uma preocupação central no desenvolvimento das gamas T, T High, C e K da Renault Trucks: assim, os novos veículos possuem também luzes LED de série.

Uma vez que é mais próxima da luz natural, a luz LED dá aos motoristas uma melhor perceção dos contrastes e das cores. Tal melhora significativamente a visibilidade à noite e, com isso, a segurança.

Por último, a aplicação do travão de estacionamento em caso de emergência reduz o risco de movimentos inesperados do veículo quando o motorista sai da cabine, ativando automaticamente o bloqueio das rodas para imobilizar o camião.

Estas e outras evoluções fazem da mais recente gama comercializada pela Galius uma oferta mais eficiente, segura e arrojada.



Auto Sueco Automóveis recebe visita da nova Diretora Geral da Volvo Cars Portugal

A nova Diretora Geral da Volvo Cars Portugal, Susanne Hägglund, visitou as seis localizações Volvo da Auto Sueco Automóveis para conhecer todas as instalações e equipas da empresa.

Na visita ao Porto, o Group CEO, Tomás Jervell, e o COO, Jorge Guimarães, apresentaram também a história e a dimensão do Grupo Nors, retratando a importância da Auto Sueco Automóveis no percurso da Volvo em Portugal.

Segundo Nuno Guimarães, CEO da Auto Sueco Automóveis, "o *feedback* das visitas foi muito positivo, com destaque dado às similaridades dos objetivos e desafios futuros das duas organizações, assim como ao alinhamento da nossa visão e prioridades com a marca Volvo".



Ranking de Vendedores da Auto Sueco Automóveis premeia equipas comerciais

O Ranking de Vendedores da Auto Sueco Automóveis é uma iniciativa que a empresa promove desde 2017 e surgiu como incentivo à superação das suas diferentes equipas comerciais.

As variáveis avaliadas passam pelo número de vendas e respetiva rentabilidade (automóveis novos e usados) e ainda a penetração obtida nos financiamentos efetuados. A cada variável é atribuído um peso, sendo posteriormente realizado um *ranking* final de todos os vendedores da empresa, independentemente da marca que representam e da sua localização.

Em 2021, e pelo terceiro ano consecutivo, o vencedor foi um vendedor da Mazda, sendo que, neste ano civil, o pódio do *ranking* pertence inteiramente à marca.



Estes bons resultados na Mazda permitiram que Maurício Leite vencesse na categoria de “Responsáveis Comerciais”, na qual Bruno Gonçalves (Jaguar Land Rover) e Pedro Lobo (Volvo Porto) completaram o pódio. Parabéns a todos e venham daí novos negócios!

Pódio *Ranking* Vendedores:

- 1º Lugar – Eduardo Ferreira | Mazda (Porto)
- 2º Lugar – Miguel Durão | Mazda (Porto)
- 3º Lugar – Luca Nolasco | Mazda (Queluz)

Pódio Responsáveis Comerciais:

- 1º Lugar – Maurício Leite | Mazda
- 2º Lugar – Bruno Gonçalves | Jaguar Land Rover
- 3º Lugar – Pedro Lobo | Volvo (Porto)

KinLai celebra 2 anos e entrega o seu primeiro *minibus* em Angola

Em janeiro de 2022, a KinLai comemorou 2 anos de existência e atividade em Angola, afirmando-se como o rosto da marca Dongfeng Trucks nesta geografia.

Apresentada sob o mote “uma união de culturas, uma confiança partilhada”, a KinLai disponibiliza um portfólio diversificado de camiões, direcionado para as gamas média e alta, e assume ainda uma clara aposta no segmento de serviço médio, nas soluções especiais, bem como nos segmentos *pick-up* e SUV.

E se, no exato dia do seu lançamento, a 15 de janeiro de 2020, a KinLai fez da sua apresentação um momento marcante, com a entrega das duas primeiras unidades do modelo Dongfeng KL, no dia em que assinala o seu 2º aniversário, a empresa demonstra uma confiança renovada por parte do mercado, entregando ao mesmo cliente o seu primeiro *minibus* Dongfeng, em Angola.



Mais de 730 dias após a sua inauguração, a KinLai orgulha-se de ter conquistado a confiança de vários operadores de transporte, partindo para o novo ano com a promessa de continuar a introduzir produtos inovadores, proporcionando experiências positivas e diferenciadoras aos seus clientes.

Auto Maquinaria entrega 50 *dumpers* articulados à Hiper Máquinas Angola

A Auto Maquinaria foi responsável pelo reforço de uma das maiores frotas de operadores mineiros em Angola – a Hiper Máquinas Angola – com a entrega de mais 50 unidades do modelo Volvo A45G.

Com um peso bruto superior a 71 toneladas, uma potência líquida de 350 kW e uma capacidade de carga de 41 toneladas, este modelo da Volvo Construction Equipment tem vindo a merecer uma ampla confiança por partes dos operadores angolanos.

Desenvolvido para o transporte pesado em operações fora de estrada, em condições extremas, o Volvo A45G assegura uma produtividade contínua.

Já em 2021, este foi o modelo mais vendido da Auto Maquinaria em Angola, tornando-se um dos modelos Volvo CE de preferência no mercado e ganhando cada vez mais destaque em operações mineiras.

Este lote de equipamentos vai beneficiar também de um contrato de manutenção de 12 meses, operacionalizado por 3 equipas móveis de 2 técnicos especializados, presentes nos locais de produção 24 horas e 7 dias por semana.

O elevado compromisso da Auto Maquinaria no mercado angolano tem permitido reforçar o seu posicionamento enquanto líder da movimentação de terras e cargas, afirmando-se como um autêntico parceiro junto dos seus clientes e cooperando para trabalhar de forma mais inteligente e competitiva.



AgroNew implementa sala “Control Room Connect Center”

Acompanhando a estratégia da Case IH, que preconiza o objetivo de estar na vanguarda da tecnologia e agricultura digital, a AgroNew implementou, nas suas instalações, o Control Room Connect Center - uma sala para controlo remoto de máquinas agrícolas equipadas com tecnologia de telemetria.

A partir desta sala será possível prestar apoio remoto ao cliente, solucionar potenciais problemas nos equipamentos, resolver questões de programação e ainda agilizar o atendimento, garantindo apoio técnico com base num diagnóstico prévio e com elevado grau de precisão.

Este novo processo de suporte permitirá à AgroNew ganhos expressivos de produtividade e eficiência, menores custos operacionais, a otimização das



operações agrícolas e o aumento de disponibilidade dos equipamentos, resultando diretamente no aumento da satisfação do cliente.

A Case IH estima que, até 2023, todos os equipamentos serão lançados com este tipo de tecnologia incorporada.

AgroNew retoma parceria com a Colombo Agroindústria



A Colombo Agroindústria, com sede no município de Ariranha, em São Paulo, possui três fábricas de cana-de-açúcar com capacidade de moagem de 10 milhões de toneladas. Operando tanto no mercado interno como externo, a empresa produz açúcar, energia e etanol e opera diretamente como retalhista no setor do açúcar com as marcas Caravelas e Colombo.

A empresa, que foi a primeira indústria a comprar equipamentos da AgroNew no início da sua história, terminou recentemente uma reestruturação nos seus órgãos de gestão, iniciada em 2014, tendo seu atual CEO, Anderson Roberto Travagini protagonizado este processo desde o início, apostando, entre outras ações-chave, na ampliação de parcerias estratégicas.

Nos últimos dois anos, e aliado a estas mudanças internas, esteve um intenso trabalho comercial desenvolvido pela AgroNew, resultando na aquisição de 6 unidades da nova colhedora de cana Austoft 9900, com a qual já trabalharam na colheita de 2021/22. Adicionalmente, no final de 2021, adquiriram mais 3 unidades que irão integrar a sua frota na colheita 2022/23.

Esta é uma parceria que se vem fortalecendo cada vez mais e, com o nível de relacionamento e envolvimento de todos, a AgroNew acredita que esta relação crescerá de forma sólida nos próximos anos, tornando a empresa num dos mais fortes parceiros estratégicos da Colombo.

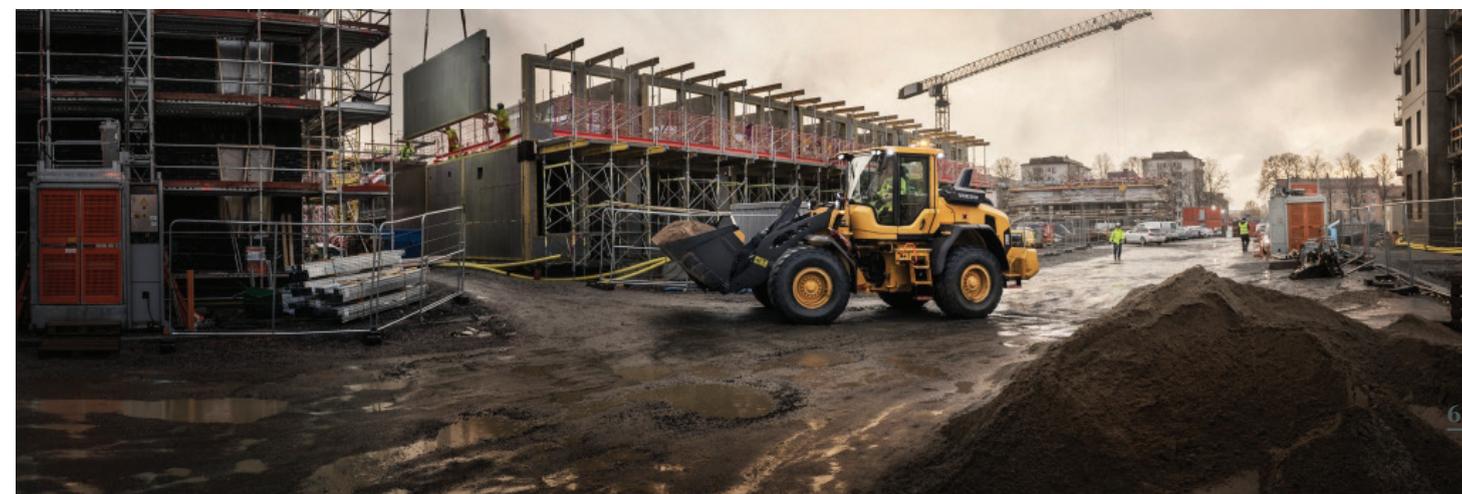
Unidades de negócio da Strongco unem-se para entregar 326 equipamentos

A Strongco assegurou um grande negócio em Ontário, que agrega as marcas Volvo e CASE Construction Equipment, numa entrega que perfaz um total de 326 máquinas e 265 implementos.

O negócio resultou de um pedido realizado por 3 clientes da área de Toronto, aos quais foi adjudicado um contrato de remoção de neve referente a 7 anos, pela própria cidade. Este foi um grande marco para a Strongco, uma vez que o valor total estimado deste negócio é de cerca de 48 milhões de Dólares canadianos (aproximadamente 35 milhões de Euros).

