UMA NOVA ERA DE FUTURO

RELATÓRIO
E CONTAS
2016

efacec

UMA NOVA ERA DE FUTURO

RELATÓRIO
E CONTAS
2016

efacec

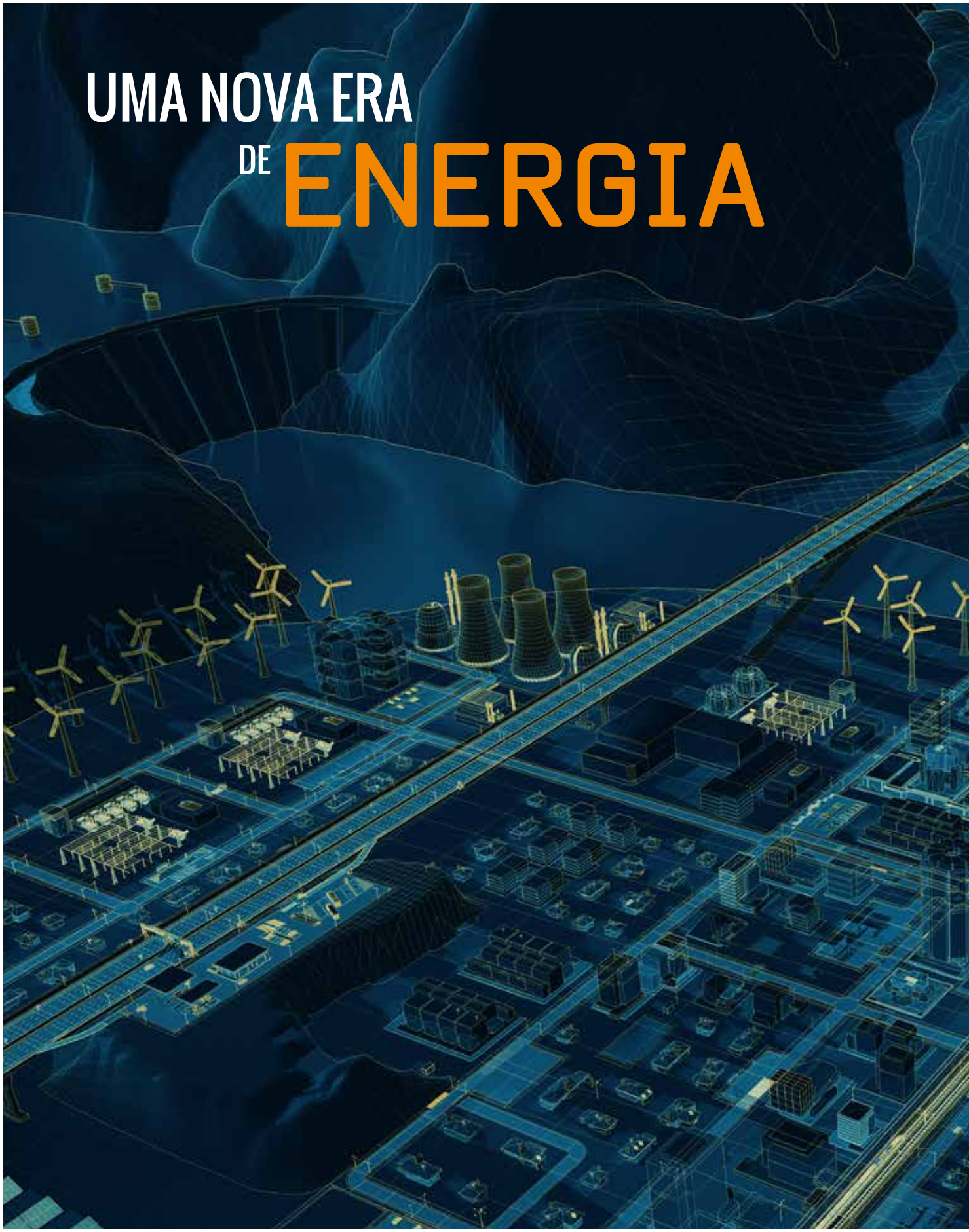
6
INTRODUÇÃO
Mensagem do PCA
8
Factos e Números
10

12
A ESTRATÉGIA E O ANO
Mensagem do CEO
14
Projeto Transformacional
16
Performance dos Negócios
26
Performance Financeira
90
Criação de Valor
98

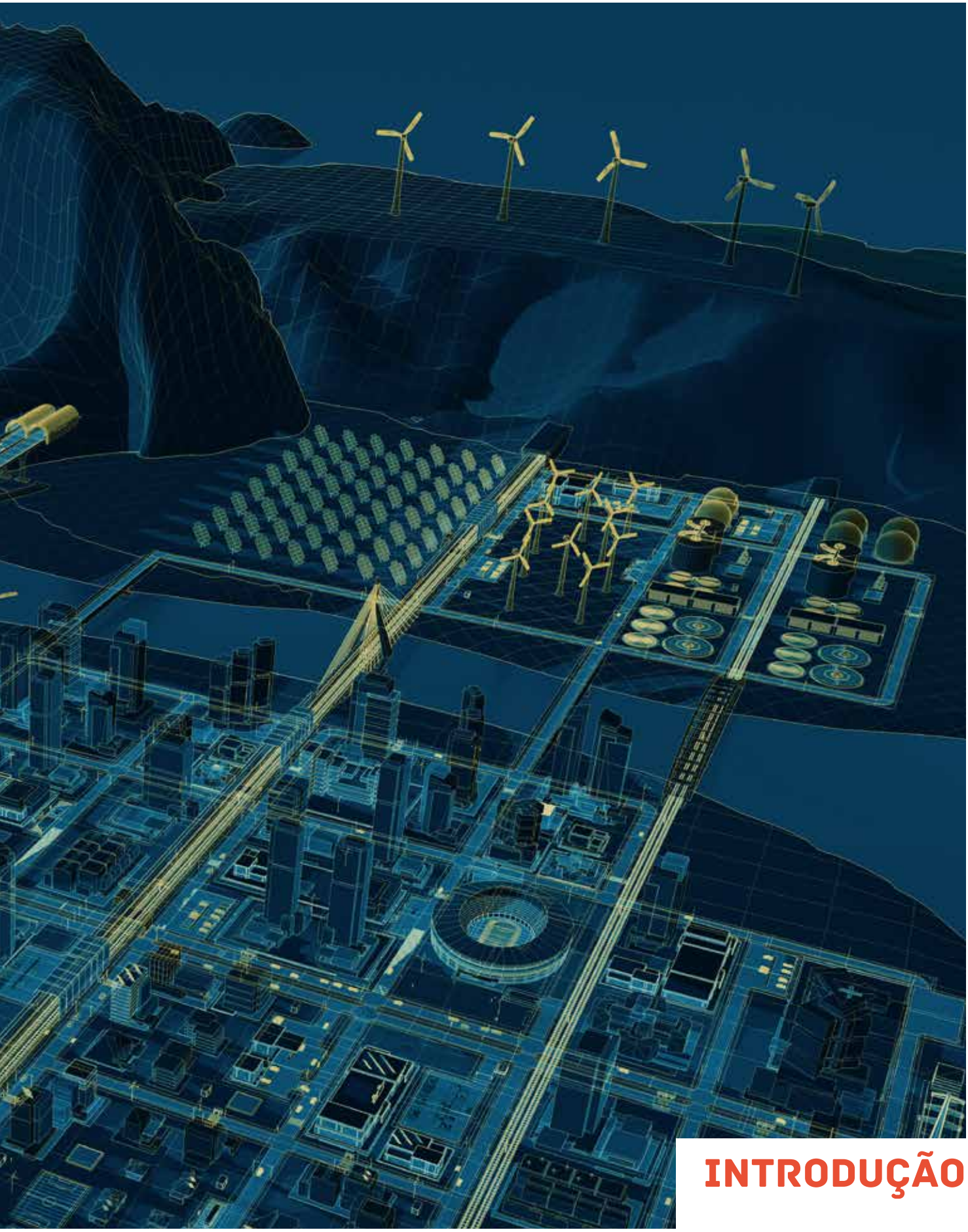
106
O GRUPO
Modelo de Governo
108
Gestão de Risco
116
Pessoas
122
Inovação
130
Performance Ambiental
136
Relação com a Sociedade
140

142
ANEXOS
Demonstrações Financeiras Consolidadas
144
Demonstrações Financeiras Individuais
201
Certificação Legal de Contas
230
Indicadores de Desempenho
242

UMA NOVA ERA DE ENERGIA



Smart City



INTRODUÇÃO

ESTRATÉGIA DE AFIRMAÇÃO PARA O FUTURO

MÁRIO LEITE DA SILVA

MENSAGEM DO PCA

O mês de outubro de 2015 marcou o início de um novo ciclo na história da Efacec...

A Efacec vivia, então, uma situação muito difícil, decorrente de um ciclo de crescimento demasiado rápido, demasiado amplo, com recurso a endividamento crescente e insustentável.

Adicionalmente, o Grupo debatia-se com uma exposição excessiva ao risco, assente numa aposta forte em demasiados mercados internacionais, com culturas, sistemas jurídico-legais, parceiros e abordagens contratuais diversos demais, para a capacidade interna existente em lidar com este nível exagerado de complexidade simultânea e com dimensão muito significativa.

Estes fatores, associados a um contexto financeiro internacional muito adverso, conduziram o Grupo Efacec a uma situação económico-financeira muito delicada, a qual esteve na origem da procura de novos parceiros estratégicos, na sua estrutura acionista.

Em 2016, o esforço iniciado por esta nova equipa começou a colher frutos e a inverter a performance financeira e operacional negativa dos últimos anos, alavancando em 4 grandes linhas de orientação:

1. recuperar a Efacec enquanto **empresa e marca de referência**;
2. **focar** num portefólio de produtos abrangente;
3. apostar na **inovação** e disrupção tecnológica;
4. reforçar a **eficiência e melhoria contínua**, os mecanismos de gestão do risco e controlo de gestão.

A Efacec, enquanto empresa e marca de referência no setor, tem uma história e credenciais firmadas ao longo de décadas. A nossa ambição tem de ser que todos os atuais e potenciais clientes, assim como fornecedores e concorrentes, percecionem a Efacec como um *player* credível e competitivo em todas as unidades de negócio em que estamos apostados. Ao longo de 2016, foram dados passos importantes para antecipar as necessidades dos nossos clientes, recuperar a confiança, honrar os compromissos assumidos e construir relações de proximidade com os diferentes atores nos nossos setores de atividade.

A Efacec tem um portefólio de produtos único, apenas comparável a grandes *players* globais: energia, *service, contracting* de energia, ambiente e transportes, e mobilidade elétrica. A amplitude do nosso portefólio torna-nos uma empresa incontornável para os clientes, ao mesmo tempo que nos permite diversificar o risco da atividade. Em 2016, solidificámos este portefólio, transmitindo aos nossos clientes a mesma segurança e credibilidade que os grandes *players* globais, e ao mesmo tempo fornecendo um serviço personalizado caraterístico dos *players* locais.

2016 foi também o ano de reforço dos meios disponíveis ao serviço da inovação e disrupção tecnológica. **A Efacec é uma empresa tecnológica**, e sermos capazes de questionar e melhorar constantemente os nossos produtos e soluções tem de continuar a fazer parte do nosso ADN. Neste ano que passou, revimos a nossa organização para fomentar a inovação e inteligência competitiva, e lançámos inúmeras iniciativas de inovação em produtos e processos.

Conscientes de que a sustentabilidade da Efacec exige também que sejamos capazes de alterar, simplificar e modernizar as nossas práticas e procedimentos de gestão, ao

longo de 2016, lançámos e concretizámos projetos em todas as Unidades de Negócio e áreas corporativas visando um forte **reforço da eficiência, a melhoria da gestão de risco e do controlo de gestão, e a implementação de uma cultura de melhoria contínua**.

Os resultados alcançados em 2016 reforçam a minha confiança na Efacec e nos seus colaboradores: 432 milhões de Euros de receitas, 8,1% de margem EBITDA e rácio de dívida líquida sobre EBITDA de 2 (que comparam com 416 milhões de Euros de receitas, 7% de margem EBITDA e rácio de dívida líquida sobre EBITDA de 4 em 2015).

Trabalhamos em setores de atividade atrativos e em plena revolução, onde as premissas de hoje não serão as do amanhã. A inversão da performance negativa anterior, que foi alcançada em 2016, assim como os contratos e parcerias celebrados ao longo do ano, demonstram que a Efacec possui o talento e as competências, tecnológicas e de gestão, assim como a confiança dos clientes e parceiros de negócio, para se assumir, cada vez mais, como um *player* de relevo nos setores energético, ambiental e de mobilidade.

Encerramos, assim, o ano de 2016 confiantes no futuro e motivados para continuar a trilhar o caminho definido no nosso Plano Estratégico e que materializa a ambição que temos para a Efacec em 2020:

- **Criar valor sustentável** para todas as nossas partes interessadas (acionistas, clientes, fornecedores, parceiros e colaboradores), atingindo 700 milhões de Euros em receitas e EBITDA em linha com as empresas congéneres internacionais. Trata-se de um objetivo ambicioso, uma vez que pretendemos crescer em volume de negócio e, simultaneamente, aumentar a margem acima da taxa de crescimento das receitas. Mas queremos fazê-lo de forma sustentável, com vista à manutenção de uma posição de referência no mercado.

- Tornar a marca **Efacec sinónimo de Inovação e Tecnologia**, constando entre as **3 marcas no *top-of-mind*** de todos os nossos potenciais clientes. Queremos participar ativamente na renovação do tecido industrial português, apoiar o empreendedorismo jovem, suportar a incubação de *start-ups* e projetos de base tecnológica, e contribuir para levar a tecnologia nacional além-fronteiras.

- Ser uma das **empresas de referência para recém-licenciados** nas áreas de Engenharia, da Gestão e do Marketing, pelo desenvolvimento profissional, pessoal e cultural que a nossa amplitude de portefólio e diversidade geográfica permitem, pelas possibilidades de carreira, tecnológica ou de gestão, que existem no seio Grupo e pela cultura de meritocracia que defendemos.

- Ser uma das empresas, à escala nacional e internacional, de **reconhecida excelência nos principais temas que envolvem a atuação responsável empresarial**: ética, sustentabilidade e desenvolvimento de Talento.

Sinto-me honrado em liderar esta empresa e sei que teremos trabalho árduo, mas emocionante, pela frente para concretizar o potencial da Efacec. Vamos escrever o futuro. Juntos conseguimos.

EFACEC EM 2016

406,2 M€
EM ENCOMENDAS

431,5 M€
EM RECEITAS

34,9 M€
DE EBITDA

8,0* M€
DE EBT

77%
NÍVEL DE SATISFAÇÃO GLOBAL DOS CLIENTES

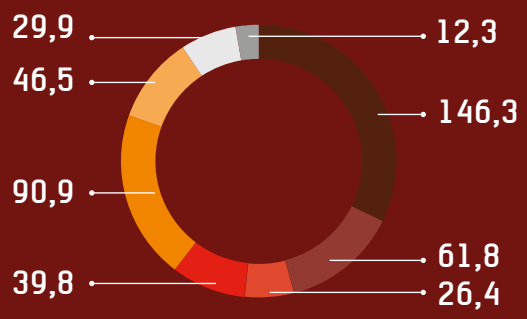
* Incluindo custos com rescisões de 15,8 M€

2.330
COLABORADORES

85%
EM PORTUGAL

15%
NO MUNDO

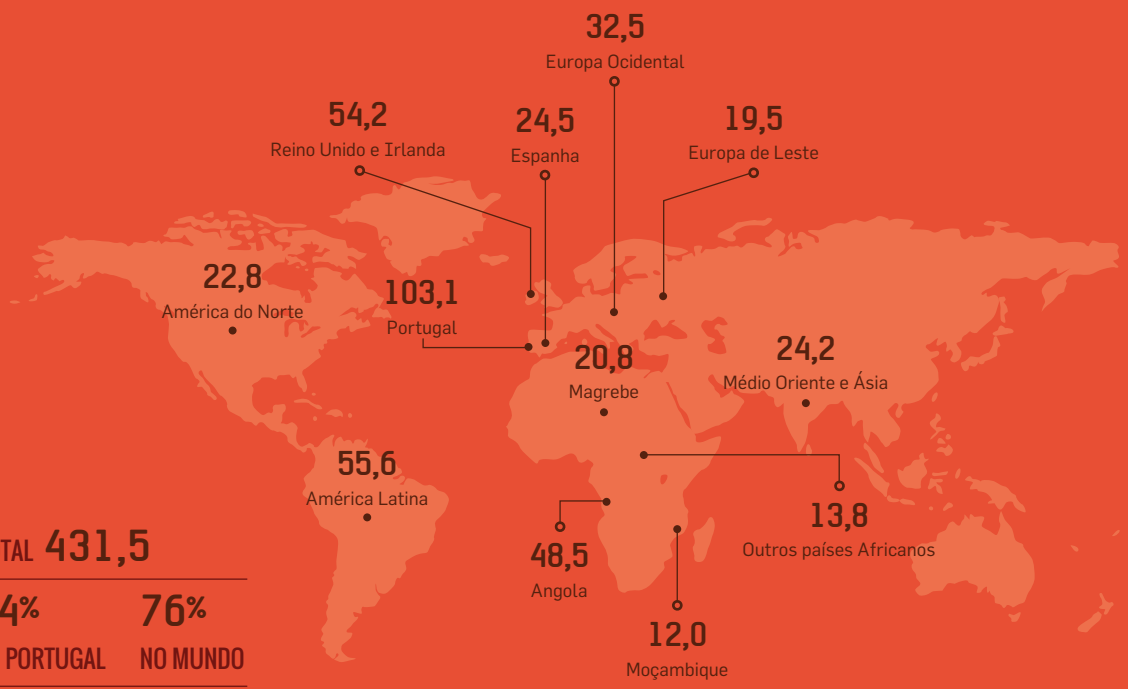
RECEITAS POR UNIDADE DE NEGÓCIO
(milhões de Euros, não consolidado)



- Transformadores (TRF)
- Aparelhagem (AMT)
- *Service* (SRV)
- Automação (ASE)
- Energia (ENE)
- Ambiente e Indústria (AMB)
- Transportes (TRP)
- Mobilidade Elétrica (EEM)

MERCADOS DE ATUAÇÃO

Receitas por País (M€)



TOTAL 431,5

24%	76%
EM PORTUGAL	NO MUNDO

A NOSSA **VISÃO**

Antecipar soluções para um mundo sustentável na nova Era energética.

A NOSSA **MISSÃO**

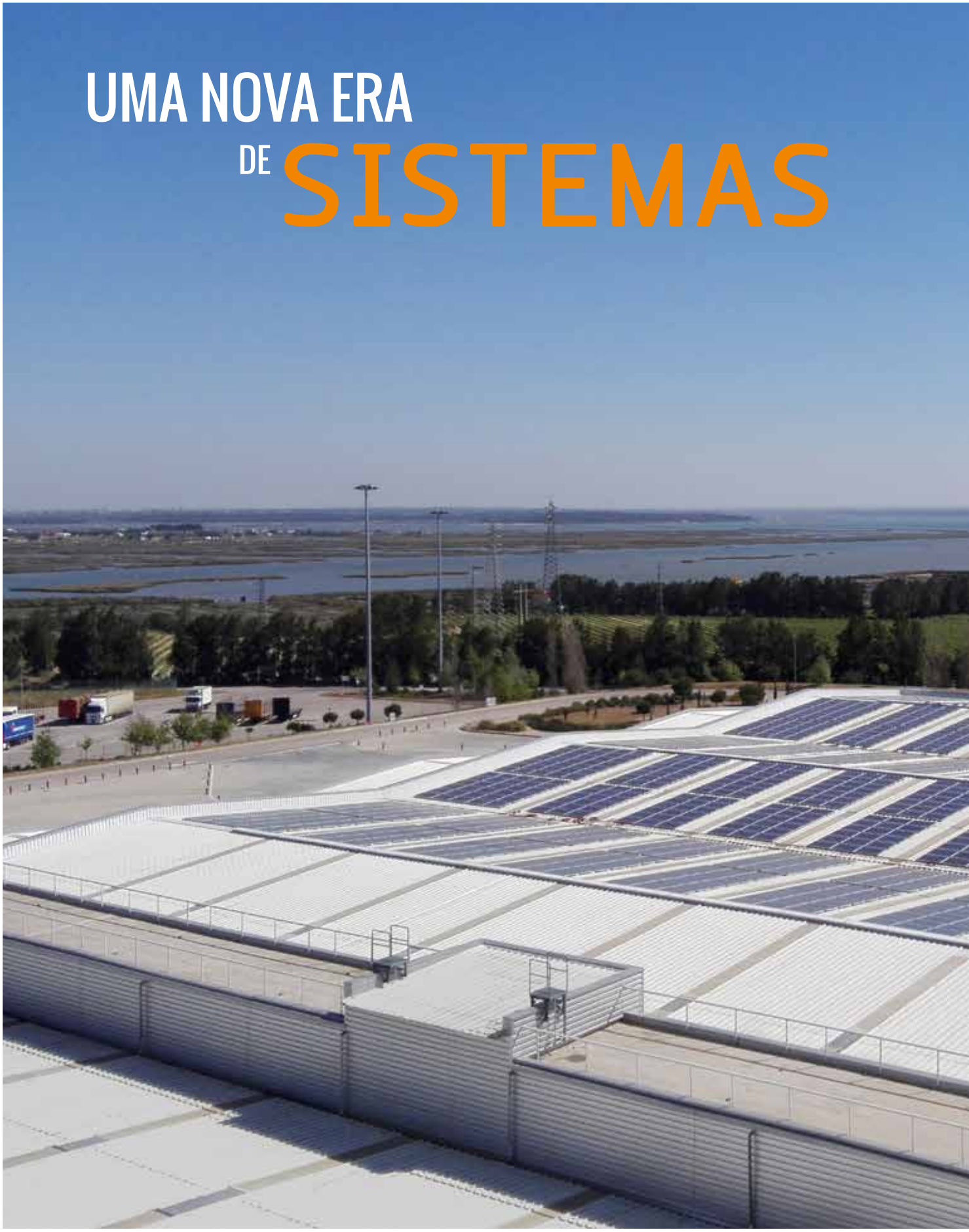
Criamos valor com soluções de Energia, Ambiente e Transportes que melhoram o dia a dia de todos, através da integração de diferentes competências e das tecnologias mais inovadoras.

Desenvolvemos pessoas numa organização de aprendizagem e melhoria contínua.

OS NOSSOS **VALORES**

- Focamo-nos no sucesso dos nossos clientes
- Promovemos a eficiência para maximizar a competitividade
- Aprendemos e adaptamos para a excelência
- Construímos confiança agindo com segurança e integridade
- Superamos desafios e entregamos resultados

UMA NOVA ERA DE SISTEMAS



Maior Central Solar Fotovoltaica instalada em ambiente industrial em Portugal – cliente: The Navigator Company.

A ESTRATÉGIA E O ANO

ESTRATÉGIA DE AFIRMAÇÃO PARA O FUTURO

ÂNGELO RAMALHO

MENSAGEM DO CEO

2016 foi um ano muito importante para a Efacec. Por um lado, inverteu-se a performance financeira e operacional negativa dos últimos anos. Por outro, lançou-se um amplo projeto de transformação (intitulado Efacec 2020), visando assegurar a competitividade e sustentabilidade da empresa, e reafirmá-la como uma marca de referência à escala nacional e internacional.

Apesar do balanço positivo, 2016 foi claramente um ano de desafios. Os setores em que a Efacec opera têm sofrido mudanças importantes que afetam o nosso negócio, e nossa forma de fazer e desenvolver negócio. Algumas das nossas geografias tradicionais, como Europa, África e Brasil, enfrentam condições macroeconómicas instáveis, com o consequente abrandamento do investimento público e privado em infraestruturas, nomeadamente em energia e *utilities*. Outras, como é o caso do Reino Unido, têm pela frente transformações geopolíticas com consequências que ainda não conseguimos prever. A China, por sua vez, tem-se vindo a assumir como o impulsionador das tendências globais nas nossas áreas de atividade. O nosso mercado, que é global, é cada vez mais exigente, com maior e mais pesada regulamentação sobre segurança e saúde, uma competitividade essencialmente centrada no preço, e clientes naturalmente mais exigentes com especificações técnicas, prazos e condições contratuais.

Para além destes desafios vivemos a charneira de novos paradigmas; uma nova era energética, e também uma nova era na mobilidade, em que a Efacec é parte ativa e liderante à sua dimensão e, às vezes, em confronto com os chamados *major players*. As anunciadas Revolução Energética e Indústria 4.0 deixam-nos confiantes relativamente ao futuro, pelas oportunidades que geram, que passarão necessariamente pela alteração dos paradigmas atuais relativamente aos modelos de negócio e forma de utilização dos nossos produtos e infraestruturas.

Estas alterações de paradigma representam oportunidades para Efacec, mas também nos exigem atenção e antecipação em três vertentes:

1) Inovação

Um processo de inovação consequente só existe com um balanceamento adequado entre a evolução incremental e a disrupção. O que quer que seja, exige de nós inspiração, geração de novas ideias e, obviamente, capacidade para as implementar; a isto chama-se, também, criatividade. O processo de inovação não se compagina com organizações fechadas sobre si próprias, sendo imperativo fomentar o *network* com os diversos ecossistemas que nos rodeiam: entidades do sistema científico e tecnológico, empresas parceiras com interesses complementares, empresas concorrentes que queiram compartilhar custos de desenvolvimento ou integram os nossos produtos nas suas soluções, e *start-ups* onde germinam visões disruptivas de modelos de negócio, de produto e de tecnologia.

2) Tecnologia

A tecnologia está nos produtos, nos serviços e nos processos, em toda a cadeia de valor numa cada vez maior convergência entre IT e OT. O Digital, nas suas múltiplas valências, é um pilar no caminho da criação de valor. A Efacec já incorpora Digital em muitos dos seus produtos. Porém, a tendência é muito mais ampla! O Digital instala-se em tudo à nossa volta, potenciado pela sensorização de tudo o que manuseamos através de interfaces cada vez mais humanizados. Vivemos o tempo do *big data*, *cloud*, *Internet of things*, inteligência artificial. É imperativo tirarmos partido do Digital para uma melhor eficiência dos nossos

processos, para a diferenciação dos nossos produtos e serviços, para a fidelização dos nossos clientes. Esta realidade vai-nos levar à necessidade de desenvolvermos plataformas de que ainda não dispomos. Esta consciência é o sinal positivo de que estamos na antecâmara da Transformação Digital na Efacec.

3) Time-to-market

Sermos uma referência em tecnologia implica foco no *time-to-market*. A velocidade a que a envolvente muda impõe-nos ainda mais velocidade no nosso próprio processo de mudança. Só sendo mais rápidos do que a envolvente competitiva é que seremos capazes de reforçar a nossa competitividade. Só o conseguiremos fazer se tivermos desígnio estratégico, se soubermos para onde queremos ir, se nos organizarmos e às nossas competências de forma conveniente e se formos capazes de potenciar sinergias internas e parcerias externas.

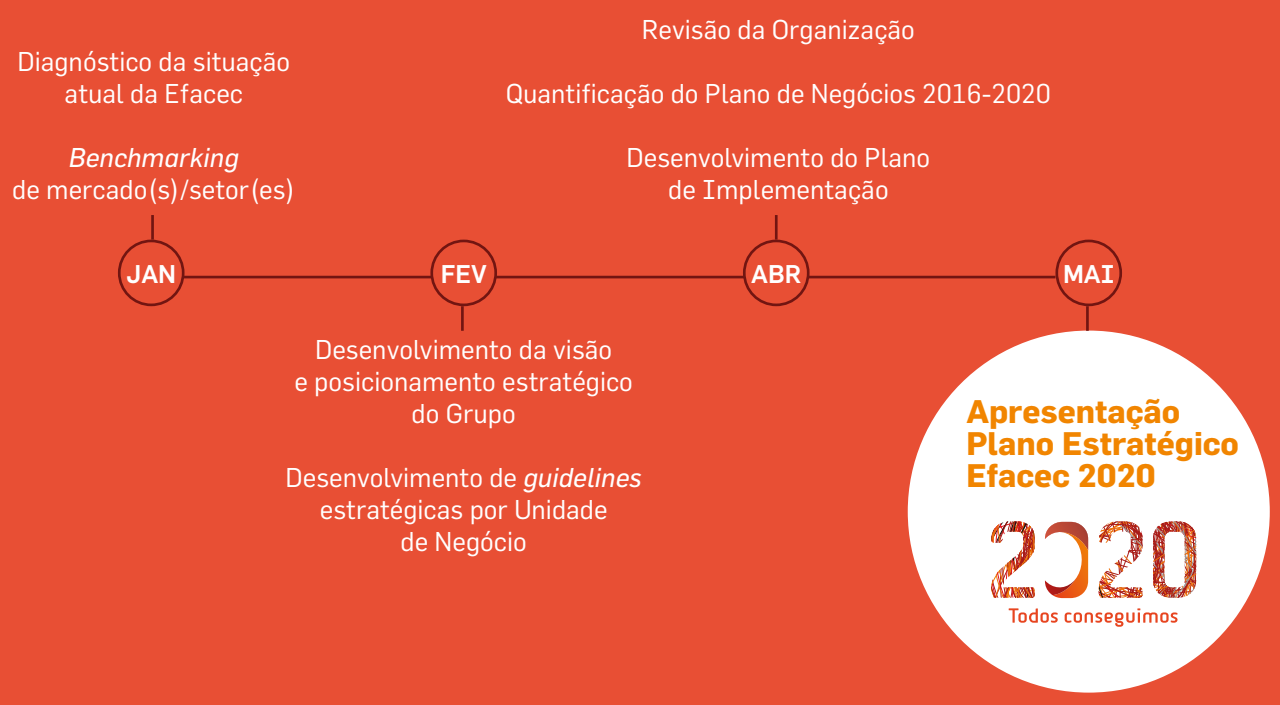
Ao encerrarmos este ano de 2016 não posso deixar de repetir, mais uma vez, que a Efacec é uma empresa de vanguarda tecnológica, que compete com os maiores e mais reconhecidos *players* mundiais nos setores em que opera. As realizações alcançadas este ano continuam a atestar a nossa elevada qualidade técnica, o avanço tecnológico e competitividade das nossas soluções de energia, ambiente e mobilidade, assim como a confiança depositada na Efacec por parte dos nossos clientes. A título de exemplo, de entre os projetos mais emblemáticos, não posso deixar de referir.

- Contrato com a *Porsche* para o fornecimento chave na mão de instalações para uso interno da *Porsche*, em diferentes locais na Europa, para carga de Veículos Elétricos com tensão elevada e potência de 320KW por saída (primeiros equipamentos no mundo a disponibilizar esta potência).
- Liderança por parte da Efacec do consórcio que ganhou o concurso internacional para o 11º Plano para a Rede de Transporte de Energia Eléctrica da Tunísia, um projeto financiado pelo Banco Islâmico de Desenvolvimento, sendo a Efacec responsável pelo fornecimento das subestações eléctricas.
- Conclusão, no Chile, do projeto EPC global chave na mão do Solar Fotovoltaico de 24,8 MWp localizado no deserto de Atacama.
- Adjudicação pela Reno-Nord, empresa municipal dinamarquesa, do projeto e execução de uma estação de triagem de resíduos sólidos domésticos, um projeto pioneiro na Dinamarca.

A Efacec assume-se, hoje, como uma empresa com uma vocação fortemente exportadora. O nosso mercado de exportação representou, em 2016, cerca de 76% do nosso volume de negócios. Esta exposição, cada vez maior, à envolvente internacional, conjugada com o nosso amplo portefólio de negócios, permite-nos mitigar o risco global da atividade, mas também nos coloca desafios cada vez maiores.

