



MOTA-ENGIL

BUILDING 26

*For a sustainable
future*

Plano estratégico 2022-2026

Novembro 2021

Agenda

MOTA-ENGIL

00

01

02

03

04

Introdução

3

*Ambição &
Estratégia*

5

*Nova
Organização*

24

*Valores
Financeiros
do Grupo*

27

*Valores
financeiros
dos Negócios*

29

Somos um Grupo integrado de Engenharia líder, a iniciar um novo ciclo de desenvolvimento sustentável



Somos um Grupo integrado de Engenharia líder

Uma das maiores empresas do setor

Top 100 a nível mundial e Top 30 na Europa¹

Presença Internacional & *Portfolio* diversificado

Combinando mercados maduros e em crescimento

(Europa, África e Latam) com experiência
diversificada para além de construção

Posição de mercado consolidada

Forte resiliência durante períodos económicos adversos (e.g., +1,3
p.p. Mg. EBITDA em 2020 - COVID-19)



Estamos a iniciar um novo ciclo

Solidez e Coesão Acionista

Dois acionistas estratégicos - Família Mota² e CCCC³
como forças motrizes do novo ciclo

Novas oportunidades de negócio nas nossas principais Regiões

Tendências globais com impacto nas exigências da sociedade (Alterações
Climáticas, Urbanização, Crescimento Populacional) e Planos de
Recuperação Económica, resultando em novas oportunidades de negócio

1. Fonte: Global Powers of Construction 2020 report - #76 Global Construction player

2. FM Sociedade de Controlo, SGPS, SA; 3. China Communications Construction Co., Ltd.

Peers atualizaram as suas agendas estratégicas para responder aos novos desafios - quatro tendências emergem da visão estratégica dos *peers*

ANÁLISE DAS AGENDAS ESTRATÉGICAS DOS PEERS¹

Como estão os *Peers* a adaptar as suas estratégias para responder aos novos desafios do próximo ciclo de gestão?

Transformar E&C

Transformação de E&C para aumentar rentabilidade, reduzir risco e melhorar fluxo de caixa:

- **Foco nos mercados *core*** para priorizar investimentos e consolidar posições
- **Saída de mercados não *core*** com baixa rentabilidade
- **Melhoria na gestão de risco e controlo de projeto**

Alavanca de Valor

Rentabilidade



Escalar Non-E&C

Escalar negócios *non-E&C* adjacentes a E&C e outros negócios:

- Alavancar a **integração de construção e concessões**
- Reforçar a **visibilidade e autonomia dos negócios** e assegurar autofinanciamento
- **Desinvestir de negócios não *core*** para aumentar o foco

Alavanca de Valor

Crescimento



Reforçar Eficiência de Custos

Múltiplos *peers* a formalizar objetivos e horizontes temporais:

- **Rever políticas de despesas** nas várias dimensões de custo
- **Alavancar serviços partilhados** entre negócios
- **Aprofundar digitalização** nos principais processos de negócio

Alavanca de Valor

Rentabilidade



Colocar Sustentabilidade como prioridade

Planos de sustentabilidade nas agendas estratégicas:

- Objetivos de **neutralidade carbónica**
- Implementar **princípios de economia circular**
- **Reforçar energias renováveis** como fonte principal de energia
- **Priorizar Investimentos** em “projectos verdes”

Alavanca de Valor

Financiamento



MOTAENGIL

01

Ambição & Estratégia

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



*Grupo integrado de Engenharia
com um posicionamento
internacional único, focado num
modelo de crescimento
sustentável para cada negócio*

Grupo Integrado

com crescente contributo de negócios de ciclo longo¹

% de EBITDA do Grupo:
45% E&C | 55% NÃO-E&C

Footprint equilibrado²

e aumento da escala dos mercados

% de VN: 1/3 em cada Região
> 200M€ VN por mercado *core*³

Sustentabilidade

no centro da nossa estratégia

Reconhecido pelos índices de
Sustentabilidade

Foco na geração de *Cash*

nos vários negócios

18% Mg EBITDA do Grupo com uma melhoria
na conversão em *cash*

Accountability & Rentabilidade

de cada negócio

3% Margem no Resultado Líquido Grupo

Balanço fortalecido

com o compromisso de manter uma
alavancagem financeira sustentável

< 2x ND / EBITDA do Grupo

1. Negócios de contratos e investimentos a longo prazo – Ambiente, Concessões de Infraestruturas, Serviços Industriais de Engenharia
2. Combinando mercados desenvolvidos e em crescimento – Europa, África and Latam
3. Volume de negócios multi-negócios (consolidado)

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

Maior concentração de recursos nos mercados core (maior escala) para atingir níveis de rentabilidade mais elevados



Crescimento acentuado no Ambiente, Concessões de Infraestruturas e Serviços Industriais

