

MOTA-ENGIL

# BUILDING 26

*For a sustainable  
future*

**Plano Estratégico 2022-2026**

*Atualização 2023*

Agosto 2023

01

*Ambição & Estratégia*

A nossa Ambição - Uma empresa global focada em entregar valor a todos os *stakeholders* de forma sustentável



*O nosso legado  
inspira e  
compromete-nos na  
construção de um  
mundo melhor*

### Grupo Integrado

com contributo relevante de negócios de ciclo longo<sup>1</sup>

% de EBITDA do Grupo:

60% E&C | 40% NÃO-E&C

### Footprint Equilibrado<sup>2</sup>

e aumento da escala dos mercados

% de VN: >25% em cada Região

> 250 M€ VN por mercado *core*<sup>3</sup>

### Criação de Valor

para todos os *stakeholders* do Grupo

Alcançar uma posição de topo nos índices de ESG reconhecidos

### Foco na geração de *Cash*

nos vários negócios

16% Mg EBITDA do Grupo com uma melhoria na conversão em *cash*

### Accountability & Rentabilidade

de cada negócio

3% Mg no Resultado Líquido Grupo

### Balanço Fortalecido

com o compromisso de manter uma alavancagem financeira sustentável

< 2x Dívida Líquida / EBITDA do Grupo

< 4x Dívida Bruta<sup>4</sup> / EBITDA do Grupo

Rácio de Autonomia Financeira > 15%

# A nossa Estratégia – 5 eixos estratégicos para alcançar uma performance superior e reforçar o *portfolio* de negócios






 Eixos Estratégicos



## Maior foco na Rentabilidade de Engenharia & Construção

*Crescimento focado e concentração de recursos nos mercados core (maior escala) para atingir níveis de rentabilidade mais elevados*



## Crescimento acentuado no Ambiente, Concessões de Infraestruturas e Engenharia Industrial

*Contributo significativa dos negócios de longo prazo geradores de cash, com a aceleração do crescimento em mercados internacionais*



## Programa de Eficiência ao nível do Grupo

*Reforço de sinergias e eficiência potenciado por plataformas operacionais globais*



## Novo rumo na Sustentabilidade e Inovação

*Intensificação da sustentabilidade e inovação em todos os negócios*



## Otimização e Diversificação da Dívida

*Melhorar a sustentabilidade financeira e alinhar os níveis de endividamento com os perfis dos negócios*



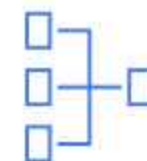
## Maior foco na Rentabilidade de Engenharia & Construção



*Crescimento focado em mercados core com maior escala e relevância*



*Monitorização de mercados com interesse estratégico como complemento aos mercados core*



*Maior seletividade e condicionamento de mercados e projetos oportunistas*

# Vamos aumentar o foco nos mercados *core* para alcançar uma maior rentabilidade em E&C

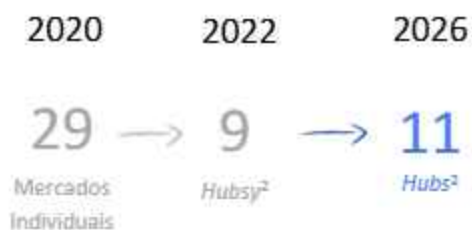
Os mercados *core* serão o nosso foco

Percentagem de VN<sup>1</sup> em E&C (%)

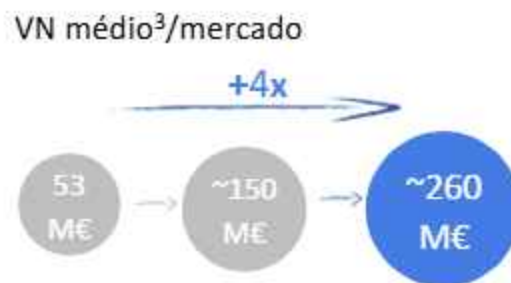


... reduzindo a complexidade, melhorando vendas e rentabilidade

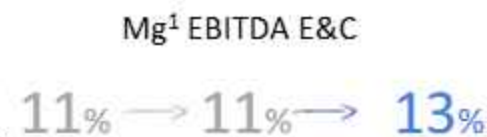
**Menor complexidade**  
Resultante do foco em mercados *core* com escala e *know-how*, reduzindo a dispersão de recursos



**Maior dimensão por mercado**  
Resultante de uma melhor coordenação de mercados (em cada região) para priorizar projetos com maior escala



**Melhoria da rentabilidade**  
Resultante de mais eficiência e maior escala dos projetos, sustentando uma posição de liderança na indústria



**Footprint Regional** assente em mercados *core* que impulsionarão o crescimento rentável

**Maior concentração de recursos** (comerciais e operacionais) e serviços de suporte **melhora a eficiência e a capacidade de angariar projetos EPC de maior dimensão**

**Líder em rentabilidade operacional de E&C** dentro da indústria, com um rigoroso *Framework* de Gestão de Risco de Projeto

**Expansão da oferta de serviços de E&C** em mercados *core*, com foco na Transição Energética, **baseada em novas parcerias** para aquisição de competências