A *performance* da Efacec em 2016 demonstra-me que temos o portefólio de negócios e o Talento necessário para criar valor para os nossos clientes, acionistas e colaboradores. Efetivamente, os resultados alcançados não teriam sido possíveis sem o compromisso, dedicação e trabalho árduo dos nossos colaboradores. Nesta breve mensagem, não posso deixar de lhes agradecer o empenho na transformação e as muitas realizações do ano passado. Deixo também uma mensagem de agradecimento aos nossos acionistas pela confiança que depositam na Efacec e sem a qual não teria sido possível a inversão de performance verificada em 2016. E aos nossos clientes, aos de sempre e aos novos, a gratidão por fazermos parte das suas escolhas

SÍNTESE DO PROJETO EFACEC 2020



17
semanas de duração

5
workshops

>40
entrevistas individuais

>70
reuniões com Unidades de Negócio

>20
interações com Comissão Executiva e Acionistas

>1.100
respostas ao inquérito de Saúde Organizacional

>150
participantes em reuniões temáticas com CEO e CFO

~100
sugestões de melhoria operacional

PROJETO TRANSFORMACIONAL EFACEC 2020

No início de 2016, a Efacec lançou uma reflexão estratégica (apelidada Efacec 2020) com o objetivo de repensar o Grupo nas suas diferentes vertentes: produtos e serviços, competências, mercados, clientes, organização, modelo de governo, entre outros. Mais do que um exercício de planeamento estratégico, o Efacec 2020 assumiu-se como um projeto de transformação, configurado pela Efacec para a Efacec, assente num processo colaborativo e inclusivo, que permitiu a participação das diferentes equipas de negócio e corporativas, para além de outras partes interessadas (acionistas, parceiros, clientes e fornecedores).

Quatro grandes razões levaram ao desenvolvimento de uma visão estratégica para o período de 2016-2020, futuro instrumento orientador dos Planos de Negócio e Orçamentos Anuais do Grupo e diferentes Unidades de Negócio:

1. A *performance* financeira e operacional "negativa" dos últimos anos

Apesar da rentabilidade operacional positiva dos negócios, existia um *gap* considerável entre o EBITDA e o *bottom-line* (11pp ao nível do Grupo), resultando numa geração de resultados negativos. A entrada de novos acionistas permitiu reequilibrar o balanço da Efacec, dotando-a de um perfil de dívida mais sustentável e melhorando a tesouraria. No entanto, existia ainda um longo caminho a percorrer para eliminar os constrangimentos de liquidez da empresa, designadamente via otimização da estrutura de custos e do necessário reequilíbrio entre pagamentos e recebimentos.

2. A redefinição do perímetro de negócios da Efacec

A Efacec Power Solutions (EPS) é uma empresa com um portefólio de negócios muito distinto da anterior Efacec. Alguns negócios foram alienados e outros descontinuados. Repensar o posicionamento, a visão e a estratégia futura de médio prazo de cada uma das Unidades de Negócio e do Grupo como um todo era, pois, fulcral. O que ser? Para onde caminhar? Que ambição para a Efacec em 2020?

3. O desafio da rentabilidade nas diferentes linhas de produtos e serviços

Apesar da qualidade técnica dos seus produtos e serviços, a Efacec encontrava-se numa trajetória de perda de posição e mercado nos últimos anos, com rentabilidades, em algumas Unidades de Negócio, quase 20pp abaixo de concorrentes comparáveis. Adicionalmente, o maior volume de receitas encontrava-se concentrado nos negócios com menor margem, de perfil mais tradicional, observando-se também um desajuste entre a presença geográfica e o volume de negócios. Este desafio de rentabilidade exigia o atingimento de um "novo patamar" de eficiência ao longo de toda a cadeia de valor – desde as Unidades de Negócio, às funções transversais e de suporte.

4. A necessidade de fortalecimento da cultura Efacec

O diagnóstico realizado à "saúde" da Efacec revelou uma forte necessidade de transformação e mudança cultural. A organização por "silos" necessitava de ser eliminada, para permitir uma visão integrada de negócio e de cliente. As boas competências técnicas e tecnológicas precisavam de ser reforçadas. Melhores práticas de gestão deveriam ser disseminadas na empresa. E mecanismos de *empowerment* e responsabilização tinham de funcionar a todos os níveis organizacionais, alicerçados num sistema de meritocracia.

Face a este contexto, o **Efacec 2020** foi estruturado em **5 pilares estratégicos**, orientados essencialmente ao atingimento de objetivos internos ao Grupo.

PILAR ESTRATÉGICO		OBJETIVOS ESTRATÉGICOS
Inovação Tecnológica	Inovação do portefólio de produtos e serviços para aumento da competitividade e rentabilidade	· Aposta no desenvolvimento tecnológico, nomeadamente pelo reforço das relações com instituições científicas, tecnológicas, certificadoras e empresariais · Foco no aumento da competitividade em funcionalidades, processos e *performance* · Promoção da rentabilidade individual de cada negócio, mas com foco na rentabilidade e sustentabilidade globais do Grupo
Excelência operacional	Alinhamento das atitudes e práticas internas com as metas de melhoria contínua	· Revisão da organização para maximizar as sinergias e a transferência de conhecimento no Grupo · Promoção de uma cultura de excelência operacional ao longo de toda a cadeia de valor dos negócios (desenvolvimento de produto/solução, fabricação e assemblagem/ projeto, logística, etc.) · Otimização dos processos instrumentais e de suporte
Proatividade comercial	Maior organização, pragmatismo e agressividade comercial, com uma abordagem exportadora	· Abordagem exportadora liderada pelas Unidades de Negócio, nas diferentes geografias · Fomento de sinergias comerciais entre negócios através das funções de *Market Intelligence* e *Business Development*, assegurando coordenação, sistemática e melhores práticas · Aposta em geografias comerciais estratégicas, complementadas por negócios oportunísticos
Foco no Cliente	Foco nos clientes, respeitando os compromissos assumidos e assumindo um posicionamento como verdadeiro parceiro de negócio	· Melhoria da oferta e serviço ao cliente · Foco no desenvolvimento de novas e melhores soluções em parceria com os clientes · Aposta em exceder as expectativas do cliente, antecipando as suas necessidades e requisitos do mercado
Desenvolvimento do Talento	Aposta nos colaboradores, garantindo as melhores competências, o compromisso e o valor acrescentado para a empresa	· Reforço das competências comportamentais ("saber estar", em linha com a cultura, missão, visão e valores da empresa), funcionais ("saber ser") e de gestão ("saber agir") dos colaboradores · Promoção da meritocracia e das oportunidades de evolução, com base num modelo de Gestão Estratégica do Capital Humano transversal às diferentes Unidades de Negócio e geografias · Orientação a objetivos, num modelo de *empowerment* com responsabilização

Apresentação do Plano Estratégico Efacec 2020 – Centro de Congressos da Alfândega do Porto, Portugal.

AMBIÇÃO EFACEC 2020

A ambição Efacec 2020 materializa-se no atingimento de indicadores de natureza financeira (associados ao crescimento sustentável e transversal às diferentes Unidades de Negócio), mas também na concretização de uma proposta de valor específica para cada uma das partes interessadas do Grupo:

CLIENTES

Estar entre as 3 empresas/marcas no *top-of-mind* de todos os potenciais clientes

COLABORADORES

Proporcionar aos colaboradores um ambiente desafiante e de progresso profissional meritocrático

Ser uma das empresas onde os melhores recém-licenciados (Engenharia, *Marketing*, Economia e Gestão) ambicionam trabalhar

+ Receitas
+ EBITDA

FORNECEDORES E PARCEIROS

Ser um dos parceiros de referência para todas as empresas a atuar nos setores de atividade da Efacec

ACIONISTAS

Consolidar a posição de referência do Grupo no mercado nacional e internacional

Ser uma das empresas, à escala nacional e internacional, de reconhecida excelência nos temas que envolvem a atuação responsável empresarial

COMUNIDADE

Ter um contributo ativo na renovação do tecido industrial português

Apoiar a disseminação e potenciação das instituições científicas e empresariais nacionais de base tecnológica

A ambição global apresentada encontra-se decomposta por Unidade de Negócio e alinhada com as respetivas prioridades de atuação em cada pilar estratégico, definidas em função das perspetivas de evolução do setor, maturidade e especificidades do próprio negócio (ver detalhe no capítulo *Performance* dos Negócios).

PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO EFACEC 2020

A ambição Efacec 2020 encontra-se traduzida num plano de implementação específico, composto por iniciativas, de dupla natureza:

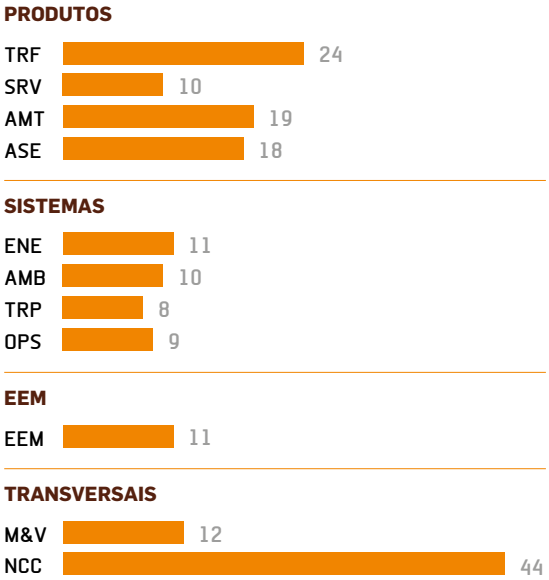
- **Iniciativas das Unidades de Negócio**: ligadas às operações e direcionadas ao aumento de receitas e/ou redução de custos diretos, sobretudo relacionadas com Inovação & Desenvolvimento (I&D), atividade comercial e otimização da cadeia de valor;

- **Iniciativas transversais**: a implementar transversalmente à Efacec, relacionadas com alteração do modelo organizacional, otimização e harmonização de processos críticos, otimização de *cash*, entre outros.

No final de 2016, encontravam-se identificadas 176 iniciativas com impacto potencial positivo em EBITDA, com mais de 40% do esforço concentrado em iniciativas de natureza transversal.

DISTRIBUIÇÃO DAS 176 INICIATIVAS POR NATUREZA E UNIDADE DE NEGÓCIO

NÚMERO DE INICIATIVAS

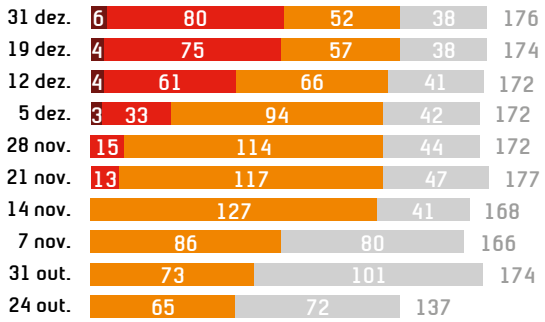


OPS – Operações
M&V – *Marketing* & Vendas
NCC – Áreas Corporativas

Das 176 iniciativas identificadas, 6 encontravam-se já em implementação e 80 com *business plan* já validado no final do ano.

Estas iniciativas têm vindo a ser acompanhadas, monitorizadas e desafiadas por uma infraestrutura de transformação (*Transformation Office*), de acordo com uma metodologia que permite acompanhar o progresso da respetiva execução e resultados.

EVOLUÇÃO DO PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO (DAS IDEIAS ÀS INICIATIVAS IMPLEMENTADAS)



L0 – Ideias preliminares
L1 – Ideias validadas
L2 – Iniciativas com *business plan*
L3 – Iniciativas em implementação

COMITÉ DE TRANSFORMAÇÃO (CEO, CFO, CTrO*, PLANEAMENTO ESTRATÉGICO)

6 WORKSTREAMS	*Marketing* e Vendas		Produtos (TRF/SRV)		Produtos (AMT/ASE)		Sistemas				Mobilidade Elétrica	Áreas Transversais					
SPONSORS	Ângelo Ramalho		António Gonzalez		Luís Delgado		Fernando Lourenço				Luís Delgado	Francisco Nunes					
17 SUB-WORKSTREAMS	*Business Development*	*Marketing* e Comercial	Transformadores	*Service*	Aparelhagem	Automação	Energia	Ambiente & Indústria	Transportes	Operações	Mobilidade Elétrica	*Procurement*	RH	Organização	Contolo de Gestão	Melhoria contínua	Administrativa e Financeira
17 LÍDERES	Fernando Vaz	Michael Silva	Fernando Vaz	Tiago Gonçalves	Armando Fernandes	Paulo Vaz	Carlos Freitas	José Sousa	Vitorino Rocha	Joaquim Simões	Pedro Silva	Pedro Felício	António Pinheiro	Vanessa Loureiro	Manuel Ferreira	Vanessa Loureiro	Ana Figueiredo
# INICIATIVAS	3	9	24	10	19	18	11	10	8	9	11	29	0	2	0	9	4

***TRANSFORMATION OFFICE* (TO)**

CTrO **João Paulo Pinto**
DINAMIZADORES **para supervisionar e apoiar o trabalho ao nível das iniciativas**
CONTROLLERS **para apoiar a quantificação dos projetos e monitorar a entrega de valor**
COMUNICAÇÃO **para delinear e expor o programa de comunicação e de gestão da mudança**
SUPORTE TÉCNICO **para manter a ferramenta de monitorização**

* CTrO: *Chief Transformation Officer*

Reuniões temáticas com CEO e CFO.

PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO EFACEC 2020
EXEMPLOS DE INICIATIVAS TRANSVERSAIS

CROSS-SELLING DE PRODUTOS

OBJETIVO
Alavancar a venda de Produtos, potenciando as sinergias entre Unidades de Negócio em oportunidades de retoma de clientes ou novas geografias

NOVO MODELO DE TRANSPORTES

OBJETIVO
Reduzir o custo com transportes, através da centralização das responsabilidades de compilação e triagem de necessidades, e aposta num novo modelo de *procurement*, negociação e relacionamento

NEGOCIAÇÃO DE CHAPA MAGNÉTICA E CIRCUITO MAGNÉTICO

OBJETIVO
Reduzir os custos de chapa magnética e circuito magnético completo

DIREÇÃO DE OPERAÇÕES TRANSVERSAL DE SISTEMAS

OBJETIVO
Potenciar a gestão de recursos, minimizando a inatividade e maximizando a transversalização de processos e metodologias de gestão de projetos

UM OLHAR SOBRE O PROJETO DE TRANSFORMAÇÃO

JOÃO PAULO PINTO

ADMINISTRADOR EXECUTIVO

Muitos dos processos transformacionais levados a cabo pelas empresas não obtêm o sucesso esperado, fruto de dificuldades no processo de monitorização e implementação. De que forma é que a Efacec tem atuado para assegurar a mitigação desse risco?

As iniciativas previstas no âmbito do Efacec 2020 estão a ser acompanhadas, monitorizadas e desafiadas por uma estrutura própria (*Transformation Office*), com um modelo de governo próprio e de acordo com uma metodologia específica.

O Efacec 2020 assenta em 6 frentes de trabalho (*workstreams*), subdivididas em 17 *sub-workstreams* e 176 iniciativas, para assegurar uma clara definição das responsabilidades. Cada uma das frentes de trabalho é dinamizada por um Administrador Executivo, sendo as *sub-workstreams* coordenadas por um Diretor de 1ª linha. Os responsáveis das iniciativas lideram a execução e asseguram a entrega dos resultados, trabalhando com equipas multifuncionais que garantem que todas as oportunidades são totalmente realizadas. A organização definida para execução e acompanhamento da implementação da transformação é funcional, e não hierárquica, para assegurar a colaboração entre Unidades de Negócio e/ou Direções Corporativas e garantir o sucesso.

Qual o modo de atuação da estrutura própria de monitorização do Efacec 2020, o *Transformation Office*? Em que momentos do processo está presente e qual a sua intervenção no dia a dia da Efacec?

O *Transformation Office* está em funcionamento desde setembro de 2016 e é liderado por um Administrador Executivo. É o órgão responsável por apoiar e desafiar a implementação da estratégia e Plano de Negócios 2016-2020, e respetivo Programa de Transformação, assegurando a execução rigorosa das iniciativas identificadas, bem como a identificação contínua de oportunidades adicionais em todas as áreas da empresa e a resolução rápida de obstáculos. Deste modo, será possível à Efacec concretizar e exceder a ambição estabelecida. Por outro lado, cabe também ao *Transformation Office*, garantir a sustentabilidade dos resultados alcançados e promover uma alteração contínua da cultura empresarial, fazendo evoluir a dinâmica de trabalho da organização e combinando as orientações para o impacto de curto prazo com a visão de médio prazo.

A atuação do *Transformation Office* está assente em 3 alavancas:

- A existência de um modelo de governo próprio e estruturado em função das frentes de trabalho existentes;
- A criação de uma estrutura específica de reuniões periódicas;
- A implementação de uma metodologia de monitorização do progresso.

Na prática, em que consiste a metodologia de implementação existente e de que forma está a ser executada?

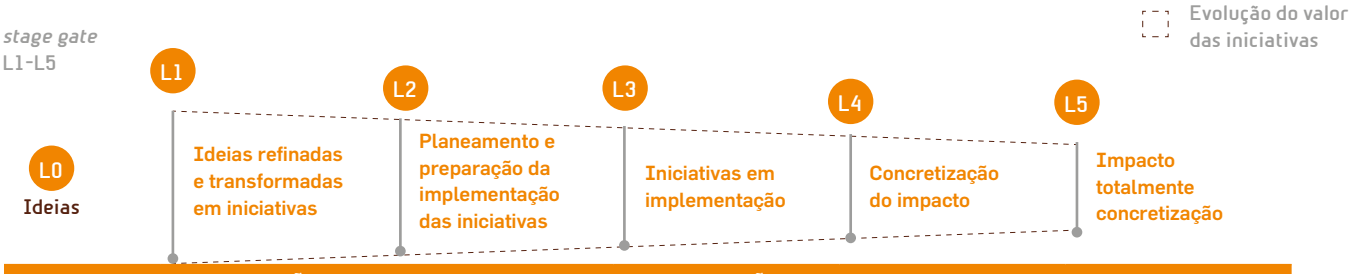
O progresso das iniciativas existentes é monitorizado através de um sistema de *stage gates* bastante preciso e rigoroso. Este modelo de acompanhamento permite visibilidade total e regular sobre todos os indicadores necessários à monitorização do sucesso, tanto em termos de prazos, como de resultados. Através de 5 *gates* com *milestones*, *deliverables* e aprovadores associados é conhecido o estado do processo em tempo real e são potenciados os seus efeitos. Adicionalmente, este processo assenta numa ferramenta própria (*web based*), onde se encontram registadas todas iniciativas e respetivas etapas, bem como o seu respetivo nível de cumprimento.

O acompanhamento regular do programa tem por base uma cadência de reuniões semanais, com estrutura e agenda fixas, participadas pelos altos executivos da

empresa. As reuniões principais são as *War Rooms* e destinam-se ao acompanhamento da implementação/execução da iniciativa e monitorização dos progressos/resultados alcançados (com base nos indicadores definidos). Os diferentes participantes, nesta reunião, possuem papéis bem definidos.

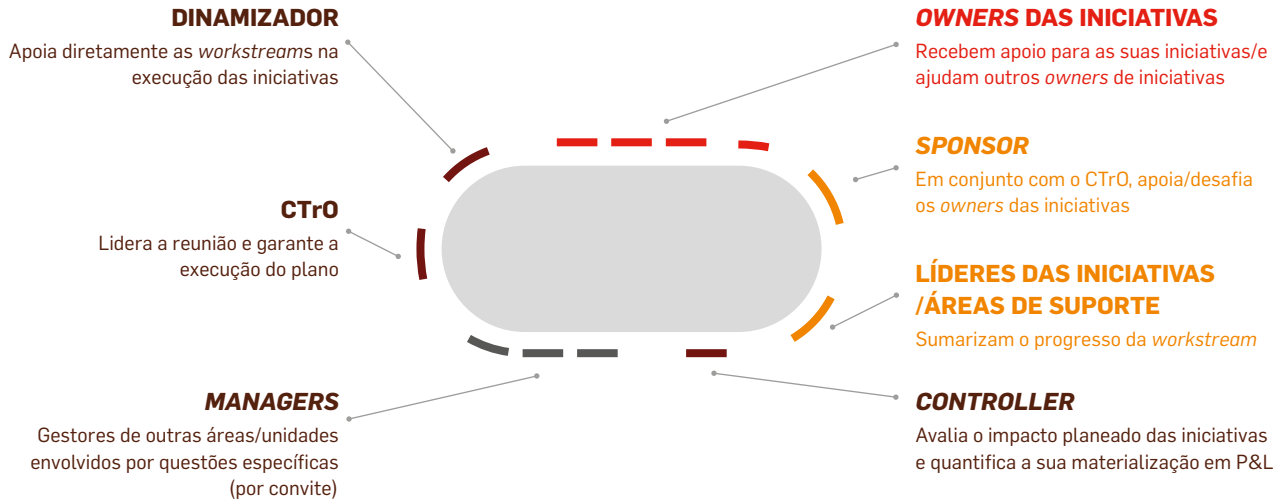
Existe ainda um Comité de Transformação, responsável por assegurar o reporte do Plano de Transformação Efacec 2020 à Comissão Executiva e Conselho de Administração.

METODOLOGIA DE IMPLEMENTAÇÃO



Milestone	CONFIRMAÇÃO	*BUSINESS CASE*	PLANO DE AÇÃO	EXECUTADO	CAPTURADO
Deliverables	· Responsável da ideia designado · Ideia concreta com uma estimativa de alto nível do seu impacto	· Equipa designada · *Business Case* da iniciativa, avaliando a exequibilidade, o risco e o impacto da mesma	· Plano de implementação detalhado ("*bankable plan*"), com *milestones* semanais	· Todas as atividades-chave da iniciativa realizadas · Impacto a fluir para o *P&L* e o *Cash Flow*	· Impacto das iniciativas refletido no *P&L* e no Balanço de forma sustentável (impacto *run-rate* alcançado)
Aprovadores	*Sponsor*	*Sponsor* CFO	*Sponsor* CTrO	*Sponsor* CFO CTrO	CFO
Leakage típico	150%	130%	130%	120%	100%
	Identificação de Valor			Captura de Valor	

FUNCIONAMENTO DE UMA *WAR-ROOM*



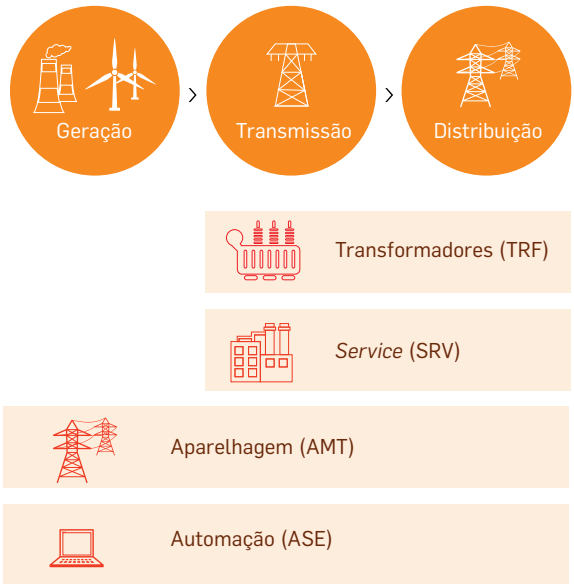
PERFORMANCE DOS NEGÓCIOS

A Efacec encontra-se organizada em oito Unidades de Negócio, agrupadas em Produtos de Energia, Sistemas e Mobilidade Elétrica.

PRODUTOS DE ENERGIA

A Efacec concebe, desenvolve e fabrica produtos para as diferentes etapas da cadeia de valor do setor da Energia. Complementarmente, assegura a manutenção, reabilitação e *revamping* de equipamentos próprios ou de terceiros.

ATUAÇÃO DA EFACEC, AO LONGO DA CADEIA DE VALOR DA ENERGIA



TRANSFORMADORES (TRF)

A Unidade de Negócio desenvolve e fabrica produtos e soluções para a geração, transporte e distribuição de energia elétrica.

É mundialmente reconhecida como fabricante de transformadores de referência, competitivos e de qualidade, privilegiando a evolução tecnológica e o desenvolvimento contínuo.

PORTEFÓLIO:

- Transformadores de Potência: *Shell* e *Core*;
- Subestações Móveis;
- Transformadores de Distribuição (capacidade até 4.000MVA).

Subestações Móveis transportadas por via aérea recorrendo a Aeronaves especiais Antonov – cliente: EDESUR.

APARELHAGEM (AMT)

A Unidade de Negócio de Aparelhagem desenvolve soluções para a geração, transmissão e distribuição de energia elétrica de Alta e Média Tensão, operando na distribuição primária e secundária, e fornecendo postos de transformação e equipamentos de aparelhagem.

Dispõe de uma oferta transversal que inclui fabrico, instalação e serviço pós venda.

PORTEFÓLIO:

- Distribuição primária: portefólio alargado de soluções de Média Tensão;
- Distribuição secundária: portefólio de soluções, entre as quais quadros modulares, celas modulares e compactas e religador aéreo de corte no vácuo;
- Postos de transformação: soluções chave na mão de distribuição de energia com alto grau de customização;
- Aparelhagem: gama de produtos composta, entre outros, por seccionadores, disjuntores, e interruptores.

SERVICE (SRV)

A Unidade de Negócio dedica-se à prestação de serviços de inspeção, ensaio, diagnóstico, manutenção, reparação e comissionamento dos principais equipamentos presentes no setor da energia, como transformadores, motores, alternadores, geradores, disjuntores, seccionadores, interruptores, quadros, entre outros, tanto nas instalações do cliente, como em oficina. A Unidade assegura igualmente contratos globais de manutenção e desenvolve soluções de *revamping* de equipamentos e instalações à medida das necessidades. Disponibiliza ainda serviços especializados de avaliação do estado de condição e de gestão de ativos (*asset management*).

PORTEFÓLIO:

- Transformadores de Potência;
- Máquinas rotativas e Transformadores de Distribuição;
- *Revamping* de instalações de Média Tensão/Baixa Tensão (MT/BT).

AUTOMAÇÃO (ASE)

A Unidade de Negócio de Automação atua no projeto, desenvolvimento e fornecimento de produtos e soluções de supervisão, controlo e automação de sistemas de energia. Complementarmente, atua nos segmentos de sistemas de alimentação, inversores de eletrónica de potência, *storage* e Espaço. Fruto da reorganização dos negócios da Efacec, o desenvolvimento de soluções de eletrónica de potência passou a integrar o portefólio do ASE, potenciando novas soluções de conversão de energia e suporte à operação da rede elétrica.

PORTEFÓLIO:

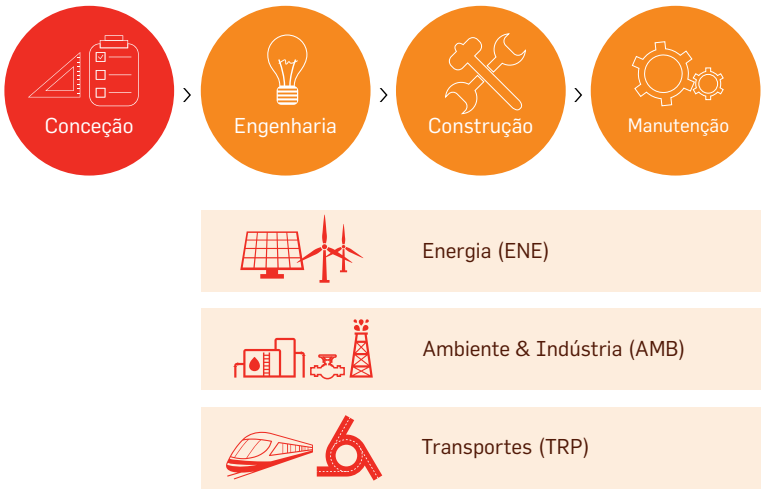
- Gestão de redes;
- Sistemas de automação;
- *SmartGrids;*
- Sistemas de alimentação;
- Inversores solares;
- Aeroespaço.

ETAR do Ave, Portugal – cliente: Águas do Noroeste.

SISTEMAS

A Efacec desenvolve soluções e executa projetos numa vertente chave na mão, numa lógica de EPC (*Engineering, Procurement & Construction*), para os setores da Energia, Ambiente e Transportes, possuindo ainda valências na área da manutenção e exploração de infraestruturas.

ATUAÇÃO DA EFACEC, AO LONGO DA CADEIA DE VALOR EPC



ENERGIA (ENE)

A Unidade de Negócio de Energia tem como missão a execução de projetos de construção de infraestruturas elétricas e mecânicas, para clientes nos setores Industrial e de Transmissão e Distribuição de energia, possuindo uma atuação global e presença a nível internacional e desenvolvendo uma relação estreita com as restantes Unidades de Negócio da Efacec, em particular as Unidades de Negócio do segmento de Produtos.

PORTEFÓLIO:

- Subestações: Muito Alta Tensão (MAT), Alta Tensão (AT) e Média Tensão (MT) até 500KV;
- Centrais Hídricas: centrais para produção e armazenamento de energia proveniente de recursos hídricos;
- Renováveis: soluções de geração de energia fotovoltaica (centrais solares e "auto consumo") e híbridas (solar + térmica + armazenamento) para ligação de rede.

AMBIENTE E INDÚSTRIA (AMB)

Unidade de Negócio com oferta de soluções integradas desde a conceção e projeto até à realização, colocação em funcionamento e exploração de sistemas, nos domínios das Águas e Resíduos Sólidos (Ambiente) e Centrais Térmicas e Ar (Indústria). Na área de Ambiente, a Efacec opera igualmente no segmento de *Service* que consiste na exploração e manutenção.

PORTEFÓLIO:

Águas

- Estações de captação, bombagem e adução de água
- Estações de Tratamento de Água (ETA);
- Estações de Tratamento de Efluentes Domésticos ou Industriais (ETAR);
- Estações elevatórias;
- Telegestão de redes e infraestruturas de água e saneamento.

Resíduos Sólidos

- Tratamentos mecânicos simples, automatizados e biológicos por digestão anaeróbia e compostagem aeróbia;
- Valorização orgânica através de digestão anaeróbia e compostagem aeróbia;
- Preparação de Combustíveis Derivados de Resíduos (CDR);
- Valorização energética de biogás de digestão anaeróbica e aterro sanitário;
- Selagem de aterros sanitários e campo de gás;
- Sistemas de telegestão e supervisão de infraestruturas.

Centrais Térmicas

- Centrais convencionais (gás, diesel, HFO, ...);
- Ciclos combinados e cogerações;
- Centrais de biomassa;
- Sistemas elétricos e de controlo.

Ar

- Despoeiramento e ventilação industrial;
- Transportes mecânicos e pneumáticos de materiais;
- Ensilagem e sistemas de descarga.

TRANSPORTES (TRP)

Unidade de Negócio com uma oferta integrada dedicada ao fornecimento de soluções de energia e sinalização para o segmento de ferrovias, metros ligeiros e pesados, e rodovias, incorporando produtos e tecnologia de desenvolvimento próprio, que constituem a base da diferenciação da sua atuação internacional nos mercados mais exigentes.

PORTEFÓLIO:

- Energia para transportes;
- Sinalização e telemática;
- Infraestruturas e telecomunicações.

MOBILIDADE

MOBILIDADE ELÉTRICA (EEM)

Unidade de Negócio dedicada ao desenvolvimento de soluções inovadoras de energia, com principal destaque para as soluções de carga para veículos elétricos e respetiva integração nos sistemas de gestão de redes. Esta Unidade de Negócio funciona numa lógica de *start-up*, sendo já uma das principais referências a nível mundial no setor da mobilidade elétrica.