Este trabalho resultou de um esforço coletivo das unidades de negócio VCE e CASE, da Strongco, que trabalharam em estreita colaboração com os seus clientes para garantir que o equipamento selecionado respondia aos desafios do projeto, assegurando a melhor proposta junto do cliente final. A entrega destas máquinas está já em curso, sendo realizada entre junho e outubro de 2022. Aqui, incluem-se as 166 carregadoras de rodas Volvo (L60H, L90H e L120H) e as 160 máquinas CASE (580SN, 570NEP, SR210, SV280 e TV450B).

A verdadeira força motriz na construção de um negócio tão expressivo é, sem dúvida, a relação que a Strongco tem criado com estes clientes ao longo dos anos, construída sobre uma base de confiança e transparência. Como refere Daniel Hili, Key Account Manager, CE, Ontário na Strongco, “o vasto nível de conhecimento perante as características e benefícios dos equipamentos Volvo e CASE foi fundamental para fornecer as melhores soluções de equipamento para estes clientes”.



Strongco anuncia construção de novo edifício para a sua filial em Dartmouth

É com muito entusiasmo que a Strongco anuncia o início da construção de uma nova unidade, que será palco da realocização da sua filial em Dartmouth. Estima-se que esta edificação esteja concluída até ao outono de 2022.

As novas instalações irão apoiar a venda, aluguer e serviços complementares para as linhas de produtos Volvo Construction Equipment, Sennebogen e Eco Log Forestry, distribuídas na Nova Escócia.

As instalações, com mais de 21 000 metros quadrados, contam com 8 modernas baias de serviço que têm mais de 10 metros de altura operacional e duas pontes rolantes suspensas de dez toneladas. Esta nova instalação permitirá à Strongco oferecer maior apoio, mais serviços, bem como reduzir os tempos de espera dos seus clientes.

O aumento da área do armazém de peças suportará, igualmente, o grande inventário existente nesta localização.

“A Strongco tem vindo a operar a partir da atual localização de Dartmouth há mais de 29 anos. Contudo, como o nosso negócio continua a crescer em Halifax, na Nova Escócia, e áreas circundantes, a decisão de expansão tornou-se necessária para melhor apoiar os nossos clientes, os nossos colaboradores e, naturalmente, o crescimento contínuo da empresa”, diz Stephen George, Vice-Presidente Regional de Equipamentos de Construção, Canadá Oriental.

“Este tem sido um ano incrível para a Strongco, de forma global, e precisamos de assegurar que tanto as nossas instalações como as nossas pessoas estão equipadas com as ferramentas necessárias para oferecer aos nossos clientes o nível ótimo de apoio que merecem.

Estamos empenhados em apoiar esta comunidade e o crescimento nesta área de Dartmouth e Halifax”, refere Oliver Nachevski, CEO da Strongco.



Empresas do Aftermarket Portugal apresentam novas plataformas digitais

As novas plataformas de identificação de peças, com opção de compra integrada, são a mais recente aposta das marcas do Aftermarket Portugal: Civiparts, AS Parts e OneDrive.

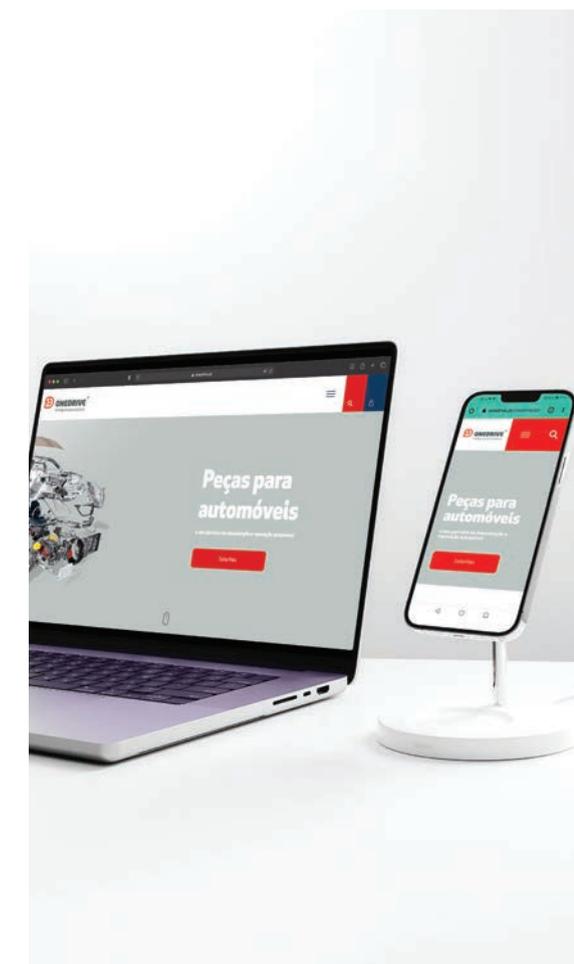
Para impulsionar a transformação digital em curso tanto na Civiparts, como na AS Parts e OneDrive, foram lançadas, em 2022, novas plataformas de identificação de peças para cada uma das marcas. Estes websites têm opção de compra integrada, funcionalidade tecnológica relevante para apoiar a atividade dos clientes do segmento do *aftermarket*.

As plataformas foram desenvolvidas com o intuito de integrar todas as necessidades dos clientes *aftermarket* num só canal: desde a consulta de *stocks* até o pós-venda. Os canais disponibilizam ao cliente uma área reservada, que integra funcionalidades como a consulta do histórico de compras e o *tracking* de encomendas.

O lançamento destas plataformas vem responder à necessidade de acompanhar o nível de produtividade e eficiência que o mercado exige, em particular, neste setor de atuação. Estas mudanças culminaram numa expressiva melhoria na experiência do cliente, mensurável através de inquéritos de satisfação.

Aceda aqui aos websites:

civiparts.com
asparts.pt
onedrive.pt



Vitrum comemora 10 anos de atividade

Foi a 29 de junho de 2011 que a AS Glass Angola, Lda., atualmente Vitrum, iniciou oficialmente a sua atividade, assumindo a operação de importador e distribuidor especializado em vidros para automóveis, vidro de construção, películas e vinil publicitário e decorativo no mercado angolano.

Ao longo destes 10 anos, a Vitrum posicionou-se em Angola como a primeira empresa especializada em vidro de construção e decoração (*building glass*) bem como películas de segurança, controlo térmico/solar e decoração para viaturas e construção. Ao longo destes 10 anos, a Vitrum encetou uma jornada de grandes desafios e constante evolução, que contribuiu para a consolidação da empresa no território angolano. Muitos parabéns à Vitrum e a toda a equipa que, diariamente, dá vida a estes 10 anos, feitos de muitas histórias e sucessos para partilhar!



Município de Seia utiliza sistema da Sotkon para implementar tarifa de resíduos

O Município de Seia, distrito da Guarda, está a utilizar o sistema Sotkis Access, desenvolvido pela Sotkon, para aplicar a tarifação dos resíduos em função da quantidade produzida por cada habitante, dissociando esta taxa do valor da água.

Os moradores abrangidos pelo sistema Access possuem um cartão eletrónico que lhes permite abrir o contentor e depositar um saco, com capacidade máxima de 30 litros. No final do mês, o Município obtém o registo de todas as deposições efetuadas e envia a correspondente fatura.

Este projeto está atualmente instalado em 10 ilhas ecológicas e visa aumentar a separação dos resíduos recicláveis para 65%, até ao ano de 2025, reduzindo a quantidade de lixo indiferenciado que é depositado em aterro. Isto permitirá, no futuro, reduzir a tarifa de resíduos para os municípios.

A Sotkon tem atualmente em funcionamento, no Município de Seia, 36 ilhas ecológicas, que correspondem a 145 contentores enterrados, e que servem assim uma população residente de aproximadamente 25 000 pessoas.



Equipa da Fiscalidade do Norshare Portugal promove *peddy paper*



No âmbito do *kick-off* de 2022, a equipa da Fiscalidade do Norshare Portugal promoveu uma atividade de *teambuilding* em colaboração com a equipa da Oficina da Auto Sueco Automóveis, no Porto.

Incentivando o envolvimento e partilha entre todos os elementos da equipa, esta foi uma tarde divertida, que permitiu à área de Fiscalidade sair da rotina marcada por números e códigos e conhecer, na primeira pessoa, o dia a dia dos colegas que trabalham na oficina de automóveis. A tarde iniciou-se com um *peddy paper* pela oficina, seguida de um *test drive* num C40, o novo carro 100% elétrico da marca Volvo.

Por fim, foi hora de pôr “as mãos na massa” e de trocar os pneus de uma viatura – uma estreia para muitos dos elementos da equipa.

Para Lúcia Mendonça, Gestora da Fiscalidade, esta “foi uma experiência gratificante, que permitiu uma aproximação ao negócio do Grupo, reforçando o espírito de equipa como ferramenta essencial no nosso dia a dia.”

Eficiência operacional: projeto Flow renasce com uma nova marca e posicionamento

Hoje, a atração e retenção de talento técnico e operacional é um dos grandes desafios do nosso setor. Atribuir um novo significado às operações oficinais e torná-las mais modernas, produtivas, eficientes, digitais e inovadoras, é crucial para a sustentabilidade do negócio.

Com o objetivo de transformar as áreas do após-venda e dotá-las de ferramentas que sustentem o futuro das empresas do Grupo Nors, o Flow representa um novo paradigma de Eficiência Operacional. Desta forma, e assente num conceito moderno e atrativo, o projeto definiu uma nova identidade, com a ambição de ser um catalisador da notoriedade da Nors enquanto entidade empregadora e de contribuir para uma abordagem diferenciadora no que respeita às áreas técnicas e operacionais.

Uma identidade forte e coesa ajudará a posicionar o grupo e a excelência das suas operações após-venda junto dos nossos parceiros e marcas representadas, aportando valor e consolidando a Nors como referência nos diferentes mercados onde opera.

A nova marca será oficialmente comunicada ao Grupo durante o 2º semestre de 2022 – fique atento(a)!

FLOW

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

we are personal

Relações de confiança

A nossa herança familiar torna ainda mais cristalina a importância de cimentar relações de confiança junto de todos aqueles que se cruzam connosco.



Um momento feito de verdadeiras estrelas

O ano de 2021, além de frutífero em bons resultados, foi também um ano de grandes projetos, grandes feitos e, acima de tudo, de grandes contributos por parte das nossas pessoas. Os We Nors Awards não podiam estar mais alinhados com a cultura de valorização e reconhecimento que o Grupo advoga: foi aqui, em palco, que voltámos a fazer história junto de todos aqueles cujo espírito de missão faz frente a qualquer galáxia.

Os We Nors Awards são o momento, por excelência, de reconhecer as diversas pessoas e equipas que, ao longo do ano anterior, mostraram ser verdadeiramente brilhantes. Nesta edição, foram recebidas 380 candidaturas, provenientes de todos os países e empresas que integram o Grupo.

No que respeita a geografias, o Brasil voltou a liderar o número de nomeações, apresentando 167 candidaturas. Já no que toca às diferentes categorias, o espírito de equipa das nossas pessoas ficou bem evidente, com a categoria We Unite a reunir 126 candidaturas.