Aumento da relevância 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



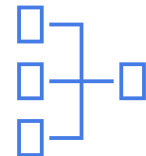
Maior foco na rentabilidade de Engenharia & Construção



Foco em mercados core com maior escala e relevância



Monitorização de mercados com interesse estratégico como complemento aos mercados core

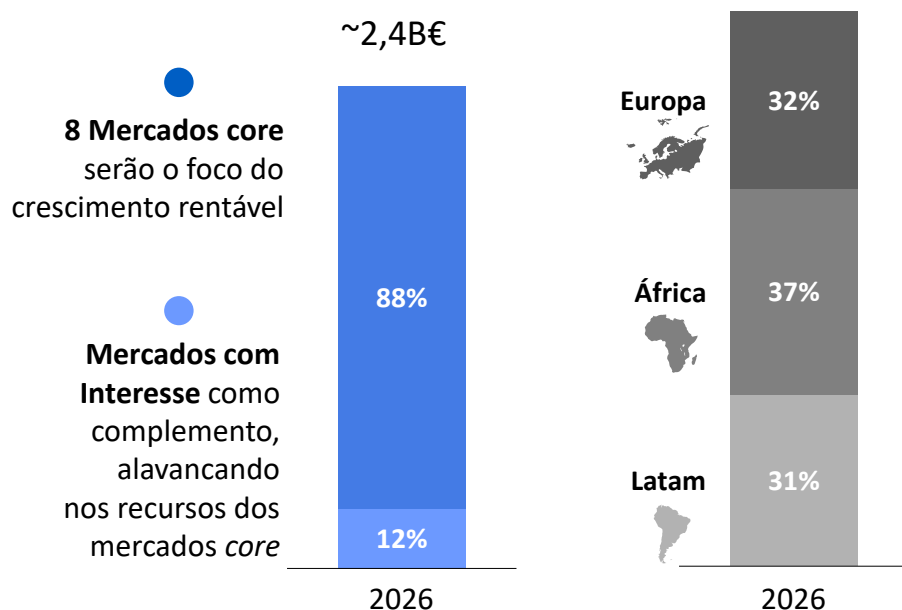


Maior seletividade e condicionamento de mercados e projetos oportunistas

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

Os mercados *core* serão o nosso foco, mantendo o equilíbrio geográfico...

Percentagem de VN em E&C (%)



... e reduzindo a complexidade, com uma melhoria das vendas e rentabilidade

Menor complexidade

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

2020

29

Mercados Individuais

2026

11

Hubs¹

Maior dimensão por mercado

Resultante de uma melhor coordenação de mercados (em cada região) para priorizar projetos com maior escala

VN médio/mercado

53 M€

3x

~150 M€

Melhoria da rentabilidade

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

Mg EBITDA E&C

11%

→

13%

Footprint mais robusto e equilibrado assente em mercados *core* que impulsionarão o crescimento rentável

Maior concentração de recursos (comercial e operações) e serviços de suporte **melhora a eficiência e a capacidade de angariar com sucesso projetos EPC de maior escala**

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

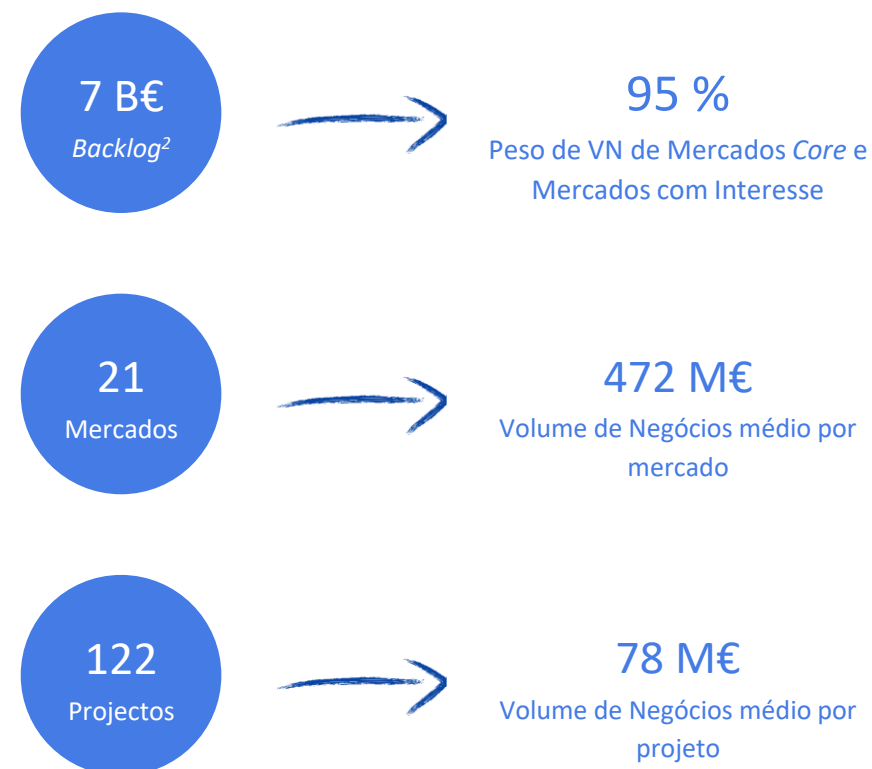
1. Hubs – inclui mercados *core* e agregações de mercados com interesse

Os mercados *core* têm aumentado sua contribuição e a carteira atual está alinhada com a visão estratégica de E&C

Os mercados *core* são os principais motores de crescimento rentável em E&C...