PORTEFÓLIO:

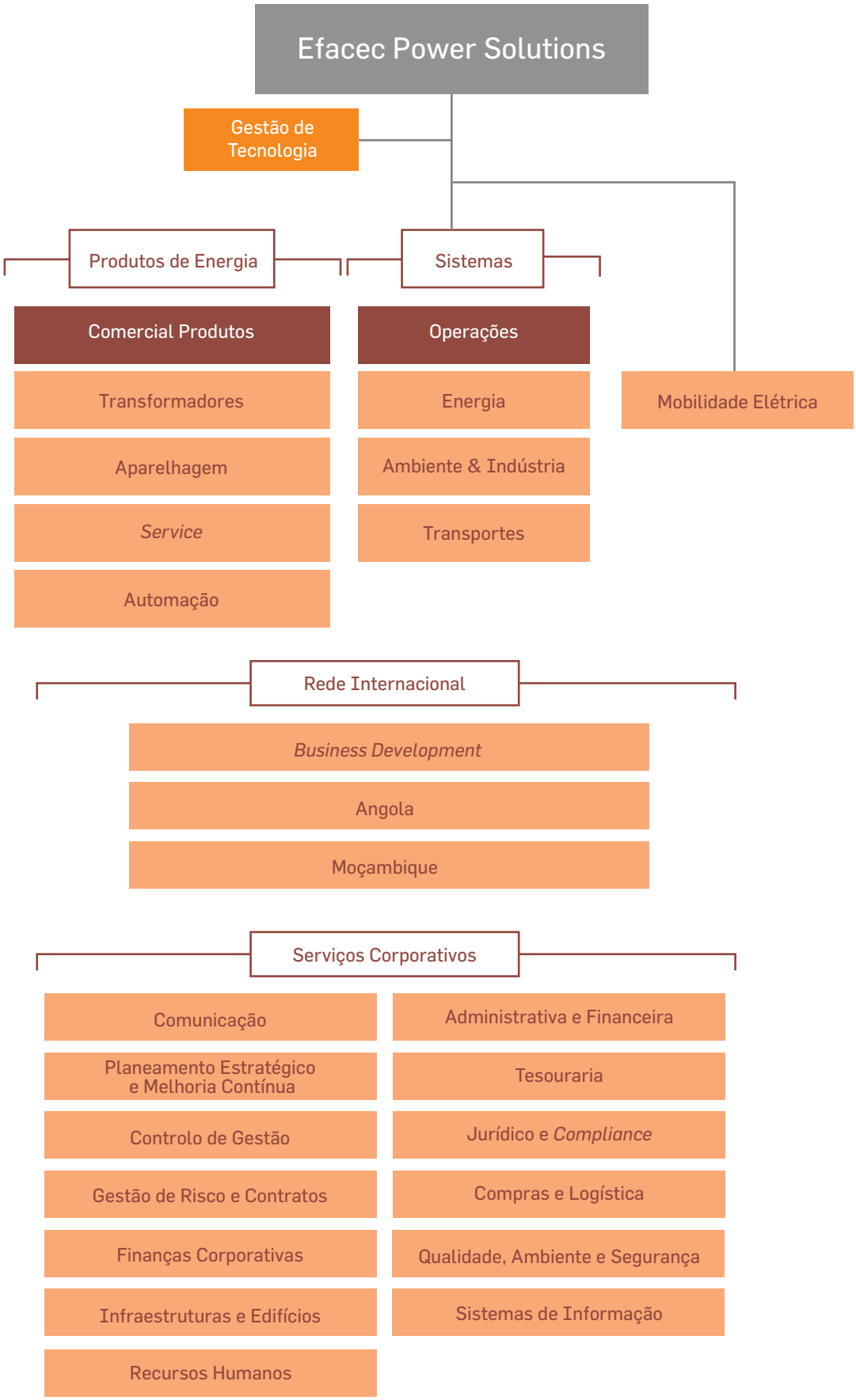
- Estações de carregamento lento e rápido.

Esta organização dos negócios da Efacec decorre da necessidade sentida, no quadro do Programa de Transformação Efacec 2020, de promover as sinergias existentes entre as Unidades de Negócio de Produtos e Sistemas, a par de um maior enfoque no negócio da Mobilidade Elétrica.

A nova orgânica da Efacec procura fomentar as sinergias através da criação de funções transversais a várias Unidades de Negócio – Comercial, no caso dos Produtos, e Operações, no caso dos Sistemas. Complementarmente, procedeu-se a uma revisão das funções transversais (Áreas Corporativas), promovendo a orientação para o cliente interno.

Na Rede Internacional verificaram-se igualmente alterações, com a constituição de uma estrutura de *Business Development* transversal ao Grupo. As Unidades de Mercado foram extintas no 2º semestre de 2016, com integração das operações da Efacec nas diferentes geografias nas Unidades de Negócio respetivas. Apenas Angola e Moçambique se mantiveram como estruturas autónomas, em virtude da sua natureza multinegócio.

Carregador *Porsche* HV350.


Efacec Power Solutions
Gestão de Tecnologia
Produtos de Energia
Sistemas
Comercial Produtos
Transformadores
Aparelhagem
Service
Automação
Operações
Energia
Ambiente & Indústria
Transportes
Mobilidade Elétrica
Rede Internacional
Business Development
Angola
Moçambique
Serviços Corporativos
Comunicação
Planeamento Estratégico e Melhoria Contínua
Controlo de Gestão
Gestão de Risco e Contratos
Finanças Corporativas
Infraestruturas e Edifícios
Recursos Humanos
Administrativa e Financeira
Tesouraria
Jurídico e Compliance
Compras e Logística
Qualidade, Ambiente e Segurança
Sistemas de Informação

TRANSFORMADORES (TRF)

673
Número de Colaboradores

2016	146,3
2015	126,1

146,3M€
Volume de negócios

2016	7,2
2015	7,5

7,2M€
EBITDA

VISÃO

Ser o parceiro preferencial e antecipar soluções inovadoras e personalizadas para infraestruturas de energia, numa nova Era energética sustentável

MISSÃO

Conceber e desenvolver equipamentos e soluções inovadores e flexíveis, contribuindo para o aumento da eficiência dos sistemas de produção, transporte e distribuição de energia elétrica, utilizando as mais modernas tecnologias e integrando diferentes competências, numa organização que valoriza as pessoas e privilegia a melhoria contínua

ESTRATÉGIA

- Manutenção da vanguarda tecnológica como fator determinante para garantir a competitividade e qualidade dos produtos, o cumprimento das preocupações ambientais e o reforço da imagem como fabricante de prestígio
- Foco nos clientes e nos mercados selecionados
- Promoção das melhores práticas e maior eficiência dos processos, valorizando as pessoas através de formação contínua e desenvolvimento de competências

QUE GEOGRAFIAS?

PILAR ESTRATÉGICO

Inovação Tecnológica

- Foco em produtos com vantagem competitiva e sustentável, sobretudo Subestações Móveis e Transformadores de Potência
- Manutenção da oferta de Transformadores de Distribuição, explorando oportunidades nos atuais contratos-quadro e privados
- Desenvolvimento de soluções convergentes com as tendências de mercado

Excelência operacional

- Eliminação de ineficiências existentes no processo produtivo (ex.: lógica *one piece flow*, *pull*, relação fornecedor cliente, etc.)
- Aprofundamento de medidas de redução de custos, como parcerias com fornecedores, modularização e/ou redesenho de produto

Proatividade comercial

- Primazia de um modelo *fly-in/fly-out*, utilizando estruturas locais da Efacec quando existentes
- Continuação da estratégia diferenciadora por linha de negócio/produto
- Reforço da presença em mercados prioritários

Foco no Cliente

- Melhoria do *Through-Put Time*
- Adaptação de produtos aos requisitos do cliente
- Melhoria no cumprimento dos prazos de entrega (*On Time Deliver*)

Desenvolvimento do Talento

- Construção de um modelo de carreiras *dual*, fomentador do desenvolvimento profissional das funções técnicas, a par das funções de gestão
- Revisão do modelo de avaliação de desempenho, incorporando de forma transversal à Efacec a especificidade das famílias funcionais *versus* grupos funcionais
- Revisão do modelo de compensações e benefícios, promovendo a orientação para os objetivos estratégicos e táticos (ex.: proatividade comercial)
- Definição de um modelo de gestão do Talento que permita identificar colaboradores com elevado potencial e orientá-los para percursos de desenvolvimento profissional mais acelerados
- Construção de um plano de formação comportamental, funcional e de gestão, que permita preparar os colaboradores para a visão Efacec 2020

A estratégia definida materializa-se em **24 iniciativas**, que se prevê que tenham impacto positivo no EBITDA a partir de meados de 2017.

VISÃO GLOBAL DOS MERCADOS

A tendência para diferir novos investimentos e o prolongar da vida útil de ativos críticos da rede, como os transformadores de potência, tem continuado a caracterizar alguns mercados, sobretudo o europeu. No entanto, a estratégia europeia de reforço das interligações transfronteiriças, como nos países nórdicos e bálticos, visando uma Europa interligada ao nível energético, tem equilibrado um pouco essa tendência.

A Europa e os EUA continuaram a ser regiões relevantes no que diz respeito aos transformadores. Geografias com economias fortemente dependentes do petróleo, como alguns países africanos, onde se incluem Angola e Moçambique, viram alguns dos seus investimentos adiados ou cancelados.

PERFORMANCE OPERACIONAL

REINO UNIDO

No ano de 2016, o mercado do Reino Unido manteve-se como principal mercado para TRF. As *utilities* britânicas – UK Power Networks, SSE – Scottish and Southern Energy, Electricity North West, Scottish Power e Northern Powergrid – foram os principais clientes da Efacec, mantendo-se ativos oito contratos plurianuais para Transformadores de Distribuição e dois contratos plurianuais para Transformadores de Potência.
Em 2016, foi também entregue à SSE o primeiro transformador *Core* de 400kV e recebida a encomenda para dois novos transformadores de 1200MVA e dois de 480MVA para a rede de transmissão de 400kV da Escócia.

PORTUGAL

Em Portugal, destacou-se a colocação em serviço de três transformadores trifásicos e de um banco de transformadores monofásicos, bem como a encomenda de três Transformadores de Potência *Core*, para a REN – Redes Energéticas Nacionais. Para a central de produção de energia de Foz Tua da EDP, foram fabricados e entregues dois transformadores de 160MVA 412kV. Neste ano, realizaram-se também várias vendas de Transformadores de Distribuição para diversos clientes industriais, distribuidores e exportadores.

ESPANHA

Relativamente ao mercado espanhol, destaca-se, entre outros, o fornecimento de Transformadores de Potência de 600MVA 400kV e a encomenda de um igual banco de transformadores *Shell* para a rede de transmissão da REE – Red Eléctrica de España. As *utilities* Gas Natural Fenosa e Iberdrola continuaram entre os principais clientes, tendo mantido a confiança na Efacec para fornecimentos de transformadores, tanto para as suas redes de distribuição, como para as instalações de produção de energia.

FRANÇA

O mercado francês tem vindo, nos últimos anos, a ganhar relevância para TRF. Ao abrigo dos contratos com a EDF – Electricité de France, foi instalado o primeiro transformador de 100 MVA destinado à cidade de Paris. Foram também fornecidos, para a rede de transmissão do país, RTE – Réseau de Transport d'Électricité, seis Transformadores de Potência e recebida a encomenda do primeiro transformador do projeto Haute Durance. Também durante o ano de 2016, foi fornecido o primeiro transformador Efacec para uma central de produção hídrica em França, pertencente à Compagnie National du Rhône.

ANGOLA

Para o Aproveitamento Hidroelétrico de Laúca, foram fabricadas e entregues na subestação as primeiras três unidades de 371MVA 400kV, fornecimento através de um contrato com a empresa austríaca Andritz Hydro para o fornecimento de 8 Transformadores de Potência de geração inseridos numa central com uma potência de 2074MW.

ARGENTINA E URUGUAI

A Comisión Técnica Mixta de Salto Grande, um organismo binacional, da Argentina e do Uruguai, com aproveitamento hidráulico e uma capacidade de potência instalada de 1890MW, recebeu o fornecimento de três transformadores monofásicos tipo *Shell* de 100MVA 512kV, Transformadores de Potência de geração da mais elevada gama de tensão produzida pela Efacec.

COLÔMBIA

No universo do grupo ENEL, a Efacec garantiu para a Codensa, *utility* colombiana, o fornecimento de uma Subestação Móvel de 40MVA 115/34,5-13,2-11,4kV, complementada por um módulo GIS 115kV e quatro módulos de Celas de Média Tensão.

Fornecimento à empresa DUKE Energy de dois transformadores GSU de tecnologia *Shell* para integração na Central Nuclear de McGuire.

EUA

O mercado dos EUA continuou a afirmar-se como o principal mercado para as Subestações Móveis, com a encomenda de oito novas Subestações para a Alabama Power, Ameren, Duke Energy e Oncor. De destacar ainda a conclusão do fornecimento de sete transformadores monofásicos de 250MVA 500kV contratados pela Entergy, *utility* que opera redes de energia elétrica nos estados de Arkansas, Louisiana, Mississippi e Texas, com mais de 2,9 milhões de clientes. De salientar, ainda, os dois Transformadores de Potência de geração, que são os transformadores de maior potência e maior massa produzidos em Portugal, um de 750MVA 525/22.8kV e outro de 760MVA 230/22.8kV, destinados à Central Nuclear de McGuire da Duke Energy, cliente do Estado da Carolina do Norte.

Fruto de uma preocupação constante por parte de TRF, em apresentar ao cliente produtos tecnologicamente evoluídos e competitivos, durante o ano 2016, foram lançadas diversas iniciativas de melhoria dos processos de engenharia, *design*, conceção e cálculo de transformadores, das quais importa destacar:

- **Sistema de amarração da parte Ativa**: sistema de aperto ajustável, melhorando níveis de ruído e reduzindo perdas.
- **Formação de Fases *Core***: cálculo automático baseado em planos 3D paramétricos e elaboração automática do dossier de fabrico.
- ***Shell* Transient**: desenvolvimento de um programa de simulação das ondas de choque ao longo dos enrolamentos dos transformadores *Shell*.
- **SmarTHER *Core* TF**: conceção de transformadores termicamente mais eficientes, com otimização do atual ciclo de desenvolvimento do produto, mais inteligentes e mais flexíveis, através de modelização numérica multífisica e multidisciplinar combinada, modelização algébrica e respetivas validações experimentais multiescala.
- **iCubas5D**: cálculo, projeto e fabrico inteligente de cubas para transformadores de potência. Pretende-se juntar a potencialidade das mais modernas ferramentas de representação 3D, com o cálculo e desenho automático por forma a minimizar o tempo de passagem, tornando as soluções ainda mais simples e ergonómicas, "amigas do fabrico", dando resposta às cada vez mais acrescidas preocupações em QAS (Qualidade, Ambiente e Segurança).
- **Projeto QT2**: Desenvolvimento de uma nova gama de transformadores *Core* de baixo ruído.

PERFORMANCE FINANCEIRA

INDICADORES ECONÓMICOS
(MILHÕES DE EUROS)

	2015	2016	variação	%
Encomendas	118,0	**102,7**	-15,3	-13,0%
Backlog	159,8	**105,6**	-54,2	
Receitas	126,1	**146,3**	20,2	16,0%
Margem Bruta	14,3	**18,3**	4,0	28,0%
Margem Bruta %	11,3%	**12,5%**	1,2%	
EBITDA	7,5	**7,2**	-0,3	-4,0%
EBITDA/Receitas	5,9%	**4,9%**	-1,0%	

Em 2016, as encomendas registaram uma diminuição na ordem dos 15,3 milhões de Euros, menos 13% face ao mesmo período de 2015. Os países que mais contribuíram para este decréscimo foram os EUA (-11,8M€), o Chile (-5,4M€) e Portugal (-3,8M€). No entanto, é de destacar o valor significativo do mercado espanhol, que registou um aumento de 12 milhões de Euros face ao período homólogo.

Transformador de Distribuição – *EcoDesign*.

Em termos de receitas, verificou-se um acréscimo de 16% face a 2015, traduzindo-se em cerca de 20,2 milhões de Euros, sendo o Reino Unido o país em que o aumento foi mais significativo, cerca de 18 milhões de Euros, e tendo no parceiro Scottish and Southern Energy plc o maior cliente.

A margem bruta registou um acréscimo de cerca de 1,2pp em 2016. Este aumento ficou a dever-se essencialmente à melhoria da margem nos mercados espanhol e angolano.

O EBITDA reduziu -0,3 milhões de Euros, face a 2015, devido, essencialmente, às diferenças de câmbio. Em 2015, TRF registou um valor positivo em diferenças de câmbio, na ordem de 6 milhões de Euros e, em 2016, contabilizou diferenças de câmbio negativas de 0,7 milhões de Euros. Este efeito negativo anulou por completo o contributo positivo do aumento da margem bruta de 4,0 milhões de Euros e a diminuição dos custos indiretos de 1,5 milhões de Euros.

EXPECTATIVAS 2017

Para 2017, prevê-se uma *performance* favorável, alicerçada nos indicadores internacionais de crescimento sustentado do setor. Tal poderá ser visível quer pela via dos novos investimentos, quer pelo crescimento do mercado de substituição de máquinas com mais de 40 anos em serviço.

A entrada em novos mercados e clientes focar-se-á sobretudo, na Europa (Norte e Central), estando também previsto um reforço da presença nos EUA e no Médio Oriente.

O negócio das Subestações Móveis continua a revelar-se muito promissor, tendo por isso sido reforçado com a criação de uma equipa exclusivamente dedicada, tendo em vista a duplicação da atividade em 3 anos.

A aposta na melhoria contínua dos processos em toda a cadeia de valor irá seguramente traduzir-se num acréscimo de competitividade global desta atividade, potenciando um incremento significativo da *performance* operacional das unidades industriais, reduzindo o fundo de maneio e os tempos de entrega, e aumentando, assim, a capacidade de fornecimento.

Subestação Móvel para a Colômbia – cliente: Codensa.

UM OLHAR SOBRE O NEGÓCIO

FERNANDO VAZ

UNIDADE DE NEGÓCIO DE TRANSFORMADORES

A estratégia para TRF passa por um crescimento de encomendas em cerca de 50%. De que forma é que se pretende garantir a concretização deste objetivo?

A aposta de crescimento para 2017 centra-se essencialmente em três regiões: Europa , EUA e Médio Oriente. No caso da Europa, a estratégia passa por um alargamento da presença a outros países, potenciando o sucesso que temos conseguido, por exemplo, no Reino Unido. Pretendemos crescer em Espanha e França e estamos já a trabalhar, desde 2016, nas homologações para entrada noutros países da Europa do Norte e Central.

O Médio Oriente é também um mercado extremamente exigente em termos de qualidade e capacidade técnica e, por esse motivo, apenas acessível a fabricantes de primeiro nível. A Unidade TRF poderá entrar no mercado apresentando o seu portefólio completo, a longa lista de referências, a flexibilidade na adequação aos requisitos dos clientes e a imagem de qualidade reconhecida. No entanto, para entrar nestes mercados, torna-se necessário continuar as homologações que iniciámos em 2016 e alargar ao maior número de países da região. Neste enquadramento, já em 2017 participámos na *Middle East Electricity* no Dubai e iremos participar em alguns dos importantes concursos que irão acontecer.

Nos EUA, e sendo um mercado que conhecemos bem, e onde somos reconhecidos, vamos reforçar a rede de agentes presentes no terreno e a força comercial própria. Estamos certos que continuaremos a ter sucesso neste mercado tão importante e que conseguiremos ainda alavancar e concretizar um maior número de oportunidades.

A nível estrutural, quais as medidas internas atualmente no terreno para assegurar esta estratégia de crescimento?

Em 2016, foi lançado um conjunto de iniciativas que visam o aumento de competitividade e que irão permitir complementar a característica distintiva da excelência da Tecnologia Efacec.

De facto, esta característica distintiva não pode conduzir a uma presença apenas em mercados de nicho e de máquinas especiais. Precisamos de assegurar um maior volume de encomendas de média série, muito assente em *framework agreements*, que obrigam a preços muito mais competitivos. E é precisamente isso que pretendemos, com esta aposta em mercados como Europa, EUA e Médio Oriente.

A aposta na melhoria contínua dos processos em toda a cadeia de valor vai assegurar esse acréscimo de competitividade dos produtos e potenciar um incremento significativo da *performance* operacional das nossas unidades industriais, para garantir o cumprimento prazos, e aumento significativo da capacidade de produção. Este *output* será fundamental para mantermos níveis de *performance* com avaliação de excelência, por parte dos nossos clientes.

Para além das iniciativas *lean* em curso, estamos também a apetrechar as áreas de engenharia das mais recentes ferramentas de desenho, cálculo e simulação que permitirão otimizar os projetos de conceção das máquinas e consequentemente reduzir dimensões e custos.

Do ponto de vista da tecnologia, que tendências e evoluções se prevêem?

Este tema está a ser seguido com muita atenção, em colaboração com o Gabinete de Gestão de Tecnologia. Acompanhando as tendências de evolução de processos da Indústria 4.0 e as preocupações de sustentabilidade ambiental, nomeadamente as relacionadas com *ecodesign*, economia circular, utilização de óleos vegetais e máquinas de baixo ruído, temos várias iniciativas em curso para dar resposta a estes desafios. Existem outras tendências, de cariz mais tecnológico, como a regulação através da utilização de eletrónica de potência, tecnologia *HVDC – High-Voltage Direct Current*, introdução de sensorização na monitorização das máquinas, tendo em vista o *asset management* integrado das instalações, que estão no *roadmap* de 2017.

Podemos dizer que temos uma equipa de I&D com as competências certas para o acompanhamento das novas tendências tecnológicas e para o lançamento e concretização dos projetos que permitirão à Efacec manter-se na linha da frente do setor.

Laboratório de Transformadores de Potência da Arroteia, Portugal.

APARELHAGEM (AMT)

A UN AMT desenvolve os seus negócios a nível global, através de cinco unidades industriais:

Arroteia - Matosinhos (Portugal): centro de competências de Engenharia e I&D, onde são articulados todos os vetores da cadeia de abastecimento global;

Santa Bárbara – Tarragona (Espanha): centro de competências em Subestações Compactas, tendo como área de atuação todo o mercado a espanhol;

Praga (República Checa): unidade industrial que tem como área de atuação todo o mercado do leste europeu;

Buenos Aires (Argentina): unidade industrial que tem como área de atuação toda a América do Sul;

Nashik (Índia): unidade industrial responsável pela produção de componentes e semiacabados para abastecimento das restantes unidades industriais.

269
Número de Colaboradores

61,8M€
Volume de negócios

6,4M€
EBITDA

VISÃO

Antecipar soluções para as infraestruturas de energia na nova Era energética

MISSÃO

Criar valor através da conceção e disponibilização de equipamentos e soluções flexíveis para sistemas de produção, transporte e distribuição de energia elétrica

ESTRATÉGIA

Desenvolver parcerias e uma oferta customizada e flexível, através de um modelo produtivo com deslocalização das unidades de *sourcing* e assemblagem

Subestação da Falagueira, Portugal – cliente: REN.

QUE GEOGRAFIAS?

PILAR ESTRATÉGICO

Inovação Tecnológica

- Aumento da escala das linhas de produtos atuais
- *Upgrade* da oferta atual de Alta Tensão
- Desenvolvimento de abordagem integrada com *service* das outras Unidades de Negócio de Produto, acelerando serviços de *revamping*

Excelência operacional

- Potencial aumento da produção em países *low-cost* (LCC)
- Continuação do desenvolvimento de esforços de eficiência para redução dos custos operacionais, designadamente via otimização do *procurement*

Proatividade comercial

- Primazia de um modelo *fly-in/fly-out* e de parcerias numa lógica de minimização de estruturas locais
- Intensificação do foco nos mercados com certificações recentes, em paralelo com reforço nas geografias prioritárias
- Intensificação de esforços comerciais conjuntos, visando a captação de sinergias em mercados e/ou clientes (*upsell* e *cross-sell*)

Foco no Cliente

- Maior rapidez nas certificações de produto
- Melhoria no cumprimento dos prazos de entrega (*On Time Deliver*)

Desenvolvimento do Talento

- Construção de um modelo de carreiras *dual*, fomentador do desenvolvimento profissional das funções técnicas, a par das funções de gestão
- Revisão do modelo de avaliação de desempenho, incorporando de forma transversal à Efacec a especificidade das famílias funcionais *versus* grupos funcionais
- Revisão do modelo de compensações e benefícios, promovendo a orientação para os objetivos estratégicos (ex.: proatividade comercial) e táticos (ex.: redução do índice de sinistralidade) das Unidades de Negócio e Grupo
- Definição de um modelo de gestão do talento que permita identificar colaboradores com elevado potencial e orientá-los para percursos de desenvolvimento profissional mais acelerados
- Construção de um plano de formação comportamental, funcional e de gestão, que permita preparar os colaboradores para a visão Efacec 2020

A estratégia definida materializa-se em **19 iniciativas**, que se prevê que tenham impacto positivo no EBITDA a partir de meados de 2017.

Inauguração de uma nova fábrica na Índia.

VISÃO GLOBAL DOS MERCADOS

O mercado global de Aparelhagem seguiu a tendência geral do mercado de equipamentos para o setor elétrico, denotando um crescimento muito moderado, tendo mesmo algumas regiões estagnado em termos de dimensão do mercado. No entanto, existiram alguns segmentos de mercado que se destacaram positivamente em termos de crescimento, nomeadamente o segmento de aparelhagem para o setor solar, em virtude da instalação de novos parques solares a nível global.

Ao nível regional, verificou-se que alguns mercados adiaram e cancelaram projetos devido à instabilidade do preço das matérias-primas base da economia e também da dependência de financiamentos externos. O mercado do Médio Oriente continuou a apresentar um volume considerável de novos projetos.

PERFORMANCE OPERACIONAL

Globalmente, o nível de encomendas cresceu cerca de 20% relativamente ao ano anterior, impulsionado fortemente pelo mercado do Médio Oriente, premiando os esforços e investimentos realizados pela Efacec nos últimos anos.

Adicionalmente, 2016 destacou-se pela abertura de novos mercados, como o mercado russo, através do fornecimento de distribuição secundária (quadros compactos), e pelo reabrir do mercado argelino, através do fornecimento de quadros modulares de distribuição secundária.

No âmbito das energias renováveis, levantaram-se várias oportunidades para o fornecimento de subestações fotovoltaicas (*PVs – Photovoltaic Substations*), tanto no mercado europeu, impulsionado pelas diretivas comunitárias, como nos mercados latino-americano e africano. Parte das oportunidades identificadas concretizou-se em encomendas, ainda em 2016, em particular em Portugal e na Holanda. A aposta nas energias renováveis, com soluções de postos de transformação para energia eólica e fotovoltaica produzidas na fábrica em Espanha, a par da abertura de uma nova fábrica na Índia para reforço do abastecimento de componentes e semiacabados ao nível global, foram igualmente marcos importantes em 2016.

No leste europeu, a UN AMT centrou todas as operações na República Checa, unidade a partir da qual realizou todos os negócios na República Checa, Eslováquia, Polónia, Bulgária e Roménia.

No que respeita ao mercado nacional, a UN AMT continua a ser líder de mercado, tendo, em 2016, sido eleita pela EDP Distribuição para o fornecimento de

180 unidades do seu novo produto – Revac (religador de corte no vácuo, desenvolvido para a gestão de linhas aéreas), demonstrando o reconhecimento da Distribuidora Nacional na capacidade técnica da Efacec.

A UN AMT reforçou também a sua presença e visibilidade no mercado através da participação em diversos eventos e feiras do setor, como o CIRED 2016, em Helsínquia, ou a *European Utility Week* em Barcelona, o que permitiu à Efacec posicionar-se como um *player* mundial e reconhecido do setor.

Em 2016, foram ainda reforçados os meios produtivos em Portugal, com a construção de novos laboratórios de Alta Tensão para inspeção final dos produtos, e lançados projetos transversais de *lean manufacturing*, com o objetivo de reforçar a competitividade e agilidade nos mercados globais.

O ano de 2016 foi também de forte investimento em I&D, através da construção de novos laboratórios de Alta Tensão, para a realização de ensaios de apoio ao desenvolvimento de novos produtos, e através da certificação de novos produtos de distribuição primária de *ratings* elevados (da gama Normacel – 17,5kV – 3150A/4000A e da gama Qbn7 36kV – 2500A), desta forma, potenciando a abertura de novos mercados.

A UN AMT recebeu, em Portugal, uma delegação da DEWA – Dubai Electricity and Water Authority para a certificação da fábrica, com o objetivo de fornecimento de equipamentos de distribuição primária, da gama Normacel, para a rede de distribuição elétrica do Dubai. A certificação da fábrica foi concluída com sucesso, estimando-se a obtenção de encomendas em 2017.

Em 2016, destacaram-se, ainda, os seguintes acontecimentos:

- Restruturação orgânica, visando o foco no controlo da cadeia de abastecimento global, no desenvolvimento de processos industriais, na melhoria contínua transversal a todas as unidades industriais de AMT e no I&D tecnológico lançando, desta forma, bases para um crescimento sustentado a médio e longo prazo;

- Consolidação da presença da Efacec no mercado do Médio Oriente através da concretização da encomenda do parceiro no Qatar, a ITCC – Imperial Trading & Contracting Company, relativa ao fornecimento de celas de distribuição primária (gama Normacel), para a Kahramaa – Qatar Electricity and Water Corporation. Os equipamentos incluídos neste contrato, de elevada complexidade técnica, serão fabricados nas instalações da Arroteia e o seu primeiro fornecimento está previsto para outubro de 2017, num total de mais de 2.200 unidades Normacel, para um período de 3 anos.

PERFORMANCE FINANCEIRA

INDICADORES ECONÓMICOS
(MILHÕES DE EUROS)

	2015	2016	variação	%
Encomendas	62,8	**82,3**	19,5	31,1%
Backlog	55,4	**70,7**	15,3	
Receitas	56,5	**61,8**	5,3	9,4%
Margem Bruta	10,8	**14,1**	3,3	30,6%
Margem Bruta %	19,1%	**22,8%**	3,7%	
EBITDA	3,5	**6,4**	2,9	82,9%
EBITDA/Receitas	6,2%	**10,4%**	4,2%	

O negócio de AMT caracteriza-se por uma combinação de pequenos e médios contratos de fornecimento, habitualmente de curta duração e constantes, típicos do segmento de mercado de Distribuição Secundária, mas também, de contratos de grande dimensão e de menor frequência, com ciclos de fornecimento maiores, típicos do segmento de Distribuição Primária.

Alguns dos contratos de Distribuição Primária, pela sua dimensão, assumiram um relevo significativo nos indicadores de 2016. É o caso do contrato com a ITCC, já referido, no valor de 36 milhões de Dólares, para a Kahramaa que, no quarto trimestre do ano, veio complementar e solidificar o *backlog* de AMT, justificando o forte aumento registado nas encomendas.

O nível de encomendas aumentou 31% relativamente a 2015, assegurando um *backlog* sólido e, consequentemente, sustentando o crescimento esperado para 2017.

No que respeita às receitas (+9% que em 2015) e margem bruta (+31% que em 2015), o aumento face ao ano anterior está, por um lado, fortemente relacionado com a entrada em novos mercados e, por outro, com as medidas de otimização dos custos diretos da UN AMT, seja por via do *sourcing* de componentes, seja pela racionalização de processos e medidas de aumento de produtividade.

Acompanhando todas as medidas anteriormente referidas, o controlo e redução de custos de estrutura operacionalizados durante o ano levou ao crescimento da margem EBITDA de 6,2% para 10,4%, o que permitiu atingir rácios de rentabilidade bastante satisfatórios e em linha com o esperado.