“Queremos que este evento seja um momento de convergência, de partilha e de família, com todos os seus elementos – não importa a idade, a antiguidade, a geografia, a função ou nível hierárquico. Importa o que fazemos em conjunto e o tanto que temos vindo a alcançar. Ser Nors é isto mesmo!

Ana Peneda, Diretora Geral de Pessoas e Comunicação, na abertura da 10ª edição dos We Nors Awards

Este ano, naquela que foi a 10ª edição do evento, o modelo presencial voltou a ser possível e o palco eleito para celebrar as nossas estrelas foi o icónico Mosteiro de São Bento da Vitória, no Porto. Aqui, com o intuito de exaltar as melhores iniciativas nas áreas de espírito de equipa, orientação para o cliente, liderança, inovação, *performance* empresarial e na categoria “ser Nors”, foram eleitos os 6 vencedores que se destacaram ao longo de 2021. Voltámos também a contar com as claque de apoio aos nomeados, que foram apresentadas ao longo da cerimónia e cuja grande vencedora foi a Auto Maquinaria, com um vídeo de apoio que deixou todos os presentes inspirados com o empenho desta equipa.

A entrega de prémios culminou com a atuação da fadista Cuca Roseta, que adaptou o seu repertório para “as meninas da Nors” caberem na própria letra.

Transmitido via *live streaming* para 10 países, o evento contou com interpretação simultânea para português, inglês e francês. Como habitual neste formato, a transmissão digital do evento permitiu que, durante a cerimónia, os diversos colaboradores do Grupo e até as famílias dos nomeados e vencedores pudessem assistir, remotamente, ao momento de entrega dos prémios. Resta-nos dar os parabéns a todos os premiados!

O brilho de cada uma das nossas estrelas

Vencedor
We Nors Awards 2021
na categoria

We Unite

Espírito de equipa

Equipa Volvo Action Service

Auto Sueco Portugal
UAV Maia

Esta equipa venceu, nos últimos três anos, o desafio *Performance Volvo Action Service*. Todos os técnicos possuem valências e experiências diferentes, existindo um contacto permanente entre si no auxílio ao diagnóstico de avarias.

O trabalho de equipa, o elevado nível de entrosamento entre os elementos, o espírito de entreatajuda e, acima de tudo, a interiorização dos valores da empresa e do Grupo, são fatores determinantes para a excelente performance que evidenciam.



“Este é o reconhecimento do nosso trabalho, que já tem sido, há alguns anos, baseado num espírito de equipa que veio a passar de pessoas para pessoas. Desde os primeiros que constituíram a equipa, todos os elementos que foram integrando este desafio nos ajudaram a vencer 5 vezes o prémio Volvo Action Service, junto da Volvo. Para nós é um orgulho receber este prémio porque é um reconhecimento de todo o nosso esforço e de toda a nossa dedicação à empresa e aos nossos clientes.

José Artur Fernandes, Mecânico de Pesados e representante da equipa Volvo Action Service

Marcelo Molina

Coordenador de Colisão (Chapa e Pintura)
Auto Sueco São Paulo

No ano de 2021, Marcelo Molina pôs em prática a ideia de mobilidade de funcionários, veículos e clientes entre as diversas unidades da Auto Sueco São Paulo, de forma a agilizar a entrega de viaturas aos seus clientes.

Com esta iniciativa, foi possível providenciar recursos para todas as unidades, suprimindo algumas falhas e trazendo uma maior eficiência à dinâmica da operação, o que se traduziu também em níveis de faturação mais uniformes entre localizações.

O brilho de cada uma das nossas estrelas

Vencedor
We Nors Awards 2021
na categoria

We Deliver

Orientação para o cliente



O brilho de cada uma das nossas estrelas

Vencedor
We Nors Awards 2021
na categoria

We Innovate

Inovação



João Tiago Silva

Rececionista de Oficina
Auto Sueco Portugal

Desenvolvimento de aplicação para gestão de ferramentas especiais em oficina

Esta aplicação, desenvolvida pelo João Tiago Silva, permite identificar, localizar e controlar a frequência e o tempo de utilização das ferramentas especiais da oficina, tendo reflexo direto na redução do tempo de procura e reposição das mesmas. Todas estas potencialidades contribuem para uma maior eficiência operacional, tendo já sido validado o seu reconhecimento pelo Instituto Kaizen.

“Para mim, vencer este prémio é, de facto, surreal. Estou muito, muito feliz mesmo. É muito importante e gratificante vencer este prémio, sobretudo num evento tão sensacional como este. Não esperava!

“Vencer este prémio significa bastante para mim, uma vez que estou no Grupo há relativamente pouco tempo e é muito bom, apesar desse curto período de tempo, ver que o nosso trabalho é reconhecido pelos nossos colegas. É muito gratificante!

Pedro Ferreira Monteiro

CEO

Auto Sueco Botswana, Auto Sueco Moçambique e Auto Sueco Namíbia

Pedro Ferreira Monteiro lidera pelo exemplo, promovendo a motivação diária das equipas e garantindo o foco nos resultados, mesmo perante potenciais adversidades. No seu dia a dia, atua de forma objetiva, transparente e ponderada, mantendo a mente aberta quanto à procura de soluções.

Orienta a equipa de forma estruturada, com um bom estilo de comunicação, acompanhamento, ajuda e *feedback* permanente, sendo visto como um exemplo de liderança a seguir.

O brilho de cada uma das nossas estrelas

Vencedor
We Nors Awards 2021
na categoria

We Lead

Liderança



“É um orgulho e um privilégio receber este prémio na categoria de liderança, tendo em conta que é uma enorme responsabilidade. Ao mesmo tempo, quero agradecer as oportunidades no percurso que fui tendo no Grupo e com isso, simultaneamente, às equipas que me foram acompanhando e que me deram um grande apoio, às equipas que hoje lidero, no Botswana, Namíbia e Moçambique, bem como a toda a estrutura de África. Tem sido um enorme orgulho e, mais uma vez, um privilégio.

O brilho de cada uma das nossas estrelas

Vencedor
We Nors Awards 2021
na categoria

We Perform

Performance empresarial



Auto Maquinaria

A Auto Maquinaria é a prova de que uma estratégia bem aplicada gera frutos a médio prazo.

O seu objetivo de ser a nº 1 na venda de equipamentos para movimentação de terras em Angola fez com que, em 2021, a operação aumentasse o seu volume de negócios e melhorasse as suas margens, duplicando o valor de margem bruta: tudo sem aumentar, de forma relevante, a sua estrutura de gastos.

“Este é, verdadeiramente, o reconhecimento do esforço de todos os colaboradores da equipa da Auto Maquinaria. Esta é uma equipa relativamente pequena, inserida num mercado difícil, e que apostou num segmento, o segmento mineiro, que é também muito exigente. O desempenho e os resultados que a equipa alcançou são, de facto, fruto de muito esforço e de muita dedicação por parte de todos.

Ricardo Teixeira, CEO da Auto Maquinaria

Carlos Melnec

CEO

Auto Sueco Centro Oeste

O Carlos Melnec foi o primeiro colaborador brasileiro a ocupar o cargo de CEO no Brasil. A sua carreira e as barreiras que conseguiu ultrapassar são uma verdadeira fonte de inspiração quando se fala da possibilidade de crescimento dentro do Grupo Nors. É conhecido pelo seu espírito de compromisso e pelo sentido de responsabilidade.

O seu caminho tem sido marcado pela transparência e pela ética, tendo um estilo de liderança muito próximo das suas equipas, que prima por conhecer bem e apoiar diariamente, estimulando a sua evolução.

O brilho de cada uma das nossas estrelas

Vencedor
We Nors Awards 2021
na categoria

We Are
Ser Nors



“Vencer este prémio é uma alegria muito grande. Quando falamos em “ser Nors”, remetemo-nos ao que é a Nors – e a Nors é uma fonte de inspiração para nós, que nos faz sempre procurar o melhor, para que tenhamos um real contributo para a sociedade na qual vivemos. Ser Nors é identificarmo-nos como pessoas que têm ambição, que têm muita vontade de vencer, e que não medem esforços para mudar para melhor. É com muita alegria que recebo este prémio!”



WeNors Awards

2021



FLASH PEOPLE

Pilotar um sonho de infância

Cibele Meireles
Auto Sueco São Paulo



Cibele Meireles é a primeira mulher Piloto de Testes na Auto Sueco São Paulo, onde começou a trabalhar em janeiro de 2022. Todos os dias faz a diferença num setor que é, ainda, muito associado ao universo masculino.

A conversa com a Nors aconteceu em março, precisamente no mês em que fez 46 anos e no qual se celebra o Dia da Mulher no Brasil, tornando esta entrevista ainda mais especial. Para Cibele, ser piloto de testes da marca Volvo é uma conquista muito grande e a concretização de um sonho de infância: ou não tivesse aprendido a conduzir aos 12 anos.

“Sempre quis conduzir camiões e cheguei a ser a única instrutora destes veículos em São Paulo, no meu emprego anterior. Cada dia é uma conquista, porque é uma profissão extremamente machista, e também pelo facto de ser homossexual. No entanto, fui muito bem recebida na Auto Sueco São Paulo e fico muito honrada com a oportunidade de participar nesta edição. Penso que só vem agregar os valores do Grupo Nors no respeito pela mulher, pela diversidade e pela inclusão. Espero, assim, contribuir para abrir a mente das pessoas e mudar a ideia de que os camiões foram feitos para os homens, porque podemos fazer o que quisermos: basta lutar. Temos de somar e conquistar o nosso espaço, aumentando o número de mulheres que ocupam este tipo de cargo.”

Embora tenha percorrido um longo caminho até chegar aqui, foi sempre com um sorriso e com muito entusiasmo espelhado no rosto que Cibele continuou a partilhar a sua história. Seguindo o seu sonho, tornou-se instrutora em escolas de condução há 28 anos, onde ensinou em diversas categorias. Na última escola onde esteve, dava aulas de camiões e *minibus* quando surgiu a oportunidade de integrar o Grupo Nors. “Quando soube que era para ser Piloto de Testes e manobrar camiões Volvo, respondi que sim na hora! Fui entrevistada juntamente com outras pessoas, mas era a única mulher e, graças a Deus, estou aqui.”

Com tantos desafios no dia a dia, quisemos saber como correu a integração na empresa. “Na primeira semana foi maravilhoso ter tantas conversas e aprendizagens, muita coisa para absorver.” Mas a maior surpresa foi um cliente ter ficado bastante feliz por haver, finalmente, uma mulher a conduzir os camiões nos testes da Auto Sueco São Paulo. Foi muito generoso e encorajou-me bastante, de tal forma que nos tornámos amigos e, desde aí, faz questão de passar as chaves dos seus camiões diretamente para a minha mão. Diz que conduz melhor que muitos homens! Acredito que isso vem da minha anterior profissão: conheço o código de estrada brasileiro de trás para a frente e gosto de conduzir dentro da lei.”

“Hoje, as principais pessoas que me dão apoio são a minha mulher e a minha filha, de 22 anos. Servem de combustível para eu conquistar ainda mais.”

