



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 longo¹

% de EBITDA do Grupo:

60% E&C | 40% NÃO-E&C

Footprint Equilibrado²

e aumento da escala dos mercados

% de VN: >25% em cada Região

> 250 M€ VN por mercado *core*³

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 Bruta⁴ / 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



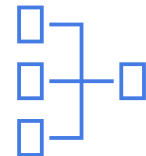
Maior foco na Rentabilidade de Engenharia & Construção



Crescimento focado em mercados core com maior escala e relevância



Monitorização de mercados com interesse estratégico como complemento aos mercados core

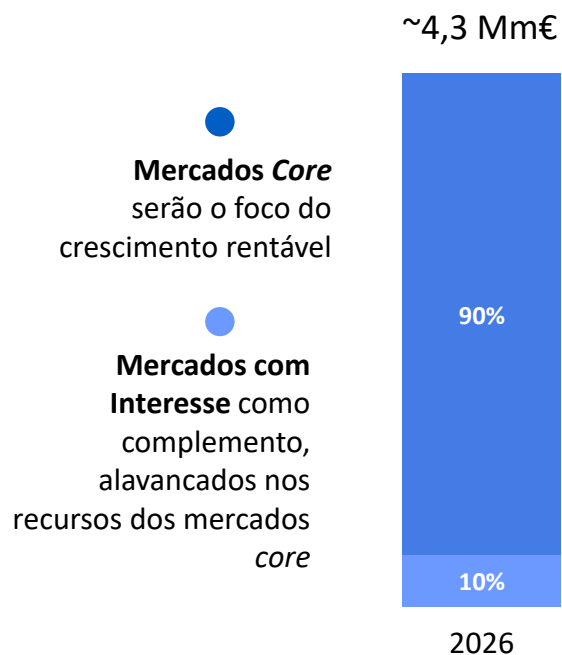


Maior seletividade e condicionamento de mercados e projetos oportunistas

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

Os mercados *core* serão o nosso foco

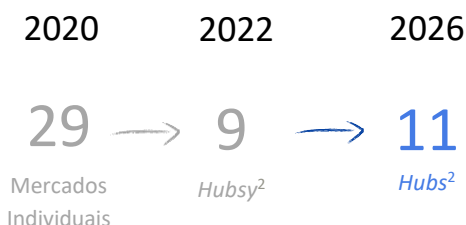
Percentagem de VN¹ em E&C (%)



... reduzindo a complexidade, melhorando vendas e rentabilidade

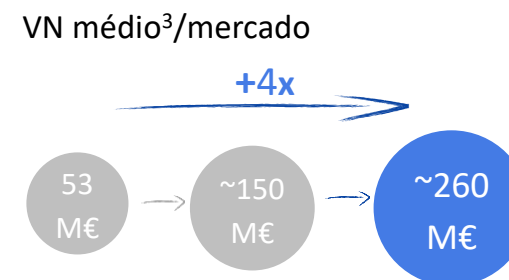
Menor complexidade

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

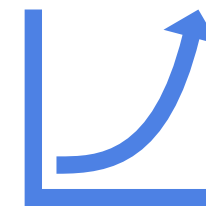
Maior concentração de recursos (comerciais e operacionais) e serviços de suporte **melhora a eficiência e a capacidade de angariar projetos EPC de maior dimensão**