Ranking **Top 15** das empresas Europeias de Construção

1. Exclui projetos de Engenharia Industrial em África, e Energia e Concessões na Latam 2. Hubs – inclui mercados *core* e agregação de mercados com interesse 3. Considerando VN total de cada Unidade de Negócios Regional – Europa, África e Latam



## **Crescimento acentuado no Ambiente, Concessões de Infraestruturas e Engenharia Industrial**



*Continuar a crescer  
Ambiente como um  
negócio estratégico*



*Captar o valor potencial  
do portfolio de Concessões  
de infraestruturas e  
otimizar a alocação de  
capital*



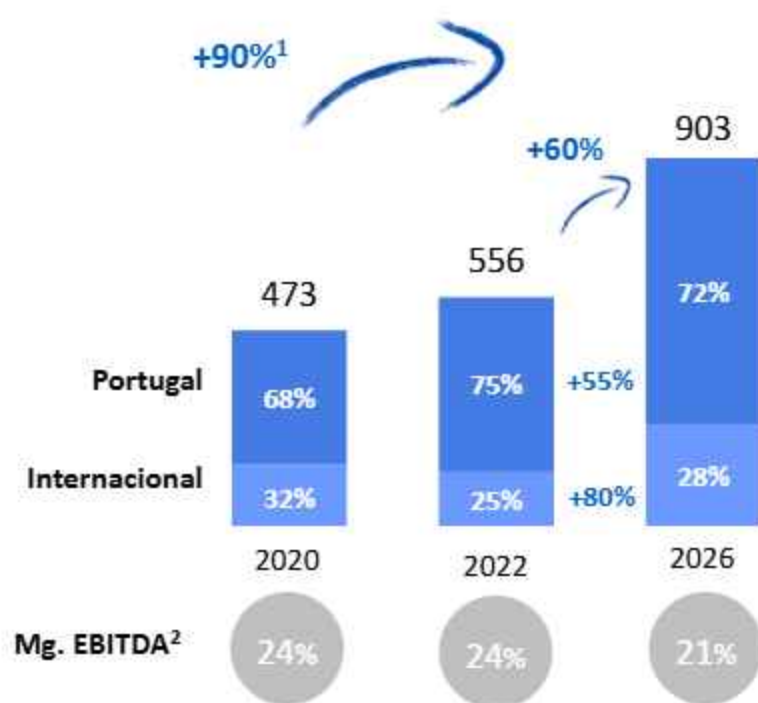
*Acelerar o crescimento  
da Engenharia Industrial  
alavancando na posição  
geográfica do Grupo*



# Negócio global de Ambiente concentrado numa Unidade de Negócios, para potenciar sinergias adicionais e acelerar o crescimento internacional

Líder em Portugal e crescimento acelerado nos mercados internacionais...

VN Ambiente (M€) e distribuição (%)



Posição de liderança em toda a cadeia de valor de gestão de resíduos<sup>3</sup>



...através da implementação de quatro alavancas

Portugal



Reestruturar os Serviços Urbanos<sup>4</sup>



Capturar o potencial financeiro e económico do Tratamento<sup>5</sup>

Internacional



Consolidar a posição nos mercados atuais



Investir em novos projetos internacionais

Ambiente como negócio **core**, essencial para alcançar a estratégia do Grupo de um *portfolio* diversificado de negócios

Crescimento focado nos novos objetivos ambientais em Portugal (e.g., PERSU 2030), e em novos projetos internacionais, alavancando no *know-how* do Grupo em toda a cadeia de valor da gestão de resíduos e na sua capacidade comprovada para potenciar a **presença geográfica**

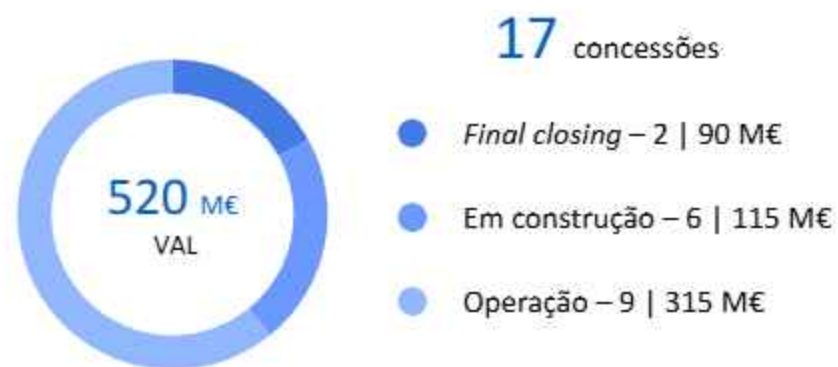
1. Em 2023 o Grupo irá terminar a sua parceria com a Urbaser, vendendo a sua participação no segmento Industrial e adquirindo a participação minoritária da Urbaser em todos os outros segmentos. Desconsiderando o segmento Industrial no VN do Ambiente de 2020, o crescimento projetado entre 2020 e 2026 é de 106%. 2. VN e EBITDA % são também impactados pela adoção da IFRIC12, sobrevalorizando VN e Opex, e consequentemente subavaliando a Mg. EBITDA (%). 3. Dentro do mercado privado. 4. Revisão e renovação da carteira de contratos de serviços municipais; e desenvolvimento de uma abordagem comercial para os Bio-Resíduos. 5. EGF - Tratamento de resíduos urbanos (regulado)



# Continuaremos a desenvolver o nosso *portfolio* de Concessões alavancando na nossa ampla experiência e competências de negócio

Novo *portfolio* de concessões com oportunidades de crescimento...