Contudo, as primeiras semanas de Cibele contaram, também, com algum ceticismo: “na altura, houve até uma aposta entre colegas em como não aguentaria 45 dias, mas parece que já perderam! Quando me desafiam, procuro fazer o meu melhor em cada dia: não pelos outros, mas por mim. Hoje, os colegas vêm-me a subir e a descer os camiões e perguntam: “a sério que já manobrou isso tudo?!”. A verdade é que estou a crescer todos os dias, tratando bem o meu próximo e colocando-me no seu lugar - quer dos colegas, quer dos clientes. A melhor forma de deixar a minha marca é ser lembrada pelo meu carisma, a minha empatia e pelo ser humano que sou.”

E, afinal, o que faz um(a) Piloto de Testes? Além de identificar os problemas nos camiões, é preciso testar na rua e confirmar o diagnóstico para os mecânicos procederem ao seu conserto. Antes da entrega ao cliente, fazem-se novos testes para comprovar que o veículo se encontra em boas condições, de acordo com o padrão de segurança da marca. “Hoje é mais fácil. Tive colegas que me ajudaram muito no início e vou fazendo cursos da Volvo Academy, que me ajudam a conseguir identificar bastantes coisas sozinha. Saber ouvir as máquinas Volvo é a realização de um sonho e acabo apurando o meu ouvido.”

Sobre o futuro, Cibele caminha para concretizar um grande objetivo dentro da empresa. “Não vou ser Piloto de Testes para o resto da vida: tenho a ambição de ser chefe de oficina. Já estou a fazer um curso de mecânica e vou fazer tudo por isso, até porque ali não é só força física, é técnica e jeito. Sei que já existe uma mulher neste cargo, no Brasil, mas em São Paulo ainda não, pelo que poderei ser a primeira. Como digo à minha esposa, cheguei onde queria um degrau de cada vez e trilhando o meu caminho.”

Além de esta ser a realização de um sonho pessoal, a colaboradora partilhou connosco que este artigo tem uma missão muito importante a cumprir: “Esta revista vai também para o meu pai, que tinha o sonho de conduzir camiões. Um dia disse-lhe que ainda me veria a conduzir um camião Volvo e aqui estou eu.” •





revista de imprensa



O que se passa no mundo, passa também por nós.

Mais do que nunca, a informação flui com uma velocidade avassaladora. Com mil e um meios acessíveis minuto a minuto e através dos quais nos chegam as mais recentes notícias, artigos de opinião, inovações e estudos, acompanhar o ritmo das tendências globais é, de facto, desafiante.

José Leite de Faria, CCO do Grupo Nors, não diz que não a um bom desafio e aceitou a curadoria da Revista de Imprensa desta edição. Assim, viajemos juntos pela expansão da conectividade, pelas alterações do comportamento dos consumidores que daí advêm, assim como pela inovação em negócios bem estabelecidos no mercado.

A expansão da conectividade

“... permitirá novas experiências capazes de transformar a vida individual e em sociedade.

A atual década ficará marcada por um aumento exponencial da conectividade, que se tornará “o tecido sob toda a infraestrutura digital, aplicações e conteúdo”, segundo a visão da Vodafone.

A empresa apresentou, em janeiro, o estudo “The Connected Consumer 2030 (CC2030)”, no qual dá a conhecer

a sua visão sobre as alterações do comportamento do consumidor ao longo dos próximos 8 anos. De acordo com a operadora britânica, a conectividade vai tornar-se “muito mais visível aos olhos dos consumidores, ao mesmo tempo que permitirá novas experiências capazes de transformar a vida individual e em sociedade”.



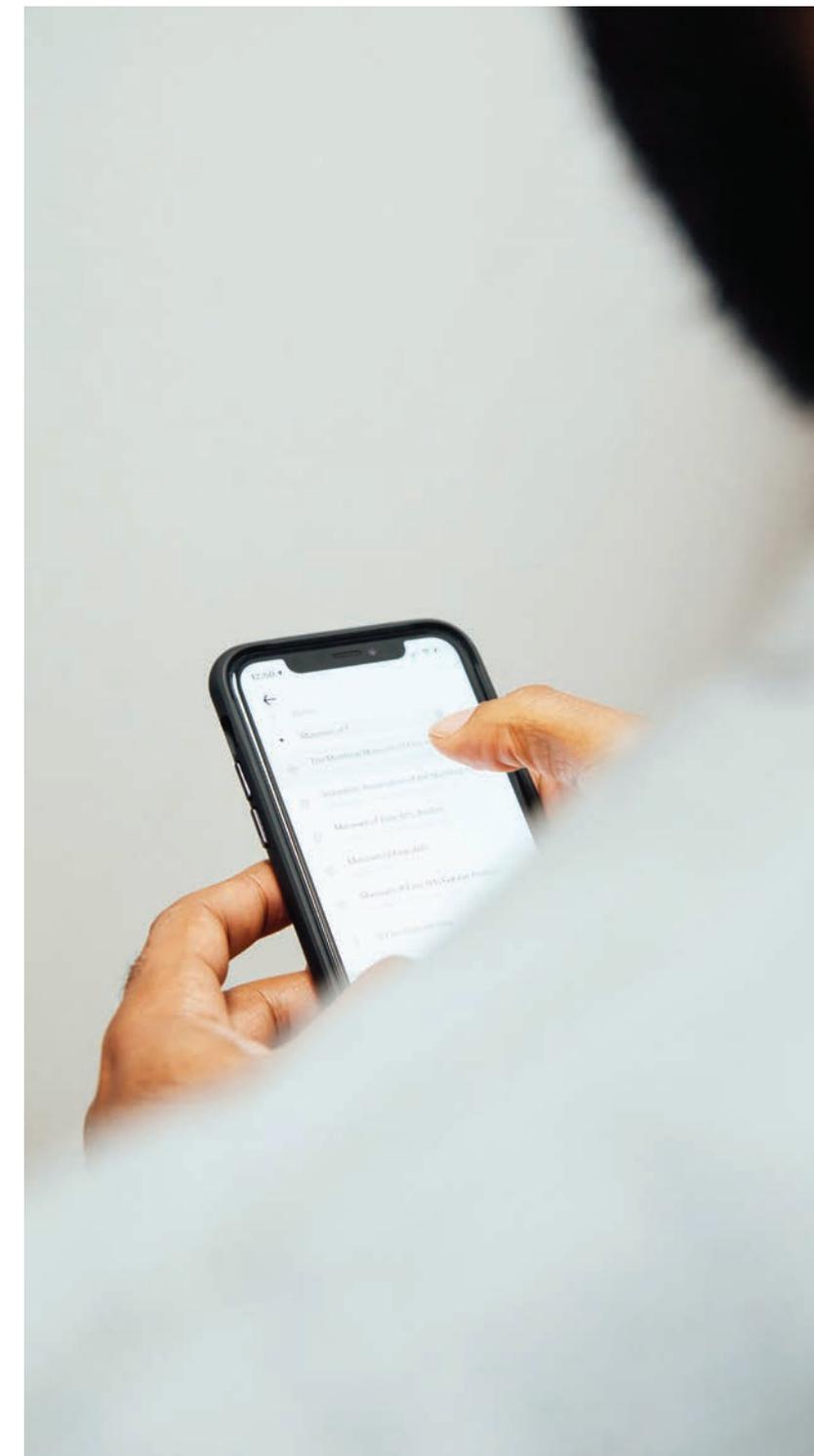
Numa altura em que o mundo enfrenta inúmeros desafios, como as alterações climáticas, o envelhecimento da população, a instabilidade geopolítica e as crises dos sistemas de saúde, os últimos dois anos ficaram inevitavelmente marcados por uma pandemia que trouxe uma enorme disrupção, não apenas à vida em sociedade, mas também à forma como as pessoas consomem bens e serviços.

De acordo com o estudo, a perceção da conectividade enquanto alimento agregador e facilitador, tende a aumentar ao longo desta década, criando novas oportunidades num mundo com enormes desafios sociais, melhorando a vida dos consumidores. As previsões da MarTech Advisor indicam que em 2030 o número de dispositivos ligados atingirá os 125 mil milhões, representando cerca de 15 dispositivos por consumidor. Permitir a mais pessoas entrar no fluxo global de comunicações e serviços deverá acrescentar cerca de 1,7 biliões de Euros ao PIB global em 2030, de acordo com a McKinsey, ao mesmo tempo que desbloqueia um enorme potencial humano.

Uma das previsões é a de que os dispositivos inteligentes que detetam e previnem doenças vão apoiar a indústria de cuidados de saúde de uma forma sem precedentes. Prevê-se também que, ao longo dos próximos 10 anos, existam nas casas das pessoas dispositivos capazes de ativamente monitorizar a saúde, com benefícios claros: um diagnóstico mais atempado de eventuais doenças, o que permitirá um modelo preventivo de cuidados de saúde com a capacidade de poupar 39 mil milhões de Euros por ano à indústria da saúde.

Além de inúmeros outros aspetos, o relatório CC2030 explora também os comportamentos humanos que estão a moldar a inovação futura, incluindo as preocupações sobre o bem-estar físico e mental, bem como a procura de cidades que sejam melhores para as pessoas após longos períodos de confinamento.

Fonte:
Estudo, Revista “Risco”, Edição trimestral de março-maio de 2022



Liderar a disrupção num negócio estabelecido

Poucos duvidam que algo extraordinário aconteceu na NVidia, já que o preço das suas ações subiu mais de 8 000% na última década. Encontra-se agora no top 10 das empresas mais valiosas do mundo, graças à sua transformação de fornecedor líder mundial de processadores gráficos para líder em computação para inteligência artificial e condução autónoma.

O seu CEO, Jensen Huang, contradisse a sabedoria convencional de que as empresas estabelecidas não podem reinventar-se a si próprias e às suas indústrias através de uma inovação radical. A NVidia não é um caso isolado – pelo contrário, consideramo-la como um dos exemplos mais apelativos da tendência crescente de grandes empresas que lideram a inovação radical.

Entre elas está a LexisNexis, que se tornou um dos primeiros grandes líderes em análise de *big data* ao criar um negócio multimilionário que é maior do que empresa de informação jurídica original. Outra, a Deloitte Consulting, está a desafiar o modelo centenário de consultoria de gestão com a Deloitte Pixel, um novo modelo de talento aberto. A Best Buy saiu da área de retalho para criar uma empresa de tecnologia e serviços de saúde para idosos.

Um novo quadro de líderes está a liderar empreendimentos disruptivos a partir de grandes empresas. Estes, são gestores ambiciosos orientados para objetivos específicos e estão dispostos a agitar e criar negócios disruptivos a partir de organizações estáveis e bem-sucedidas.