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***

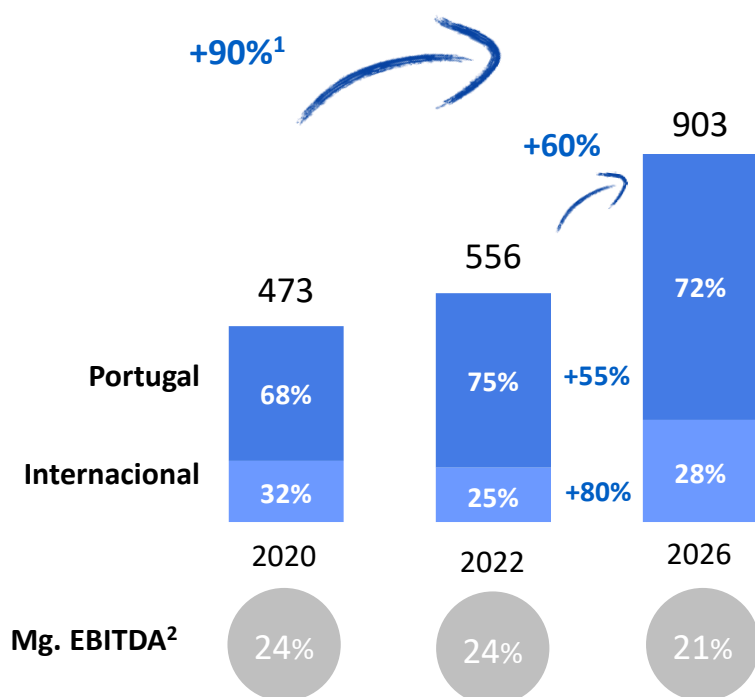


***Acelerar o crescimento
da Engenharia Industrial
alavancando na posição
geográfica do Grupo***

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 resíduos³



Recolha



Tratamento

...através da implementação de quatro alavancas

Portugal



Reestruturar os Serviços Urbanos⁴



Capturar o potencial financeiro e económico do Tratamento⁵

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

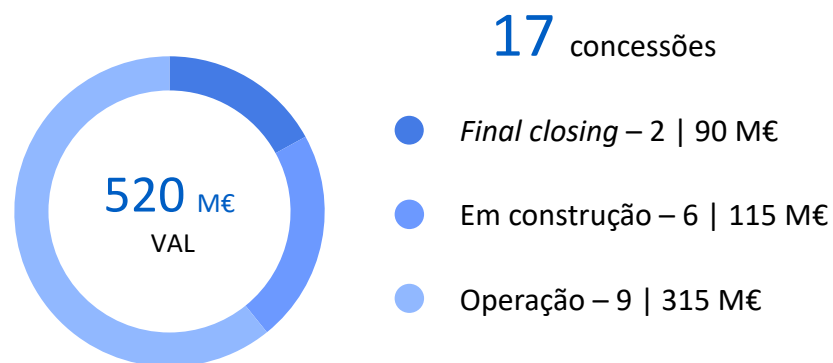
Crescimento focado nos novos objetivos ambientais em Portugal (e.g., PERSU 2030), e em **novos projetos internacionais**, alavancando no *know-how* do Grupo em toda a cadeia de valor da **gestão de resíduos** e na sua capacidade comprovada para potenciar a **presença geográfica**

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; Divisão¹ do VAL² 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*

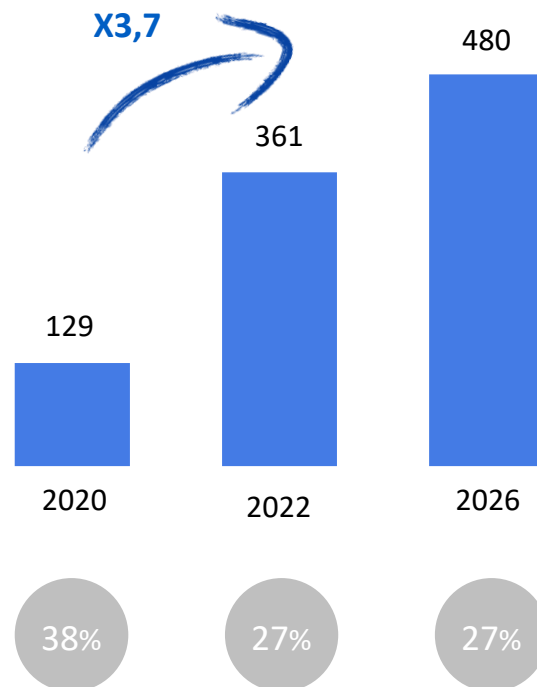
Nova estratégia de Concessões, centralizando os ativos de concessões e competências, para potenciar a **criação e percepção de valor**, assegurando uma gestão integrada do ciclo de vida das concessões

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 Industrial¹ 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

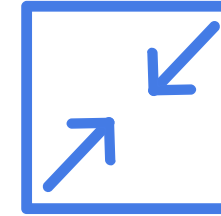
Relações estabelecidas com grandes empresas privadas com múltiplas atividades em África (e.g., *Contract Mining*)

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



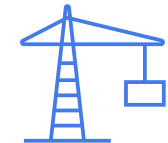
Programa de Eficiência ao nível do Grupo