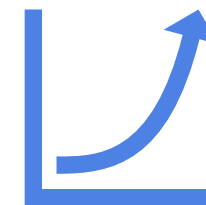
CLUSTERS DE MERCADOS ¹	VN 2020	EBITDA 2020	FCF 2018-2020
MERCADOS CORE Concentrar desenvolvimento futuro em E&C	1.218 M€ (81%)	153 M€ (100%)	449 M€ (95%)
MERCADOS COM INTERESSE Continuar a monitorizar a reavaliar futuramente	197 M€ (13%)	21 M€ (14%)	16 M€ (3%)
MERCADOS EM AVALIAÇÃO Reduzir atividade após análise detalhada	86 M€ (6%)	(21) M€ (-14%)	11 M€ (2%)

... e a carteira atual reforça o caminho para uma escala maior por mercado / projeto



1. Análise exclui Argélia, Eslováquia, Hungria, Roménia e Chile devido à inexistência de Volume de Negócios em 2020 e Honduras devido à entrada no ano anterior e sem Volume de Negócios ainda reportado em 2020

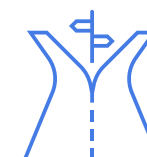
2. Backlog Julho 2021



Crescimento acentuado no Ambiente, Concessões de Infraestruturas e Serviços Industriais



***Continuar a crescer
Ambiente*** como um
negócio estratégico
chave (“linha de
negócio verde”)



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

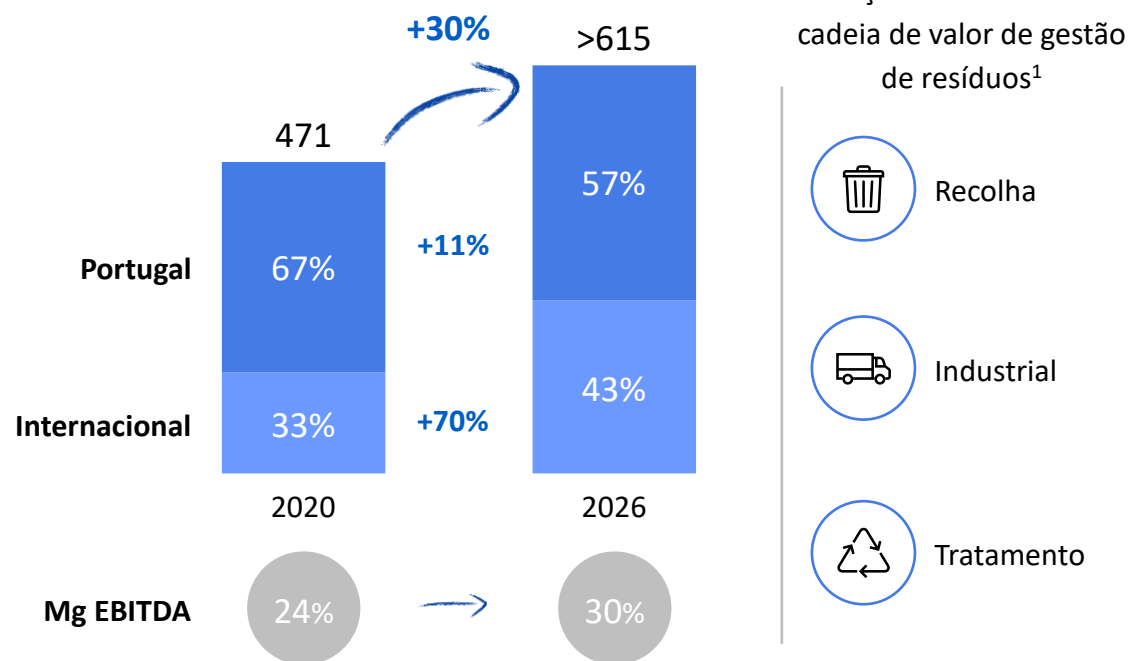


***Acelerar o crescimento de
Serviços Industriais de
Engenharia*** alavancando
na posição geográfica
do Grupo

Vamos consolidar o nosso negócio global de Ambiente numa nova Unidade de Negócios para potenciar o crescimento internacional