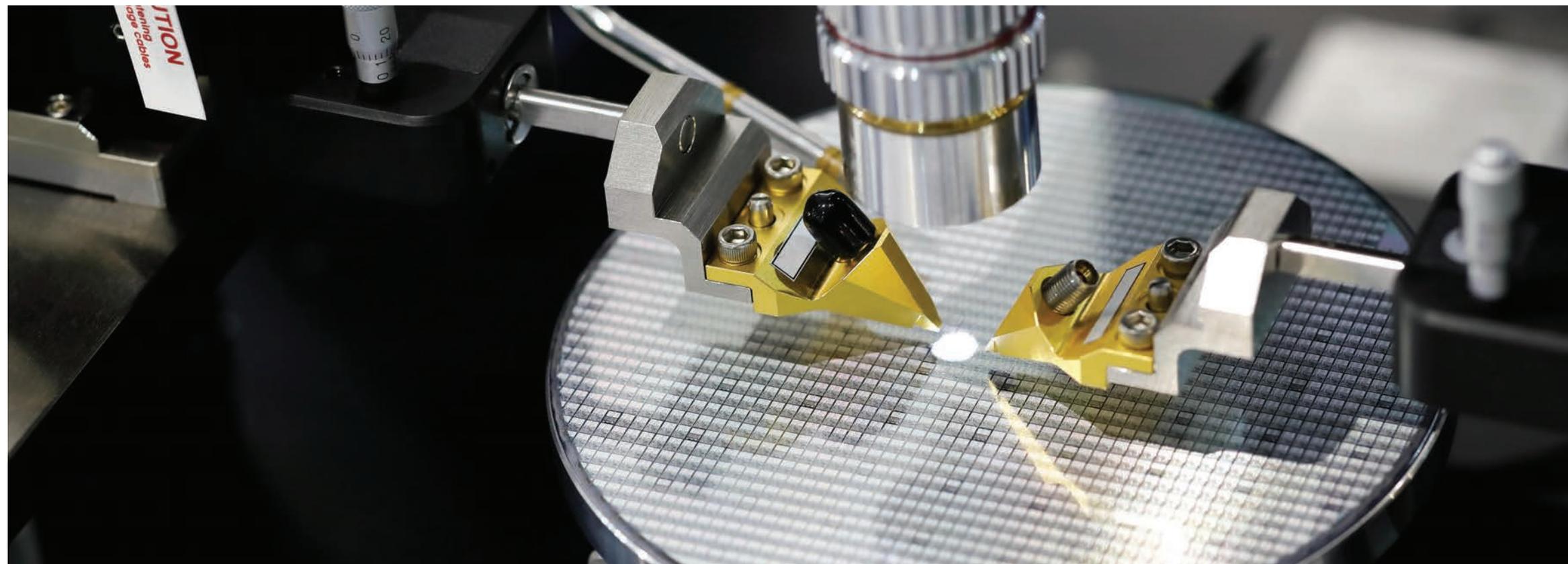
No entanto, inovar dentro de uma empresa existente é diferente, de formas importantes, do empreendedorismo convencional. Estes líderes precisam de um contexto propício que os autorize e encoraje. É o papel daquilo a que chamamos ambição estratégica.

Os líderes das estruturas mencionadas acima proporcionaram às suas organizações uma ambição estratégica que estimula a ambição e a esperança, e não o medo. Fundamentalmente, os líderes articulam um propósito emocionalmente mais elevado para as suas empresas – como a aspiração de Hubert Joly, de que a Best Buy deve “enriquecer a vida das pessoas através da tecnologia e contribuir para o bem comum”.

A ambição que fala de emoção, lógica e aspiração dá aos líderes termos para definirem novas regras para a tomada de decisões estratégicas.

A ambição estratégica proporciona uma aspiração emocionalmente envolvente que cria uma ponte lógica entre o passado e o futuro. Responde à grande pergunta “porquê?” que diz aos exploradores empresariais nascentes que não há problema em arriscar e levar o negócio para o desconhecido. E fornece o contexto para os exploradores empresariais idealizarem e incubarem a inovação e os novos modelos de negócio e, eventualmente, escalarem alguns deles.

Fonte:
MIT Sloan - Management Review, Revista Executive Digest, edição de março de 2022



À CONVERSA COM A LINHA DA FRENTE

Arão Marurele: o rosto da humildade e da superação

Na oficina da Auto Sueco Moçambique, Arão Marurele destaca-se por aceitar desafios e novas responsabilidades com modéstia e empenho, tudo em prol do seu crescimento profissional. Um verdadeiro mecânico de mão cheia.

Desde o primeiro momento da nossa conversa, Arão revelou-se uma pessoa algo tímida, mas sempre com um sorriso pronto para nos mostrar o quão feliz é a trabalhar na Auto Sueco Moçambique.

Já sabíamos que, nos últimos dois anos, teve a responsabilidade de se deslocar para fora de Maputo, para as cidades de Tete e Nacala, com o intuito de assegurar manutenções e reparações em diversos clientes.



Arão João Marurele
Mecânico na Auto Sueco
Moçambique

Durante este período, assumiu ainda a responsabilidade de, após uma reestruturação efetuada na equipa oficial de Maputo, responder e superar os diversos desafios que surgiram nesta altura. Fomos agora conhecer o lado mais pessoal de Arão que é, sem dúvida, um colaborador em ascensão.

“Cresci numa família humilde, estudei até à segunda classe no distrito de Zavala, província de Inhambane e, nessa altura, vim a Capital Maputo, onde continuei os estudos. Mais tarde, frequentei o curso de serralharia mecânica e acabei por ingressar nesta área: primeiro na Auto Rally, uma oficina de mecânica geral e eletricidade e depois na PETROAUTO agente de camiões Volvo (mais tarde substituída pela Auto Sueco). Neste período fiz a formação básica em Electricidade Auto e Refrigeração. Mais tarde, na estagiei na Toyota, hoje CFAO Motors. Entretanto, a Auto Sueco já estava a evoluir aqui em Moçambique e, como gostava da forma organizada de trabalhar do Grupo Nors, vim bater à porta e aceitaram-me logo.”

Desde a inauguração da Auto Sueco Moçambique, em 2014, a empresa tem garantido a distribuição e serviço de após-venda da marca Volvo enquanto representante oficial da marca no país, no segmento de autocarros e camiões. Além disso, tem também a exclusividade da marca SDLG em Moçambique, com a comercialização e prestação de serviços de

“Sou uma pessoa simples, batalhadora. Gosto de trabalhar, de desafios e preocupo-me com o bem-estar da minha família.”

assistência à sua gama de equipamentos de construção e, desde junho de 2022, passou a ser a nova distribuidora oficial da Volvo Construction Equipment neste mercado. “Escolhi trabalhar aqui porque vi a Nors como sendo um Grupo muito grande e achei que podia fazer parte do seu crescimento. Agora que trabalho aqui, posso confirmar que o ambiente de trabalho é muito bom na oficina. Interagimos bem entre colegas, trabalhamos sempre em equipa, principalmente quando precisamos de ajuda. Acordo a pensar que venho trabalhar com colegas que estão dispostos a ajudar no que for preciso; isso é o que mais me motiva no dia a dia.”

A vida de Arão é dividida entre o trabalho e a família, começando o dia muito cedo. “Como vivo longe, saio de casa pelas 05h30 e costumo voltar entre as 18h30 e as 19h00, dependendo do trânsito. Em casa, além da minha mulher, tenho três meninas e a mais nova gosta de seguir os meus passos: sempre que estou a fazer alguma coisa, ela anda por perto para aprender. Já as duas mais velhas estão inclinadas para outras áreas.

No final do dia, o que me relaxa mesmo é chegar a casa, tomar um banho, conversar com as minhas miúdas e ver um filme em família.” Aprofundando o seu lado pessoal, quisemos saber que idade escolheria se pudesse voltar atrás e a resposta foi imediata: “regressaria aos 20 anos, quando comecei a namorar com a minha esposa!”. Curiosamente, nos desejos que partilhou connosco no final desta conversa, destacou a vontade de “ter condições para conseguir crescer profissionalmente e liderar uma equipa, mas também conseguir casar oficialmente!”

Mais do que um colaborador com enorme potencial, Arão é uma pessoa com um incrível espírito de entajuda, que vai muito além do contexto profissional: prova disso foi termos descoberto que há alguns anos pagou a cirurgia do pai de um amigo de infância, sem que o próprio tivesse sabido. São histórias como esta que nos enchem o coração e reforçam a convicção de que temos, a “morar connosco”, os melhores colaboradores do mundo.

we are charming

Carisma e atitude

A diplomacia e sobriedade que nos caracterizam são também fruto da história que escrevemos diariamente: do que vivemos, do que partilhamos e das novas rotas que queremos encetar.



MY JOB, MY PASSION

Uma paixão que cabe na palma da mão

Quando gostamos tanto do que fazemos que transportamos essa paixão para os nossos *hobbies*, é caso para dizer que “misturar trabalho com *cognac*” nem sempre dá mau resultado. Colecionar miniaturas de camiões e automóveis é uma das grandes paixões partilhadas por alguns colaboradores da Nors e cujas histórias, provenientes de diferentes geografias, retratamos aqui com o mesmo entusiasmo que vimos surgir em cada conversa.

Um pouco por todo o mundo, são muitas as pessoas que se dedicam a colecionar reproduções de veículos emblemáticos. Dos clássicos aos modernos, nos seus diferentes tamanhos, cores, modelos e acabamentos, sejam carros, máquinas de construção ou camiões, todos os nossos colecionadores entrevistados partilham anos de dedicação a este *hobby*, com o mesmo sentimento de orgulho.

Começamos por Vando Agostinho, Coordenador de Infraestruturas e Suporte de *Data Center* no Centro Corporativo Local de Angola & Southern Africa desde 2006. “Este foi o meu primeiro emprego. Vim pela paixão pela marca Volvo, assim que terminei a universidade em Portugal.

O meu grande objetivo foi sempre poupar para, no último ano, conseguir ter uma V40. Foi com muito esforço que a consegui comprar e trazer para Angola. A minha primeira miniatura foi precisamente esse modelo, antes de o ter em tamanho real!”, refere o colaborador de 44 anos.

A coleção começou no ano de 2004, tal era o fascínio pela marca. “Na altura ouvia falar muito da Volvo, que se destacava pela segurança e por ter carros bonitos: foi a partir daí que surgiu a paixão pelo automóvel em si. Atualmente, tenho mais de 25 miniaturas e, há cerca de 8 anos, comecei a colecionar as máquinas Volvo Construction Equipment, nas quais me tenho focado mais.

“É um privilégio poder juntar a marca que gosto a um grande Grupo. Estar na Nors em Angola é mesmo uma paixão!”

Vando Agostinho



Vando Agostinho
Centro Corporativo Local de Angola & Southern Africa
(Luanda, Angola)

Na maior parte das vezes compro ou oferecem-me, quando temos visitas por parte da Volvo. A última aquisição foi há cerca de um ano e meio, mais precisamente duas máquinas.”

De tempos a tempos, Vando passa pela situação de lhe quererem comprar certas miniaturas, assim que entram no seu gabinete, “especialmente os dois XC90 4x4 telecomandados - tentam sempre! Sinceramente, neste momento dá-me mais prazer colecionar máquinas: são mais interessantes, consigo manuseá-las mais facilmente e fazer brincadeiras que não consigo com os carros, por serem bastante mais frágeis.”