# concessões; Divisão<sup>1</sup> do VAL<sup>2</sup> Jun 23



~300 M€ *Hidden value* (VAL > Valor contabilístico)

... a ser potenciado considerando três alavancas

Experiência em concessões rodoviárias

**Ampla experiência do grupo** no desenvolvimento de concessões rodoviárias – histórico de *portfolio* de mais de 12Mm€ em ativos

Gestão integrada do ciclo de vida das concessões

**Focado no desenvolvimento *greenfield*** – captura do valor da visão integrada “construção+concessão”

**Regiões** onde a ME tem uma presença forte com **múltiplas oportunidades** (e.g., Latam)

Competências de Gestão de Ativos

**O&M e rotação de ativos** (concessões mais maduras) **para reforçar a geração de cash** e capacidade de financiamento para novas oportunidades *greenfield*

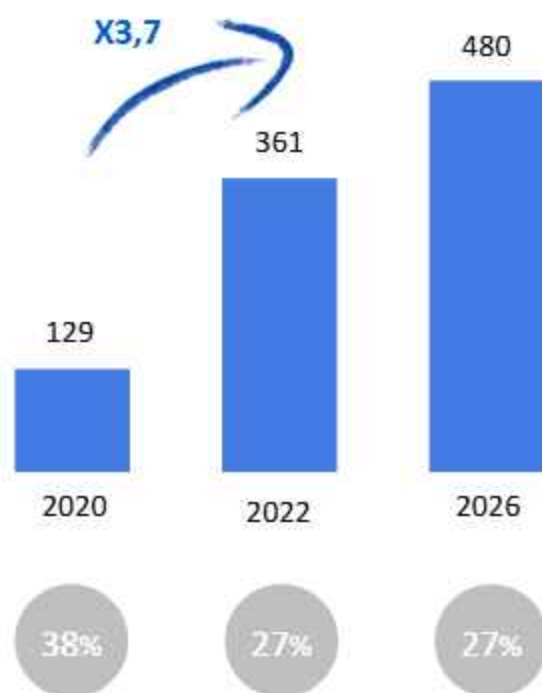
**Nova estratégia de Concessões**, centralizando os ativos de concessões e competências, para potenciar a **criação e percepção de valor**, assegurando uma gestão integrada do ciclo de vida das concessões

**Clusters** para gerir a operação das concessões, e a estratégia de rotação de ativos

# Vamos intensificar o crescimento da Engenharia Industrial capitalizando na nossa presença geográfica

Engenharia Industrial<sup>1</sup> será um dos principais *drivers* de crescimento ...

Volume de Negócios Engenharia Industrial (M€)



... capitalizando na presença internacional e experiência do Grupo

Presença em Regiões com oportunidades

**Presença continental com capacidade de mobilizar recursos e operar em múltiplos mercados** – crucial em indústrias com grupos privados com atividades em diversos países (e.g., *commodities*)

Experiência comprovada

**Relações estabelecidas com grandes empresas privadas** com múltiplas atividades em África (e.g., *Contract Mining*)

**Experiência em Engenharia Industrial em África e capacidade comprovada de operar em múltiplos mercados**, como elementos chave da nossa proposta de valor

**Crescimento em Engenharia Industrial** capitalizando no posicionamento de E&C em África

**Crescimento acelerado a contribuir para o aumento do peso de negócios de longo prazo com geração de *cash* no Grupo**

1. Engenharia Industrial, parte da cadeia de produção dos clientes; contratos de longa duração com maior investimento mas com um risco mais controlado