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

VN Ambiente (M€) e distribuição (%)



...através da implementação de cinco alavancas



Ambiente como negócio core, essencial para alcançar a ambição do Grupo em termos de sustentabilidade

Crescimento focado em novos projetos internacionais, alavancando no *know-how* do Grupo em toda a cadeia de valor da gestão de resíduos, na capacidade comprovada para potenciar a **presença geográfica**, bem como as **relações com entidades locais** e sinergias com o **novo accionista**

1. Dentro do mercado privado

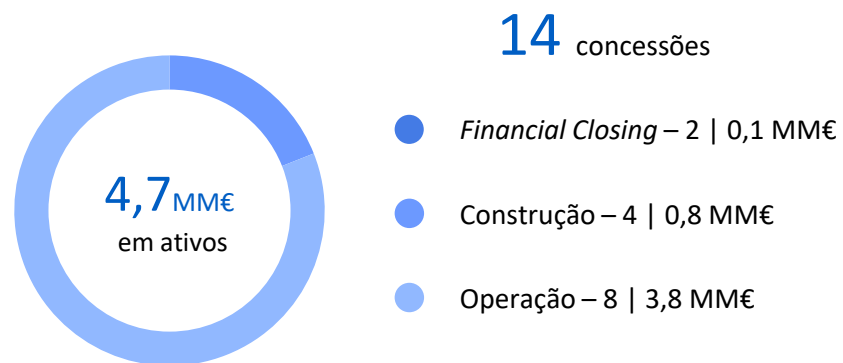
2. Revisão e renovação da carteira de contratos de serviços municipais; e desenvolvimento de uma abordagem comercial para os Bio-Resíduos

3. EGF – Tratamento de resíduos urbanos (regulado)

Vamos construir um novo *portfolio* de Concessões alavancando na nossa ampla experiência e competências de negócio

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

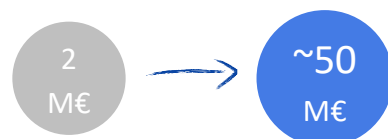
concessões; Divisão do valor¹ dos Ativos² (MM€)



52% Participação média ME nas concessões³

2,4 MM€ Fluxo de Caixa do *portfolio* atual⁴

EBITDA | 2020
Consolidado vs
Proporcional⁵



... 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 incrementar a geração de cash** e capacidade de financiamento para novas oportunidades *greenfield*

Novo modelo de gestão de concessões permite extrair mais valor, alavancando as capacidades de engenharia do Grupo

UN focada (ME Capital) para gerir a operação das concessões, e a estratégia de rotação de ativos

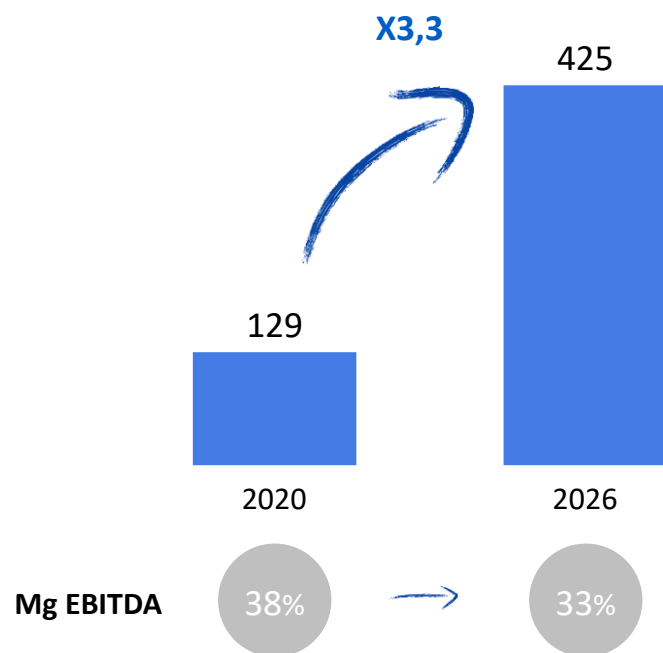
Mantendo os desinvestimentos de ativos/negócios de pequena dimensão e sem *fit* estratégico

1. Dividido de acordo com a fase de concessões rodoviárias em todo o seu ciclo de vida
2. Apenas consideradas concessões rodoviárias
3. Percentagem do investimento total realizado
4. Proporcional à posição patrimonial da ME, até ao vencimento das concessões atuais
5. Proporcional ao valor do Ativo medido como participação de Capital Próprio da Mota-Engil no investimento total da concessão

Vamos intensificar o crescimento dos Serviços Industriais de Engenharia capitalizando na nossa presença geográfica

Serviços Industriais¹ serão um dos principais *drivers* de crescimento ...