Reduzir custos operacionais dentro do Grupo



Continuar a otimizar o fundo de maneo para aumentar a geração de cash



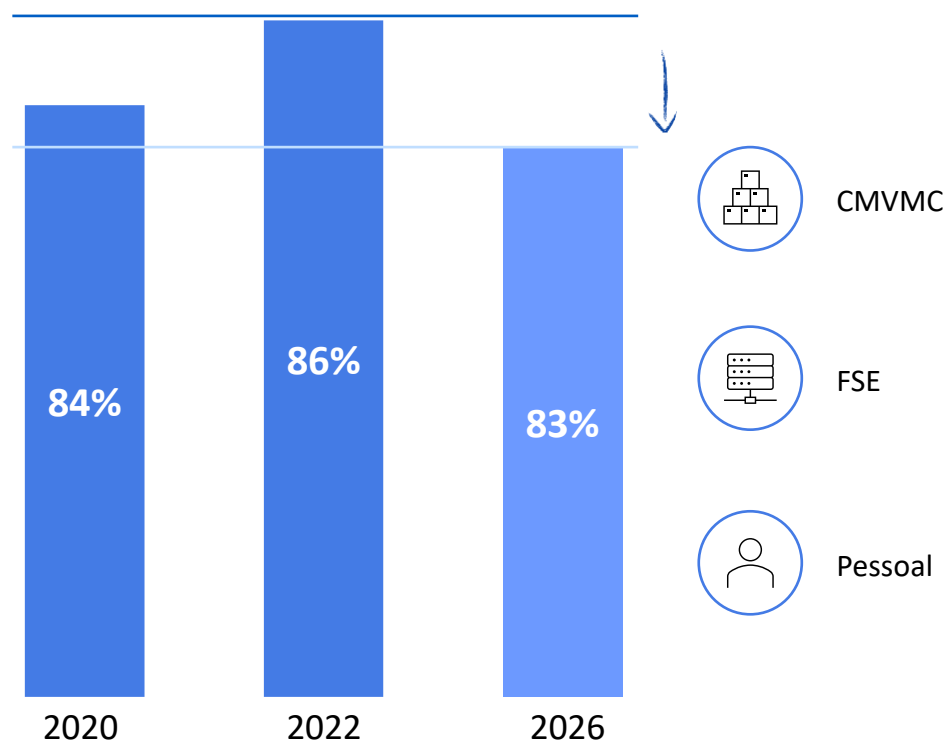
CAPEX consistente com o crescimento e alocação de capital



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 (%)¹



...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**

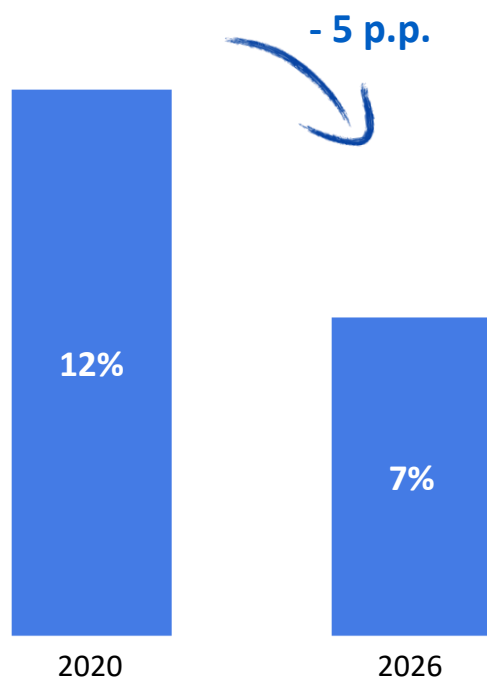
Plataformas de Serviços Globais do Grupo para **capturar mais eficiências**

1. Opex/VN calculado desconsiderando o impacto da normativa IFRIC 12 no setor do Ambiente (ver pág. 8)

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

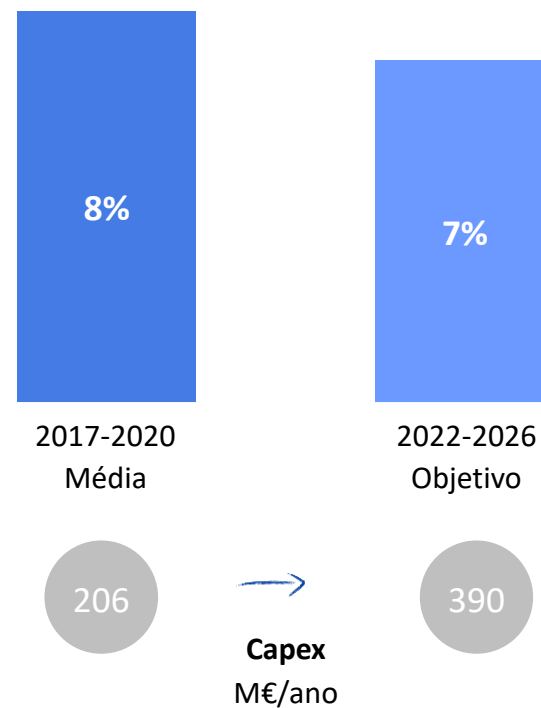
Estamos empenhados em reduzir o Fundo de Maneio¹...