## Programa de Eficiência ao nível do Grupo



***Reduzir custos operacionais dentro do Grupo***



***Continuar a otimizar o fundo de manei***  
***o para aumentar a geração de cash***



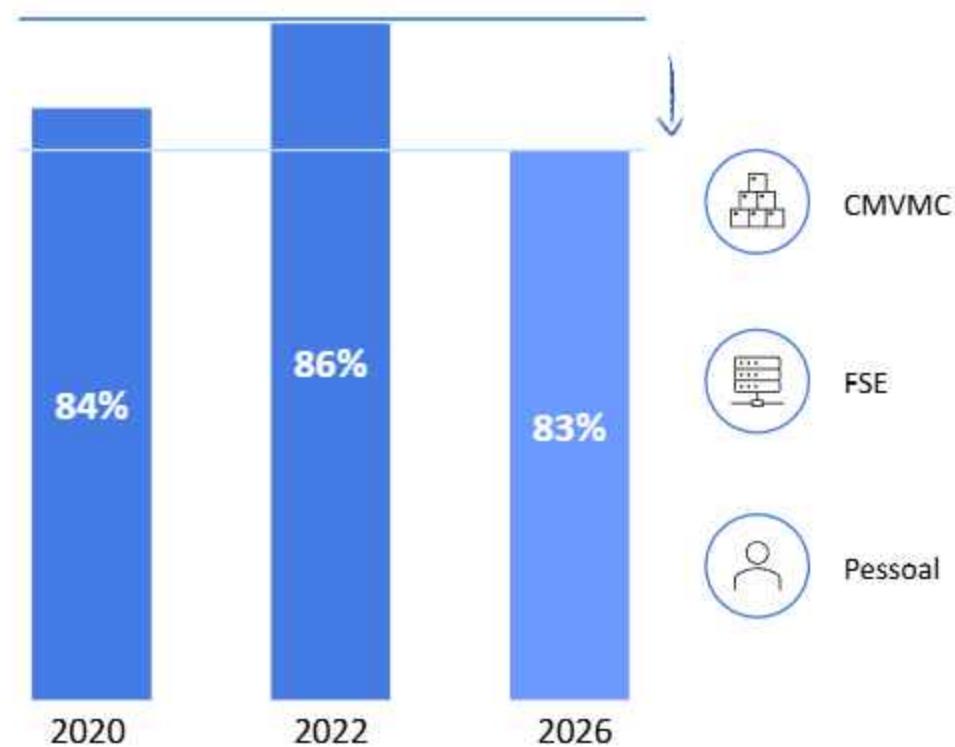
***CAPEX consistente com o crescimento e alocação de capital***



# Vamos continuar a melhorar a eficiência operacional de forma transversal no Grupo

Estamos comprometidos em melhorar de forma sustentável a eficiência operacional com um *target* de redução de Opex, apesar do aumento em 2022...

Opex/VN (%)<sup>1</sup>



...através de um programa de eficiência ao nível do Grupo

**Manter a disciplina de redução de custos** com objetivos de eficiência em cada negócio

**Melhorar o nosso modelo de *procurement***, permitindo sinergias, economias de escala e partilha das melhores práticas dentro das Unidades de Negócio

**Simplificar a nossa estrutura organizacional**, para maior eficiência e agilidade

**COVID permitiu melhorias de eficiência** que devem ser mantidas nos próximos anos

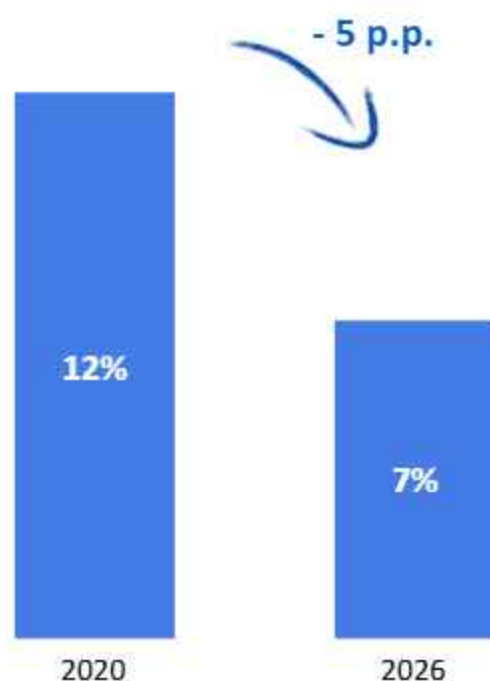
Melhoria da **eficiência operacional** a ser mantida em **melhoria da margem**

**Plataformas de Serviços Globais do Grupo** para capturar mais eficiências

# Vamos prosseguir com a melhoria do Fundo de Maneio e otimização do CAPEX em linha com o nosso plano de crescimento

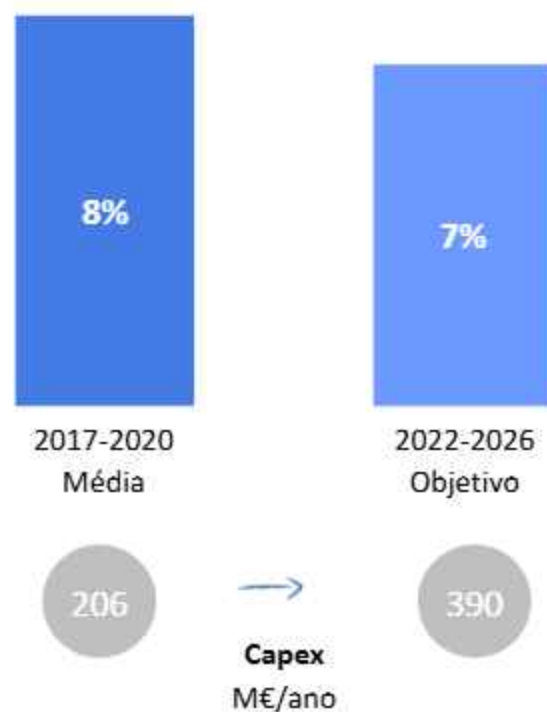
Estamos empenhados em reduzir o Fundo de Maneio<sup>1</sup>...