Volume de Negócios Serviços Industriais (M€)



1. Serviços Industriais de Engenharia (e.g. Contract Mining) – parte da cadeia de produção dos clientes; contratos de longa duração com maior investimento mas com um risco mais controlado

... 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., matérias-primas)

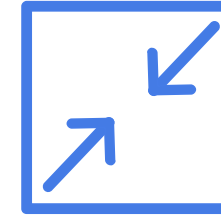
Experiência comprovada

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

Experiência em Serviços Industriais em África e capacidade comprovada de operar em múltiplos mercados, como elementos chave da nossa proposta de valor

Crescimento em Serviços Industriais de Engenharia capitalizando no posicionamento e experiência 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



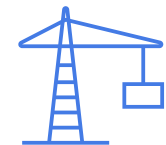
Programa de Eficiência ao nível do Grupo



Reduzir custos operacionais dentro do Grupo



Continuar a otimizar o capital circulante para aumentar a geração de cash

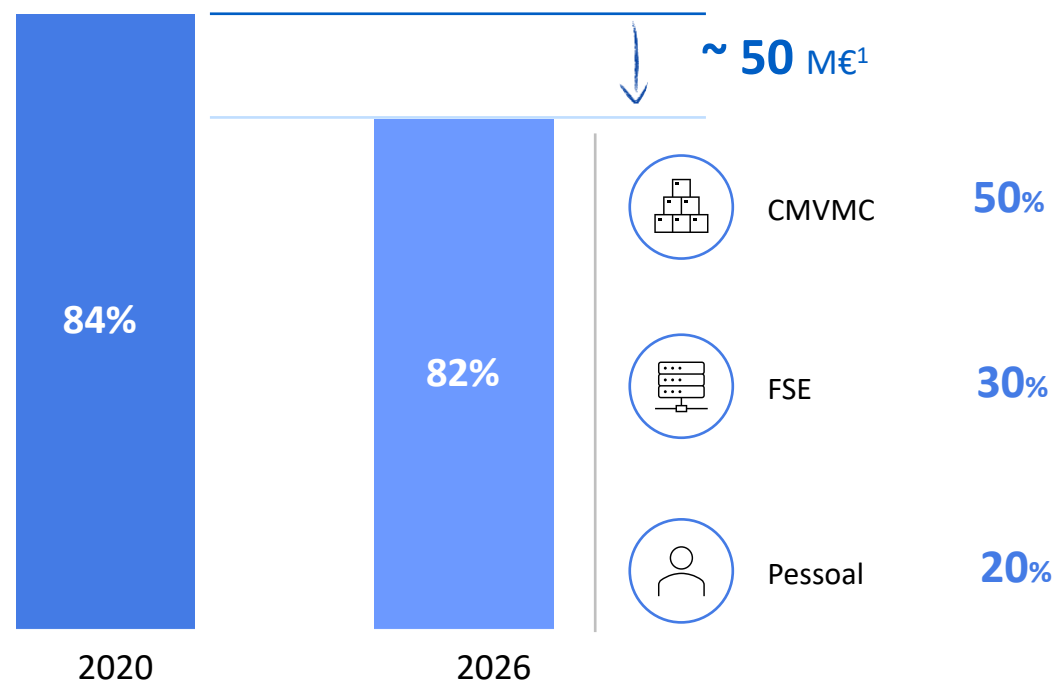


CAPEX consistente com o crescimento e alocação de capital

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

Estamos comprometidos com um *target* de redução de Opex...

Opex/Volume de negócios (%)



1. Considerando 2020 como baseline dos custos

...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 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 e aceleradas nos próximos anos

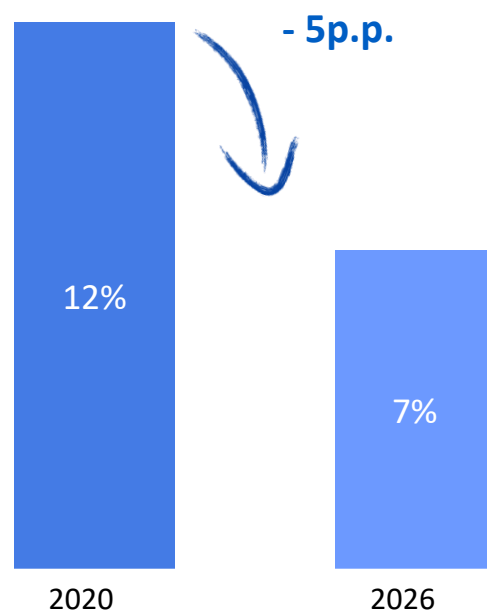
Melhoria da **eficiência operacional** a ser convertida em **melhoria da margem**

Plataformas de Serviços Globais do Grupo para capitalizar nas melhores práticas de projetos ME e capturar mais eficiências

Vamos prosseguir com a melhoria do Capital Circulante e otimizar o CAPEX em linha com o nosso plano de crescimento