EXPECTATIVAS PARA 2017

Uma vez que o Médio Oriente tem apresentado um crescimento considerável no setor onde atua a UN AMT, a presença da Efacec continuará a ser reforçada neste mercado. Tal irá materializar-se através da concretização das primeiras encomendas para países como o Dubai e o Irão, do reforço dos fornecimentos para a Arábia Saudita e do início dos fornecimentos para o Qatar.

Por outro lado, é expectável que o crescimento das energias renováveis ao nível global, nomeadamente na América Latina, África e Europa (Portugal, Espanha, França e Holanda), venha a ser um forte incentivo ao crescimento da unidade industrial de Espanha no fornecimento de Subestações Compactas.

No que respeita às operações na Argentina, espera-se um ano de crescimento moderado face às expectativas de evolução do mercado interno e da região da América Latina. Esta unidade industrial pretende aumentar as suas receitas, através de uma política comercial apoiada em agentes e distribuidores nas diversas províncias argentinas e fornecendo os mercados do Paraguai, Uruguai, Bolívia e Brasil.

A concentração dos negócios de AMT na unidade de Praga, operada em 2016, irá permitir a otimização dos recursos comerciais e operacionais, nomeadamente ao nível da cadeia de abastecimento, e um crescimento sustentado dos negócios no leste europeu.

Por fim, a aposta na melhoria contínua dos processos a nível global deverá sair fortalecida em 2017, através da conclusão dos projetos *lean* lançados em 2016, que irão potenciar a melhoria da *performance* operacional das unidades industriais, reduzindo os capitais empregues e o tempo de resposta ao mercado, bem como o aumento da capacidade de fornecimento aos diversos mercados.

Showroom de Aparelhagem, Portugal.

UM OLHAR SOBRE O NEGÓCIO

ARMANDO FERNANDES

UNIDADE DE NEGÓCIO DE APARELHAGEM

No final de 2016, verificou-se um peso muito relevante dos mercados do Médio Oriente nos negócios da UN AMT. Qual a estratégia subjacente a esta realidade?

Com o fraco crescimento do mercado europeu, os mercados que mais crescem no mundo, no nosso setor, são o Médio Oriente, a América Latina e a Ásia. Sendo este último extremamente concorrencial, face aos *players* asiáticos, os outros dois mercados são uma aposta clara da Efacec.

No caso do Médio Oriente, o mercado é extremamente exigente em qualidade e capacidade técnica (requer um produto de excelente qualidade e de *ratings* elevados), somente ao alcance dos grandes *players* mundiais. É, neste contexto, que a Efacec tem uma palavra a dizer, através do seu portefólio completo e reconhecidamente de qualidade. Por outro lado, somos reconhecidos pelos nossos clientes e concorrência, por termos uma grande capacidade técnica e de flexibilidade de customização do produto final, adaptando-o às necessidades do cliente, o que nos coloca numa posição muito vantajosa face aos grandes *players* mundiais. Quando determinámos o Médio Oriente como um mercado alvo preferencial, tivemos todas estas questões em consideração. No entanto, para o alcançar, tivemos que realizar fortes investimentos na certificação dos nossos produtos em laboratórios internacionais. Felizmente, fomos bem sucedidos e temos, hoje, um mercado de grande potencial pela frente, ao alcance somente dos melhores.

Das medidas estruturais que foram lançadas em 2016, quais identifica como mais significativas para sustentar o negócio no longo prazo?

Um dos maiores desafios do AMT é a sua capacidade de resposta a um mercado cada vez mais exigente, competitivo e capaz de nos excluir rapidamente se não lhe respondermos convenientemente. Hoje, o cliente compra cada vez mais tarde e exige uma resposta adequada. Para responder a estes desafios, as organizações têm que ter uma grande flexibilidade, a par de uma forte capacidade de adaptação. Neste contexto, durante o ano de 2016, a UN AMT lançou um conjunto de medidas que visam responder de forma eficaz a estas questões. Em primeiro lugar, alterou a organização de forma a dar relevo ao controlo da sua cadeia de abastecimento (opera em 5 geografias diferentes), à melhoria contínua dos processos e ao lançamento de novos produtos (e novos *ratings*), através da melhoria dos meios ao seu alcance. Em segundo lugar, investiu numa nova fábrica na Índia, aumentando a sua capacidade de fornecimento de componentes e semiacabados, de forma a diminuir os custos do produto final das suas unidades produtivas. Em terceiro lugar, lançou projetos de *lean* com o objetivo de diminuir os capitais envolvidos na operação e o tempo de resposta ao mercado. Todas estas medidas, conjugadas, irão potenciar a nossa cada vez maior competitividade nos mercados internacionais.

Quais são as novas tendências do mercado e de que forma considera que a UN AMT as está a acompanhar?

O mercado apresenta uma tendência, no médio e no longo prazo, para requerer produtos insensíveis ao ambiente em que são inseridos, com elementos de isolamento ecológicos, sem manutenção, integrados e remotamente controlados, entre outras exigências. Estes desafios têm de ser claramente identificados de forma a acautelar o futuro. O nosso Gabinete de Gestão de Tecnologia tem em mãos o desenvolvimento de vários produtos e subprodutos que vão de encontro aos desafios que o mercado nos coloca, desde produtos com tecnologias de corte isentas de SF6, recorrendo a isolamentos sólidos, passando pelo controlo eletrónico e terminando na sensorização.

Em resumo, o I&D é um dos pilares básicos do negócio de AMT e nesse sentido, temos que estar extremamente atentos ao que o mercado exige em cada instante.

Instalação do REVAC em Alhandra, Portugal – cliente: EDP.

SERVICE (SRV)

155
Número de Colaboradores

26,4M€
Volume de negócios

4M€
EBITDA

VISÃO

Ser uma referência como prestador de serviços de manutenção e *revamping* de equipamentos e instalações para o setor de energia, no mercado global

MISSÃO

Promover soluções e serviços de manutenção e *revamping* com qualidade, ética, segurança e responsabilidade, maximizando a criação de valor nos clientes

ESTRATÉGIA

- Fortalecer o relacionamento com os clientes nos mercados atuais, respondendo às suas expectativas com inovação e diversidade de soluções
- Aumentar o *footprint* geográfico, com foco em novos mercados

QUE GEOGRAFIAS?

Durante 2016, a Unidade de Negócio de *Service* viu o seu âmbito de atuação revisto, integrando todas as valências técnicas de manutenção, reparação e reabilitação até então dispersas pelas várias Unidades de Negócio de Produtos. Esta reorganização visou potenciar o crescimento do negócio de manutenção, mas também prestar um melhor e mais abrangente serviço aos clientes.

PILAR ESTRATÉGICO

Inovação Tecnológica

- Autonomização da Unidade de Negócio numa lógica de Produtos
- Expansão do leque de serviços, focando em linhas de negócio com vantagem competitiva e sustentável
- Potenciação e crescimento do negócio de *revamping* de equipamentos e instalações elétricas

Excelência operacional

- Otimização da gestão das oficinas e unidades de reparação
- Melhoria/transferência de instalações das unidades de reparação em geografias selecionadas

Proatividade comercial

- Abordagem primordial a mercados/clientes de pequena/média dimensão com "parque instalado" relevante
- Aproveitamento das estruturas comerciais existentes nas geografias estratégicas da Efacec
- Desenvolvimento de parcerias locais para alargar a base potencial de clientes e aumentar o conhecimento local e o estabelecimento de acordos com fornecedores de equipamentos
- Intensificação de esforços comerciais conjuntos, visando a captação de sinergias em mercados e/ou clientes (*upsell* e *cross-sell*)

Foco no Cliente

- Melhoria dos SLAs (*Service Level Agreements*) acordados com os clientes
- Melhoria no cumprimento dos prazos de entrega (*On Time Deliver*)

Desenvolvimento do Talento

- Construção de um modelo de carreiras *dual*, fomentador do desenvolvimento profissional das funções técnicas, a par das funções de gestão
- Revisão do modelo de avaliação de desempenho, incorporando de forma transversal à Efacec a especificidade das famílias funcionais *versus* grupos funcionais
- Revisão do modelo de compensações e benefícios, promovendo a orientação para os objetivos estratégicos (ex.: proatividade comercial) e táticos (ex.: redução do índice de sinistralidade) das Unidades de Negócio e Grupo
- Definição de um modelo de gestão do talento que permita identificar colaboradores com elevado potencial e orientá-los para percursos de desenvolvimento profissional mais acelerados
- Construção de um plano de formação comportamental, funcional e de gestão, que permita preparar os colaboradores para a visão Efacec 2020

A estratégia definida materializa-se em **10 iniciativas**, que se prevê que tenham impacto positivo no EBITDA a partir de meados de 2017.

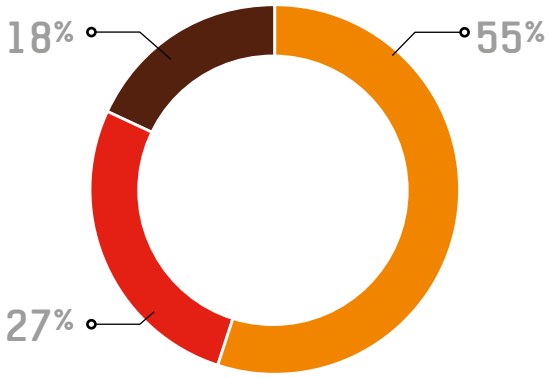
VISÃO GLOBAL DOS MERCADOS

No ano de 2016, continuou a verificar-se a tendência de degradação e envelhecimento do parque de ativos instalado nas *utilities* de energia, sobretudo nas regiões da Europa e América do Norte. De facto, o diferir de novos investimentos e o prolongar da vida útil dos ativos críticos existentes na rede, alguns com mais de quatro ou cinco décadas, foi possível, sobretudo, através de uma maior intervenção de inspeção ou monitorização.

Adicionalmente, verificou-se, a nível global, uma clara tendência para a externalização das atividades de *service* pelas *utilities*, a qual foi confirmada pela própria Efacec no mercado ibérico. Contrariamente, os mercados africanos relevantes, como Angola e Moçambique, viram os seus investimentos em energia amplamente condicionados pela baixa do preço do barril de petróleo.

PERFORMANCE OPERACIONAL

Em 2016, as receitas de *Service* apresentaram a seguinte distribuição por segmento de negócio:



- Transformadores de potência
- Máquinas rotativas e transformadores de distribuição
- Manutenção e *revamping* de instalações

O ano de 2016 ficou marcado pela colocação em serviço do transformador conversor HVDC 96.7MVA 230/114kV Trafo Union, após uma intervenção profunda com substituição da bobinagem, projetada e fabricada segundo tecnologia própria Efacec, na central Hidroeléctrica de Cahora Bassa, em Moçambique. Tratou-se de uma reparação no local, inédita no histórico da Efacec e, por isso, um marco de extrema importância que confirmou a aposta deste cliente nas capacidades do Grupo.

Em 2016, a UN SRV foi igualmente responsável pela remodelação da Subestação da Boavista da EDP, com o *revamping* de um QMMT tipo ND5 S de fabrico Efacec, do ano de 1964. O processo de intervenção consistiu na remodelação completa dos quadros, substituindo os disjuntores de tecnologia desatualizada e de pequeno volume de óleo, em fim de vida útil, por disjuntores atuais a vácuo. A metodologia utilizada para a substituição dos disjuntores permitiu transformar um QMMT compartimentado (diversos compartimentos com comunicação direta entre si) num QMMT blindado (compartimentos isolados entre si, por uma estrutura metálica, ligada à terra), garantindo assim maior fiabilidade e segurança na exploração da instalação.

A REN manteve, em 2016, a confiança na Efacec, com a adjudicação de vários projetos de reacondicionamento de transformadores, dos quais se destaca o serviço realizado ao transformador de Recarei, de 450 MVA, 400/220/19,97 kV. Este serviço inseriu-se no âmbito da política da REN de recondicionamento das máquinas e aumento da correspondente vida útil. O trabalho consistiu em secagem da parte ativa, substituição do óleo, substituição e beneficiação dos acessórios exteriores de proteção e refrigeração do transformador, incluindo uma pintura geral, com decapagem, novo conservador, dotado de balão para evitar o contacto do óleo com o ar ambiente, beneficiação do sistema de proteção contra incêndio e ainda montagem de sistemas de monitorização do óleo e das travessias.

Ainda em Portugal, importa destacar o projeto, fornecimento e montagem de dois sistemas de excitação estática e rebobinagem do estator, com reempilhamento total do núcleo magnético, dum alternador 5000kVA, 6kV, 750rpm da Central Senhora de Monforte. Nesta obra, importa salientar o fornecimento dos sistemas de excitação com desenvolvimento, projeto e instalação própria da Efacec, bem como o facto de ter sido feita a intervenção em tempo recorde, por forma a minimizar perdas do cliente, por falta de produção de energia.

Na Europa, é de referir que, em 2016, a VOITH, na Alemanha, solicitou à Efacec apoio técnico na bobinagem do estator dum novo alternador de 265MVA, 15.75kV, 375rpm de uma central hídrica em Waldeck. Em Espanha, por sua vez, verificou-se um aumento relevante do número de reparações de grandes máquinas, em oficina, resultante do envelhecimento do parque de transformadores.

PERFORMANCE FINANCEIRA

INDICADORES ECONÓMICOS
(MILHÕES DE EUROS)

	2015	2016	variação	%
Encomendas	25,9	**26,1**	0,2	0,8%
Backlog	11,5	**9,6**	-1,9	
Receitas	27,2	**26,4**	-0,8	-2,9%
Margem Bruta	6,5	**7,5**	1,0	15,4%
Margem Bruta %	23,9%	**28,4%**	0,5%	
EBITDA	1,1	**4,0**	2,9	263,6%
EBITDA/Receitas	4,0%	**15,2%**	11,2%	n.a.

Ao nível das encomendas, a UN SRV registou um aumento de 0,8% face ao ano anterior, em particular devido à *performance* nos mercados português (11%) e angolano (110%). Em contrapartida, assistiu-se a um decréscimo nos mercados espanhol (-23%) e moçambicano (-27%).

Ao nível das receitas, a diminuição verificada deveu-se, essencialmente, ao mercado de Moçambique, onde se registou uma diminuição de 3 milhões de Euros, face a 2015.

Ao nível da margem bruta, a UN SRV apresentou uma melhoria face a 2015, em termos absolutos, de 1 milhão de Euros. Em termos relativos, a margem bruta evoluiu de 23,9% para 28,4%, em particular devido à *performance* nos mercados português e angolano.

No EBITDA, por sua vez, registou-se uma evolução favorável relacionada com a melhoria da margem bruta. Adicionalmente, o EBITDA registou um contributo positivo resultante da diminuição dos custos indiretos (-0,6 milhões de Euros) e das diferenças de câmbio que, em 2016, registaram um valor positivo de 0,5 milhões de Euros – em 2015 ascendiam a 0,7 milhões de Euros negativos. A redução dos custos de estrutura ocorrida a 2016 permitiu melhorias significativas na rentabilidade do negócio.

EXPECTATIVAS 2017

A internacionalização da UN SRV constitui, simultaneamente, uma necessidade e uma oportunidade: uma necessidade pela dimensão diminuta do mercado português e uma oportunidade pela possibilidade de aceder a novos e diversificados clientes. Assim, a melhoria da *performance* económico financeira da Unidade de Negócio está inevitavelmente relacionada com o sucesso da internacionalização e acesso a novos clientes.

A nível internacional, a UN SRV detém estruturas próprias em Angola, Argélia, Espanha e Moçambique. Atualmente, existem condições para a prestação de serviços de manutenção regulares em França e Marrocos e prevê-se que, em 2018, o mesmo seja possível no Reino Unido e nos EUA. Ambos os países são cruciais para a estratégia da Unidade, uma vez que historicamente se regista uma boa aceitação dos produtos da Efacec, além de existir um parque instalado importante e uma relação próxima com os clientes.

Para 2017, pretende-se ainda continuar a reforçar a aposta na segurança do trabalho. Este tópico possibilita, para além de maior organização e menor probabilidade de ocorrência de acidentes, uma melhoria significativa do ambiente de trabalho, da produtividade e da qualidade do mesmo. A Efacec tem vindo a reconhecer a necessidade de otimizar os processos que visam garantir a segurança dos colaboradores e a comprometer-se com a superação dos padrões normativos habituais no setor. A UN SRV, por ter uma atividade realizada maioritariamente nas instalações do cliente e com trabalhos que se revestem de elevado risco, atribui elevada importância à segurança. Por esse motivo, 2017 será um ano de forte aposta na evolução do comportamento dos colaboradores nesta matéria, com o intuito de reforçar a cultura de disciplina e excelência operacional capaz de conduzir a uma meta de zero acidentes, contribuindo assim para a melhoria dos resultados.

Atualmente, os clientes procuram a Efacec pelos benefícios que acrescenta à sua atividade, bem como pela forma como é dada resposta aos seus principais problemas, expectativas e necessidades. Nesse sentido, o sucesso do negócio está fortemente alavancado na compreensão profunda das necessidades dos clientes, na capacidade de as antecipar e no esforço contínuo por oferecer sempre a melhor solução.

Ao nível das pessoas será feita uma forte aposta no desenvolvimento das competências individuais e técnicas dos colaboradores em contato direto com o cliente, através de formação e acompanhamento específico.

UM OLHAR SOBRE O NEGÓCIO

TIAGO GONÇALVES

UNIDADE DE NEGÓCIO DE *SERVICE*

Qual o posicionamento do *Service* no setor de atividade da manutenção? E quais as vantagens competitivas que a caracterizam e distinguem da concorrência?

A capacidade do *Service* permite prestar serviços em equipamentos próprios ou de outros fabricantes, com os mais elevados padrões ao nível de segurança e de qualidade, através de um conjunto de profissionais altamente especializados, oferecendo integração vertical de serviços a um universo bastante diversificado de clientes, desde a pequena indústria até às grandes *utilities*. Assim, a Efacec pode oferecer aos seus clientes a garantia de um adequado diagnóstico do estado dos equipamentos, assim como a capacidade de solucionar, no melhor prazo e por meios próprios, as anomalias encontradas.

Sendo a internacionalização um processo sempre complexo, como prevê mitigar os riscos de atuar noutros países, num negócio onde a proximidade e a relação com o cliente tem uma importância tão significativa?

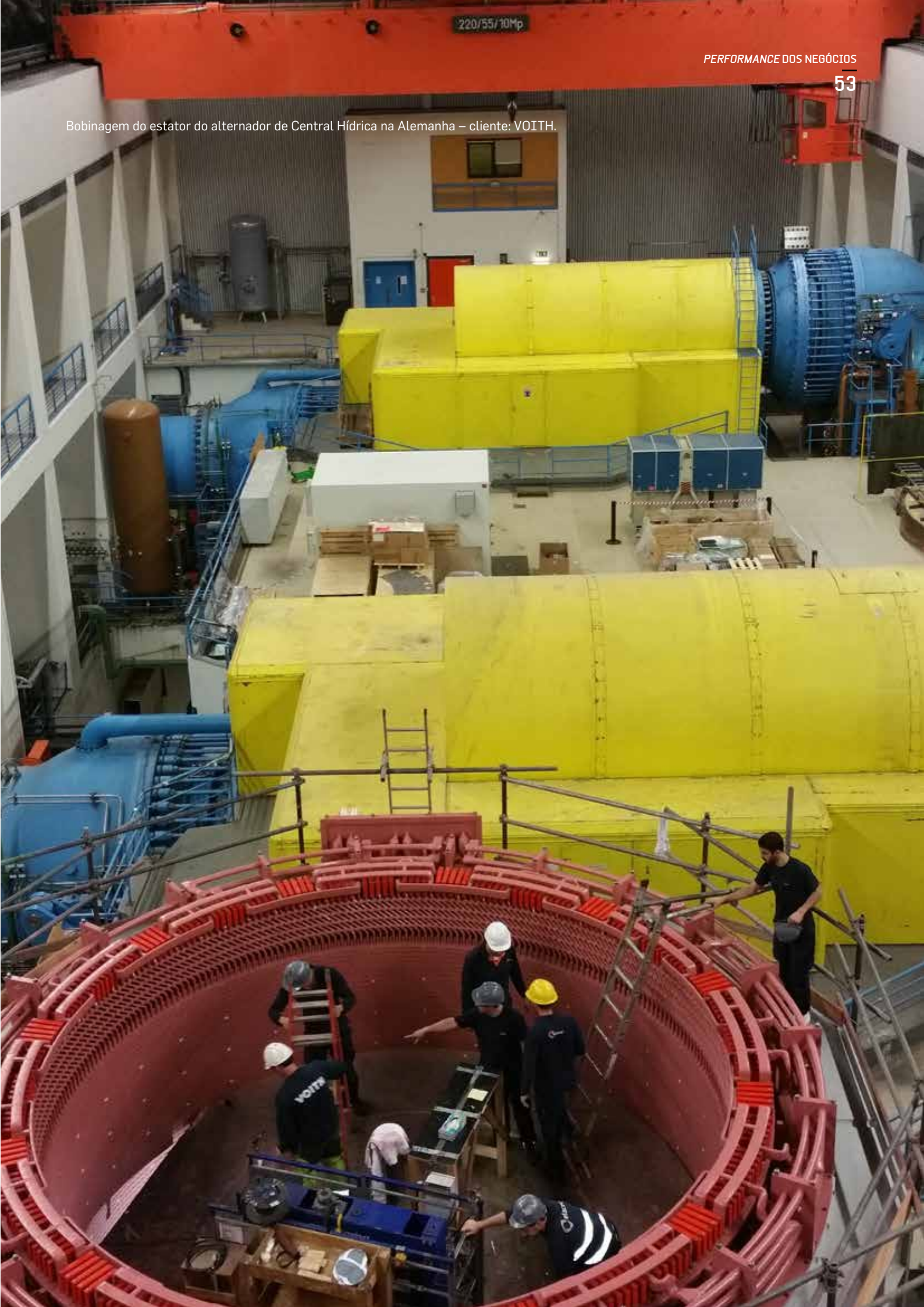
Como não existem soluções únicas, infelizmente, não é possível eliminar completamente todos os riscos decorrentes de um processo de internacionalização. A solução de hoje, para uma situação particular e num determinado lugar, pode não funcionar da mesma forma noutro contexto cultural. Todavia, a experiência adquirida, a preparação específica, o estudo profundo de cada mercado, a aposta na criação de uma relação sólida com os clientes e a procura de parceiros e as melhores condições de atuação podem ajudar a mitigar, com sucesso, riscos e custos.

O mercado de Portugal é, e será sempre, a âncora do negócio do *Service*, daí que seja neste mercado que temos vindo a concentrar a nossa atividade de I&D, o *know how* especializado e o centro de decisão. Nos mercados internacionais, optamos por ter equipas de menor dimensão que constituem a primeira linha de intervenção, ou parcerias estratégicas com empresas de menor dimensão que possam responder, de forma imediata e eficaz, às solicitações do cliente. Intervimos com recursos e meios específicos de Portugal sempre que necessário, e em situações mais complexas. Num mercado global, como o de hoje, é fundamental que as empresas disponham de competências e recursos distintivos que lhes permitam ultrapassar as dificuldades e apresentar soluções aos clientes. A questão não é quem resolve os problemas, mas como os resolvemos.

Em detalhe, como descreve as perspetivas futuras que tem para o *Service* e estratégias de crescimento em curso para a Unidade?

Com a abertura e alargamento dos mercados, aumento da concorrência e ritmo de inovação, a Efacec não pode deixar de se transformar. Hoje em dia, as empresas têm de estar preparadas, a qualquer momento, para mudar, adaptar-se e reagir aos enormes desafios que surgem e ameaçam a sua atividade. A internacionalização é uma das respostas, assim como a diferenciação junto dos clientes. A competitividade está cada vez mais relacionada com a customização do produto e a distinção no serviço ao cliente, para além da capacidade de estabelecer parcerias com outros *players* no mercado.

A nível mundial, existe uma tendência para a redução significativa do investimento em novas instalações e na remodelação dos equipamentos. Em contrapartida, há uma aposta clara no conhecimento real do estado dos equipamentos existentes e na otimização da sua exploração até ao limite. O posicionamento da Efacec terá, forçosamente, de deixar de estar centrado apenas na resolução dos problemas e das avarias dos equipamentos, e passar para uma maior colaboração com os clientes para evitar as falhas, apoiar na gestão dos ativos críticos, evitar o excesso de manutenção e a substituição prematura de equipamentos numa ótica de maximização da disponibilidade dos ativos.



Bobinagem do estator do alternador de Central Hídrica na Alemanha – cliente: VOITH.

AUTOMAÇÃO (ASE)

284
Número de Colaboradores

2016 39,8
2015 38,1

39,8M€
Volume de negócios

2016 3,7
2015 3,5

3,7M€
EBITDA

VISÃO

Tornar a Efacec uma referência mundial no mercado de Sistemas e Produtos de Automação, Proteção, Gestão de Sistemas de Energia e Conversão de Energia

MISSÃO

Alcançar níveis e padrões de excelência no desenvolvimento e fornecimento de Sistemas e Produtos de Automação, Proteção, Gestão de Sistemas de Energia, Conversão de Energia e Espaço, sustentados numa forte orientação na melhoria contínua e satisfação dos diferentes *stakeholders*

ESTRATÉGIA

- Garantir a sustentabilidade do crescimento, através do reforço do mercado doméstico e de um forte crescimento do volume de negócios internacional
- Desenvolver uma proposta de valor assente em soluções de automação e proteção com produto próprio e de flexibilidade elevada, permitindo uma adaptação às especificações dos clientes
- Apostar na produtização

QUE GEOGRAFIAS?

PILAR ESTRATÉGICO

Inovação Tecnológica

- Aposta na produtização
- Escalagem do negócio da Gestão de Redes
- Posicionamento como parceiro de referência no *roll-out* de *hardware* de Média Tensão no âmbito do desenvolvimento de *smart grids*

Excelência operacional

- Desenvolvimento continuado de esforços de eficiência para redução dos custos operacionais, designadamente via otimização do *procurement*

Proatividade comercial

- Aposta em geografias com maior escala e melhores margens, balanceando com presença em países de menor risco
- Foco em mercados com *utilities* de âmbito local ou regional
- Reforço de parcerias locais para servir mercados oportunísticos e/ou países com dificuldade de acesso ao mercado pela Efacec
- Intensificação de esforços comerciais conjuntos, visando a captação de sinergias em mercados e/ou clientes (*upsell* e cross-sell)

Foco no Cliente

- Maior rapidez nas homologações e projetos de I&D
- Melhoria no cumprimento dos prazos de entrega (*On Time Deliver*)

Desenvolvimento do Talento

- Construção de um modelo de carreiras dual, fomentador do desenvolvimento profissional das funções técnicas, a par das funções de gestão
- Revisão do modelo de avaliação de desempenho, incorporando de forma transversal à Efacec a especificidade das famílias funcionais *versus* grupos funcionais
- Revisão do modelo de compensações e benefícios, promovendo a orientação para os objetivos estratégicos (ex.: proatividade comercial) e táticos (ex.: redução do índice de sinistralidade) das Unidades de Negócio e Grupo
- Definição de um modelo de gestão do talento que permita identificar colaboradores com elevado potencial e orientá-los para percursos de desenvolvimento profissional mais acelerados
- Construção de um plano de formação comportamental, funcional e de gestão, que permita preparar os colaboradores para a visão Efacec 2020

A estratégia definida materializa-se em **18 iniciativas**, que se prevê que tenham impacto positivo no EBITDA a partir de meados de 2017.

VISÃO GLOBAL DOS MERCADOS

Tem-se verificado globalmente uma tendência crescente de implementação de soluções de automação de redes e de monitorização e gestão dos ativos críticos por parte das *utilities* de energia. Tal é, sobretudo relevante nas geografias da América do Norte e Europa Ocidental, onde a contínua e crescente incorporação de fontes de energia renovável, como a eólica e solar, bem como as interligações entre regiões e países têm gerado desafios técnicos e de gestão às redes de energia, cuja superação passa pela aposta na respetiva automação e controlo.

Adicionalmente, a nível global, verificou-se um contexto macroeconómico caracterizado por alguma contenção ou atraso de investimentos. No entanto, apesar deste enquadramento, as oportunidades para a Unidade de Negócio continuam em crescimento, nomeadamente na Europa Central, com destaque para a Roménia, e na América do Sul, com destaque para o Brasil.

PERFORMANCE OPERACIONAL

Fruto da integração de novos negócios, no âmbito do processo de reorganização da Efacec, a UN ASE definiu, em 2016, uma nova estrutura orgânica que privilegia a verticalização das diferentes áreas de atividade, assegurando o reforço da liderança, do foco e da orientação para o resultado, e potenciando sinergias, trabalho em equipa, partilha do conhecimento e comunicação. A nova estrutura irá permitir o posicionamento da Unidade de Negócios para os desafios de crescimento que a digitalização das redes de energia comporta.

MALÁSIA

No âmbito de sistemas SCADA para gestão de infraestruturas ferroviárias, a Efacec concluiu com sucesso o projeto Klang Valley Mass Rapid Transit Project, em Kuala Lumpur. Este projeto visou o fornecimento de um sistema para a gestão da rede elétrica de tração, com um sistema principal de distribuição de energia e um sistema de *disaster recovery* redundante. O sistema ferroviário em Kuala Lumpur é composto por uma nova linha entre Sungai Buloh e Kajang, com 32 estações e 51km de comprimento.

NORUEGA

Ainda no âmbito de sistemas SCADA para gestão de infraestruturas ferroviárias, concluiu-se também a implementação do sistema de gestão no Metro Ligeiro de Bergen (linha vermelha com 15 estações e 9,8km de comprimento).

PERU

Em agosto, a Efacec concluiu com sucesso a implementação de um sistema de automação e controlo para a ENEL Distribución (ex-EDELNOR), na subestação de transmissão de 220/60kV designada Malvinas.

CHILE

A Efacec concluiu o fornecimento de um sistema de automação de subestações para a empresa de transmissão de energia elétrica Transelec. O sistema foi implementado na subestação Ciruelos de 220kV, no âmbito de expansão de duas linhas de AT.

TANZÂNIA

A Efacec concluiu dois novos contratos para a Tanesco – Tanzania Electric Supply Company, que compreenderam o fornecimento, configuração e comissionamento de sistemas de automação para a subestação de 220/132kV e central térmica de 150kW, ambas designadas Kinyerezi. O projeto teve uma aceitação muito positiva por parte do cliente, o que conduziu à posterior adjudicação de projetos de expansão da subestação e da central.

MOÇAMBIQUE

A Efacec implementou o sistema SAS para a empresa EDM – Electricidade de Moçambique, para a subestação de transmissão Matambo de 220/66/33kV, situada na zona norte de Moçambique. Este projeto foi inserido num contrato mais abrangente de expansão desta subestação de transmissão, que fornece a energia às maiores concessionárias de minas de carvão de Moçambique, e interliga também a central hidroelétrica Cahora Bassa à rede de 220kV.

GEÓRGIA

A Efacec implementou o sistema SAS para a Georgian State Electrosystem, empresa de transmissão de energia da Geórgia, na subestação de transmissão Jvari com os níveis de tensão de 500/220/10kV.

Em 2016, destacaram-se, ainda, os seguintes acontecimentos:

- Lançamento de novas gamas de *IEDs – Intelligent Electronic Devices* de proteção e controlo para a transmissão, distribuição e geração (Série 500, 450 e 430).

- Lançamento de 4 grandes projetos de I&D, com financiamento aprovado em mais de 50%: DSGrid – subestações digitais, ADMS4LV – SCADA avançado para redes de distribuição, NextSTEP – PT do Futuro, e PowerFlow – armazenamento de energia com nova tecnologia de baterias de caudal.

- Celebração do maior contrato de aquisição de relés com a Electrica Muntenia Nord, da Roménia. De destacar, o fornecimento para diversas subestações de 110/20 kV, na Roménia, de mais de 1.500 relés das mais recentes gamas de IEDs de proteção e controlo: as Séries 500, 450 e 430.