Cada colecionador tem o seu próprio local de exposição, mas todos são unânimes em manter as miniaturas por perto. “Pelo menos uma vez por semana tento pegar nelas, normalmente à sexta-feira, no final do dia, quando termino o trabalho. Já entrou na minha rotina. Costumo ter algumas na minha secretária, umas num armário que tenho no escritório e outras em casa, que estão em prateleiras mais altas por causa da minha filha. Ainda assim, como ela acha graça e gosta de brincar com miniaturas, acabei por lhe oferecer duas que tinha repetidas. Embora só tenha 4 anos, espero que dê continuidade à coleção.”



Vanderlei Brunelli
Gestor Após Venda na
Auto Sueco Centro Oeste
(Cuiabá, Brasil)

“Tenho as miniaturas na sala de trabalho, sempre no meu campo de visão, para garantir que estão em boas condições.”

Vanderlei Brunelli

O nosso próximo colecionador, Vanderlei Brunelli, faz 50 anos ainda em 2022 e é Gestor Após Venda na Auto Sueco Centro Oeste desde 2007, embora tenha iniciado a sua carreira na área de veículos pesados em 1994. Chegou a ser rececionista de motoristas, consultor técnico, chefe de oficina, vendedor de veículos e perito de seguros, até voltar a gestor na área de após-venda, função que desempenha atualmente no Grupo Nors.

“Na verdade, sou um apaixonado por carros desde sempre. Tive uma infância pobre e, por isso, muitas das vezes construía os meus próprios camiões de

madeira, com pneus feitos de borracha retirada de chinelos. Porém, só viria a iniciar a coleção de miniaturas em 2008, quando comecei a trabalhar na Nors em Vilhena e o meu filho, nessa altura com dois anos, recebeu de presente um carrinho. Ao vê-lo brincar com pouco cuidado, como seria natural para uma criança tão pequena, quis preservá-lo, e acabou por se tornar no primeiro exemplar. Era um Mustang amarelo, que ainda guardo com carinho. A partir daí, onde quer que vá e encontre uma miniatura que gosto, compro.

Nas viagens para fora do país, aproveito sempre para adquirir modelos mais específicos ou difíceis de encontrar, como aconteceu no Paraguai, onde fiz a minha última compra, em outubro de 2021.”

À semelhança de Vando, também Vanderlei não deixa ninguém mexer nas prateleiras onde mantém a coleção intacta e preservada. “São muito sensíveis - facilmente se parte um farol, por exemplo. Por isso mesmo, sou eu que limpo as 50 miniaturas que tenho, neste momento, expostas na minha sala de trabalho. São de vários tamanhos e modelos: desde carros, motos, camiões, autocarros, tenho de tudo. Cheguei a ter repetidos, mas troquei com clientes, fornecedores e colegas, até porque existe um grande número de colecionadores no Brasil.”

Quanto à manutenção destas relíquias, “a limpeza é feita com um pincel, esponja ou passagem de ar, e sempre com o máximo de cuidado. Algumas peças partem-se mesmo muito facilmente.” Entre tanta oferta e dedicação, os carros antigos das décadas de 50, 60 e 70 acabam por ser a maior atração, tendo recebido da própria Volvo alguns modelos. É o caso de um NH de 2000 oferecido pelo representante da marca, diretamente da sua coleção privada: “é dos clássicos que mais gosto, incluindo as marcas Chevrolet e Ford. Assim que os vejo, apaixono-me à primeira vista.”

Por fim, apresentamos a inspiradora história de Rui Maia, natural do Porto e Formador de Pesados na Galius, em Vila do Conde, a empresa do Grupo responsável pela distribuição exclusiva da Renault Trucks em Portugal desde 2015.



“À noite consigo relaxar a olhar para as miniaturas e sinto-me transportado no tempo, como se fizesse parte daquela época.”

Rui Maia

“A minha primeira miniatura foi um Austin 1300 da Matchbox e a última foi um camião Renault R310 8x2, comprado no início de 2022.

Rui Maia



Rui Maia
Formador de Pesados na Galius
(Vila do Conde, Portugal)

“O meu interesse pelo mundo dos transportes vem de criança. Recordo-me de ir para as antigas instalações da Auto Sueco, no Porto, andar de bicicleta e espreitar as movimentações dos camiões e dos autocarros. Era capaz de passar horas junto ao gradeamento a vê-los entrar e sair. Ser formador na Galius é o culminar de um percurso de longos anos dedicados ao saber e ao prazer na transmissão de conhecimentos aos profissionais de condução. Sinto-me um verdadeiro privilegiado, ao trabalhar nesta área.”

Com 58 anos e uma paixão por miniaturas há cerca de 50, é fácil perceber como se tornou colecionador. “Em pequenino tinha carrinhos como todas as crianças e, num aniversário, ofereceram-me uma garagem para os guardar, que ainda tenho. Assim começou a minha dedicação às miniaturas. Com o passar dos anos o volume de carros aumentou e, após ter casado e comprado casa, uma das divisões foi pensada exclusivamente para ter as miniaturas expostas em vitrinas. Pensando bem, foi o colecionismo que influenciou o meu caminho profissional e o próprio facto de ter uma grande ligação com a Renault - de tal forma que tenho cerca de 80 miniaturas da marca.”

Atualmente, a base da sua coleção é composta por viaturas pesadas (camiões e autocarros) perfazendo um total de 1 500 miniaturas - um número recorde, considerando todas as conversas que tivemos! Segundo o próprio, “as de escala 1/43 estão em vitrinas numa sala, até porque fazem parte da minha história: têm dimensão, presença, é necessário tocar-lhes para as sentir e ver os pormenores técnicos. Por estarem expostas e dado, por vezes, receber visitas de outras crianças, tenho uma caixa com cerca de 20 carrinhos, para poderem brincar e não mexerem nos que são de coleção.”

Sempre que possível, Rui dirige-se a feiras de colecionadores com o intuito de ver algo novo, eventualmente para comprar. Por outro lado, na Galius, há apenas um colega com quem partilha o interesse por miniaturas, com quem vai trocando algumas impressões. Quiçá encontre, neste artigo, os seus novos parceiros de colecionismo, para que possam trocar experiências e ideias, partilhando a paixão que os une a (grandes) histórias que cabem na palma da mão.



COLEÇÃO DE TOMAZ JERVELL

Uma coleção especial, que corre no ADN da organização

Tomaz Jervell liderou a Nors entre 1984 e 2009 e transformou-a num dos maiores grupos económicos do país, tendo sido o grande responsável pela sua internacionalização. Tivemos o privilégio de conhecer a sua imensa coleção de miniaturas, que conta com mais de dois milhares de exemplares. Quase 100% da coleção é constituída por modelos da marca Volvo - automóveis, camiões, autocarros e máquinas de construção - e foi enriquecida ao longo de muitos anos, sempre com o nível de detalhe e minúcia que caracterizava o Sr. Tomaz, em tudo o que fazia. A coleção foi continuamente gerida a partir de uma aplicação informática desenvolvida à medida, que inclui o processo de encomenda de cada modelo, as características da miniatura e da viatura real, a respetiva história, fotografias de diferentes ângulos e outros detalhes. Há, sem dúvida, paixões inspiradoras cujo carisma fica para sempre - e esta só poderia ser uma delas.

#wecare: por um amanhã sempre melhor

Alimentar o lado humano e empático das organizações, apoiando causas e iniciativas que precisam de um olhar atento e comprometido, deve fazer parte da lista de prioridades de todos nós.

A rubrica "We Care" é isso mesmo: a Nors Magazine promete dedicar um espaço em cada uma das suas edições à partilha de (boas) ações e iniciativas de responsabilidade que o Grupo vai promovendo um pouco por todo o mundo.

O objetivo? Inspirar e motivar ainda mais as nossas pessoas a fazer a diferença. Que o amanhã seja feito de ainda mais ações tão nobres quanto estas!



Nors promove programa de bolsas de estudo em Angola

No âmbito do plano de ação social desenvolvido pelo Centro Corporativo Local de Angola & Southern Africa, no ano de 2021, foram atribuídas bolsas de estudo a 4 jovens provenientes de famílias carenciadas, com idades compreendidas entre os 17 e os 21 anos. Estes jovens, pertencentes à Comunidade Nossa Terra e ao Centro de Acolhimento Dom Bosco, em Luanda, tiveram a oportunidade, com o apoio das equipas da Nors em Angola, de desenvolver Cursos Técnicos do Ensino Médio nas áreas de formação de Mecânica e Mecatrónica. Este programa representou, para estes 4 jovens, uma oportunidade única para voltarem a estudar e a sonhar com um futuro melhor – e, quem sabe, vir a abraçar desafios profissionais nas empresas da Nors, em Angola.



Nors doa 2 ventiladores ao Centro Hospitalar Universitário de São João

No sentido de apoiar o esforço de renovação e reequipamento de algumas das unidades de cuidados intensivos do Centro Hospitalar Universitário de São João (CHUSJ), a Nors decidiu doar 2 ventiladores a esta unidade. A entrega formal destes equipamentos aconteceu em maio de 2022 e contou com a presença do Group CEO, Tomás Jervell, e do COO da Nors, Jorge Guimarães. Numa altura em que os serviços de saúde ainda sofrem com os impactos da crise pandémica fruto da Covid-19, esta ação irá contribuir para que o CHUSJ continue a prestar um serviço de elevada qualidade.

Colaboradores das empresas da Nors no Brasil promovem ação solidária de Páscoa

Os colaboradores das empresas da Nors em São Paulo (Auto Sueco São Paulo, Norshare e Centro Corporativo Local), uniram-se numa ação solidária de Páscoa, com objetivo de adoçar a vida de crianças institucionalizadas. A equipa reuniu 414 caixas de bombons junto dos diversos colaboradores que participaram, conjunto ao qual a Nors acrescentou 68 caixas, tendo conseguido distribuir sorrisos e muita alegria pelas 482 crianças que integram as instituições escolhidas, na cidade de Caçapava: a Casa da Criança e o Lar Fabiano de Cristo.

A Casa da Criança, fundada em 1957, é gerida pelas irmãs terciárias capuchinhas da Sagrada Família, que realizam um serviço de convivência e fortalecimento de laços relacionais, com o objetivo de apoiar crianças, adolescentes e os seus familiares na sua formação integral.

A instituição apoia 232 crianças e adolescentes na faixa etária entre os 6 e os 15 anos. Já o Lar Fabiano de Cristo, associação fundada em 1958, é uma associação sem fins lucrativos, prestadora de assistência social, que oferece serviços de proteção básica e especial a famílias e pessoas em situação de vulnerabilidade e risco social.

A sua unidade em Caçapava tem a seu cuidado 250 crianças e adolescentes na faixa etária entre os 6 e os 17 anos. No desenvolvimento desta ação, ficou definido que a Nors dobraria a quantidade arrecadada de chocolates junto dos colaboradores. Contudo, as instituições preferiram substituir os chocolates por produtos de higiene e limpeza, tendo em conta as necessidades prementes das crianças institucionalizadas.