Fundo de Maneio/VN (%)



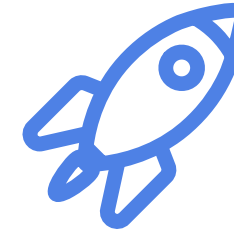
...e otimizar a intensidade de CAPEX apesar do crescimento significativo do VN

Capex/VN (%)



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

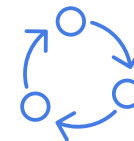
Reforçar os *targets* de Fundo de Maneio e CAPEX das Unidades de Negócio, para melhorar a disciplina na alocação de capital e geração de *cash*



Novo rumo na Sustentabilidade e Inovação



Fazer da sustentabilidade uma prioridade máxima, comprometendo-nos com os targets dos ODS¹ 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**...

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

...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

Grupo comprometido em alcançar a neutralidade carbónica até 2050

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 <i>open platforms</i> 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, <i>startups</i>, centros de investigação) Colaborar com parceiros em soluções-piloto, desenvolvimentos tecnológicos e modelos de negócio
 MEXT to INVEST	Identificar e investir em <i>startups</i> 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



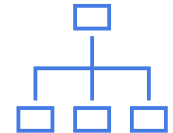
Otimização e Diversificação da Dívida



Reduzir a alavancagem melhorando os rácios de endividamento



Otimizar a maturidade e o custo da dívida



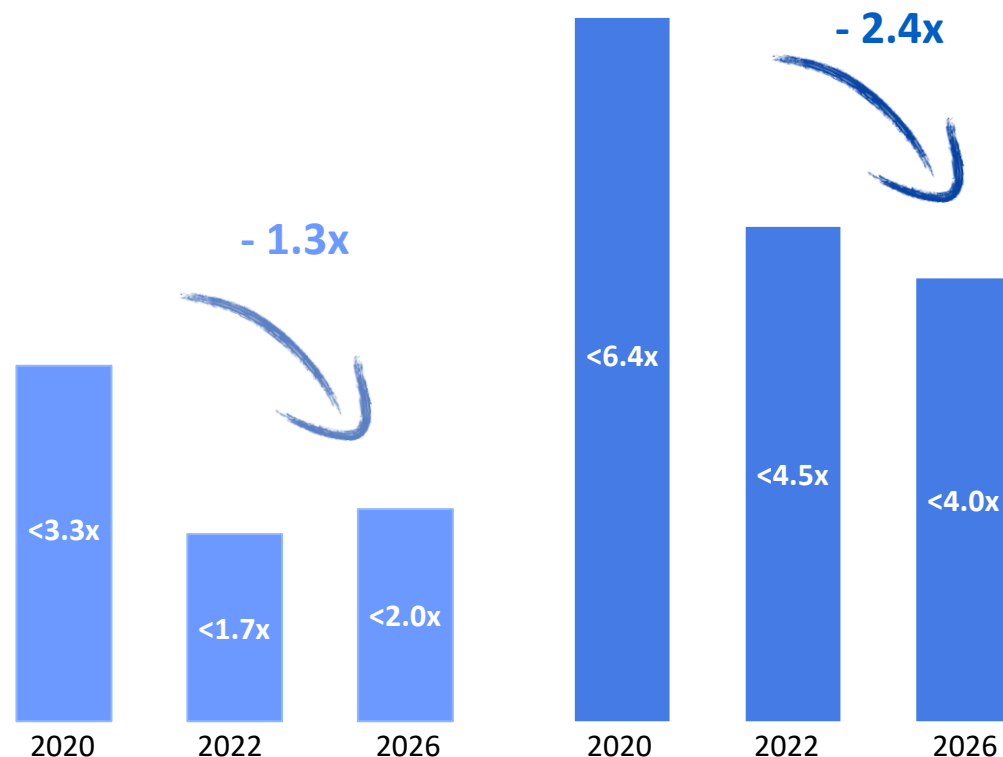
Diversificar as fontes de financiamento e diminuir a dependência das fontes atuais