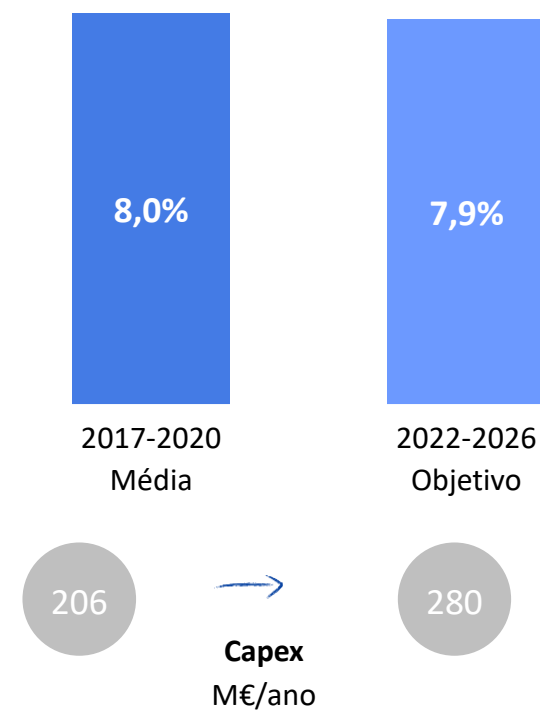
Estamos empenhados em reduzir o capital circulante...

Capital Circulante/VN (%)



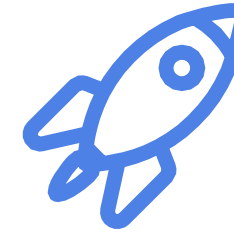
...e otimizar a intensidade de CAPEX, apesar do crescimento de *non-E&C*

Capex/VN (%)



Melhorar os processos de gestão do Capital Circulante e de CAPEX, alavancando nas melhores práticas dos nossos mercados *core*

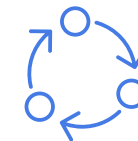
Reforçar os *targets* de Capital Circulante e CAPEX das Unidades de Negócio, para melhorar a disciplina na alocação de capital e geração de *cash*



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

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

Compromisso em melhorar os ODSs, com objetivos sólidos de ESG...

ODSs em foco e principais *targets* (Ano base 2020)

	40%	Redução emissões de GEE (scope 1, 2 e 3) vs 2020	2030
	80%	Resíduos Valorizados ¹ (%)	2030
	50%	Redução da taxa de incidência de acidentes em projetos	2026
	30%	Mulheres recrutadas ou promovidas a manager	2026
	25M€	Investimento Acumulado em Inovação 22-26	2026

Grupo comprometido em alcançar a neutralidade carbónica até 2050

...suportado por orientações estratégicas de sustentabilidade

Act for climate - Introduzir princípios de circularidade em todos os negócios, maior uso de energia renovável, e mudança para novas soluções de negócio sustentáveis

Inspirar o progresso - alinhar a tomada de decisões e medição de performance às dimensões ESG

Fomentar o bem-estar e igualdade - Aumentar os programas e campanhas para melhorar a saúde e segurança no trabalho e promover a igualdade de género em cargos de gestão, *work-life balance* e educação das mulheres

Acelerar a Inovação - Aumentar esforços com foco na transformação dos negócios atuais e criar novos modelos de negócio sustentáveis

Capacitar comunidades locais - Apoiar causas sociais, educativas, ambientais e culturais, adaptadas ao contexto e necessidades das regiões onde estamos presentes

Forte compromisso com a Sustentabilidade, alinhando a estratégia de sustentabilidade com os ODSs desde 2018

Nova Unidade Corporativa de Sustentabilidade para continuar a desenvolver competências e linhas orientadoras dentro do Grupo

Ambição de alcançar uma posição reconhecida em Sustentabilidade, em *rankings*, *ratings* e índices

1. Inclui preparação para reutilização (operações de verificação, limpeza ou reparação), reciclagem e outras operações de recuperação (no contexto do reporte de resíduos, as operações de recuperação não incluem a recuperação energética)

Vamos escalar mais a inovação no Grupo apoiada em 3 tipos de iniciativas

3 iniciativas de inovação a ser desenvolvidas...