Fundo de Maneio/VN (%)



...e otimizar a intensidade de CAPEX apesar do crescimento significativo do VN

Capex/VN (%)



Introduzir processos padronizados para gestão do Fundo de Maneio e Capex, alavancando as Unidades Corporativas e Plataformas de Serviços Globais

Reforçar os *targets* de Fundo de Maneio e CAPEX das Unidades de Negócio, para melhorar a disciplina na alocação de capital e geração de *cash*



## Novo rumo na Sustentabilidade e Inovação



***Fazer da sustentabilidade uma prioridade máxima, comprometendo-nos com os targets dos ODS<sup>1</sup> e aumentando a visibilidade dos esforços***



***Implementar um processo de inovação estruturado, otimizando a utilização do capital***

1. ODS – Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

# Estamos comprometidos com os ODS das Nações Unidas e em fazer da sustentabilidade uma prioridade máxima no Grupo

Baseados nos nossos **Tópicos Materiais...**



Criação de **EMPREGO LOCAL** e desenvolvimento de **COMPETÊNCIAS**



**SAÚDE E SEGURANÇA** no trabalho



**MUDANÇA ENERGÉTICA E CLIMÁTICA**



**QUALIDADE E SEGURANÇA** dos produtos/ serviços e gestão de **INCIDENTES CRÍTICOS**



**DIVERSIDADE, EQUIDADE e INCLUSÃO**



**INOVAÇÃO**



**CIRCULARIDADE**



**RESPONSABILIDADE SOCIAL**

estamos comprometidos em melhorar os ODS, com **objetivos** sólidos de **ESG...**

	<b>75%</b>	Talento local em posições de gestão	<b>2026</b>
	<b>50%</b>	Redução da taxa de incidência com tempo perdido vs 2020	<b>2026</b>
	<b>40%</b>	Redução emissões de GEE (scope 1, 2 e 3) vs 2021 <sup>1</sup>	<b>2030</b>
	<b>100%</b>	Certificação Global (9001, 14001, 45001)	<b>2026</b>
	<b>30%</b>	Mulheres recrutadas ou promovidas a <i>manager</i> vs 2021	<b>2026</b>
	<b>25M€</b>	Investimento Acumulado em Inovação 22-26 vs 2020	<b>2026</b>
	<b>80 %</b>	Resíduos Valorizados (%)	<b>2030</b>
	<b>10%</b>	Entidades a mensurar o impacto RSC tendo por base os ODS	<b>2026</b>

Grupo comprometido em alcançar a neutralidade carbónica até 2050

...fortalecendo os principais **Pilares de Sustentabilidade**

**Liderança e Accountability**, assegurando uma liderança positiva e envolvendo todos os *stakeholders*

**Análise de Ações e Impacto**, reforçando ações com impacto positivo

**Parecerias**, fomentando soluções

**Comunicação** (interna e externamente), promovendo a consciencialização, envolvimento e transparência

1. Objetivo a ser revisto numa base contínua, considerando as melhores práticas e *guidance* atualizado

# Vamos continuar a escalar a Inovação no Grupo apoiada em 4 pilares e através de 4 tipos de iniciativas



Inovação irá transformar os negócios *core* e acelerar negócios NÃO-E&C suportada em 4 pilares

- Transformação da Indústria
- Inovação do Modelo de Negócio
- Eficiência
- Cultura & Colaboração

## 4 iniciativas de inovação a serem desenvolvidas...



### TRANSFORMATION OFFICE

**Potenciar cultura de inovação** através de *open platforms* e colaboração

**Reconhecer e acelerar** projetos de inovação já existentes e **potenciar e apoiar** novos projetos, cofinanciados em conjunto com as Unidades de Negócio

**Plataforma consolidada** de **comunicação e coordenação** de todos os projetos de inovação



### ECOSSISTEMA DE PARCEIROS

**Inovação Aberta**, procurar parceiros com competências relevantes (e.g., universidades, *startups*, centros de investigação)

**Colaborar com parceiros** em soluções-piloto, desenvolvimentos tecnológicos e modelos de negócio



### MEXT to INVEST

**Identificar e investir** em *startups* com elevado potencial, alavancando a presença internacional do Grupo ME

**Incubar startups** providenciando aconselhamento e formação, e a possibilidade de testarem soluções num ambiente real



### The MEXT BIG THING

**Incubadora e gestora** de novos **negócios NÃO-E&C**

**Promover** o desenvolvimento de **novos negócios com potencial global**, aumentando a **visibilidade e perceção de valor**

**Compromisso com a disponibilização de fundos dedicados à Inovação - 25M€** para novos projetos *greenfield* nos próximos 5 anos

**Novas fontes de financiamento de Inovação**, tais como parceiros e fundos europeus





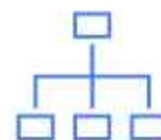
## Otimização e Diversificação da Dívida