- Celebração de um novo contrato para o fornecimento de sistemas de automação de subestações para a Electricity and Water Authority de Bahrain, fruto de uma longa cooperação com a Efacec. Este contrato demonstrou a contínua preferência pela tecnologia da Efacec, totalizado mais de 50 subestações comissionadas, todas elas equipadas com sistemas integrados de automação, proteção e controlo da Efacec, nos últimos 10 anos.

- Assinatura de um acordo de contrato programa com a Energinet – *utility* transmissora da Dinamarca, uma das mais importantes da Europa, para o fornecimento de equipamentos e de *software* para o projeto-piloto de sistemas de automação de subestações.

- Fornecimento da primeira referência da solução de inversores e controlo para central híbrida (central com grupos *diesel* e energia fotovoltaica) para um cliente industrial na África do Sul. A solução EFASOLAR Hybrid constitui uma plataforma flexível de inversores fotovoltaicos e controlador que permite fácil integração com grupos diesel já instalados ou com novas soluções disponibilizadas no mercado.

- Concretização da primeira referência de PVStations no mercado da Holanda.

- Apresentação da nova gama de produtos PAC (proteção e controlo para MAT/AT/MT) e conclusão das homologações respetivas em 15 *Power Utilities*.

No segmento espacial, a Efacec está a desenvolver, em conjunto com mais três parceiros, um inovador monitor de radiação para a missão JUICE que irá orbitar o planeta Júpiter em 2022. Ainda neste domínio, a Efacec continua a desenvolver altímetros para missões a pousar em Marte ou noutros corpos celestes. Complementarmente, a Efacec controla a operação do ALFASAT-TDP8, promovendo a recolha de dados, a emissão de telecomandos para definir o estado do equipamento que foi fornecido em 2013 e que, desde essa data, está em órbita geo estacionária neste satélite da ESA e da Inmarsat. Por sua vez, o *BERM – BepiColombo Radiation Monitor*, já entregue à AIRBUS, está em fase final de testes de integração na nave espacial que irá para o espaço em 2018 e irá orbitar o planeta Mercúrio.

PERFORMANCE FINANCEIRA

INDICADORES ECONÓMICOS
(MILHÕES DE EUROS)

	2015	2016	variação	%
Encomendas	30,3	**44,5**	14,2	46,9%
Backlog	51,0	**56,8**	5,8	
Receitas	31,6	**39,8**	8,2	25,9%
Margem Bruta	6,6	**9,1**	2,5	37,9%
Margem Bruta %	20,9%	**22,9%**		
EBITDA	3,5	**3,7**	0,2	5,4%
EBITDA/Receitas	11,1%	**9,3%**		

O volume de negócios do ASE, bem como os restantes indicadores, foram diretamente influenciados por três acontecimentos relevantes:

- Transferência, para esta Unidade de Negócio, de três atividades – Sistemas de Alimentação, Inversores e Espaço –, o que conduziu ao aumento da diversidade de negócios e ao incremento do respetivo volume, o que se traduziu no atingimento de um máximo histórico ao nível das encomendas.

- Alteração do critério de contabilização dos custos com I&D que passaram a ser consideradas como custo operacional, impactando por isso o EBITDA.

Os negócios das atividades transferidas para o ASE justificaram, nas encomendas, 5,3 dos 14,2 milhões de Euros de aumento face ao ano anterior, e nas receitas 6,7 dos 8,2 milhões de Euros de aumento. Por sua vez, estas atividades transferidas impactaram o aumento da margem bruta de 2,5 milhões de Euros em 1,2 milhões de Euros.

O ASE manteve, em 2016, um volume de investimento elevado em atividades de I&D (cerca de 4 milhões de Euros), que constituiu a base da competitividade do negócio, promovendo a entrada em novos mercados, bem como a captação de novos clientes.

Para efeitos de análise comparativa, são apresentados indicadores ajustados do efeito da transferência das atividades e da uniformização do critério dos custos de I&D.

INDICADORES ECONÓMICOS AJUSTADOS
(MILHÕES DE EUROS)

	2015	2016	variação	%
Encomendas	37,2	**44,5**	7,3	19,6%
Receitas	38,1	**39,8**	1,7	4,5%
Margem Bruta	8,9	**9,1**	0,2	2,1%
Margem Bruta %	23,4%	**22,9%**		

EXPECTATIVAS 2017

A UN ASE prevê para 2017 um ano de grandes desafios, com o lançamento de novos produtos, a abertura de novos mercados e o arranque de novas áreas de atividade, transversalmente apoiados num novo modelo organizacional, com uma forte orientação para o cliente e excelência operacional, e uma crescente aposta na tecnologia e crescimento sustentável.

Apesar da perspetiva de crescimento apresentada ser bastante agressiva, existe na Unidade confiança e convicção no cumprimento dos objetivos definidos, uma vez que o plano de negócios se encontra sustentado num conjunto de oportunidades comerciais que respondem, com segurança, ao plano traçado.

Em paralelo, a Unidade irá prosseguir desenvolvimento das estratégias delineadas, destacando-se a implementação do novo modelo de negócio para a venda de produtos de proteção e controlo, o lançamento da nova área de atividade de *storage*, a par de um vasto número de iniciativas no domínio da inovação tecnológica, da excelência operacional, da proatividade comercial, do foco no cliente e do desenvolvimento do talento.

Para 2017, é também objetivo a simplificação dos métodos de trabalho e processos internos, procurando tornar a Unidade mais ágil e homogénea, garantindo maior rapidez e eficiência na resposta aos clientes e ao mercado em geral.

Por último, um dos objetivos para o ano de 2017 é o lançamento das bases para colocar a UN ASE entre as melhores empresas para trabalhar em Portugal, no seu domínio de atividade.

Centro de comando do Metro da Malásia.

UM OLHAR SOBRE O NEGÓCIO

PAULO VAZ

UNIDADE DE NEGÓCIO DE AUTOMAÇÃO

Quais os contributos que reconhece às novas gamas de produto de proteção e controlo, durante o próximo quinquénio?

As novas gamas de produtos compreendem uma terceira geração de tecnologia neste domínio de atividade para a Efacec. Hoje, dispomos de uma gama de produtos *state-of-the-art* com características de abrangência funcional acrescidas face à geração anterior e que materializam uma experiência de mais de 25 anos em proteção digital. Desenvolvida de raiz com base em *standards* de modelação de informação e funções como a IEC 61850, e de forma a responder aos requisitos de mercado internacionais, a tecnologia Efacec apresenta ainda características diferenciadoras como a total integração, num único *software* de engenharia, de todo o conjunto de produtos desde os relés de transmissão e as unidades centrais e SCADA local, até às unidades de automação de *feeders* de Média Tensão. Este novo quadro cria um par tecnologia/serviço de valor único para os nossos clientes e parceiros.

Adicionalmente, estamos a rever os processos de produtos e tecnologia, a cadeia de valor e a sistematizar o *go-to-market* em paralelo com investimento em I&D para a geração seguinte de produtos. Vamos criar, em 2017, as condições de sustentabilidade para alavancar um forte crescimento internacional nos próximos 5 anos, posicionando-nos, em conjunto como os nossos parceiros, como parceiro de referência em múltiplas geografias.

Num contexto de mudança organizacional, e num quadro em que a digitalização promete transformar o setor, de que modo se posiciona o ASE e qual prevê que seja o seu papel?

A emergência do *big data*, da *cloud*, da *Internet* das Coisas ou da Inteligência Artificial é, já hoje, uma realidade e 2016 estabeleceu um novo patamar de expectativas para a digitalização da indústria com perspetivas de crescimento para os negócios suportados no digital muito acima da média da indústria. O futuro dos sistemas de energia é digital e focar-se-á em três eixos: optimização, flexibilidade e experiência do consumidor.

No caso das redes elétricas, estamos num ponto de viragem no respeitante à gestão de ativos, penetração da mobilidade elétrica, armazenamento, produção dispersa de fontes como o solar fotovoltaico ou às micro redes. Estes conceitos não são novos, mas estão a chegar à realidade industrial e só podem ser integrados se geridos por tecnologias digitais. A UN ASE congrega um conjunto de competências únicas em matéria de digitalização das redes e estamos no cerne desta transformação, desde a Muito Alta Tensão até à Baixa Tensão, passando pelo *software* de gestão e suporte. O nosso perfil é único.

A Unidade está preparada para este novo paradigma tecnológico e simultaneamente responder às exigências de crescimento planeado para os próximos anos?

A UN ASE tem perfeitamente claro o que é necessário fazer e quais os fatores críticos de sucesso para termos sucesso nestes desafios.

Estamos na "linha da frente" naquilo que tem vindo a ser discutido em relação às evoluções de mercado, sobretudo as evoluções tecnológicas e as necessidades dos clientes no domínio dos sistemas de automação de energia. Por outro lado, a revisão dos nossos processos, o lançamento dos novos produtos e os nossos Recursos Humanos altamente qualificados permitem-nos assegurar, com reforçada confiança, que estaremos na linha da frente dos melhores *players* existentes no mercado.

ENERGIA (ENE)

219
Número de Colaboradores

90,9M€
Volume de negócios

5,3M€
EBITDA

VISÃO

Antecipar soluções para um negócio sustentável

MISSÃO

Execução de projetos de construção de infraestruturas elétricas e mecânicas para clientes nos setores industrial e de Transmissão e Distribuição de Energia numa vertente chave na mão/EPC com criação de valor, através da integração de diferentes competências e tecnologias

ESTRATÉGIA

- Consolidar a sua posição no setor das *utilities* em Portugal
- Potenciar a relação existente com clientes e *utilities* locais em África, na Europa Central e no Chile
- Expandir a atividade para novos clientes e mercados alvo selecionados

QUE GEOGRAFIAS?

PILAR ESTRATÉGICO	
Inovação Tecnológica	· Desenvolvimento de oferta de soluções de financiamento para projetos para clientes · Procura proativa de oportunidades de negócio associadas a fundos de investimento públicos para construção de instalações elétricas · Aposta na diversificação do *mix* de projetos de renováveis para equilibrar risco com rentabilidade
Excelência operacional	· Gestão integrada dos recursos de execução de projetos das áreas sistemistas · Desenvolvimento de competências/processos de gestão de risco e gestão de projetos
Proatividade comercial	· Melhoria nas competências comerciais, promovendo sinergias com restantes áreas sistemistas · Evolução de *footprint* para garantir escala · Reforço da rede de parcerias comerciais em países em que Efacec tem dificuldade de acesso ao mercado
Foco no Cliente	· Desenvolvimento de parcerias complementares ao projeto, com especial foco na partilha de riscos e fidelidade na execução
Desenvolvimento do Talento	· Construção de um modelo de carreiras dual, fomentador do desenvolvimento profissional das funções técnicas, a par das funções de gestão · Revisão do modelo de avaliação de desempenho, incorporando de forma transversal à Efacec a especificidade das famílias funcionais *versus* grupos funcionais · Revisão do modelo de compensações e benefícios, promovendo a orientação para os objetivos estratégicos (ex.: proatividade comercial) e táticos · Definição de um modelo de gestão do talento que permita identificar colaboradores com elevado potencial e orientá-los para percursos de desenvolvimento profissional mais acelerados · Construção de um plano de formação comportamental, funcional e de gestão, que permita preparar os colaboradores para a visão Efacec 2020

A estratégia definida materializa-se em **11 iniciativas**, que se prevê que tenham impacto positivo no EBITDA a partir de meados de 2017.

VISÃO GLOBAL DOS MERCADOS

A baixa do preço do barril de petróleo conduziu a um decréscimo na *performance* das economias que dependem deste recurso, contribuindo para o adiamento ou diminuição de grandes projetos e importação de bens de consumo nestas regiões.

O desempenho económico das economias emergentes ou em vias de desenvolvimento manteve-se, em 2016, não homogéneo, o que contribuiu para um volume de projetos de EPC de Subestações e Centrais Hídricas estagnado durante o ano. Relativamente ao segmento das Renováveis, assistiu-se a um crescimento do mercado de EPC Solar, fruto da instalação de novos parques solares a nível global.

PERFORMANCE OPERACIONAL

Em 2016, a UN ENE alcançou um dos melhores resultados dos últimos anos. Tal deveu-se maioritariamente à diversificação das encomendas por várias regiões e mercados, minorando os impactos da crise internacional.

A nível operacional, verificaram-se, em 2016, melhorias de *performance* na eficiência e gestão de projetos, no controlo dos custos e do risco, bem como no correto planeamento para o encerramento, com rigor, dos *legacy projects* na Argélia.

SUBESTAÇÕES

No negócio de Subestações, a UN ENE concluiu, em 2016, um conjunto significativo de projetos na região da Eurásia, nomeadamente na Arménia e na Geórgia. Destaca-se, como marco relevante, a conclusão do projeto da Subestação de Jvari 500/220KV, na Geórgia, sendo a primeira Subestação de 500KV construída em regime chave na mão pela Efacec. De igual modo, foram concluídos o reforço da rede de Subestações de Média Tensão e a rede de transmissão associada em São Tomé e Príncipe, assim como vários projetos de Subestações em Portugal, Angola e Moçambique.

Em Angola, destacaram-se o projeto e a conclusão de diversas subestações e ainda a construção e conclusão de uma Subestação 30/6 KV para a Barragem de Calueque.

Na América do Sul, o destaque principal foi para a construção de Subestações no Chile, adjudicação de dois contratos de construção de Subestações, em regime de chave na mão, para a Transelec e para o Parque Eólico El Arrayán.

Na região do Magrebe, a UN ENE ganhou o concurso internacional realizado pela STEG – Société Tunisienne de l'Electricité et du Gaz para a construção e ampliação de 28 Subestações, em regime chave na mão, referente ao 11º Plano para a Rede de Transporte de Energia Elétrica da Tunísia.

CENTRAIS HÍDRICAS

No negócio de Centrais Hídricas, 2016 caracterizou-se pela continuação e conclusão dos trabalhos em curso em Portugal, para a EDP, e por um aumento do número de projetos em África, nomeadamente em Angola.

Nos trabalhos realizados com a EDP, destacou-se a conclusão do Aproveitamento Hidroelétrico de Salamonde II 250MVA, assim como a conclusão da montagem dos principais sistemas e início dos ensaios do Aproveitamento Hidroelétrico de Foz Tua 2x150MVA.

Em Angola destacou-se o arranque e o consignamento da obra para o Aproveitamento Hidroelétrico de Luachimo, que é uma das mais importantes nesta área, para os próximos 3 anos. O empreendimento está localizado na província de Lunda Norte, consistindo na reabilitação dos equipamentos da barragem existente e na construção de uma nova central, a qual será equipada com quatro novos geradores de 11 MVA cada, incluindo-se no âmbito dos trabalhos adjudicados à Efacec, a engenharia de detalhe, a construção, o transporte, a montagem e o comissionamento de todos os equipamentos hidromecânicos, grupos geradores (turbina e alternadores), instalações elétricas e automação.

RENOVÁVEIS

A produção de eletricidade a partir de fontes renováveis, em 2016, teve custos idênticos à gerada a partir de energia fóssil. Esta situação foi, em grande parte, resultante da redução significativa dos custos dos módulos fotovoltaicos que se tem verificado nos últimos anos e, consequentemente, do valor associado ao respetivo investimento. Apesar desta realidade, não se verificaram, em 2016, realizações significativas nos mercados alvo da Unidade. Este atraso no ciclo das realizações prevê-se que seja revertido em 2017.

Importa ainda destacar, em 2016, a conclusão do Parque Solar S. Pedro VI de 23,7MW no Chile, no deserto de Atacama.

PERFORMANCE FINANCEIRA

INDICADORES ECONÓMICOS
(MILHÕES DE EUROS)

	2015	2016	variação	%
Encomendas	48,8	**105,4**	56,6	116%
Backlog	182,7	**190,2**	7,5	4%
Receitas	102,1	**90,9**	-11,2	-11%
Margem Bruta	6,0	**10,9**	4,9	82%
Margem Bruta %	5,9%	**12,0%**		
EBITDA	1,1	**5,3**	4,2	382%
EBITDA/Receitas	1,1%	**5,8%**		

A UN ENE registou, no ano de 2016, encomendas na ordem dos 105 milhões de Euros, representando um aumento significativo relativamente ao ano anterior (+116%).

Na área das Hídricas, as encomendas em 2016 incluem diversos projetos com a EDP, nomeadamente o projeto de Gestão da Produção de Energia para a Central de Foz Tua e Salamonde II, no valor de 5 milhões de Euros, e um ajuste ao contrato de Reabilitação Hidroelétrica da Barragem de Luachimo, em Angola, no valor de 10 milhões de Euros.

Na área das Subestações, os principais contributos derivaram do contrato com a STEG (Tunísia), no valor de 39 milhões de Euros, e dos contratos para a Subestação Don Goyo – Parque Eólico El Arrayan Spa (Chile), no valor de cerca de 18 milhões de Euros, e para a Subestação Nova Valdivia 220KV para a Transelec. Na Arménia e Geórgia, destacam-se contratos de subestações no valor de 8 milhões de Euros. Em Angola, destaca-se o novo contrato assinado com a Coca-Cola, no valor de 3 milhões de Euros.

Na área das Renováveis, a Efacec assinou um contrato com a Planta Solar S. Pedro Parque Fotovoltaico, no valor de 3 milhões de Euros.

No que se refere ao *backlog*, o valor das encomendas registadas no final de 2016 corresponde a aproximadamente 2 anos de receitas.

Central de Salamonde II, Portugal.

Quando comparadas com o ano de 2015, as receitas do ano de 2016 apresentam uma quebra na ordem dos 11%, resultante de uma acentuada descida na atividade das Renováveis (-23 milhões de Euros), parcialmente compensada por um aumento na atividade das Hídricas (+10 milhões de Euros), e impactada pelo começo tardio, face ao previsto, de dois importantes projetos: STEG (Tunísia) e Luachimo (Angola).

Através da melhoria da *performance* nos projetos realizados, durante o ano de 2016, no Chile, em Portugal e na Geórgia, foi possível conseguir uma melhoria substancial na margem bruta do exercício, com reflexo direto no EBITDA, associada a uma tendência continuada na redução de custos fixos (aproximadamente 5%).

EXPECTATIVAS 2017

Para o ano de 2017, no negócio de Subestações, a Efacec pretende consolidar a sua posição em Portugal no setor das *utilities*, em particular com a EDP e com a REN, e nas subestações para Parques Renováveis sem tarifa bonificada.

O foco principal da Unidade em termos internacionais consistirá em potenciar a relação existente com clientes e *utilities* locais em África (Angola, Moçambique, Guiné e São Tomé), Europa Central (Arménia e Geórgia) e Chile, bem como em expandir a atividade para novos clientes e mercados alvo selecionados.

No negócio das Centrais Hídricas, pretende-se responder às diversas solicitações em Portugal, nos projetos em curso. No entanto, fruto da diminuição dos investimentos no mercado doméstico, o foco da Unidade passa por prosseguir com a estratégia de internacionalização, em particular nas macroregiões de África e América Latina, nomeadamente em Angola, Colômbia e México.

No negócio das Renováveis a Unidade irá procurar consolidar a sua posição no mercado identificando potenciais clientes nos pequenos e médios projetos, até 5MW, identificando oportunidades nos mercados da América Latina e África, e por último procurando parcerias com *players* do setor para projetos maiores, de 60MW.

Fruto da desregulação do mercado sem tarifa em Portugal e do incremento no licenciamento dos parques solares, existe a expectativa de esta área vir a apresentar um crescimento significativo ao nível do volume de negócios no mercado nacional, com potencial para a obtenção de várias encomendas. Em simultâneo, prevê-se um crescimento resultante da obtenção de encomendas em África, em parques solares de média dimensão, até 30MW, nomeadamente na Costa de Marfim e no Quénia.

Parque Solar S. Pedro VI de 23,7MW no Chile, no deserto de Atacama.

UM OLHAR SOBRE O NEGÓCIO

CARLOS FREITAS

UNIDADE DE NEGÓCIO DE ENERGIA

É previsível um crescimento do mercado Solar em Portugal. De que forma é que a estratégia da Efacec se encontra adaptada para responder às novas tendências que daí decorrem?

A nossa expectativa é que as oportunidades identificadas e anunciadas para o mercado Solar sem tarifa em Portugal se concretizem e transformem em realidade. Muito do nosso crescimento, no negócio Solar, passa pelo mercado em Portugal e estamos preparados para isso, fruto da nossa grande experiência na construção de Parques Solares em regime EPC, quer em Portugal, quer a nível internacional, nomeadamente na Roménia, Bulgária e Chile. No Chile, inclusive, temos a nossa maior referência com um Parque de 57MW construído no Deserto de Atacama e que apresenta um dos melhores rendimentos a nível mundial. Fruto disso, temos vindo a ganhar experiência quer a nível de gestão de projeto e desenvolvimento da nossa engenharia, com base nos nossos produtos específicos para esta área (PVStations e Transformadores de Potência), quer ao nível das parcerias que temos estabelecido com os fabricantes de painéis solares, combinado com as sinergias internas, nomeadamente na área das Subestações complementares à construção dos parques. Temos uma vantagem competitiva que nos permite olhar com confiança para os projetos a concretizar em Portugal, os quais nos permitirão alcançar o nosso objetivo de crescimento neste mercado, bem como ter uma forte contribuição para os negócios do Solar.

Para o negócio das Centrais Hídricas, quais as perspetivas futuras da Efacec e a estratégia que se encontra definida para a concretizar?

Desde a década de 90, e até aos dias de hoje, assistiu-se a grandes investimentos em Portugal na área dos aproveitamentos hídricos e das grandes barragens, nos quais a Efacec participou ativamente quer na construção dos pequenos e médios aproveitamentos hídricos de Agilde, Roxo e Ruivães, quer das grandes barragens como o Alqueva II, Ribeiradio e Ermida, Salamonde e Foz Tua. Esta participação ativa permitiu-nos desenvolver competências e acumular *know how* nas áreas *BOP – Balance of Plant*, electromecânica e hidromecânica, bem como na gestão de projeto. Tal permite-nos, hoje, ser um *player* na área das Centrais Hídricas com capacidade de desenvolver projetos de média potência/dimensão em regime EPC, e participar em grandes projetos de barragens e centrais hídricas, em parceria com os mais importantes *players* do mercado. Deste modo, conseguimos partilhar o risco e experiência com entidades complementares em áreas de engenharia. O fim do ciclo dos grandes investimentos na área das Hídricas em Portugal, e o *know how* e experiência adquiridas e acumuladas, permitem-nos olhar o futuro com confiança e replicar a nossa experiência a nivel internacional, com a entrada, com sucesso, em mercados em África e com grande probabilidade na América Latina.

E no negócio das Subestações, como perspetiva o futuro?

O negócio das Subestações na Efacec existe desde a década de 80. Tem referências por todo o mundo, até aos 500KV, com referências no Brasil e na Geórgia onde finalizámos, em 2016, um projeto com sucesso de construção de uma Subestação 500/220KV nova em regime EPC. Fruto desta internacionalização, a Efacec tem uma forte experiência e *know how* acumulado, bem como competências em todos os níveis, desde a construção civil, projeto, dimensionamento, fornecimentos, gestão, supervisão e comissionamento. Esta experiência tem vindo a evoluir com competências muito fortes a nível de projeto e dimensionamento. Na gestão, supervisão e comissionamento temos vindo a acompanhar as tendências e evolução do mercado ao nível das novas ferramentas de cálculo e desenho 3D. Temos vindo a reforçar, igualmente, as competências na gestão de projeto e de risco, o que nos permitir ter uma maior eficiência e resultados na construção dos nossos projetos. O de-

safio, nos próximos anos, será consolidar a nossa presença na Europa Central, Chile e África, nomeadamente no Norte de África e na África Austral, onde temos uma forte presença. Pretendemos também conciliar esta presença com a entrada em novos clientes e mercados alvo selecionados.

Recorremos ao *cross-selling* interno para aumentar a presença e integração dos nossos produtos nos mercados, devido à forte presença e concorrência dos fabricantes de LCC. Procuramos, também, aprofundar as parceiras e potenciar a integração de produtos de fabricantes mais competitivos.

Por outro lado, vamos desenvolver a presença e as nossas referências no segmento das subestações a *GIS – Gas-Insulated Switchgear*, com procura de novos parceiros, bem como começar a estudar e desenvolver competências a nível do HVDC.

Barragem de Ribeiradio – Hermida – cliente: EDP.

AMBIENTE E INDÚSTRIA (AMB)

149

Número de Colaboradores

46,5M€

Volume de negócios

4,3M€

EBITDA

VISÃO

Assumir-se como um *player* de referência à escala internacional, alavancando no *know how* e competências desenvolvidas no quadro de projetos no mercado português

MISSÃO

Conceção, projeto, realização e colocação em funcionamento de infraestruturas e soluções nos segmentos de negócio em que opera, numa lógica de chave na mão, e respetiva manutenção e exploração

ESTRATÉGIA

- Desenvolver parcerias complementares (ex.: construção civil)
- Alargar a oferta nos Resíduos através de parcerias tecnológicas
- Diversificar os mercados geográficos para potenciar crescimento
- Retomar geografias do passado, apostando numa gestão de risco cautelosa

O negócio de Ambiente nasceu, na Efacec, nos anos setenta e, desde então tem vindo a acompanhar as crescentes necessidades de criação de sistemas e infraestruturas que respondam à constante e incrementada pressão resultante do desenvolvimento humano. Na década de 2010, tirando partido das sinergias existentes em termos de mercados geográficos alvo e clientes finais, decidiu-se juntar a atividade da Indústria, criando-se a Unidade de Negócio de Ambiente e Indústria.

Central de Tratamento de Resíduos Sólidos, Malta.

QUE GEOGRAFIAS?

PILAR ESTRATÉGICO

Inovação Tecnológica	· Alargamento da oferta nas Águas e Resíduos, através de parcerias tecnológicas · Incremento da oferta nas atividades das centrais de biomassa e centrais de geração híbridas
Excelência operacional	· Gestão integrada dos recursos de execução de projetos das áreas sistemistas · Desenvolvimento de competências/processos de gestão de risco e gestão de projetos
Proatividade comercial	· Melhoria nas competências comerciais, promovendo sinergias com restantes áreas sistemistas · Manutenção do modelo *fly-in/fly-out* para países sem estrutura Efacec, com utilização de presenças locais para radiação para países circundantes · Diversificação geográfica para potenciar crescimento
Foco no Cliente	· Desenvolvimento de parcerias complementares ao projeto, com especial foco na partilha de riscos e fidelidade na execução
Desenvolvimento do Talento	· Construção de um modelo de carreiras dual, fomentador do desenvolvimento profissional das funções técnicas, a par das funções de gestão · Revisão do modelo de avaliação de desempenho, incorporando de forma transversal à Efacec a especificidade das famílias funcionais *versus* grupos funcionais · Revisão do modelo de compensações e benefícios, promovendo a orientação para os objetivos estratégicos (ex.: proatividade comercial) e táticos (ex.: redução do índice de sinistralidade) das Unidades de Negócio e Grupo · Definição de um modelo de gestão do talento que permita identificar colaboradores com elevado potencial e orientá-los para percursos de desenvolvimento profissional mais acelerados · Construção de um plano de formação comportamental, funcional e de gestão, que permita preparar os colaboradores para a visão Efacec 2020

A estratégia definida materializa-se em **10 iniciativas**, que se prevê que tenham impacto positivo no EBITDA a partir de meados de 2017.

VISÃO GLOBAL DOS MERCADOS

No mercado do Ambiente (Águas e Resíduos), em particular nas geografias mais dependentes dos recursos petrolíferos, assistiu-se a um processo de adiamento das políticas de investimento. No entanto, os países do Norte da Europa inverteram essa tendência, mostrando-se particularmente ativos em matéria de investimentos, em 2016. No setor do abastecimento e tratamento de águas, continuaram a verificar-se carências significativas ao nível do abastecimento de água e do saneamento básico, em particular nos mercados Africanos e na Europa dos Balcãs, geografias com acompanhamento próximo, dado o potencial futuro de projetos de natureza infraestrutural. Em Portugal, por sua vez, iniciou-se em 2016 um novo ciclo de investimentos ao nível do tratamento de resíduos.

No mercado da Indústria, em 2016, determinadas geografias continuaram a apresentar necessidades significativas ao nível da produção de energia térmica, como por exemplo o mercado africano. Para esses casos, foi desenvolvido o conceito de produção híbrida, capaz de aportar flexibilidade e vantagem para a produção energética.

Ao nível global, o envelhecimento das infraestruturas existentes traduziu-se, igualmente, num aumento das necessidades ao nível da sua melhoria e reabilitação, correspondendo por isso a oportunidades para a Efacec.

PERFORMANCE OPERACIONAL

Durante o ano de 2016, a Unidade implementou projetos de elevada complexidade e dimensão em países diferentes: Portugal, Espanha, Roménia, Dinamarca, Malta, Argélia, Marrocos, Angola, Cabo Verde, São Tomé e Príncipe e Moçambique.

ÁGUAS

Em 2016, destacou-se, em Portugal, o arranque da remodelação/renovação de uma das maiores Estações de Tratamento de Água de Portugal (ETA do Vale da Pedra), bem como o arranque da remodelação da Estação de Tratamento de Águas Residuais de Matosinhos, sendo que em ambos os casos a Efacec foi responsável por todas as componentes eletromecânicas. Para a EDIA – Empresa de Desenvolvimento e Infra-estruturas do Alqueva, a Efacec consolidou a sua presença como fornecedor de referência, tendo sido concluídos os projetos do aproveitamento hidroagrícola do Bloco de Beja e do aproveitamento hidroagrícola do Bloco do Roxo-Sado. Em ambos os casos, a Efacec implementou toda a componente eletromecânica das respetivas estações elevatórias, bem como das redes de rega associadas.

Em Angola, por sua vez, importa destacar a conclusão do projeto da Barragem de Calueque, onde a Efacec foi responsável por toda a componente eletromecânica das estações de bombagem.

RESÍDUOS SÓLIDOS

Em 2016, importa destacar a obtenção da Receção Provisória da Central de Tratamento mecânico e biológico de Resíduos no Norte de Malta, com capacidade prevista para o tratamento de cerca de 40% dos resíduos sólidos urbanos atualmente produzidos no país.

A concretização do objetivo de entrada nos mercados do Norte da Europa verificou-se, em 2016, com a encomenda e execução da Central de Tratamento Mecânico de Resíduos Sólidos Urbanos na cidade de Aalborg, Dinamarca, para o cliente Reno Nord. Esta instalação destaca-se por ser a primeira estação de triagem mecânica automática de materiais de dimensão significativa, na Dinamarca.

Em Cabo Verde, destaca-se a continuação da execução do projeto de instalações especiais para o Hotel Hilton, na ilha de Santa Maria, sendo expectável a concretização de trabalhos adicionais no futuro.

Em Marrocos, importa referir a conclusão do sistema de telegestão e automação de 7 adutores e uma rede de distribuição da Zona Norte do país para o cliente ONEP – Office National de l'Eau Potable.

INDÚSTRIA

A conclusão da Central de Produção de Energia Elétrica de Santo Amaro 2, em São Tomé e Príncipe, assumiu também relevância nos resultados obtidos pela Unidade em 2016. Implantada no terreno da Central de Santo Amaro 1, com motores Diesel, esta nova Central tem uma capacidade instalada de 6 megawatts.

Em Angola, foi obtida a receção definitiva da CCRL – Central de Ciclo Combinado da Refinaria de Luanda. Esta Central tem uma potência total instalada de 33MW e encontra-se a funcionar desde o ano de 2015.

Em Moçambique, conseguiu-se a obtenção da receção definitiva da Central Térmica de Inhambane.

Foi também concluída com sucesso a extensão do Sistema DCS para a central de Aboño 2 em Espanha.