Nors apoia Fundo de Emergência para refugiados ucranianos

Num momento em que o mundo assiste a uma das maiores crises de refugiados de sempre, agir não pode ser uma interrogação. A Nors uniu-se à Fundação Portugal com ACNUR (Alto Comissariado das Nações Unidas para os Refugiados) para apoiar o Fundo de Emergência para os refugiados da Ucrânia, através de um donativo monetário. Com atuação em mais de 132 países, o Alto Comissariado das Nações Unidas

para os Refugiados tem desenvolvido ações no terreno e lançou uma campanha que visa angariar fundos para continuar a ajudar o povo ucraniano afetado pelo conflito. “O ACNUR intensificou as operações e a capacidade na Ucrânia e nos países vizinhos. Seguimos firmes e comprometidos em apoiar todas as populações afetadas na Ucrânia para lhes fazer chegar ajuda humanitária indispensável”.



cultural stop

1
e
d
c

Na cultura, cabe (mesmo) tudo

Uma palavra tão rica quanto abrangente: cultura. Acreditamos que tudo o que nos alimenta verdadeiramente – das relações que cultivamos, dos livros que lemos, da música que ouvimos e, no fundo, de tudo o que nos faz sentir bem – faz, no final do dia, parte da nossa cultura.

Nesta edição, ouvimos as escolhas de 4 colaboradores da Strongco, no Canadá - Catherine Cormier, Monica Lonardi, Keri-Lynne Cooper e Stephen Simmons - e as sugestões que decidiram partilhar para todo o Grupo ler, ouvir ou... praticar! E é aqui que, mais uma vez, temos a certeza que é na diversidade que está o ganho da Nors: a todos os níveis.



Catherine Cormier
Técnica de Contas a Pagar,
Mississauga

Exercício e bem-estar

Exercício VS. vida profissional: porque não ambos?

“O exercício, na minha opinião, é um dos melhores medicamentos que existem! Todos temos vidas muito ocupadas e, por vezes, dizemos a nós próprios que não temos tempo para fazer exercício entre tantos afazeres: as crianças depois das atividades escolares, trabalhos de casa, cozinhar, tarefas domésticas... para não falar de um trabalho de 8 horas fora de casa.

Então, porque não fazer exercício físico no trabalho? Uma pausa de meia hora numa rotina de trabalho agitada pode fazer uma grande diferença no nosso dia a dia e trazer-nos mais energia. Além disso, melhora o humor, limpa a nossa mente, dá-nos mais força e é um grande aliado da nossa saúde.

É espantoso quantos passos se podem dar ao longo do dia quando se adiciona uma dúzia de idas diárias à máquina fotocopadora, por exemplo: entretanto, já chegámos aos 6 000 passos antes, sequer, de regressar a casa! Fazer uma caminhada durante a hora de almoço, realizar alguns alongamentos e agachamentos entre reuniões, utilizar as escadas em vez do elevador ou sentar-se numa bola de exercício algumas horas por dia, em vez de utilizar a cadeira (dependendo do seu local de trabalho!) são algumas ideias para incluir alguns exercícios na sua rotina laboral.

Para mim e para os meus colegas, as caminhadas têm feito uma enorme diferença: sentimo-nos rejuvenescidos depois de uma caminhada rápida e prontos para enfrentar o resto do dia!”



Monica Lonardi

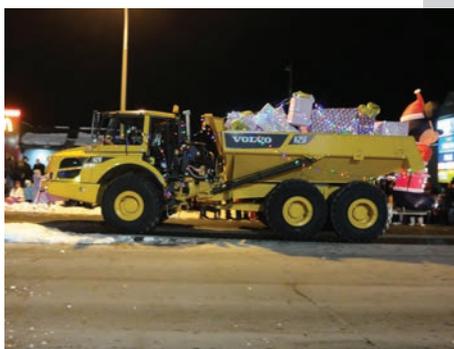
Técnica de Administração de Serviços, Boucherville

Música

Uma banda sonora chamada infância

“A música foi uma grande parte da minha infância. Os meus pais imigraram de Itália para o Canadá em 1966 e, quando penso na minha infância, lembro-me sempre da música de Claudio Villa. Canções como “Chitarra Romana”, “Il Tuo Mondo”, “Mamma”, “Il Tango Delle Capinere” ou “La Paloma” trazem-me à memória belas recordações. Noutras palavras, lembro-me de casa.

Quem me conhece, sabe que a família e o lar são tudo para mim. Aos sábados de manhã, quando me dedico às minhas tarefas domésticas, a música de Claudio Villa é a banda sonora que me acompanha em casa.”



Keri-Lynne Cooper

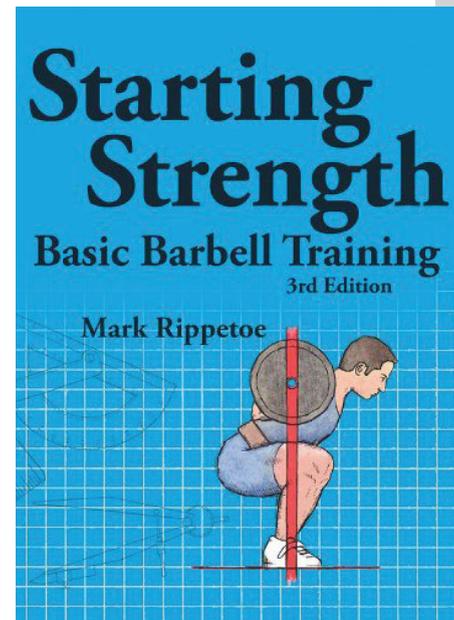
Técnica de Administração de Serviços, Ottawa

Comunidade

O verdadeiro espírito de Natal não tem hora marcada

“A equipa Strongco em Ottawa sente que no seio da nossa equipa há um laço muito forte, que nos conecta como se fôssemos família. No desfile de Natal da cidade, a ideia de celebrarmos os equipamentos que representamos e com os quais trabalhamos diariamente, partilhando essa paixão com toda a comunidade, foi verdadeiramente inesquecível!

A equipa trabalhou arduamente para criar um carro alegórico que fosse divertido e chamasse a atenção dos espectadores, fossem jovens ou idosos: o Volvo A25F foi o escolhido, pela sua caixa aberta e pela sua grandeza. A caixa foi empilhada com inúmeros embrulhos de Natal, para que se parecessem com presentes, decorada com luzes coloridas e finalizada com um Rato Mickey insuflável para acenar às grandes multidões que se reuniram em ambos os lados da rua. Conduzida por um dos nossos camiões de serviço, a nossa música foi contagiante e deixou toda a comunidade muito entusiasmada. Foi, de facto, uma experiência maravilhosa e que nos encheu de orgulho. Melhor ainda foi poder partilhá-la junto de toda a nossa comunidade.”



Stephen Simmons

Técnico de Sistemas de Informação, Mississauga

Livros

A força de progredir gradualmente

“O livro de Mark Rippetoe, “Starting Strength” mudou a minha perspetiva sobre o que significa, realmente, aptidão física. O programa de Mark resume-se, principalmente, a melhorar 5 exercícios de força compostos. O objetivo é aumentar continuamente o peso no haltere para estes 5 exercícios. Antes de desdenhar o treino de força como sendo território “culturista” ou “jovem”, considere, como diz Mark, que “a força física é a coisa mais importante na vida. À medida que a humanidade se desenvolveu ao longo da história, a força física tornou-se menos crítica para a nossa existência diária, mas não menos importante para as nossas vidas”.

O verdadeiro génio deste livro está na sua simplicidade. Tradicionalmente, os programas de exercício baseiam-se na variação desnecessária do exercício e na “confusão muscular”. Já neste caso, o “Starting Strength” funciona para qualquer pessoa em qualquer nível de *fitness* porque há sempre um nível de entrada: se não se pode agachar com 70kg, pode sempre começar com 25kg; se não se pode agachar com 25kg, podemos começar com um pau de vassoura – o importante é fazer progressos e ir acrescentando, gradualmente, peso.

Este método também evita lesões ao remover “trabalho acessório” desnecessário e ao fazer com que se concentre em dominar estes 5 grandes exercícios. Um grande benefício do programa vem da resistência mental necessária para se manter concentrado e confiante enquanto se encontra sob um estado de stress e desconforto, ao realizar cada exercício. Há também uma enorme comunidade *online* e fóruns sobre o tema, e também vários vídeos de como fazer estes exercícios no YouTube, alguns do próprio Mark.”

Nors kids

De pequenino se abre os olhos para o que realmente importa

Convidar as crianças que orbitam à volta da Nors para fazer parte da nossa revista é uma das nossas partes favoritas. E foi com esse mesmo entusiasmo que pensámos que a rubrica Nors Kids desta edição deveria ter uma tónica ainda mais especial.

Esté é um dos momentos mais desafiantes para todos nós, mas em especial para as crianças que estão a viver uma situação de guerra: muitas ficaram sem casa, sem quarto e sem brinquedos. Na Nors, queremos acreditar que esta guerra vai passar um dia mas, até chegar esse momento, está também nas nossas mãos levar uma mensagem de esperança às crianças ucranianas.

Mais do que um espaço dedicado às crianças do núcleo familiar dos colaboradores, acreditamos que estas são páginas onde abrimos a oportunidade de os nossos filhos, sobrinhos, netos ou afilhados se poderem expressarem sobre um tema atual. É, também, uma forma de encorajarmos as nossas crianças a contribuírem e sentirem-se parte da solução, ativamente e desde pequeninos(as).

O bem nasce em nós:
Conheça a galeria mais doce e inspiradora do Nors Kids!

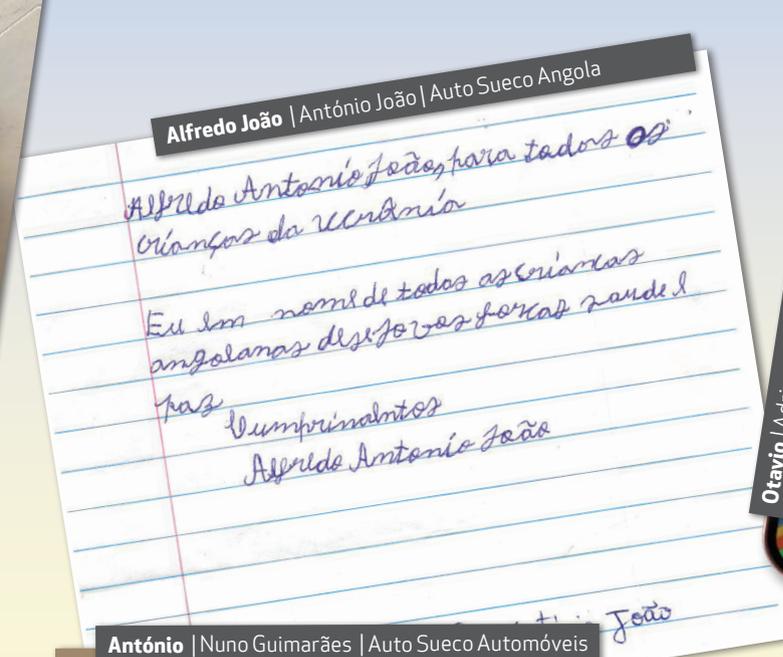


Assim, o desafio que lançámos às crianças Nors foi que dedicassem uma mensagem para um menino(a) ucraniano(a) e, se possível, que a fizessem acompanhar de um brinquedo usado, que pudessem doar. Além dos desenhos, vídeos e cartas inspiradoras, recebemos dezenas de brinquedos de todo o mundo, com o propósito de aquecer o coração destas crianças, que passam por um momento tão difícil. Através do Centro Corporativo da Holding, em Portugal, a Nors vai entregá-los na associação Porto Solidário, no Porto, que nos últimos meses ajudou na integração de 25 famílias ucranianas que, no seu conjunto, incluem 20 crianças até aos 18 anos. Um trabalho de muita dedicação e compromisso que temos todo o gosto em apoiar.