*Reduzir a alavancagem melhorando os rácios de endividamento*



*Otimizar a maturidade e o custo da dívida*



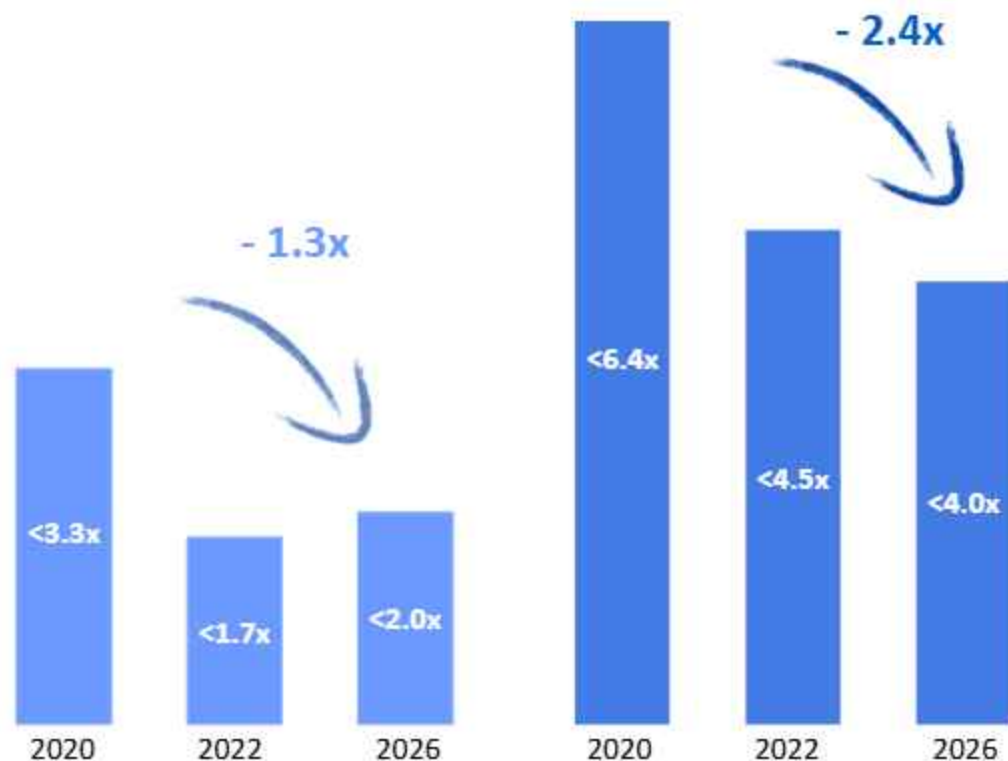
*Diversificar as fontes de financiamento e diminuir a dependência das fontes atuais*

# Vamos reforçar o nosso balanço para potenciar a criação de valor para os nossos *stakeholders*

Estamos empenhados em reduzir a nossa alavancagem financeira ...

Dívida Líquida / EBITDA

Dívida Bruta<sup>1</sup>/ EBITDA



... e assegurar uma estrutura e maturidade de dívida alinhada com os perfis dos negócios



**Alinhar níveis de dívida com o desenvolvimento dos negócios do Grupo** – reduzir alavancagem financeira em E&C (objetivo: Dívida Líquida/EBITDA < 1x); aumentar alavancagem financeira em *Non-E&C* (objetivo: Dívida Líquida/EBITDA < 3x)



**Ajustar o perfil de maturidade a cada estratégia de negócio, racional e ciclo de receitas** considerando investimentos de ciclo curto (E&C) vs investimentos de ciclo longo (NÃO-E&C)



**Diversificação de fontes de financiamento**, alavancando a presença internacional do Grupo e crescendo a rede de Parceiros Financeiros Estratégicos, permitindo a otimização do custo da dívida

Compromisso com a redução de alavancagem nos próximos anos, otimizando paralelamente a maturidade da dívida

Ambição de diversificação de fontes de financiamento e otimização do custo da dívida

1. Inclui *leasing*, *factoring* e *confirming*

# O nosso desenvolvimento estratégico irá beneficiar da cooperação próxima entre a ME e a CCCC para potenciar mais sinergias



MOTAENGIL



## Mota-Engil: Eixos Estratégicos



**Maior foco na Rentabilidade de Engenharia & Construção**



**Crescimento acentuado no Ambiente, Concessões de Infraestruturas e Engenharia Industrial**



**Programa de Eficiência ao nível do Grupo**



**Novo rumo na Sustentabilidade e Inovação**



**Otimização e Diversificação da Dívida**

## Parceria Estratégica: potenciais Sinergias

Cooperação comercial & JV em mercados específicos  
Suporte na expansão da oferta de serviços de E&C

Investimentos conjuntos em mercados internacionais – acelerador de crescimento em várias áreas, como o Ambiente, Energias Renováveis & Engenharia Industrial

Colaboração no *Procurement* – análise conjunta de categorias estratégicas de *procurement*  
Colaboração em Capex e financiamento relacionado

*Joint investments* – inovação aplicada & *corporate venturing*  
Partilha de experiências em gestão & processos

Novas fontes de financiamento para diversificar dívida, reduzir custos e aumentar maturidade – considerar espectro total de soluções internas da CCCC