Em 2016, destacaram-se, ainda, os seguintes acontecimentos:

- Continuação da execução do contrato de operação e manutenção do subsistema de saneamento do Ave, bem como a manutenção do sistema de abastecimento de água ao Grande Porto;
- Obtenção da encomenda relativa à expansão do Terminal de Contentores do Porto de Maputo, sendo a Efacec responsável pela componente eletromecânica;
- Obtenção da encomenda da expansão da Central Térmica do Caminho Novo, na Ilha de São Jorge, Açores;
- Reforço da parceria com o Thyssen Group, através da concretização de várias encomendas, na área do despoeiramento.

PERFORMANCE FINANCEIRA

INDICADORES ECONÓMICOS
(MILHÕES DE EUROS)

	2015	2016	variação	%
Encomendas	30,7	**29,2**	-1,5	-4,9%
Backlog	115,4	**88,8**	-26,6	
Receitas	63,7	**46,5**	-17,2	-27,0%
Margem Bruta	10,7	**10,2**	-0,5	-4,7%
Margem Bruta %	16,8%	**21,9%**	5,1%	
EBITDA	7,7	**4,3**	3,4	-44%
EBITDA/Receitas	12,1%	**9,2%**	-2,9%	

No ano de 2016, a UN AMB registou um valor total de encomendas na ordem dos 29 milhões de Euros, o que representou um decréscimo de 5% face ao ano anterior. Na origem deste decréscimo, esteve a impossibilidade de penetração em novos mercados, que contrabalançassem a forte redução em geografias como Cabo Verde (-4,7 milhões de Euros, Resíduos), São Tomé e Príncipe (-5 milhões de Euros, Térmicas) e Roménia (-5,4 milhões de Euros, Resíduos). Apesar do ambiente macroeconómico adverso, foram conseguidos importantes negócios em Portugal que permitiram compensar parcialmente os decréscimos verificados em vários mercados externos.

A manutenção do valor das encomendas registadas no decorrer de 2016, face ao período homólogo, provocaram o decréscimo do *backlog* da Unidade. No entanto, no final do ano de 2016, o *backlog* correspondia ainda a, aproximadamente, 2 anos de cobertura das receitas.

As receitas de 2016, quando comparadas com o ano de 2015, apresentam uma diminuição na ordem dos 17 milhões de Euros, representando uma quebra relativa de 27%. Contribuindo para esta descida estão negócios na área dos resíduos (ex: Malta), que representaram cerca de 13 milhões de Euros no ano anterior, projetos em Portugal, nomeadamente na área das Águas (-3,3 milhões de Euros), bem como várias UTE`s – Usinas Termelétricas de Energia no Brasil, na área das Térmicas, que contribuíram para uma descida de cerca de -3,2 milhões de Euros face ao ano anterior. Estas descidas foram compensadas, embora não totalmente, por um aumento na atividade em Portugal (+2 milhões de Euros nas Térmicas), em Cabo Verde (+3,3 milhões de Euros nos Resíduos) e pela entrada em novos países do Norte da Europa (+2 milhões de Euros nos Resíduos).

Quanto à margem bruta, verificou-se uma melhoria da *performance* em alguns projetos realizados em Portugal e a finalização de algumas obras em Angola, que permitiram, apesar do decréscimo no volume das receitas, equilibrar a margem bruta em valor e melhorar a margem bruta percentual do exercício.

A redução substancial no valor do EBITDA face ao ano anterior de 7,7 para 4,3 milhões de Euros está associada a diferenças de câmbio favoráveis de cerca de 3 milhões no ano 2015. Excluindo este efeito, o EBITDA estaria em linha com o ano anterior, alavancado por uma tendência continuada na redução de custos fixos, que em 2016 foi de aproximadamente 10% face ao ano anterior.

EXPECTATIVAS 2017

Para o futuro, é de crucial importância assegurar as oportunidades ainda existentes nos mercados de atuação da Unidade, em particular Portugal, Norte de África (destacando-se a Argélia), Angola e Moçambique. No entanto, dado o atual contexto macroeconómico destas geografias, afigura-se como essencial apostar na entrada em novos mercados e clientes, destacando-se, para esse efeito, na área do Ambiente, as geografias do Norte da Europa (Irlanda, Dinamarca, Noruega, Holanda e Suécia), de Omã e de alguns países de África ainda não explorados até ao momento (Costa do Marfim, Uganda e Botswana). Alguns dos novos mercados a abordar, nomeadamente Omã e os países de África, apresentam, ainda, oportunidades específicas para a área de Indústria essencialmente ao nível das Centrais Térmicas.

Nesse sentido, existe atualmente uma concentração de esforços e concretização de sinergias, por parte da Efacec, no sentido de promover a angariação de projetos nestas geografias.

Para 2017, prevêem-se ainda impactos significativos, decorrentes da implementação iniciada no final de 2016, da Direção Transversal de Operações comum a todas as Unidades de Negócio de Sistemas do Grupo, esperando-se por essa via um aumento da eficiência dos meios utilizados e dos resultados obtidos na execução dos projetos. Adicionalmente, prevê-se a implementação de uma Direção de Engenharia Transversal às várias estruturas organizacionais da Unidade, com o esperado aumento da eficiência e qualidade dos processos e recursos a utilizar. A implementação das medidas descritas pretende dotar a UN AMB de capacidades suficientes para se focar nos aspetos mais relevantes para o seu crescimento futuro: a angariação de encomendas e a expansão do seu portefólio através da consolidação das parcerias e das tecnologias existentes e de uma maior aposta em I&D próprio.

Central de Produção de Energia Elétrica de Santo Amaro 2, São Tomé e Príncipe.

UM OLHAR SOBRE O NEGÓCIO

JOSÉ SOUSA

UNIDADE DE NEGÓCIO DE AMBIENTE E INDÚSTRIA

No âmbito da atividade dos Resíduos, destacou-se, em 2016, a obtenção da receção provisória da Central de Tratamento mecânico e biológico de Resíduos no Norte de Malta. Quais as particularidades deste projeto e de que forma a Efacec conseguiu criar valor para o seu cliente?

A infraestrutura referida – Central de Tratamento Mecânico de Resíduos – tem capacidade para tratamento mecânico de 113.000 toneladas ao ano (47.000t/ano de resíduos industriais banais e 66.000t/ano de resíduos sólidos urbanos) e tratamento biológico da correspondente parte orgânica, bem como de 39.000 toneladas ao ano de estrume proveniente da atividade pecuária. O tratamento biológico é feito por digestão anaeróbia, com produção de biogás e geração de energia elétrica estimada em 11.000MWh/ano. Esta central prevê tratar cerca de 40% dos resíduos sólidos urbanos atualmente produzidos em Malta.

No que diz respeito à *performance* das atividades relacionadas com o Ambiente, em particular para os setores das Águas e dos Resíduos, quais os eventos que considera serem merecedores de maior destaque em 2016?

No que diz respeito a encomendas, destaca-se, pela sua representatividade, a entrada no mercado do Norte da Europa através da obtenção da encomenda, num valor superior a 2,5 milhões de Euros, do projeto da Central de Tratamento Mecânico de Resíduos Sólidos Urbanos na cidade de Aalborg, Dinamarca, para o cliente Reno Nord. Trata-se da primeira Estação de Triagem Mecânica Automática de materiais de dimensão significativa na Dinamarca, revestindo-se por isso de especial relevo para os próximos investimentos previstos nesse país. Em Portugal, na área das Águas, apesar do decréscimo de investimento existente, salientamos a obtenção da encomenda da construção da Estação de Tratamento de Águas Residuais de Beja com um valor próximo dos 4 milhões de Euros, para cuja concretização foi crucial a qualidade da solução apresentada pela Efacec. A excelência da nossa prestação foi também importante para a obtenção de uma das principais encomendas do ano nas Águas: a requalificação da ETAR de Matosinhos (valor superior a 4,5 milhões de Euros).

E nas atividades relacionadas com a Indústria, que eventos destaca como de maior relevância?

Na Indústria, merecem especial relevo a manutenção da confiança do cliente Sonangol, ao aumentar o período de Supervisão da Operação e Manutenção da CCRL, traduzindo-se esse facto numa encomenda de valor superior a 3 milhões de Euros. Em Moçambique, e apesar do ambiente económico extremamente adverso, salienta-se a obtenção da encomenda relativa à Expansão do Terminal de Contentores do Porto de Maputo, num valor superior a 2 milhões de Euros. Este negócio tornou a Efacec responsável pela componente eletromecânica desse projeto (fornecimento de geradores de emergência, expansão dos quadros gerais de Média Tensão e fornecimento de sistema de supervisão). Em Portugal, assume um lugar de destaque a obtenção da encomenda da expansão da Central Térmica do Caminho Novo, na Ilha de São Jorge, Açores, com um valor superior a 3 milhões de Euros, para o cliente EDA – Eletricidade dos Açores. No Despoeiramento, e apesar do adiamento do investimento efetuado por alguns clientes, foi possível reforçar a parceria existente com um dos nossos principais parceiros (Thyssen Group), através da concretização de várias encomendas, onde se destaca a encomenda dos filtros de mangas para a fábrica de Sigusfa na Argélia, com um valor superior a 1 milhão de Euros.

Central de Ciclo Combinado da Refinaria de Luanda – cliente: Sonangol.

TRANSPORTES (TRP)

189
Número de Colaboradores

29,9M€
Volume de negócios

3,0M€
EBITDA

VISÃO

Ser reconhecidos como parceiro de referência na implementação de sistemas inovadores, seguros e eficientes dedicados ao setor dos Transportes

MISSÃO

Conceção, desenvolvimento, comercialização, fornecimento, colocação em serviço e manutenção de soluções próprias e customizadas em regime chave na mão

ESTRATÉGIA

- Aumentar a presença nos mercados da Europa do Norte, com base na reputação conquistada em projetos realizados
- Promover o desenvolvimento de novos produtos garantindo a diferenciação das soluções oferecidas

QUE GEOGRAFIAS?

A Unidade de Negócios apresenta uma grande multiplicidade de ofertas, de onde se destacam os sistemas de ajuda à exploração para metros ligeiros (Timekeeper e Tramkeeper), sistemas de sinalização para metros ligeiros e linhas ferroviárias de baixo tráfego, incluindo soluções automatizadas de segurança para passagens de nível (AEGIS e XSafe), plataformas integradas de comando, controlo e operação (EFARAIL), sistemas de tração e infraestruturas de distribuição de energia, sistemas de informação ao público e videovigilância inteligente (INOSS), e sistemas de transmissão e comunicações.

PILAR ESTRATÉGICO	
Inovação Tecnológica	· Dinamização de soluções de Energia para Transportes e Sinalização & Telemática · Posicionamento como *prime contractor* em novos projetos de metros ligeiros
Excelência operacional	· Gestão integrada dos recursos de execução de projetos das áreas sistemistas · Desenvolvimento de competências/processos de gestão de risco e gestão de projetos
Proatividade comercial	· Aproveitamento das estruturas comerciais existentes nas geografias *core* da Efacec · Dinamização da oferta integrada para metros ligeiros de âmbito global · Melhoria da *performance* comercial promovendo a prospeção de novos mercados e parceiros
Foco no Cliente	· Reforço e diversificação de parcerias complementares para a vertente de produto e oferta global de transportes
Desenvolvimento do Talento	· Construção de um modelo de carreiras dual, fomentador do desenvolvimento profissional das funções técnicas, a par das funções de gestão · Revisão do modelo de avaliação de desempenho, incorporando de forma transversal à Efacec a especificidade das famílias funcionais *versus* grupos funcionais · Revisão do modelo de compensações e benefícios, promovendo a orientação para os objetivos estratégicos (ex.: proatividade comercial) e táticos (ex.: redução do índice de sinistralidade) das Unidades de Negócio e Grupo · Definição de um modelo de gestão do talento que permita identificar colaboradores com elevado potencial e orientá-los para percursos de desenvolvimento profissional mais acelerados · Construção de um plano de formação comportamental, funcional e de gestão, que permita preparar os colaboradores para a visão Efacec 2020

A estratégia definida materializa-se em **8 iniciativas**, que se prevê que tenham impacto positivo no EBITDA a partir de meados de 2017.

VISÃO GLOBAL DOS MERCADOS

Tem-se verificado a tendência, a nível global, para a fixação da população em zonas urbanas, o que tem levado ao aumento populacional e crescimento contínuo das grandes cidades. Como consequência, o aumento de necessidades de transporte urbano rápido e eficiente (como o metro ligeiro) tem também sofrido acréscimos relevantes. No entanto, importa salientar que as necessidades de transporte urbano rápido são fortemente dependentes do impacto económico resultante da crise dos últimos anos, bem como da dependência económica do petróleo.

Neste setor, a Europa continua a ser a região dominante, embora se tenha vindo a verificar o adiamento de alguns projetos relevantes. No entanto, o recente incremento de projetos infraestruturais de ferrovia entre países como França, Suécia e Reino Unido potenciará um crescimento significativo do setor.

PERFORMANCE OPERACIONAL

Em 2016, a Irlanda, o Reino Unido, a Noruega, a Dinamarca e a Espanha foram os mercados mais relevantes para a UN TRP. A aposta da Efacec nestes mercados, a par da fraca atividade do mercado metro-ferroviário em Portugal, originou um mercado de exportação relevante, que correspondeu a 75% do volume de negócios.

METROS LIGEIROS

A Efacec apresenta, no mercado dos metros ligeiros, uma solução completa, cobrindo soluções de energia, comunicações, sinalização e centros de comando.

Os principais factos a destacar, em 2016, neste mercado foram os seguintes:

NORUEGA (BERGAN)

Em agosto, celebrou-se a abertura do serviço comercial da nova linha de Metro Ligeiro inserida na Fase 3. A Efacec foi responsável pelo fornecimento integral dos sistemas de telecomunicações, segurança e apoio à exploração.

Em novembro, realizou-se a Receção Provisória da quase totalidade dos sistemas fornecidos, iniciando-se um contrato de manutenção que assegurará a prestação de serviços de assistência ao cliente durante um prazo de 4 anos.

IRLANDA (METRO LIGEIRO DE DUBLIN)

A Efacec prosseguiu a sua história de realizações bem sucedidas, iniciada em 2007, com a construção da nova linha *Cross-City*, que atravessará o centro histórico e comercial da capital irlandesa.

Em julho, foram realizados, com sucesso, os testes em fábrica (FAT) do sistema de sinalização ferroviária AEGIS, totalmente desenhado e desenvolvido pela Efacec, e que pela primeira vez será instalado num cliente internacional.

De salientar a realização, em dezembro, dos testes em fábrica do sistema de demonstração de apoio à exploração, fornecido ao maior fabricante mundial de veículos ferroviários (CRRC) a instalar na China, bem como os testes em fábrica do sistema de ajuda à exploração e informação ao público da expansão do metro ligeiro de Constantine (Argélia).

Em agosto, a Efacec esteve ativamente presente num evento com repercussão mundial: a inauguração da 1ª linha de metro ligeiro na cidade do Rio de Janeiro, que conta com um sistema de ajuda à exploração e informação ao passageiro (SAEIP) e que acolheu a realização dos Jogos Olímpicos.

FERROVIA CONVENCIONAL

Em 2016, foram colocadas em serviço 30 passagens de nível na Tunísia, foi instalada a primeira passagem de nível automática na Polónia e fornecidas as primeiras passagens de nível para a Argélia. Outros projetos merecedores de destaque no ano foram:

DINAMARCA

Conclusão do contrato, em regime EPC, da subestação de Holte para a Banedanmark. Foi o primeiro projeto da Efacec na Dinamarca e a boa *performance* na sua execução permitiu concluir o projeto assegurando um nível elevado de satisfação do cliente.

ESPANHA (CÁDIS)

Obtenção de mais-valias contratuais importantes com a execução do contrato de Energia (Subestações de Tracção e Catenária), relativas a novas funcionalidades e *up-scopes* ao contrato base.

ARGÉLIA

Conclusão da construção de duas Subestações de Tração (SET), ambas para o cliente final *ANESRIF – Agence nationale d'études et de suivi de la réalisation des investissements ferroviaires*.

Execução da SET de Tassala, na linha de Birtouta-Zeralda, para o cliente Yapi Merkezi (Turquia) e na linha de Thénia – Tizi Ouzou para o cliente Teixeira Duarte/Somafel.

Também nestes projetos foi possível a obtenção de *up-scopes* ao contrato base, nomeadamente relacionados com sistema SCADA de energia.

PORTUGAL

Angariação de contrato para a construção da SET de Vila Fria, para o cliente IP – Infraestruturas de Portugal, na Linha do Minho, em consórcio com o construtor civil ABB – Alexandre Barbosa Borges.

Decorrente do facto da Unidade de TRP ser reconhecida, dentro da Efacec, como centro de competência de telecomunicações e infraestruturas de comunicações, outros contratos foram iniciados ou implementados durante o ano de 2016, dos quais se destacam:

- O início dos trabalhos de fornecimento de uma rede de comunicações para suporte ao telecomando nas Águas do Ave (Portugal).
- A execução de serviços de otimização em *sites* de telecomunicações (GSM, UMTS, LTE) e construção de novos sites para o operador de telecomunicações NOS (Portugal).
- O fornecimento dos equipamentos de comunicações para a subestação de Kongolote (Moçambique).
- A conclusão do projeto de instalação de fibra ótica na SONATRACH (Argélia).

Adicionalmente, importa salientar o contributo positivo e crescente dos diversos contratos de manutenção em vigor em 2016, dos quais se destacam os contratos com a IP (Portugal), Metro Ligeiro de Dublin (Irlanda), CPCarga (Portugal), EDM (Moçambique), STCP, Carris e Metropolitano de Lisboa (Portugal) e Metro de Tenerife (Espanha), para além do referido contrato do Metro Ligeiro de Bergen (Noruega).

O ano de 2016 ficou também marcado pelo investimento em I&D. Assistiu-se à implementação plena do projeto SMARTTRANSIT, financiado no âmbito do programa europeu Portugal 2020, que visa melhorar a solução aplicacional TimeKeeper, implementando funções de regulação avançada, *eco-driving*, novas ferramentas de diagnóstico e desempenho, bem como desenvolver e testar novas soluções de suporte às comunicações TETRA e LTE. Em 2017, prevê-se a conclusão deste projeto, com a demonstração efetiva das novas funcionalidades desenvolvidas.

Ainda em 2016, foram submetidas candidaturas aos seguintes projetos financiados, que se esperam vir a ter decisão positiva, e consequente início de implementação, em 2017:

- Mobi2Link: com conclusão prevista para agosto 2018, projeto P2020 do tipo co-promoção, tendo como parceiros a FEUP – Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto e a empresa OPT, e que visa desenvolver um conceito inovador de plataforma multimodal de gestão de mobilidade.
- DIGIXSAFE: com conclusão prevista para dezembro de 2019, projeto P2020 do tipo IDT, visando desenvolver uma solução inovadora para sistemas de controlo automático de passagem de nível baseados em arquiteturas modulares de *hardware* e *software* de segurança, e implementando uma *interface* digital (em substituição dos atuais sistemas por cabo) com os sistemas de deteção de comboios.
- 5G: com conclusão prevista para abril de 2020, projeto P2020 do tipo mobilizador, em parceria com empresas e entidades do Sistema Científico e Tecnológico (SCT), almejando o desenvolvimento e teste de um sistema de comunicações e infraestruturas críticas distribuídas utilizando redes públicas 5G.
- RailCapacity: com conclusão prevista para abril de 2020, projeto do tipo Mobilizador, em parceria com empresas e entidades do SCT, tendo como objetivo a especificação e desenvolvimento de unidades autónomas para os nós do comboio, com interfaces para sensores de controlo do estado dos vagões (*bogies*) e das mercadorias (vagões frigoríficos, transporte de automóveis, contentores, entre outros), bem como de computadores de bordo com módulo de comunicação e *software eco-driving*, utilizando protocolos de comunicações de segurança e servidores de informações na *cloud*.

PERFORMANCE FINANCEIRA

INDICADORES ECONÓMICOS
(MILHÕES DE EUROS)

	2015	2016	variação	%
Encomendas	14,0	**25,5**	11,5	82,1%
Backlog	50,9	**44,5**	-6,4	
Receitas	25,5	**29,9**	4,4	17,3%
Margem Bruta	4,7	**6,2**	1,5	31,9%
Margem Bruta %	18,4%	**20,7%**	2,3%	
EBITDA	1,4	**3,0**	1,6	114,3%
EBITDA/Receitas	5,5%	**10,1%**	4,6%	

A UN TRP registou, no ano de 2016, encomendas na ordem dos 25 milhões de Euros, representando um aumento de 82% relativamente ao ano anterior. A origem deste aumento relaciona-se com a *performance* registada em mercados onde se tem destacado recentemente, essencialmente na área dos metros ligeiros. Salienta-se a Irlanda com projetos para a TII – Transport Infraestructure, Portugal com projetos para a Metro do Porto e Infraestruturas de Portugal – SET de Vila Fria, e a Argélia com o metro ligeiro de Constantine para a Alstom Transport.

O valor das encomendas registadas permitiu reduzir a erosão do *backlog* apresentada nos últimos anos. No final do exercício, este valor representava cerca de 1,5 anos de cobertura das receitas.

Quando comparadas com o ano de 2015, as receitas relativas a 2016 apresentam uma *performance* positiva, quer ao nível do volume (+17%), como da margem percentual conseguida (+2,3pp), em resultado dos projetos executados em 2016 nos mercados do Norte da Europa e em Portugal.

O EBITDA do ano de 2016 mais do que duplicou relativamente ao ano anterior, refletindo o impacto positivo do aumento das receitas e da manutenção de uma tendência de redução dos custos fixos (-7%).

Metro de Dublin, Irlanda.

EXPECTATIVAS 2017

Para o ano 2017, os planos de investimento em infraestrutura metro ferroviária em diversos países europeus e África mostram uma dinâmica crescente, abrindo novas e otimistas perspetivas de crescimento. A Unidade de TRP manterá o foco e o esforço comercial na Europa do Norte e também no Magrebe, tentando alavancar novos projetos, com base na sua competitividade e reputação.

Em termos operacionais, prevê-se a conclusão do projeto *Cross-City* na Irlanda, com *handover* em outubro. Em Cádis, prevê-se a realização do projeto de reforço de potência com mais um grupo retificador e a construção de mais uma Subestação de Energia em Alta Tensão para alimentação dos sistemas de Tração. Posteriormente, a Efacec irá concorrer ao contrato de manutenção da infraestrutura de energia da Tranvía.

Na Argélia, prevê-se a construção da segunda subestação para a ANESRIF (onde o cliente direto da Efacec é a Teixeira Duarte/Somafel), na linha de Thénia – Tizi Ouzou.

Em Portugal, por sua vez, iniciar-se-á a construção da Subestação de Vila Fria, para a IP, na linha do Minho. Também, em Portugal, se prevê um arranque de novos projetos de investimento, tanto na Infraestruturas de Portugal como no Metro do Porto, onde a Unidade tem tradicionalmente uma forte presença.

UM OLHAR SOBRE O NEGÓCIO

VITORINO ROCHA

UNIDADE DE NEGÓCIO DE TRANSPORTES

Tendo em conta a *performance* da Unidade de TRP durante o ano de 2016, bem como os principais factos ocorridos, qual considera ter sido o desafio mais significativo?

O maior desafio da Unidade de TRP, ao nível operacional, prendeu-se essencialmente com os atrasos verificados no arranque de diversos projetos, tais como a Subestação de Tração de Vila Fria e a rede de comunicações para as Águas do Ave. Em termos de I&D, verificou-se um desafio significativo relacionado com a finalização do DMS (*Depot Management System*), cuja fase de testes se iniciou em outubro.

O Norte da Europa tem-se evidenciado, no portefólio de mercados da Unidade de Negócio, como um dos que tem alcançado maior sucesso. O que está na origem desses resultados?

A *performance* atual no mercado do Norte da Europa tem, na sua origem, dois motivos principais que, combinados contribuem para os resultados de sucesso alcançados: i) a qualidade técnica e inovadora da engenharia prestada pela Efacec e ii) a atitude ativa dos nossos gestores de contrato, cujo foco principal é a satisfação do cliente.

Do conjunto de expectativas apresentadas para 2017, qual considera ser o principal objetivo da Unidade de Negócio para 2017?

O principal objetivo da Unidade de TRP passa por apostar num novo mercado com um projeto de metro ligeiro, do tipo *green field*, onde possamos conquistar e fidelizar novos clientes. O motivo para optarmos por esta estratégia deriva do sucesso já alcançado anteriormente, em geografias onde estamos presentes. Apesar do investimento em novos mercados exigir um esforço comercial intenso e continuado ao longo de vários anos, proporciona contratos de execução longos que permitem a fidelização de clientes e o aumento do tempo de permanência no seu território, tanto através de novos projetos como na contratação de serviços adicionais.

DMS – *Depot* de Kokstad – cliente: Metro de Bergen.

MOBILIDADE ELÉTRICA

69
Número de Colaboradores

2016 12,3
2015 8,7

12,3M€
Volume de negócios

2016 1,1
2015 -0,1

1,1M€
EBITDA[1]

VISÃO

Reforçar o seu posicionamento enquanto umas das principais referências a nível mundial no setor das estações de carregamento de veículos elétricos

MISSÃO

Tornar os veículos elétricos parte da vida das pessoas, oferecendo uma gama completa de carregadores para os segmentos privado, público, rápido e sem fios

ESTRATÉGIA

- Aposta na inovação e no *time-to-market* e num portefólio alargado de soluções
- Desenvolver uma política continuada de parcerias a nível global

QUE GEOGRAFIAS?

A inovação e elevada *performance* refletem um portefólio de produtos em contínuo desenvolvimento e cobrindo as mais exigentes e emergentes necessidade do mercado.

* Fruto da incorporação dos negócios de Sistemas de Alimentação, Inversores e Espaço na Efacec Energia, os indicadores oficiais apresentados não são comparáveis. No entanto, para análise da evolução do negócio, para efeitos de análise comparativa, e no que se refere a encomendas, vendas e margens brutas, excluímos estas atividades dos valores de 2015.

PILAR ESTRATÉGICO	
Inovação Tecnológica	· Desenvolvimento de novas soluções de carregamento (ex.: carregamento por indução) · Desenvolvimento do negócio de serviços
Excelência operacional	· Aumento da eficiência produtiva através de melhorias operacionais · Otimização da industrialização da produção para acompanhamento do crescimento do mercado
Proatividade comercial	· Diversificação de *footprint* com mercados emergentes potenciais · Alargamento da rede de parcerias para incluir cariz global
Foco no Cliente	· Estabelecimento de parcerias com clientes para desenvolvimento de produtos e soluções
Desenvolvimento do Talento	· Construção de um modelo de carreiras *dual*, fomentador do desenvolvimento profissional das funções técnicas, a par das funções de gestão · Revisão do modelo de avaliação de desempenho, incorporando de forma transversal à Efacec a especificidade das famílias funcionais *versus* grupos funcionais · Revisão do modelo de compensações e benefícios, promovendo a orientação para os objetivos estratégicos (ex.: proatividade comercial) e táticos · Definição de um modelo de gestão do talento que permita identificar colaboradores com elevado potencial e orientá-los para percursos de desenvolvimento profissional mais acelerados · Construção de um plano de formação comportamental, funcional e de gestão, que permita preparar os colaboradores para a visão Efacec 2020

A estratégia definida materializa-se em **11 iniciativas**, que se prevê que tenham impacto positivo no EBITDA a partir de meados de 2017.

VISÃO GLOBAL DOS MERCADOS

Em 2016, o mercado global de carregadores continuou em ritmo de crescimento, acompanhando a crescente oferta de veículos elétricos disponibilizada pelos grandes fabricantes de automóveis. O aumento de autonomia dos veículos e a procura por tempos de carga cada vez menores impulsionou o crescimento das soluções DC (Corrente Contínua) de carga rápida mais potentes. As regiões com o maior crescimento continuaram a ser, no ano de 2016, a América do Norte, a Ásia Pacifico e a Europa Ocidental, conjugando importantes fatores como o aumento da procura dos utilizadores finais e a existência de programas de incentivo governamentais em redes de carregamento públicas e de investimentos por parte de algumas *utilities* e fabricantes de automóveis.

PERFORMANCE OPERACIONAL

No ano de 2016, o mercado Europeu e dos EUA mantiveram-se como os principais focos de atuação da Unidade de Mobilidade Elétrica (EEM). Verificou-se também um alargamento da atuação para mercados de potencial elevado, nomeadamente na Ásia e América Latina, em grande parte devido às parcerias estabelecidas.

O ano de 2016 correspondeu ao melhor ano de sempre para a EEM, tendo-se verificado um forte crescimento das encomendas face ao ano anterior, consolidando a posição referencial no mercado e o reconhecimento dos seus vários intervenientes (marcas automóveis, operadores de redes de carregamento, utilizadores) da sua capacidade de inovação e tecnologia. Para os resultados obtidos, importa destacar o mercado da Europa, nomeadamente os clientes Allego GmbH, Innogy SE, Garo AS e *Porsche* AG, como sendo os grandes contribuintes para o volume de negócios conseguido.

Em 2016, foi também introduzida no mercado a gama de carga de alta potência, com os primeiros contratos já concretizados, e iniciou-se o primeiro projeto de carga sem fios. Em termos futuros, perspetiva-se a continuação do crescimento da procura por equipamentos de carga em países onde a mobilidade elétrica está a dar os primeiros passos e por sistemas de carga de alta potência em mercados mais maduros.

O atual reconhecimento alcançado pela EMM no mercado foi fomentado pela participação ativa nas associações que determinam a evolução do setor (CHARIN, CHAdeMO, OCA, APVE, ABVE), pela presença em diversos eventos e feiras, de onde se destacam a EVS em Montreal e eCarTec em Munique, assim como pela colaboração com várias marcas de automóveis e autocarros que mantiveram a EEM a par das mais recentes necessidades do setor. Nesse sentido, a EEM consolidou a sua imagem de *player* de referência, com uma forte capacidade de inovação e detentora de um portefólio de produtos de qualidade superior, num mercado em expansão onde o *time to market* é essencial.

O ano de 2016 fica também marcado pela transferência para a UN ASE das atividades não *core* de mobilidade eléctrica – Sistemas de Alimentação, Inversores e projetos para o Espaço –, reforçando, assim, o seu foco estratégico na Mobilidade Elétrica.

Em 2016, destacaram-se, ainda, os seguintes acontecimentos:

- Lançamento de novos produtos no mercado, com destaque para os carregadores de elevada tensão e elevada potência destinados a veículos de grande autonomia, e para o início de projetos de carga sem fios.
- Fornecimento de carregadores rápidos para o Projeto Fast-E, do cliente Allego, o maior projeto de carga rápida na Europa financiado pela União Europeia.
- Continuação do projeto Tank&Rast, do cliente Innogy, o maior projeto de carga rápida na Alemanha.
- Encomenda de um conjunto de carregadores, para uso interno, a instalar em 7 locais em 3 países, para a *Porsche*, permitindo à EEM instalar os primeiros carregadores de 350 kW para veículos ligeiros do mundo.
- Entrada no mercado do Sudeste Asiático, com as primeiras encomendas para Macau e Hong Kong.
- Vários projetos de desenvolvimento, em parceria com clientes, destacando-se: carga sem fios com construtores automóveis, carga de oportunidade para autocarros e carga ultra rápida com operadores de carregamento.