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

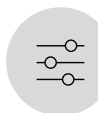
Dívida Bruta¹/ EBITDA



... 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



MOTA-ENGIL



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



MOTAENGIL

02

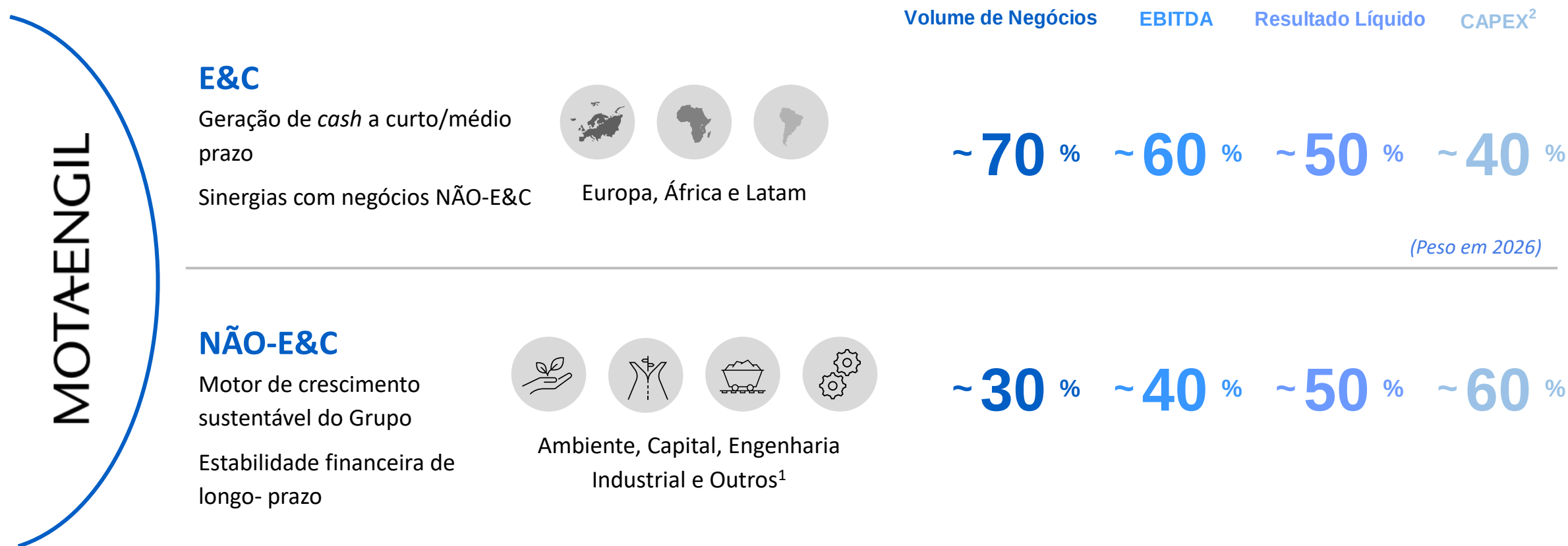
*Valores Financeiros
do Grupo e
Negócios*

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

Valores Financeiros do Grupo

	2020	2022	2026			
Volume de Negócios (M€)	2,429	3,804	6,040	↑	+16%	CAGR 20-26
EBITDA (M€) <i>Mg EBITDA (%)</i>	380 16%	541 14%	955 16%	↑	+17%	CAGR 20-26
Resultado Líquido (M€) <i>Mg no Resultado Líquido Grupo (%)</i>	-20 -	41 1%	180 3%	↑	+200 M€	20 vs. 26
Fundo de Maneio / VN	12%	5%	7%	↓	-5 p.p.	20 vs. 26
CAPEX (M€) <i>Média Capex/VN 22-26 (%)</i>	170	400	410 7%	↑	+240 M€	20 vs. 26
FCF¹ (M€) <i>Média 17-20 vs Média 22-26 (M€)</i>	230 168	400	320 201	↑	+90 M€	20 vs. 26
Dívida Líquida / EBITDA	3.3x	1.7x	<2.0x	↓	-1.3x	20 vs. 26
Autonomia Financeira^{2,3} (%)	4%	8%	>15%	↑	+11 p.p.	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 clientes – Não corrente”, “Outros ativos não corrente”, “Ativos não correntes detidos para venda”, “Fornecedores e credores diversos – Não corrente”, “Passivos associados a contratos com clientes – 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