02

*Valores Financeiros  
do Grupo e  
Negócios*

# Grupo com um crescimento rentável e sustentável, em paralelo com a melhoria do balanço

Valores Financeiros do Grupo	2020	2022	2026			
<b>Volume de Negócios (M€)</b>	2,429	3,804	<b>6,040</b>	↑	<b>+16%</b>	CAGR 20-26
<b>EBITDA (M€)</b> <i>Mg EBITDA (%)</i>	380 16%	541 14%	<b>955</b> 16%	↑	<b>+17%</b>	CAGR 20-26
<b>Resultado Líquido (M€)</b> <i>Mg no Resultado Líquido Grupo (%)</i>	-20 -	41 1%	<b>180</b> 3%	↑	<b>+200 M€</b>	20 vs. 26
<b>Fundo de Maneio / VN</b>	12%	5%	<b>7%</b>	↓	<b>-5 p.p.</b>	20 vs. 26
<b>CAPEX (M€)</b> <i>Média Capex/VN 22-26 (%)</i>	170	400	<b>410</b> 7%	↑	<b>+240 M€</b>	20 vs. 26
<b>FCF<sup>1</sup> (M€)</b> <i>Média 17-20 vs Média 22-26 (M€)</i>	230 168	400	<b>320</b> 201	↑	<b>+90 M€</b>	20 vs. 26
<b>Divida Líquida / EBITDA</b>	3.3x	1.7x	<b>&lt;2.0x</b>	↓	<b>-1.3x</b>	20 vs. 26
<b>Autonomia Financeira<sup>2,3</sup> (%)</b>	4%	8%	<b>&gt;15%</b>	↑	<b>+11 p.p.</b>	20 vs. 26

O portfolio de negócios irá evoluir no sentido de uma contribuição relevante de negócios de longo prazo com geração de *cash* estável



Este documento foi preparado pela Mota-Engil, SGPS, S.A. ("Mota-Engil" ou a "Sociedade") exclusivamente para uso na apresentação a ser feita na presente data. O seu propósito é meramente informativo e, como tal, pode ser alterado ou suplementado e deve ser lido como um sumário dos assuntos aqui abordados ou contidos ("Informação").

A Informação é divulgada ao abrigo das regras e regulamentos aplicáveis apenas para fins informativos, não foi verificada por um auditor ou perito externo e não há garantias quanto à sua exatidão ou completude.

A Informação pode conter estimativas ou expectativas da Mota-Engil e, portanto, não pode haver garantias de que tais estimativas ou expectativas sejam, ou venham a ser, exatas ou que um terceiro, utilizando métodos diferentes para reunir, analisar ou computar a informação relevante, obtenha os mesmos resultados. Alguns conteúdos deste documento, incluindo os relativos ao possível ou presumido desempenho futuro da Mota-Engil e das suas subsidiárias ("Grupo"), constituem declarações prospetivas que refletem as melhores avaliações da administração, mas que podem revelar-se inexatas. Declarações que são precedidas por, seguidas de ou incluem palavras como "antecipa", "acredita", "estima", "espera", "prevê", "pretende", "confia", "planeia", "pode", "podia", "poderia", "faria", "irá" e tais termos no seu sentido negativo ou expressões semelhantes destinam-se a identificar declarações e informações prospetivas. Estas declarações não são nem devem ser entendidas como declarações de factos históricos. Todas as declarações prospetivas aqui incluídas baseiam-se na informação disponível para o Grupo na presente data.

Pela sua natureza, as declarações relativas ao futuro envolvem riscos conhecidos e desconhecidos, incertezas, pressupostos e outros fatores, uma vez que se referem a eventos e dependem de circunstâncias que se espera que ocorram no futuro e que podem estar fora do controlo do Grupo. Tais fatores podem significar que os resultados, desempenho ou desenvolvimentos concretos acabem por diferir materialmente daqueles expressos ou implícitos nas referidas declarações prospetivas, que o Grupo não se compromete a atualizar. Consequentemente, não é feita qualquer representação, garantia ou compromisso, expresso ou implícito, e não pode haver garantias de que tais declarações prospetivas se revelem corretas,

pelo que não devem ser consideradas indevidamente. Toda a Informação deve ser reportada à data do presente documento, uma vez que está sujeita a diversos fatores e incertezas.

A Informação pode ser alterada sem aviso prévio e o Grupo não terá qualquer obrigação de atualizar a referida Informação, nem de fazer qualquer anúncio prévio de qualquer alteração ou modificação da mesma.

A Informação é facultada apenas para fins informativos e não se destina a constituir nem deve ser interpretada como consultoria de investimento profissional. Além disso, a Informação não constitui nem faz parte de, e não deve ser interpretada como uma oferta (pública ou privada) para vender, emitir, divulgar ou comercializar, um convite ou uma recomendação para subscrever ou comprar, uma apresentação a procedimentos de recolha de intenções de investimento, ou a solicitação de uma oferta (pública ou privada) para subscrever ou comprar valores mobiliários

emitidos pela Mota Engil. Qualquer decisão de subscrição, aquisição, troca ou qualquer outra forma de negociação de valores mobiliários no contexto de qualquer oferta lançada pela Mota Engil deve ser tomada exclusivamente com base nas informações contidas no prospeto, de acordo com as regras e regulamentos aplicáveis.