PERFORMANCE FINANCEIRA

INDICADORES ECONÓMICOS
(MILHÕES DE EUROS)

	2015*	2016	variação	%
Encomendas	16,5	**17,7**	1,2	7,3%
Backlog	9,6	**8,4**	-1,2	-12,5%
Receitas	15,2	**12,3**	-2,9	-19,1%
Margem Bruta	3,4	**4,1**	0,7	20,6%
Margem Bruta %	22,4%	**33,3%**	0,9%	
EBITDA	-0,1	**1,1**	1,2	1200,0%
EBITDA/Receitas	-0,7%	**8,9%**	9,6%	

Os indicadores oficiais apresentados não são por isso comparáveis. No entanto, para análise da evolução do negócio, e no que se refere a encomendas, receitas e margem bruta, excluímos, estas atividades de 2015, apenas para efeitos de análise comparativa:

INDICADORES ECONÓMICOS COM AJUSTAMENTO DE CISÃO DE ATIVIDADES (MILHÕES DE EUROS)

	2015	2016	variação	%
Encomendas	9,6	**17,7**	8,1	84,4%
Receitas	8,7	**12,3**	3,6	41,4%
Margem Bruta	2,8	**4,1**	1,3	46,4%
Margem Bruta %	32,2%	**33,3%**	1,1%	

Até final de 2016, a EEM desenvolvia, para além do negócio da Mobilidade Elétrica, as atividades de Sistemas de Alimentação, Inversores e Espaço. Em 2016 estas atividades foram transferidas para a UN ASE.

Ao nível das encomendas, a EEM assegurou um aumento de 84,4% face ao ano anterior, o que lhe permitiu uma *performance* favorável ao nível das receitas, bem como um reforço significativo do seu *backlog*.

E-Mobility Consulting, Palma Maiorca – cliente: BMW.

Apesar de ser um negócio em fase de desenvolvimento, a EEM conseguiu níveis de rentabilidade favoráveis, evidenciados pela margem bruta percentual alcançada, que foi superior à do ano transato.

Apesar de não ser possível efetuar uma comparação do EBITDA com o ano anterior verificou-se, em 2016, uma excelente *performance* da EEM neste indicador, que corresponde a cerca de 9% do valor das receitas, mesmo considerando os custos de I&D incorridos no ano de cerca de 1 milhão de Euros.

EXPECTATIVAS PARA 2017

O ano de 2017 será certamente mais um ano importante para o crescimento e consolidação da EEM. Nesse sentido, prevê-se que a atenção seja dedicada maioritariamente a:

- Continuação da afirmação de liderança a nível internacional.
- Início do *rollout* das redes de carga rápida de grande potência na Europa Ocidental e nos EUA.
- Lançamento no mercado de novas soluções de carregamento, nomeadamente carga com armazenamento de energia, carga sem fios, carga de oportunidade para autocarros e novas funcionalidades de carga inteligente.
- Continuação do foco na Europa Ocidental e EUA, complementado pelo crescimento em outras geografias, como a Europa de Leste, Sudeste Asiático, América Latina e Médio Oriente.
- Aumento da capacidade produtiva com a expansão da área fabril.
- Continuação da implementação de procedimentos suportados por novas soluções de sistemas de informação, com vista ao aumento da produtividade e da qualidade.
- Desenvolvimento de projetos *lean* de melhoria contínua.

Innogy, Augsburgo, Alemanha – cliente: Tank&Rast.

UM OLHAR SOBRE O NEGÓCIO

PEDRO SILVA

UNIDADE DE NEGÓCIO DE MOBILIDADE ELÉTRICA

Em 2016 verificou-se, na EEM, um aumento significativo de capacidade de produção em curso. Quais as iniciativas que estiveram na origem destes resultados?

Nos últimos meses, têm estado a decorrer obras de adaptação do edifício de escritórios e do edifício fabril que permitirão, aquando do seu término, dotar a EEM de uma capacidade de produção de mais do dobro da atual, bem como de melhores condições a outros níveis relevantes. A título de exemplo, podemos referir que os escritórios ficarão separados da área fabril, os laboratórios de I&D, testes de fim de linha e de engenharia de produtos terão mais capacidade, a fábrica ficará apenas e totalmente adstrita à EEM, os fluxos de materiais serão melhorados, bem como todo o *layout*.

Em paralelo, estão a ser implementados diversos projetos que envolvem novas ferramentas informáticas de gestão de projetos e de *releases*, de automatização de processos e de planeamento de produção, bem como novas metodologias, como um projeto *lean* e a implementação para futura certificação da norma de qualidade do setor automóvel IATF 16949. Todas estas iniciativas contribuem diretamente para o objetivo de crescimento da EEM nos próximos anos.

Como perspetiva a evolução da potência de carregamento dos veículos elétricos para 350kW? E de que forma a EEM se tem adaptado a essa nova tendência de mercado?

O anúncio de automóveis elétricos com autonomia de centenas de quilómetros vai permitir a possibilidade de efetuar grandes distâncias com uma única carga. Para que tal seja possível, assegurando, em simultâneo, tempos aceitáveis, a potência de carregamento necessária terá que subir significativamente, uma vez que a capacidade das baterias terá necessariamente de ser superior. Na perspetiva da EEM, os carregadores de potência elevada (acima de 150kW e até 350kW) serão fundamentais para a adoção da mobilidade elétrica a um nível mais alargado, e deverão estar presentes, sobretudo, nas autoestradas. Por sua vez, os atuais carregadores de 50kW deverão crescer em número, sobretudo, em zonas urbanas e estradas secundárias. Neste enquadramento, a EEM tem vindo a apostar na detenção atempada dessa tecnologia, através do envolvimento em projetos importantes, garantindo a sua disponibilidade assim que a mesma se tornar necessária.

Em que mercados e/ou segmentos perspetiva um crescimento mais significativo para os próximos anos?

Perspetiva-se que o setor do carregamento de veículos elétricos terá um forte crescimento em praticamente todos os segmentos: carga rápida e super rápida, carga privada a potência menor para reposição diária da capacidade gasta num dia médio, carga de transportes públicos sobretudo *plug in*, mas também carga de oportunidade, e um segmento que deverá surgir em breve que é o da carga sem fios.

Em termos de geografias, a Europa e os EUA deverão continuar a ser a base do nosso negócio. No entanto, não deveremos descurar nunca a relevância de outros mercados que já hoje se afiguram como críticos para o nosso crescimento sustentado no futuro.

PERFORMANCE FINANCEIRA

O objetivo deste capítulo é abordar os principais aspetos com impacto financeiro na Efacec em 2016, nomeadamente no que se refere à atividade do Grupo no corrente ano, à evolução da sua situação financeira e à política de financiamento adotada.
Os indicadores utilizados baseiam-se nos reportes aos Órgãos de Gestão, de acompanhamento regular da atividade da Efacec. Os conceitos utilizados neste contexto diferem, por isso, dos critérios contabilísticos seguidos nas demonstrações financeiras, pelo que para melhor compreensão dos números apresentados nesta análise, face aos números presentes nas Demonstrações de Resultados e de Posição Financeira, está incluída, no final do capítulo, uma reconciliação dos principais indicadores apresentados: Receitas, EBITDA, Amortizações, e Resultado Antes de Impostos.

ANÁLISE DA ATIVIDADE EM 2016

Durante o exercício de 2016, a Efacec alcançou um **volume de receitas** de 432 milhões de Euros, com os mercados internacionais a representar uma parcela significativa dos negócios do Grupo, com um peso de 76% nas receitas e 78% nas encomendas recebidas no período. O mercado português manteve-se estável, tendo aumentado a posição noutros mercados de referência para o Grupo, com especial relevo para a Europa Ocidental (Reino Unido, Irlanda, Alemanha, Dinamarca e França), Angola, Argentina e Arábia Saudita, concretizando assim a política de diversificação e aposta em novos mercados.

	2015	**2016**	Δ	Δ%
Receitas	416,0	**431,5**	15,5	4%
Custos diretos	-353,0	-351,5	1,5	0%
Margem Bruta	63,0	**80,0**	17,0	27%
Custos indiretos	-47,9	-50,1	-2,2	5%
Outros resultados(a)	12,8	5,0	-7,8	-61%
EBITDA de gestão(1)	27,8	**34,9**	7,1	25%

a) Inclui essencialmente diferenças de câmbio favoráveis líquidas, que em 2015 totalizaram 11,0 milhões de Euros que compara com 3,9 milhões de Euros em 2016.

O **EBITDA de gestão**, utilizado para aferir a *performance* do Grupo e de cada uma das Unidades de Negócio, obtém-se deduzindo às receitas os custos diretos e indiretos:

- Os **custos diretos** agrupam todos os elementos de custo imputados a projetos ou produtos fabricados (materiais, mão de obra direta, serviços subcontratados, encargos gerais e despesas diretamente relacionadas com as vendas). A dedução dos custos diretos às receitas determina a **margem bruta**, cujo valor médio em 2016 se cifrou em 18,5% face aos 15,1% registados em 2015.

- Os **custos indiretos** incluem essencialmente custos de estrutura, deduzidos das afetações efetuadas a projetos.

Adicionalmente, e para além da dedução dos custos indiretos à margem bruta, para o cálculo do EBITDA de gestão é ainda considerado o efeito de outros resultados operacionais, nomeadamente as diferenças de câmbio e os custos de I&D.

O EBITDA de gestão, ao contrário do EBITDA estatutário, não inclui as rubricas não recorrentes *(ver secção relativa à reconciliação dos principais indicadores, no final do capítulo)*.

Em 2016, o EBITDA de gestão do Grupo ascendeu a 34,9 milhões de Euros, representado uma margem EBITDA de 8,1% do volume de negócios, contra 7% no ano anterior. O maior contributo para este crescimento foi dado pelas Unidades de Transformadores, Aparelhagem e Energia.

O EBITDA cresceu 25% em relação ao ano anterior, em resultado do aumento das receitas e da melhoria de margem conseguida durante o ano. Excluindo o efeito das diferenças de câmbio favoráveis (11,0 milhões em 2015 *versus* 3,9 milhões em 2016), o aumento do EBITDA de gestão teria sido de 82%, em 2016.

	2015	**2016**	Δ	Δ%
EBITDA de gestão	27,8	**34,9**	7,1	25%
Amortizações	-6,0	-6,1	-0,1	2%
Provisões	-10,7	-2,0	8,7	-81%
Custos Financeiros líquidos (a)	-10,9	-7,1	3,8	-35%
EBT Operacional de Gestão	0,2	**19,7**	19,5	n.a.
Management Fees	-10,7	-	n.a.	n.a.
Custos com Rescisões contratuais	-2,1	-15,8	-13,7	n.a.
Resultados extraoperacionais	-3,2	4,0	7,2	n.a.
EBT de gestão	-15,8	**8,0**	23,8	n.a.
Impostos	0,5	-0,1	-0,6	-111%
Ajustamentos de consolidação (b)	-6,3	-3,5	2,8	-44%
Resultado líquido consolidado	-20,5	**4,3**	24,8	n.a.

a) Os Custos Financeiros Líquidos em 2016 incluem um montante de 0,5 milhões de Euros relacionado com a parcela de custo amortizado reconhecido no exercício.
b) Esta rubrica inclui as amortizações do PPA e os resultados das operações em descontinuação *(ver Notas às Demonstrações Financeiras Consolidadas)*.

O **EBT de gestão** do Grupo aumentou de -15,8 milhões de Euros em 2015 para 8,0 milhões de Euros em 2016, graças a uma melhoria do EBITDA e a uma melhor *performance* financeira (por via da redução da dívida bancária e de condições mais favoráveis de taxa de juro), apesar do aumento dos custos com rescisões contratuais em 13,7 milhões de Euros, compensado parcialmente pela eliminação dos *management fees* em 2016 que representaram um custo de 10,7 milhões de Euros em 2015.

O EBT de gestão gerado em 2016, de 8,0 milhões de Euros, permitiu atingir um **resultado líquido** positivo de 4,3 milhões, considerando o efeito dos impostos (0,1 milhões de Euros) e ajustamentos de consolidação essencialmente relacionados com as amortizações, de 3 milhões de Euros, decorrentes dos ativos valorizados pelo método do *Purchase Price Allocation* na transferência de participações financeiras efetuada com a constituição da EPS.

No final de 2016, o **ativo consolidado** do Grupo cifrou-se em 638,2 milhões de Euros e o **capital próprio** em 309,1 milhões de Euros, tendo o rácio de **autonomia financeira** atingido 48%.

	2015	**2016**	Δ	Δ%
Ativo	692,6	**638,2**	-54,4	-8%
principais rubricas e variações:				
Ativo tangível e intangível	127,2	122,6	-4,6	-4%
Goodwill	121,3	120,2	-1,1	-1%
Clientes	201,3	166,8	-34,4	-17%
Acréscimos de proveitos	70,0	72,6	2,6	4%
Existências	51,6	36,3	-15,4	-30%
Ativo por imposto diferido	54,8	57,1	2,3	4%
Passivo	384,0	**329,1**	-54,9	-14%
principais rubricas e variações:				
Dívida financeira	85,6	73,4	-12,1	-14%
Fornecedores	79,7	85,8	6,1	8%
Proveitos Diferidos	125,9	79,2	-46,7	-37%
Capital Próprio	308,7	**309,1**	0,5	0%

O quadro acima destaca as rubricas de balanço mais relevantes. As **dívidas de clientes** sofreram uma redução importante, de 201,3 para 166,8 milhões de Euros em 2016, em grande parte devido aos esforços de cobrança efetuados ao longo do corrente ano. As **existências** registaram também uma redução de 30%, por via das iniciativas em curso de otimização da gestão de *stocks*.

Como resultado da operação de venda dos ativos detidos pela subsidiária PTI, nos Estados Unidos, a Efacec Energia registou, em 2014, o correspondente efeito fiscal de 44 milhões de Euros que representa a maioria do montante registado na rubrica de ativo por impostos diferidos. Em 2016, a PTI foi liquidada, materializando-se a perda efetiva já reconhecida em exercícios anteriores, permitindo iniciar a utilização do respetivo crédito fiscal.

Do lado do passivo a principal variação ocorreu na rubrica de **proveitos diferidos** que reduziu de 125,9 para 79,2 milhões de Euros, essencialmente por via da execução de diversos projetos, ao longo de 2016, nas Unidades de Negócio de *contracting*, nomeadamente nas unidades de Energia e de Ambiente & Indústria, que tinham tido faturação antecipada face ao grau de acabamento dos projetos, em anos anteriores.

	2015	**2016**	Δ
Capital próprio no início do exercício	234,6	**308,7**	74,1
Aumento de capital	60,0		-60,0
Prestações suplementares	35,9		-35,9
Resultado líquido	-20,5	4,3	24,8
Outras variações	-1,3	-3,8	-2,5
Capital próprio no fim do exercício	308,7	**309,1**	0,4

O **capital próprio** foi negativamente influenciado pela evolução cambial em algumas geografias onde o Grupo detém ativos importantes, nomeadamente Angola e Moçambique que explicam a rubrica "Outras variações", relacionados com ajustamentos de conversão cambial registados no exercício.

Ao nível do financiamento, a **dívida líquida** constante da Demonstração da Posição Financeira a 31 de dezembro de 2016 e 31 de dezembro de 2015 era a seguinte:

	2015	**2016**	Δ	Δ%
Dívida bancária	88,0	75,4	-12,7	-14%
Disponibilidades (a)	-38,1	-29,0	9,1	-24%
Divida financeira líquida	49,9	**46,4**	-3,6	-7%
Custo amortizado	-2,5	-2,0	0,5	-21%
Dívida líquida	47,5	**44,4**	-3,1	-7%

a) Em 2016, esta rubrica inclui um montante de 3,1 milhões de Euros relativo a Obrigações do Tesouro (OT) da República Popular de Angola que estavam em carteira no final do ano.

No final do ano, a Demonstração da Posição Financeira do Grupo evidenciava uma **dívida financeira líquida** de 46,4 milhões de Euros, o que representou uma redução de 3,6 milhões de Euros relativamente a 2015.

	2015	**2016**	Δ	Δ%
Dívida Financeira líquida inicial	160,3	**49,9**	-110,4	-69%
EBITDA de gestão (1)	27,8	34,9	7,1	25%
Management fees	-10,7	0,0	10,7	n.a.
Custos com rescisões contratuais	-2,1	-15,8	-13,7	650%
Outras despesas (2)	-5,7	-1,2	4,5	-78%
Capex (3)	-5,4	-4,5	0,9	-18%
Variação de Fundo de Maneio	19,8	5,6	-14,2	-72%
Cash-Flow Operacional	23,7	**19,0**	-4,7	-20%
Aumento capital	60,0	0,0	-60,0	n.a.
Prestações suplementares	35,9	0,0	-35,9	n.a.
Encargos financeiros pagos (4)	-7,6	-10,6	-3,0	39%
Outros movimentos (5)	-1,7	-4,8	-3,1	184%
Redução de Dívida líquida	110,3	3,6	-106,7	-97%
Dívida Financeira líquida final	49,9	**46,4**	-3,5	-7%

Notas:

(1) EBITDA de gestão	**2015** O valor de 2015 está reexpresso, de acordo com a decisão tomada em 2016, de inclusão dos custos com projetos de I&D no cálculo do valor de EBITDA
(2) Outras despesas	**2016** Outras despesas não classificadas no EBITDA de gestão, incluindo despesas com consultores, projetos corporativos, gastos e rendimentos não operacionais, e custos com atividades *non-core*
(3) CAPEX (Investimento tangível e intangível)	5,0 Aquisição de ativos -0,3 Subsídios -0,1 Diferenças de conversão **4,5**
(4) Encargos financeiros pagos	-6,5 Encargos financeiros 2016 -4,1 Juros pagos em 2016 relativos ao ano anterior **-10,6**
(5) Outros movimentos	Principalmente dívida de atividades *non-core* e variação cambial da dívida líquida

O **fundo de maneio** consolidado do Grupo teve um comportamento positivo, com uma variação de 5,6 milhões de Euros em 2016. O fundo de maneio inclui essencialmente as rubricas de existências, clientes, acréscimos de proveitos, fornecedores e proveitos diferidos. Para a variação positiva registada, contribuíram essencialmente os esforços de cobrança efetuados no corrente ano e um controlo mais rigoroso de *stocks* e da produção em curso.

A maturidade da dívida bancária de médio e longo prazo prolonga-se até 2022 e o custo médio da dívida do Grupo foi, em 2016, de 4,2%. O rácio de *dívida financeira líquida/EBITDA*, calculado com base nas contas estatutárias, foi de 2,0.

2ª Convenção de Vendas, *Porto Business School*, Portugal.

POLÍTICA DE FINANCIAMENTO DA EFACEC

A Efacec tem uma parcela significativa da sua dívida assente num contrato de financiamento celebrado com um sindicato bancário. Em outubro de 2015, e em simultâneo com a alteração acionista que ocorreu nessa altura, o referido contrato foi renegociado, reembolsando-se antecipadamente uma parte significativa do capital em dívida, alargando prazos e melhorando as condições de taxa de juro, tendo atualmente a seguinte configuração:

- Um empréstimo de 60 milhões de Euros, cujo reembolso se iniciará em outubro de 2018 e terminará em outubro de 2022, e

- Uma linha de crédito de 30 milhões de Euros, possível de ser utilizada e amortizada em função das necessidades do Grupo, cujo vencimento ocorrerá em outubro de 2020

Para além deste contrato sindicado, a Efacec mantém ainda linhas de crédito junto de outros Bancos em Portugal e junto de Bancos em alguns dos países onde tem presença local, nomeadamente, Angola, Argélia, Espanha e Moçambique.

No ano 2016 foi aprovada a política de financiamento da Efacec que definiu que a dívida de médio e longo prazo do Grupo, bem como a parte principal da dívida de curto prazo se deverão concentrar nas empresas em Portugal, podendo as empresas no exterior manter linhas de apoio às suas necessidades correntes de tesouraria.

Já alinhado com esta política, a Efacec seguiu ao longo de 2016 um princípio de reforço da sua proximidade ao Sistema Financeiro, tanto em Portugal como no exterior.

Também ao longo de 2016 se procurou otimizar as disponibilidades e a utilização das linhas de crédito disponíveis, com o objetivo de reduzir os custos com o financiamento do Grupo.

Para 2017 a perspetiva da Efacec é continuar com a política de reforço da proximidade ao Sistema Financeiro iniciada em 2016, bem como dar início ao processo de refinanciamento da tranche do financiamento sindicado que se vence no 4º trimestre de 2018.

CONCILIAÇÃO DOS INDICADORES DE GESTÃO COM AS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS ESTATUTÁRIAS

A Efacec analisa, mensalmente, a sua *performance* com base nas contas de gestão, numa dupla perspetiva de: i) organização por Unidade de Negócio e ii) formação funcional de resultados. A análise económica e financeira das contas consolidadas aqui realizada baseia-se igualmente nessa dupla perspetiva, devendo por isso ser analisada conjuntamente com a demonstração de resultados e a demonstração da posição financeira consolidadas.

Num contexto de conciliação destes valores de gestão com os valores estatutários importa referir que ainda integram o Grupo algumas atividades *non-core* cuja evolução não é evidenciada na gestão regular operacional da Efacec. Estas atividades referem-se a projetos específicos em fase de encerramento ou a empresas descontinuadas que, por questões formais e jurídicas, não puderam ser destacados das empresas que as constituíram, continuando a fazer parte do perímetro de consolidação da Efacec. Apesar de terem uma expressão reduzida, representam parte da diferença das demonstrações financeiras estatutárias para as demonstrações de gestão, influenciando o resultado anual do Grupo. Os impactos destas atividades *non-core* tenderão, contudo, a anular-se nos próximos exercícios.

Apresentam-se em seguida comentários, justificações e respetivos valores que reconciliam as contas de gestão com as contas estatutárias.

Indicador	Contas de gestão	Contas estatutárias	Diferença	Justificação
Receitas	431,5	438,0	6,5	O Grupo Efacec Power Solutions inclui algumas atividades *non-core*, com uma contribuição marginal, e que tendem a ser totalmente descontinuadas. No ano 2016 representaram cerca de 6,5 milhões de Euros de receitas
EBITDA	34,9	23,2	-11,7	O EBITDA de gestão releva os proveitos e custos relacionados com as atividades operacionais nos diferentes segmentos de negócio. Os proveitos e custos de natureza extraoperacional ou relacionados com outras funções são relevados após o EBITDA.
			-15,8	Custos com rescisões contratuais
			0,9	Atividades *non-core*
			1,6	Impacto líquido de incêndio com instalações na Maia
			1,9	Débitos a entidades do Grupo MGI Capital por serviços prestados e Ring Fencing
			-0,4	Outros resultados extraoperacionais
Amortizações	-6,4	-9,0	-2,7	A diferença verificada resulta principalmente da identificação e revalorização de ativos na aquisição das subsidiárias da Efacec Power Solutions
			-3,0	Amortização anual dos valores alocados aos ativos tangíveis e intangíveis (equipamentos, contratos e marca), pelo Purchase Price Allocation em resultado da aquisição de sociedades no âmbito do processo de constituição da Efacec Power Solutions
			0,3	Reconhecimento de subsídios ao investimento (dedução às depreciações)
EBT *vs.* Resultado Antes de Impostos	7,9	5,0	-2,8	A diferença resulta das amortizações e depreciações relacionadas com a aquisição das subsidiárias da Efacec Power Solutions
			-3,0	Amortização anual dos valores alocados aos ativos tangíveis e intangíveis (equipamentos, contratos e marca), pelo Purchase Price Allocation em resultado da aquisição de sociedades no âmbito do processo de constituição da Efacec Power Solutions
			0,1	Atividades *non-core*

Para complementar a informação no quadro acima são também reconciliadas as principais rubricas de gestão e estatutárias relativas ao ano 2015.

Indicador	Contas de gestão	Contas estatutárias	Diferença	Justificação
Receitas	416,0	422,9	6,9	O Grupo EPS inclui algumas atividades *non-core*, com uma contribuição marginal, e que tendem a ser totalmente descontinuadas. No ano 2015 representaram cerca de 7 M€ de receitas
EBITDA	27,8	11,8	-16,0	-2,1 M€ de rescisões contratuais; -0,7 M€ de atividades *non-core*; -10,7 M€ em *fees* de gestão; -1,4 M€ de resultados extraoperacionais e outros; -0,8 M€ de resultados imputados a projetos; -0,3 M€ de reconhecimento de subsídios ao investimento
Amortizações	-6,0	-10,6	-4,6	-4,6 M€ Amortização anual dos valores alocados aos ativos tangíveis e intangíveis (equipamentos, contratos e marca), pelo Purchase Price Allocation em resultado da aquisição de sociedades no âmbito do processo de constituição da Efacec Power Solutions (EPS)
EBT *vs.* Resultado Antes de Impostos	-15,8	-20,4	-4,6	-4,6 M€ de amortização anual dos valores alocados aos ativos tangíveis e intangíveis (equipamentos, contratos e marca), pelo *Purchase Price Allocation* em resultado da aquisição de sociedades no âmbito do processo de constituição da Efacec Power Solutions (EPS)

Em termos estatutários, e similarmente à análise realizada aos números de gestão, as **receitas** registaram um aumento de 15,1 M€ face a 2015.

O **EBITDA estatutário** cresceu 11,4 M€ em 2016, sobretudo devido aos melhores resultados da atividade operacional, traduzidos num aumento do EBITDA de Gestão. Outros impactos relevantes a considerar nesta rubrica, em 2016, prendem-se com o custo não recorrente relativo a rescisões contratuais (no valor de -15,8 M€), parcialmente compensado pela eliminação do custo relativo a *management fees*, (no valor de -10,7 M€ em 2015).

O **EBT estatutário** cresceu 25,4 M€, atingindo um valor positivo de 5 M€ em 2016.

CONTAS INDIVIDUAIS DA EPS E PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS

A Efacec Power Solutions (EPS) é uma Sociedade Gestora de Participações Sociais que detém, direta ou indiretamente, os investimentos financeiros das empresas do Grupo EPS.

As demonstrações financeiras da EPS são preparadas tendo em conta a convenção do custo histórico, exceto os ativos financeiros e passivos financeiros, e os terrenos que se encontram contabilizados ao seu justo valor.

Os resultados gerados pela EPS decorrem de débitos efetuados às suas subsidiárias e de dividendos pagos pelas suas participadas, conforme demonstrações de resultados e de posição financeira que aqui se apresentam.

		M€
	2016	2015
Receitas (a)	**5,9**	0
FSE	-2,3	-0,2
Custos com pessoal	-2,0	-0,6
Outros rendimentos operacionais líquidos (b)	1,6	0,0
Resultado operacional	**3,2**	-0,7
Custos financeiros líquidos	-2,0	-6,2
Resultado antes de impostos	**1,2**	-6,9
Impostos	-0,5	0,4
Resultado líquido	**0,7**	-6,6

a) Valor relativo a prestação de serviços de gestão.
b) Valor relativo a cedência de espaço às subsidiárias.

Embora já constituída desde 2014, a Efacec Power Solutions só teve atividade efetiva a partir de 23 de Outubro de 2015, data em que a Winterfell tomou uma participação maioritária na empresa, não tendo efetuado nesse ano quaisquer débitos por serviços de gestão prestados às subsidiárias.

		M€
	2016	2015
Ativo	**406,8**	401,4
principais rubricas e variações:		
Investimentos Financeiros	373,3	371,7
Empréstimos a Entidades Relacionadas	25,1	27,2
Passivo	**83,1**	78,4
principais rubricas e variações:		
Empréstimos de Entidades Relacionadas	73,6	75,2
Capital Próprio	**323,7**	323,0
Capital	285,9	285,9
Prémios de Emissão	8,0	8,0
Prestações Acessórias	35,9	35,9
Reservas e resultados acumulados	-6,1	-6,8

PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS

Considerando que, no exercício findo em 31 de dezembro de 2016, se apurou como resultado líquido do exercício o montante de € 706.758 (setecentos e seis mil, setecentos e cinquenta e oito euros), o Conselho de Administração propõe, nos termos das disposições legais e estatutárias aplicáveis, que o referido resultado líquido positivo seja integralmente utilizado para cobertura de resultados transitados negativos.

UM OLHAR SOBRE A *PERFORMANCE* FINANCEIRA

FRANCISCO NUNES

CFO

Em termos de plano de investimentos, que iniciativas estão previstas para os próximos anos?

A Efacec tem um plano de investimentos para os próximos 4 anos que visa responder às necessidades das várias Unidades de Negócio e modernizar as suas instalações fabris na Arroteia e na Maia de modo a garantir a implementação de processos *lean* em toda a organização.

Que outras iniciativas com impacto financeiro estão a ser trabalhadas pela equipa de Gestão?

No âmbito do plano de transformação da Efacec, definido pela equipa de Gestão com o apoio dos acionistas, temos neste momento em curso um número significativo de iniciativas transversais que têm como objetivo modernizar o Grupo, tornando-o mais ágil e eficiente. Destas, destacaria quatro que têm um impacto mais direto e visível em termos financeiros.

A continuação da iniciativa que denominamos de Efalight que visa identificar medidas de redução de custos de estrutura com fornecimentos e serviços externos transversais ao Grupo.

O projeto de *insourcing* que visa reduzir os custos com o fator trabalho através da redução dos níveis de contratação em *outsourcing*, procurando garantir ao máximo os atuais níveis de emprego na Efacec.

A centralização dos processos de compras, com a consequente captação de sinergias entre as várias Unidades de Negócio e o correspondente impacto ao nível da redução de custos.

Por fim, importa referir a otimização do fundo de maneio através da revisão de todos os processos administrativos ligados a Faturação, Cobranças e Gestão de Stocks.

Como perspectiva as necessidades de financiamento da Efacec a médio prazo?

A Efacec tem a sua dívida adequadamente estruturada, tendo em conta a atual posição de liquidez e a capacidade de libertação de *cash-flow* do Grupo, não antevendo assim quaisquer necessidades no imediato.

No entanto, temos como objetivo de médio prazo alcançar uma maior diversificação das nossas fontes de financiamento, não só em Portugal como também no exterior, algo que vemos como essencial para uma empresa como a Efacec, com negócios em inúmeros países e uma ambição de continuar a crescer no mercado externo, pelo que a análise de eventuais novas operações de financiamento terá que ser feita à luz desta realidade

Qual a política de distribuição de dividendos atualmente em vigor na Efacec?

É objetivo da Administração da Efacec remunerar os seus acionistas através da distribuição de dividendos nos próximos anos. No entanto, para tal acontecer, o Grupo deverá garantir que apresenta consistentemente resultados líquidos positivos e que mantém permanentemente um rácio de Dívida Financeira Líquida/EBITDA menor ou igual a 2.

CRIAÇÃO DE VALOR

A Efacec assume, perante os seus *stakeholders*, espalhadas por mais de 90 países, o compromisso de basear todas as decisões e atividades em valores corporativos sólidos.
A sustentabilidade de uma empresa como a Efacec só é alcançável através da atuação conjunta de todas as partes interessadas empresariais, dos acionistas aos clientes, dos fornecedores aos parceiros de diversas naturezas, da sociedade civil a todos os seus colaboradores.

CEO e *Business Developer* GE Angola em visita à Efacec, Arroteia, Portugal.

Clientes

Pessoas

Parceiros Tecnológicos

Parceiros Comerciais

Fornecedores

Instituições Financeiras

Sociedade Civil

CLIENTES

MISSÃO/PRIORIDADES

Um dos cinco pilares estratégicos do Efacec 2020 é o foco no cliente. Pretende-se o estabelecimento de relações sólidas de parceria e a reorientação dos processos e colaboradores do Grupo para o cumprimento dos compromissos estabelecidos (*on time and on client satisfaction*).

A Efacec tem, assim, desenvolvido esforços para melhorar a oferta e serviço ao cliente, nas diversas vertentes que afetam o seu nível de satisfação, apostando, sobretudo, na antecipação de necessidades e melhoria das soluções disponibilizadas.