Inovação para transformar os negócios *core* e promover os negócios *non-E&C*



INNOVATION HUB

Nova interface com Unidades de Negócio

Priorizar e monitorizar projetos de inovação para assegurar a captura de valor



ECOSSISTEMA DE PARCEIROS

Parceiros com capacidades relevantes (e.g., universidades, *startups*, centros de investigação)

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



CORPORATE VENTURING

Identificar e investir em *startups* de elevado potencial

Incubar *startups* fornecendo-lhes aconselhamento, formação e capacidade de testar soluções num ambiente real

Compromisso de aumentar os fundos dedicados à inovação - 25M€ para novos projetos *greenfield* nos próximos 5 anos

Utilizar novas fontes de financiamento de inovação, tais como parceiros e fundos europeus



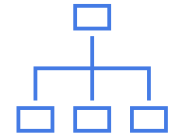
Otimização e Diversificação da Dívida



Reduzir a alavancagem
melhorando os
rácios de
endividamento
(Dívida Líquida/
EBITDA)



Otimizar a maturidade e o custo da dívida

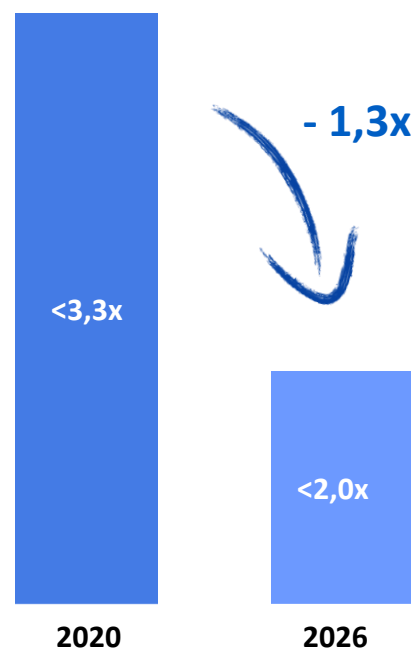


Diversificar as fontes de financiamento e diminuir a dependência das fontes atuais

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



... e assegurar uma estrutura 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 endividamento ao ciclo de vida de cada negócio, considerando o respetivo valor de mercado, opções de financiamento e perfil de risco - investimentos de ciclo curto (E&C) vs investimentos de ciclo longo (*Non-E&C*)



Monitorizar a melhoria da geração de *cash* do Grupo, através de um reforço da posição patrimonial do Grupo em negócios estratégicos, ou considerando a venda de ativos não estratégicos

Compromisso de reduzir a alavancagem financeira nos próximos anos, otimizando ao mesmo tempo a maturidade da dívida

Ambição de diversificar as fontes de financiamento e otimizar o custo da dívida

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



MOTA-ENGIL



Sinergias transversais ao 5 eixos estratégicos



Maior foco na Rentabilidade de Engenharia e Construção

Cooperação comercial nos mercados
Joint Ventures em mercados específicos



Crescimento acentuado no Ambiente, Concessões de Infraestruturas e Serviços Industriais

Investimentos conjuntos em mercados internacionais – para acelerar o crescimento internacional do Ambiente



Programa de Eficiência ao nível do Grupo

Colaboração em *procurement* – avaliação conjunta de categorias estratégicas de *procurement*



Novo rumo na Sustentabilidade e Inovação

Investimento conjunto na inovação – inovação aplicada aos negócios e *corporate venturing*



Otimização e Diversificação da Dívida

Novas fontes de financiamento para diversificar a dívida, reduzir os custos e aumentar a maturidade

MOTAENGIL

02

Nova Organização

Vamos consolidar a nossa Organização & Governo em torno de 5 princípios orientadores



ESTRUTURA LEAN

Funções racionalizadas e integradas para permitir maior eficiência e agilidade



PLATAFORMAS GLOBAIS

Centros de Excelência de suporte transversal às geografias e negócios para permitir sinergias (melhores práticas e alocação de recursos)



ACCOUNTABILITY DOS NEGÓCIOS

Accountability das Unidades de Negócio para capturar o valor potencial de cada negócio e promover o espírito empreendedor



GLOBAL E LOCAL

Combinar perspectivas Regionais e dos Negócios para lucrar com o *know-how* dos mercados, assegurando o foco no desenvolvimento de cada negócio



ORIENTAÇÃO PARA O FUTURO

Sustentabilidade e Inovação incorporadas nas decisões futuras do Grupo e dos negócios

Vamos evoluir para um novo modelo organizacional - supervisão ao nível do Grupo e Unidades de Negócio com foco na criação de valor



Holding

Unidades Corporativas

Plataformas Globais

UNIDADES
CORPORATIVAS

SERVIÇOS PARTILHADOS
(MESP)

SERVIÇOS TÉCNICOS
(METS)

Estrutura mais *lean* para apoiar as orientações e políticas estratégicas e financeiras do Grupo

Plataformas de serviços, reforçadas e estendidas para melhorar sinergias e eficiência transversal ao Grupo

Unidades de Negócio

Regiões & Negócios

E&C

Não-E&C

EUROPA

ÁFRICA

LATAM

AMBIENTE

CAPITAL

MARTIFER

Foco no crescimento e otimização do negócio de E&C, garantido por 3 estruturas Regionais¹

Verticalização de negócios estratégicos para aumentar a visibilidade individual e capturar o valor potencial de cada negócio