A Informação e quaisquer materiais distribuídos em conexão com este documento são apenas para fins informativos e não são dirigidos ou destinados à distribuição ou utilização por qualquer pessoa ou entidade que seja cidadão ou residente ou que esteja localizada em qualquer lugar, estado, país ou jurisdição onde tal distribuição, publicação, disponibilização ou utilização seria

contrária a qualquer lei ou regulamento ou exigiria qualquer registo ou licença. A Informação não constitui uma oferta de venda ou uma solicitação de uma oferta de subscrição ou compra de quaisquer valores mobiliários nos Estados Unidos ou qualquer outro país, incluindo no Espaço Económico Europeu, e não constitui um prospeto ou um anúncio no sentido e para os efeitos do Código dos Valores Mobiliários e do Regulamento (UE) 2017/1129 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 14 de junho de 2017 (Regulamento dos Prospetos).

**“Autonomia financeira”** corresponde ao rácio entre o “Total do Capital próprio” e o “Total do Ativo”;

**“CAPEX”** significa a soma algébrica das adições e alienações de ativos tangíveis, de ativos intangíveis e de ativos sob direito de uso ocorridos no período;

**“Fundo de Maneio” ou “FM”** corresponde à soma algébrica das seguintes rubricas da demonstração consolidada da posição financeira: “Ativos por impostos diferidos”, “Inventários”, “Clientes e outros devedores - Corrente”, “Ativos associados a contratos com clientes – Corrente”, “Outros ativos correntes”, “Instrumentos financeiros derivados – Corrente”, “Imposto sobre o rendimento” e “Passivos por impostos diferidos”, “Fornecedores e credores diversos – Corrente”, “Passivos associados a contratos com clientes – Corrente”, e “Outros passivos correntes”;

**“Dívida Bruta”** significa a soma algébrica das seguintes rubricas: Dívida Líquida e *Leasing, factoring e confirming*;

**“Dívida Líquida” ou “DL”** significa a soma algébrica das seguintes rubricas da demonstração consolidada da posição financeira: “Caixa e seus equivalentes sem recurso à vista”, “Caixa e seus equivalentes com recurso à vista”, “Caixa e seus equivalentes com recurso a prazo”, “Outras aplicações financeiras”, “Outros investimentos financeiros registados ao custo amortizado”, “Empréstimos sem recurso” e “Empréstimos com recurso”;

**“EBITDA”** corresponde à soma algébrica das seguintes rubricas da demonstração consolidada dos resultados por naturezas: “Vendas e prestações de serviços”, “Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas e variação da produção”, “Fornecimentos e serviços externos”, “Gastos com pessoal” e “Outros rendimentos/(gastos) operacionais”;

**“FCF - Free Cash Flow”** corresponde à soma algébrica das seguintes rubricas: EBITDA, variação de fundo de maneiio, imposto sobre o rendimento, Capex e variação dos saldos de médio e longo prazo;

**“Leasing, factoring e confirming”** significa a soma algébrica das seguintes rubricas da demonstração consolidada da posição financeira: “Outros passivos financeiros” e “Passivos de locação”;

**“Margem EBITDA” ou “Mg EBITDA”** significa o rácio entre EBITDA e “Vendas e prestações de serviços”;

**“Mg no Resultado Líquido Grupo”** significa o rácio entre o “Resultado líquido consolidado do exercício - Atribuível ao Grupo” e “Vendas e prestações de serviços”;

**“OPEX”** significa a soma algébrica das seguintes rubricas da demonstração consolidada dos resultados por naturezas: “Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas e variação da produção”, “Fornecimentos e serviços externos”, “Gastos com pessoal”, e “Outros (gastos) operacionais”;

**“Resultado Líquido”** corresponde à rubrica da demonstração consolidada dos resultados por naturezas de “Resultado líquido consolidado do exercício - Atribuível ao Grupo”;

**“Saldos de médio e longo prazo”** corresponde à soma algébrica das seguintes rubricas da demonstração consolidada da posição financeira: “Goodwill”, “Investimentos financeiros em empresas associadas”, “Investimentos financeiros em empreendimentos conjuntos”, “Outros investimentos registados ao custo amortizado”, “Outros investimentos registados ao justo valor através de outro rendimento integral”, “Propriedades de investimento”, “Clientes e outros devedores – Não corrente”, “Ativos associados a contratos com clients – Não corrente” “Outros ativos não corrente”, “Ativos não correntes detidos para venda”, “Fornecedores e credores diversos – Não corrente”, “Passivos associados a contratos com clients – Não corrente”, “Outros passivos não correntes”, “Provisões” e “Passivos não correntes detidos para venda”;

**“Volume de Negócios” ou “VN”** corresponde à rubrica da demonstração consolidada dos resultados por naturezas de “Vendas e prestações de serviços”.



MOTA-ENGIL

# BUILDING 26

*For a sustainable  
future*

*motaengil* 

*mota-engil* 

*motaengilsgps* 

[www.mota-engil.com](http://www.mota-engil.com)