A participação – como é possível ver – foi não menos do que fantástica. Agradecemos a todas as crianças e famílias que participaram e deixamos a porta aberta para todos os que queiram contribuir de alguma forma. Que a nossa porta esteja, aliás, sempre aberta para fazer a diferença!



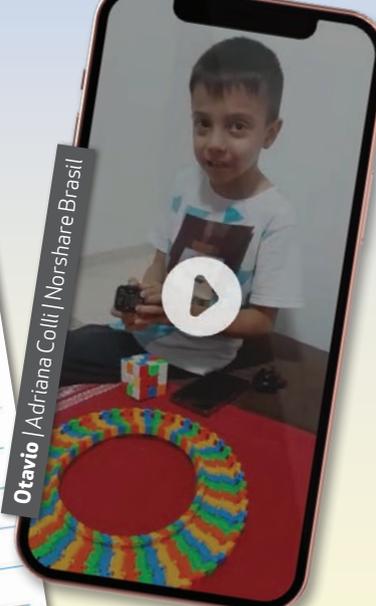
Leonor e Afonso | Ana Peneda | DGPC



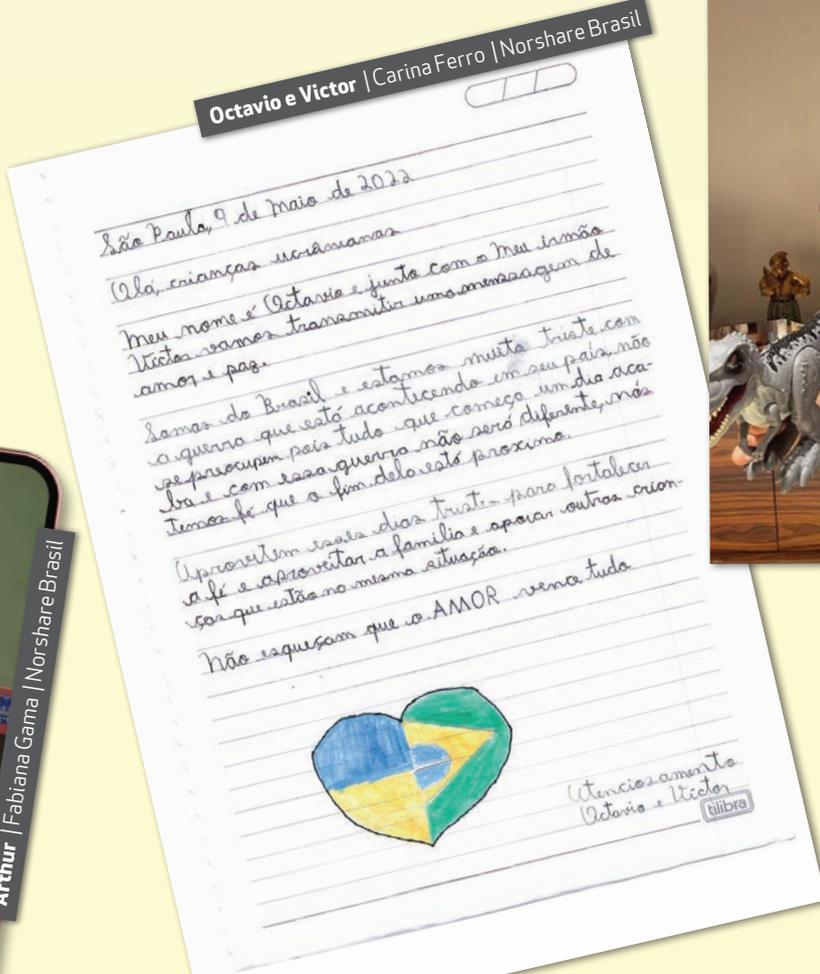
Alfredo João | António João | Auto Sueco Angola

Alfredo António João, para todos os
crianças da Ucrânia
Eu sou nome de todos as crianças
angolanas de se fazerem foras grande
paz
Umprimantes
Alfredo António João

António | Nuno Guimarães | Auto Sueco Automóveis



Octavio | Adriana Colli | Norshare Brasil



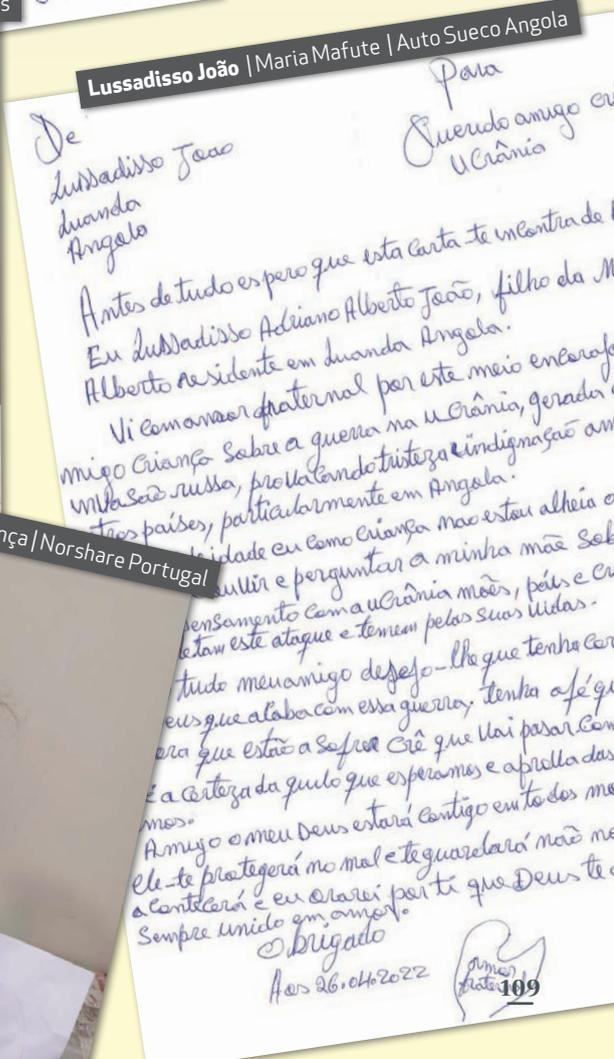
Octavio e Victor | Carina Ferro | Norshare Brasil

São Paulo, 9 de maio de 2022
Ola, crianças ucranianas
Meu nome é Octavio e junto com o meu irmão
Victor vamos transmitir uma mensagem de
amor e paz.
Somos do Brasil e estamos muito triste com
a guerra que está acontecendo em seu país, não
se preocupem pois tudo que começa um dia acaba
e com essa guerra não será diferente, nós
temos fé que o fim dela está próximo.
Aproveitem essa dias triste para fortalecer
a fé e apoiar a família e apoiar outros cri-
anças que estão na mesma situação.
Não esqueçam que o AMOR vence tudo

Atenciosamente
Octavio e Victor
filipa

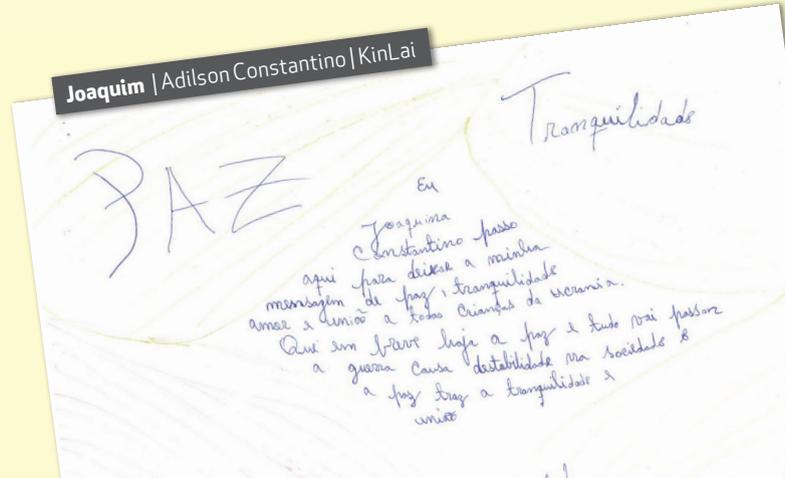


Filipa | Lúcia Mendonça | Norshare Portugal



Lussadisso João | Maria Mafute | Auto Sueco Angola

De
Lussadisso João
Quanda
Angola
Para
Querido amigo ucraniano
Antes de tudo espero que esta carta te encontra da be
Eu Lussadisso Adriano Alberto João, filho da Mar
Alberto residente em Quanda Angola.
Vi como ser fraternal por este meio encorajar
meio criança sobre a guerra na Ucrânia, gerada a
uma saia russa, proclamando tristeza e indignação amo
estes países, particularmente em Angola.
Solidade eu como criança não estou alheio ao
sullir e perguntar a minha mãe sobre
pensamento com a Ucrânia mãe, país e Cui
ataw este ataque e temem pelas suas vidas.
tudo meu amigo desejo-lhe que tenha cara
eus que alabam com essa guerra, tenha a fé que
era que está a sofrer Cê que vai passar como
é a certeza da quilo que esperamos e a prela das G
mos.
Amigo o meu Deus estará contigo em todos men
Ele te protegerá no mal e te guardará não men
a contencar e eu orarei por ti que Deus te a
Sempre unido em amor.
Brigado
Aos 26.04.2022
109

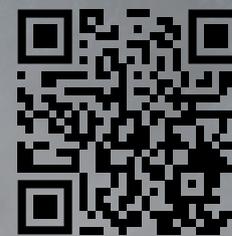


Joaquim | Adilson Constantino | KinLai

PAZ
Tranquilidade
Eu
Joaquina
Constantino passo
aqui para deixar a minha
mensagem de paz, tranquilidade
amor e união a todas crianças da ucrânia.
Que um bravo seja a paz e tudo vai passar
a guerra causa instabilidade na sociedade e
a paz traz a tranquilidade e
união



Arthur | Fabiana Gama | Norshare Brasil



Responda a um breve
questionário aqui

A sua opinião é muito importante para nós.

A cada nova edição, queremos que faça parte de cada página da Nors Magazine. Responda a um breve questionário e partilhe connosco a sua opinião sobre a nossa revista corporativa. Queremos tornar este meio de comunicação cada vez mais nosso — cada vez mais Nors.



www.nors.com

we drive trust.

NORS