FUNÇÕES DO GRUPO

PLATAFORMAS GLOBAIS DO GRUPO

UNIDADES DE NEGÓCIO E&C

UNIDADES DE NEGÓCIO NÃO-E&C

INVESTIMENTO ESTRATÉGICO

1. Serviços Industriais de Engenharia geridos pelas Unidades de Negócios Regionais

MOTA-ENGIL

03

Valores Financeiros do Grupo

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

Valores financeiros do Grupo

	2020	2026	
VOLUME DE NEGÓCIOS <i>M€</i>	2.429	3.810	↑ +8% CAGR 20-26
EBITDA & MG EBITDA <i>M€, %</i>	380 16%	670 18%	↑ +10% CAGR 20-26
RESULTADO LÍQUIDO <i>M€, %</i>	-20	105 3%	↑ +125 M€ 20 vs. 26
CAPITAL CIRCULANTE / VN <i>%</i>	12%	7%	↓ - 5 p.p. 20 vs. 26
CAPEX <i>M€, (Média 17-20 vs 22-26)</i>	170 (206)	260 (280)	↑ +90 M€ 20 vs. 26
FCF¹ <i>M€, (Média. 17-20 vs 22-26)</i>	230 (168)	355 (195)	↑ +125 M€ 20 vs. 26
DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA <i>Múltiplo</i>	3.3x	1.9x	↓ - 1,4x 20 vs. 26
AUTONOMIA FINANCEIRA^{2,3} <i>%</i>	4%	15%	↑ +11 p.p. 20 vs. 26

1. Inclui EBITDA, impostos, ΔCC, Capex Operacional e Financeiro, e Alterações no balanço a médio/longo prazo próprio sobre Ativos; 3. Pressupõe um rácio de dividendos médio de 50% (Dividendos / Resultado Líquido)

2. Capital

04

Valores Financeiros do Negócio

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



1. Outros incluem Energia, Mobility, O&M e Real Estate

Visão dos Negócios – E&C e Non-E&C

Valores financeiros de Negócio: E&C

	2020	2026	
VOLUME DE NEGÓCIOS			
M€	1.537	2.435	↑ +8% CAGR 20-26
EBITDA & MG EBITDA			
M€, %	174 11%	325 13%	↑ +11% CAGR 20-26
RESULTADO LÍQUIDO			
M€	-7	50	↑ +57 M€ 20 vs. 26
CC/ VN¹			
%	10%	5%	↓ -5 p.p. 20 vs. 26
CAPEX			
M€, (Média. 17-20 vs. 22-26)	26 (62)	110 (95)	↑ +84 M€ 20 vs. 26
FCF^{1,2}			
M€, (Média. 17-20 vs. 22-26)	176 (166)	115 (130)	↓ -61 M€ 20 vs. 26
DL / EBITDA³			
Múltiplo	2,1x	0,5x	↓ -1,6x 20 vs. 26

1. Exclui intragrupo; CC (Capital Circulante)

2. Inclui EBITDA, impostos, ΔCC, Capex Operacional e Financeiro, e Alterações no balanço a médio/longo prazo

3. Exclui os valores de dívida da Holding

Valores financeiros de Negócio: Non-E&C

	2020	2026	
VOLUME DE NEGÓCIOS			
M€	892	1.375	↑ +7% CAGR 20-26
EBITDA & MG EBITDA			
M€, %	211 24%	385 28%	↑ +11% CAGR 20-26
RESULTADO LÍQUIDO			
M€	13	100	↑ +87 M€ 20 vs. 26
CC/ VN¹			
%	12%	15%	↑ +3 p.p. 20 vs. 26
CAPEX			
M€, (Média. 17-20 vs. 22-26)	142 (142)	145 (180)	↑ +3 M€ 20 vs. 26
FCF^{1,2}			
M€, (Média. 17-20 vs. 22-26)	56 (-72)	225 (85)	↑ +169 M€ 20 vs. 26
DL / EBITDA³			
Múltiplo	0.9x	1.3x	↑ +0,4x 20 vs. 26

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 expetativas da Mota-Engil e, portanto, não pode haver garantias de que tais estimativas ou expetativas 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", "prevê", "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”;

“**Backlog**” significa o montante de contratos adjudicados por executar ao câmbio da data de referência;

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

“**Capital Circulante**” ou “**CC**” 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”, “Imposto sobre o rendimento” e “Passivos por impostos diferidos”, “Instrumentos financeiros derivados – Corrente”, “Fornecedores e credores diversos – Corrente”, “Passivos associados a contratos com clientes - Corrente”, “Outros passivos correntes”, e “Imposto sobre o rendimento”;

“**Dívida Líquida**” ou “**ND**” 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”, “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 variação da “Dívida líquida” entre exercícios adicionada do montante de dividendos distribuídos e da soma algébrica das rubricas “Rendimentos e ganhos financeiros” e “Gastos e perdas financeiras” da demonstração consolidadas dos resultados por naturezas;

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

“**Margem 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”;

“**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