VALOR CRIADO

Ao longo de 2016, a Efacec concebeu e arrancou a implementação de um conjunto de iniciativas de melhoria da satisfação do cliente, em linha com objetivos estratégicos definidos no projeto transformacional, que visam:

- Melhoria do *Through-Put Time;*
- Adaptação de produtos aos requisitos do cliente;
- Maior rapidez nas certificações de produto;
- Maior rapidez nas homologações e projetos de I&D;
- Melhoria dos SLAs acordados;
- Melhoria no cumprimento dos prazos de entrega (*On Time Deliver*);

A satisfação do cliente (satisfação das necessidades e expectativas) é avaliada através da realização de questionários de satisfação, mas também de cartas abonatórias, prémios, reclamações e auditorias de qualificação.

FACTOS DO ANO

- Em 2016, foram enviados 651 questionários de satisfação de cliente, tendo sido obtida uma taxa de resposta de 30%.
- Em média, o nível de satisfação global dos clientes fixou-se nos 77%:
  - 95% dos inquiridos voltará a considerar a Efacec em futuros fornecimentos;
  - 71% dos inquiridos considera que a Efacec cumpriu as expectativas nos fornecimentos realizados.
- Adicionalmente, foram recebidas 15 cartas abonatórias.

Apresentação do REVAC à EDP.

PESSOAS

MISSÃO/PRIORIDADES

A Efacec tem como missão a criação de uma cultura de aprendizagem e desenvolvimento contínuo das pessoas, alinhada com a estratégia definida no âmbito do Efacec 2020. Nesse sentido, as principais prioridades e compromissos para a gestão do capital humano são:

- O apoio aos gestores na gestão operacional das suas equipas, promovendo o seu reconhecimento e desenvolvimento;
- O desenvolvimento das competências dos colaboradores, através de programas de formação certificados e de excelência, que contribuam para a sua valorização profissional e pessoal;
- A criação de oportunidades internas de evolução profissional para os colaboradores, que permitam a gestão do conhecimento e do talento da organização;
- O desenvolvimento de políticas de gestão de recursos humanos globais e ajustadas às realidades das distintas geografias em que atua;
- A manutenção de um clima organizacional positivo, diverso e flexível que promova o sentimento de pertença e o compromisso dos colaboradores com a organização;
- A conciliação trabalho família, garantindo uma cultura de bem-estar e de equilíbrio profissional e familiar para todos os colaboradores;
- O respeito e cumprimento do código de ética em todos os níveis da organização.

VALOR CRIADO

Na Efacec, existe a profunda convicção de que os colaboradores são os principais responsáveis pela criação de valor na organização. Para que tal aconteça, de uma forma sustentável, é fundamental a definição e desenvolvimento de uma estratégia de Atração, Desenvolvimento e Gestão de Talento, oferecendo aos colaboradores um ambiente desafiador e uma cultura que promova o seu reconhecimento, desenvolvimento e a retenção.
Neste sentido são mantidas, na Efacec, um conjunto de iniciativas com vista a potenciar a criação de valor para os colaboradores, nomeadamente:

- Promoção da proximidade entre a Direção de Recursos Humanos, os gestores e colaboradores das várias áreas da Efacec, através de um modelo de HR Business Partner;
- Certificação, pela DGERT – Direção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho, como Entidade Formadora nas seguintes áreas: Desenvolvimento Pessoal, Línguas e Literaturas Estrangeiras, Ciências Informáticas, Eletricidade e Energia, Segurança e Higiene no Trabalho;
- Programa de Mobilidade Interna (EfaMove) consubstanciado em oportunidades de recrutamento interno para colaboradores;
- Serviço interno de Apoio Social que permite um acompanhamento e encaminhamento de colaboradores em situação de maior vulnerabilidade social;
- Associações de colaboradores (ADEFACEC e CCDEL) que têm como objetivo o bem-estar, o desenvolvimento sociocultural e um melhor aproveitamento dos tempos livres dos colaboradores e dos seus familiares.

FACTOS DO ANO

- No final de 2016, o número total de colaboradores na Efacec era de 2.330, distribuídos a nível mundial por 11 diferentes regiões.
- A Efacec proporcionou 23.054 horas de formação em diferentes domínios aos seus Colaboradores, com uma avaliação global de satisfação de 88%.
- Iniciou o processo de Reorganização da Direção de Recursos Humanos e das suas atribuições, com a implementação das seguintes áreas de competência:
  - Gestão de Desempenho e Desenvolvimento
  - Gestão de Talento
  - HR Business Partners
  - Controlo e Reporting RH
  - Relações Laborais
  - Gestão Administrativa

PARCEIROS TECNOLÓGICOS

MISSÃO/PRIORIDADES

As atuais tendências do setor demonstram que o investimento sustentado em I&D é crítico para o sucesso das organizações. A Efacec aposta no estabelecimento de parcerias tecnológicas estratégicas estáveis, com vista à melhoria contínua da sua oferta.

Estas parcerias tecnológicas visam:

- Assegurar complementaridade em áreas de conhecimento necessárias à atividade da Efacec;
- Promover a diversificação de competências tecnológicas;
- Obter apoio especializado no desenvolvimento de projetos I&D, diminuindo, em simultâneo, os riscos tecnológicos inerentes;
- Aumentar a capacidade de resposta tecnológica;
- Incrementar a capacidade de diferenciação nos mercados/setores em que a Efacec atua;
- Alavancar novas áreas de negócio com crescimentos acelerados.

VALOR CRIADO

Através das relações de parceria estabelecidas com entidades de cariz tecnológico, de I&D e análogas, a Efacec pretende consolidar um caminho de diferenciação no processo de criação de produtos, sistemas e novas soluções, promovendo o aumento do grau de inovação existente e o consequente aumento de competitividade.

Nas relações estabelecidas, a Efacec tem privilegiado a transferência de tecnologia e a endogenização do *know how* aportado pelo parceiro.

Relações desta natureza têm permitido à Efacec uma redução do tempo de desenvolvimento de projetos de I&D e consequente melhoria no *time-to-market* dos seus produtos/sistemas.

Têm ainda criado condições para a formação de consórcios, bem como a participação em projetos de I&D de grande dimensão.

FACTOS DO ANO

- Obtenção da 1ª referência internacional para o carregador ultra-rápido de veículos elétricos;
- Entrada em serviço da nova solução TRAMKEEPER, para gestão operacional otimizada de *depots* em Metros Ligeiros.
- Criação de nova atividade de negócio focada em soluções de armazenamento de energia para redes de distribuição.
- Forte aposta no desenvolvimento de nova linha de produtos para subestações digitais.
- Disponibilização dos 1os modelos funcionais com vista à criação de digital *twins* para transformadores de potência.
- Alargamento do ecosistema (nacional e internacional) da Efacec para mais de 50 parcerias IDT – Investigação e Desenvolvimento Tecnológico ativas, incluíndo *start-ups* de base tecnológica;
- Mais de 40 projetos de I&D e Inovação em curso.

PARCEIROS COMERCIAIS

MISSÃO/PRIORIDADES

O modelo de negócio da Efacec, baseado na exportação para os mercados internacionais, assenta no desenvolvimento de relações sólidas e duradouras com parceiros locais, na generalidade dos 70 países onde detém presença global.
As parcerias locais garantem o acompanhamento próximo e a resposta rápida às necessidades do cliente, para além de permitirem à Efacec a aceleração do conhecimento sobre o mercado e respetivos *players*.

VALOR CRIADO

A eficaz gestão de parcerias locais tem permitido, à Efacec e aos seus parceiros, o desenvolvimento de uma relação de parceria estratégica sustentável.
Os parceiros comerciais locais possuem um papel relevante na identificação de novas oportunidades de negócio e estabelecimento de relações com múltiplos segmentos de mercado, que de outra forma seriam de difícil acesso para a Efacec.
A Efacec, com o seu vasto portólio, permite aos seus parceiros locais o acesso a um *player* mundial de referência.

FACTOS DO ANO

- Desenvolvimento de novas parcerias locais: Argélia (AMT), Quénia (ASE), Qatar (AMT) e Iraque (TRF).
- Celebração de um acordo de parceria local para o mercado de Omã com a OHI.
- Alargamento do âmbito da parceria comercial com a empresa marroquina Energy Transfo para as Unidades de Negócio de AMT e SRV.
- Primeira encomenda com o parceiro local no Qatar, que resultou na maior encomenda da Unidade de Negócio de AMT no ano.

FORNECEDORES

MISSÃO/PRIORIDADES

Os fornecedores são parceiros essenciais na cadeia de valor do negócio da Efacec, uma vez que ajudam a garantir o fornecimento de materiais, equipamentos e serviços com tecnologia de vanguarda e a prevenir o risco associado à sua qualidade e fiabilidade.
Ética, confiança e responsabilidade social, ambiental e corporativa são fatores fundamentais que guiam o relacionamento com os parceiros e que conduzem à manutenção de relações estáveis e duradouras e consequentemente à melhoria da competitividade da Efacec. Por isso, diariamente, os fornecedores são incentivados a implementar políticas de desenvolvimento contínuo de produtos e soluções inovadoras, numa relação *win-win* para ambas as partes.

VALOR CRIADO

Na Efacec, existe uma forte consciência dos desafios da atualidade, que conduz a uma aposta na criatividade, compromisso e inovação da parte dos fornecedores para, desse modo, ser possível alcançar o sucesso. Nesse sentido, e visando uma melhor comunicação com os fornecedores desenvolveu-se a aplicação de *Supplier Relationship Management* (Efasst) que permite agilizar o desenvolvimento e a solidificação das alianças estratégicas através de uma troca de informações simples, rápida, segura e integrada. O Efasst é uma ferramenta 100% desenvolvida pela Efacec com o intuito de gerir todos os processos de compra, funcionando, num ambiente interno, para os colaboradores e, num ambiente externo, para os fornecedores. Através desta plataforma, o fornecedor pode:

- Registar-se numa base de dados única e acessível a todas as empresas nacionais e internacionais da Efacec;
- Visualizar, de forma rápida e intuitiva, todos os processos de consulta em curso e respetivas encomendas;
- Aceder a uma plataforma de negociação eletrónica.

Transporte de dois transformadores GSU de tecnologia *Shell* para integração na Central Nuclear de McGuire – cliente: DUKE Energy.

DADOS EFASST 2016

1.281	9.237	10.841
utilizadores internos	fornecedores	pedidos de cotação/ano

FACTOS DO ANO

- Centralização das compras na Direção de Compras e Logística, permitindo sinergias de negociação, bem como a consolidação de parcerias competitivas. Por via desta centralização, foi possível utilizar os mesmos fornecedores em mercados distintos, alargando, o seu âmbito de fornecimento.
- Lançamento da nova página *web* dedicada exclusivamente a fornecedores e integrada no *website* da Efacec.
- Celebração de parceria com a QualCom para o desenvolvimento de componentes para carregadores elétricos, no quadro de um contrato celebrado com a *Porsche*.
- Trabalho com a LASO para especificação e realização com sucesso de transporte dos transformadores trifásicos de maior potência e peso fabricados em Portugal para os EUA, no âmbito de um contrato com a DUKE Energy.

INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

MISSÃO/PRIORIDADES

Com a implementação do Efacec 2020, a Efacec pretende lançar as bases, em particular via otimização da estrutura de custos e foco na eficiência de processos, para garantir um permanente equilibrio ao nível da tesouraria.
Adicionalmente, a Efacec desenvolve uma relação de parceria com as instituições financeiras com as quais se relaciona, primando pela comunicação clara e transparente dos factos relevantes da sua atividade.

VALOR CRIADO

A Efacec promove reuniões semestrais com cada um dos seus parceiros financeiros para apresentação da sua *performance* económico-financeira e dos desenvolvimentos do seu negócio.
A Efacec tem uma apólice de Seguro de Crédito que garante uma maior segurança nas suas vendas a clientes.
A Efacec mantém uma posição de liquidez que lhe garante a cobertura das suas necessidades de refinanciamento para os próximos dois anos.

FACTOS DO ANO

- Em 2016, verificou-se um aumento da margem bruta de 27% e uma melhoria do indicador margem bruta/receitas de 3,4pp, factos que evidenciam a melhoria da rentabilidade do negócio.
- Verificou-se, de igual modo, a redução da Dívida Financeira Líquida em 3,6 milhões de Euros. Este facto, associado ao crescimento do EBITDA, permitiu o cumprimento do objetivo definido para o rácio Dívida Financeira Líquida/EBITDA: menor ou igual a 2.
- Foram lançadas as bases, em conjunto com algumas instituições financeiras, para a implementação de sistemas de gestão de pagamentos a fornecedores, sendo expectável a sua conclusão ao longo de 2017.

Sistema fotovoltaico *off-grid* nas comunidades indígenas no Deserto do Atacama.

Innovation Now! 2016 do BEST Aveiro.

SOCIEDADE CIVIL

MISSÃO/PRIORIDADES

A Efacec desenvolve esforços no sentido de apoiar iniciativas sociais, culturais e tecnológicas de relevo nas diversas comunidades onde está inserida. Na tomada de decisão, tem em consideração o potencial e solidez das iniciativas analisadas, bem como a credibilidade e proximidade das instituições envolvidas, e a possibilidade de criar relações sólidas com as instituições beneficiárias.

É prioridade da Efacec dar uma nova imagem aos programas de cidadania existentes, em particular ao nível do voluntariado empresarial e solidariedade.

É também sua prioridade aumentar o número de colaboradores envolvidos em iniciativas de voluntariado empresarial, bem como promover e assegurar a doação contínua de bens por parte da empresa e dos seus colaboradores.

VALOR CRIADO

As iniciativas de cidadania melhoram a reputação da Efacec junto de todas as partes interessadas, designadamente parceiros e clientes.

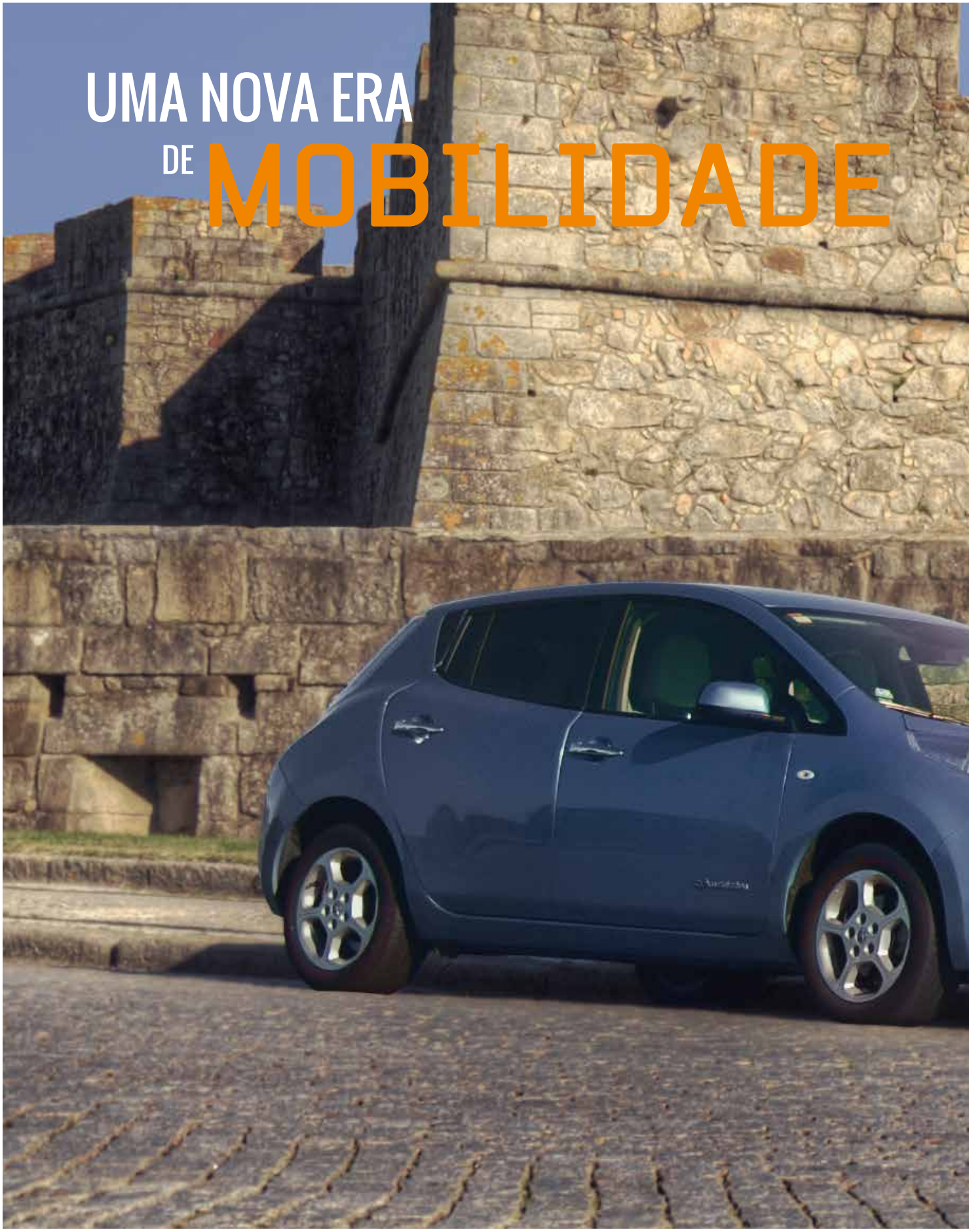
Em determinadas propostas, contratos e qualificações, a Efacec interage com os clientes que valorizam evidências concretas das ações de cidadania desenvolvidas. Noutras situações, clientes e parceiros colocam exigências específicas em termos de normas e/ou regulamentos que se propagam pelas cadeias de valor.

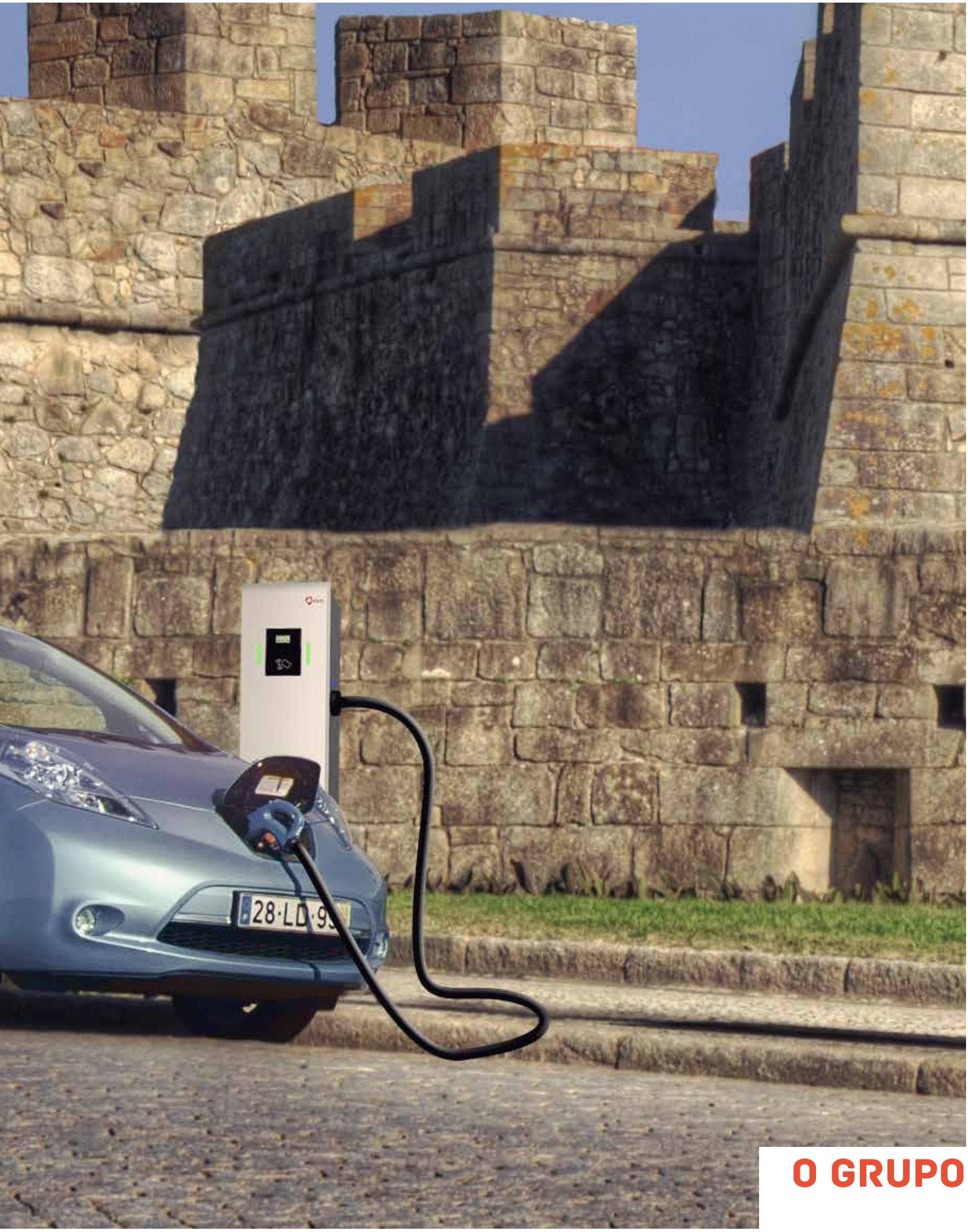
A Efacec aposta no desenvolvimento de relações estreitas com o movimento associativo, na medida em que estas contribuem para o desenvolvimento dos colaboradores, para o aumento das competências do Grupo e para o fortalecimento das *networks* envolvidas no negócio.

FACTOS DO ANO

- A Efacec tornou-se membro do INEGI – Instituto de Ciência e Inovação em Engenharia Mecânica e Engenharia Industrial, do Conseil de Cooperation Economique, da Porto Business School e da Câmara de Comércio Luso Francesa.
- Como principal projeto de responsabilidade social, destaca-se a instalação, nas povoações andinas de Ayquina, Cupo, Toconce e Caspana (deserto do Atacama, Chile), com o apoio dos municípios locais e das comunidades indígenas, de sistemas de iluminação, refrigeração e congelação, com alimentação assegurada por sistemas fotovoltaicos *off-grid*.
- A Efacec foi ainda caso de estudo no Innovation Now! 2016 do BEST Aveiro, simpósio anual de partilha de ideias, conhecimentos e experiências entre profissionais e estudantes que vivem a inovação no seu dia a dia.

UMA NOVA ERA DE MOBILIDADE




28·LD·9

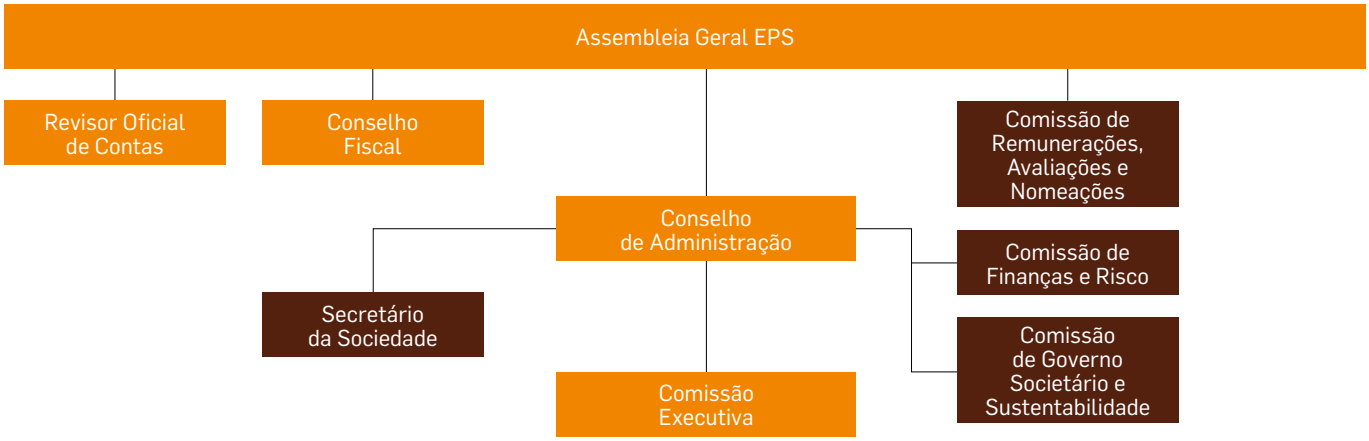
MODELO DE GOVERNO

O modelo de governo societário adotado pela Efacec encontra-se em linha com as melhores práticas nacionais e internacionais em matéria de governo societário, regendo-se por um conjunto de princípios que visam a transparência, a adequada implementação da estratégia corporativa e a criação de valor. A Efacec adota o modelo de governo previsto na alínea a) do artigo 278.º do Código das Sociedades Comerciais (CSC), denominado por modelo clássico ou monista.

PRINCÍPIOS GERAIS DO MODELO

Nos termos do disposto na alínea a) do nº 1 e nº 3 do artigo 278º e na alínea b) do nº 1 do artigo 413º, do CSC e do artigo 10º dos Estatutos da EPS, os órgãos sociais da Efacec são: a Assembleia Geral (AG), o Conselho de Administração (CA), Conselho Fiscal (CF) e o Revisor Oficial de Contas (ROC).

EPS – MODELO DE GOVERNO SOCIETÁRIO



Este modelo permite a segregação entre os poderes dos vários órgãos sociais, em particular, entre os poderes do Conselho de Administração – que abrange funções em matéria de definição da orientação estratégica, bem como de acompanhamento da gestão e de supervisão e controlo – e os poderes da Comissão Executiva – que abarcam a gestão corrente do Grupo e das diferentes Unidades de Negócio e Direções Corporativas.

As funções do Conselho de Administração são apoiadas por duas comissões especializadas: Comissão de Finanças e Risco, e a Comissão de Governo Societário e Sustentabilidade.

O modelo em vigor compreende ainda uma estrutura de fiscalização reforçada, que integra o Conselho Fiscal e o Revisor Oficial de Contas, bem como o Secretário da Sociedade.

COMPOSIÇÃO DOS ÓRGÃOS SOCIAIS A 31 DE DEZEMBRO DE 2016

MESA DA ASSEMBLEIA GERAL DA SOCIEDADE

Jorge Manuel de Brito Pereira
Cargo Presidente
Data nomeação 23 de outubro de 2015

Maria Joana Machado Lima de Martins Mendes
Cargo Secretário
Data nomeação 23 de outubro de 2015

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO[1] E COMISSÃO EXECUTIVA

1
Mário Filipe Moreira Leite da Silva
Cargo Presidente
Data 1ª designação 23 de outubro de 2015
CA

2
Francisco Dias Pereira de Sousa Talino
Cargo Vogal
Data 1ª designação 23 de outubro de 2015
CA

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO[1] E COMISSÃO EXECUTIVA (CONT.)

3
Manuel António Carvalho Gonçalves
Cargo Vogal
Data 1ª designação 23 de outubro de 2015
CA

4
Rui Alexandre Pires Diniz
Cargo Vogal
Data 1ª designação 14 de agosto de 2014
CA

5
Miguel Maria Pereira Vilardebó Loureiro
Cargo Vogal
Data 1ª designação 23 de outubro de 2015
CA

6
Vanessa Ferreira Loureiro
Cargo Vogal
Data 1ª designação 15 de dezembro de 2016
CA

7
Ângelo Manuel da Cruz Ramalho
Cargo CA Vogal
Cargo CE Presidente | CEO
Pelouros Comissão Executiva Coordenação CE | Internacional | *Business Development* | Planeamento Estratégico e Melhoria Contínua | Gestão de Risco e Contratos | Comunicação | Qualidade, Ambiente e Segurança
Data 1ª designação 23 de outubro de 2015
CA e CE

8
Francisco José Meira Silva Nunes
Cargo CA Vogal
Cargo CE CFO
Pelouros Comissão Executiva Finanças Corporativas | Administrativa e Financeira | Tesouraria | Controlo de Gestão | Compras e Logística | Jurídica e *Compliance* | Recursos Humanos | Infraestruturas e Edifícios
Data 1ª designação 23 de outubro de 2015
CA e CE

9
Luís Henrique Marcelino Alves Delgado
Cargo CA e CE Vogal
Pelouros Comissão Executiva Aparelhagem | Automação | Mobilidade Elétrica | Sistemas de Informação
Data 1ª designação 23 de outubro de 2015
CA e CE

10
Fernando José Gomes Mota Lourenço
Cargo CA e CE Vogal
Pelouros Comissão Executiva Energia | Ambiente e Indústria | Transportes
Data 1ª designação 9 de dezembro de 2015
CA e CE

11
António José Gonzalez Almela
Cargo CA e CE Vogal
Pelouros Comissão Executiva Transformadores | *Service*
Data 1ª designação 20 de maio de 2016
CA e CE

12
João Paulo dos Santos Pinto
Cargo CA e CE Vogal
Pelouros Comissão Executiva Projeto de Transformação
Data 1ª designação 22 de agosto de 2016
CA e CE

[1] Renúncias e nomeações ocorridas ao longo do exercício de 2016:
- Em 6 de junho de 2016, a Eng. Isabel dos Santos, que havia sido nomeada para o cargo de vogal do Conselho de Administração na Assembleia Geral Extraordinária de 23 de outubro de 2015, apresentou a sua renúncia, tendo sido substituída pela Dra. Isabel Vizeu Pinheiro Pereira Reis, por deliberação da Assembleia Geral de 30 de junho de 2016. Em 31 de outubro de 2016, a Dra. Isabel Vizeu Pinheiro Pereira Reis apresentou a sua renúncia ao cargo de Vogal do CA.
- Em reunião do Conselho de Administração realizada em 15 de dezembro de 2016, a Dra. Vanessa Ferreira Loureiro foi nomeada, por cooptação, para preenchimento da vaga em aberto na sequência da renúncia apresentada pela Dra. Isabel Vizeu Pinheiro Pereira Reis. A referida cooptação será ratificada na próxima Assembleia Geral da Sociedade.

Apresentação de Resultados do 1.º Semestre, *Porto Business School*, Portugal.

DESCRIÇÃO DOS ÓRGÃOS SOCIAIS

Todos os membros atuais dos órgãos sociais (com as exceções devidamente assinaladas ao longo do presente capítulo) foram nomeados em 23 de outubro de 2015, em Assembleia Geral Extraordinária, para completar o mandato de 2014/2016, mantendo-se em funções até nova eleição, nos termos legalmente previstos.

MESA DA ASSEMBLEIA GERAL

Mandato de três anos.

No decurso de 2016, a Assembleia Geral reuniu quatro vezes, todas de forma presencial.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Composto por três a quinze membros, eleitos trienalmente pela Assembleia Geral. Compete à Assembleia Geral designar o Presidente do Conselho de Administração, podendo designar um Vice-Presidente, que substituirá o Presidente nas suas faltas e impedimentos temporários.

O Conselho de Administração é o órgão social responsável pela gestão da atividade da sociedade, encontrando-se as suas competências definidas nos Estatutos e respetivo Regulamento. Ao Conselho de Administração compete, *inter alia*, estabelecer a orientação estratégica do Grupo, competindo-lhe nesse âmbito desempenhar funções de gestão e supervisão dos negócios sociais.

Durante o exercício de 2016, o Conselho de Administração reuniu sete vezes.

COMISSÃO EXECUTIVA

O Conselho de Administração criou e delegou numa Comissão Executiva a gestão corrente da Efacec, tendo fixado a respetiva composição, funcionamento, poderes delegados, assim como a atribuição de responsabilidades e pelouros a cada um dos respetivos membros.

Nos termos da legislação aplicável, os Administradores Não Executivos são responsáveis pela vigilância da atuação da Comissão Executiva.

A Comissão Executiva é composta por até 7 membros, tendo atualmente 6 membros, e tem os poderes de gestão atribuídos pelo Conselho de Administração, sendo o Presidente da Comissão Executiva designado pelo Conselho de Administração.

A Comissão Executiva reúne semanalmente entre si e frequentemente com o Conselho de Administração alargado e, tendo em vista o envolvimento da gestão no desenvolvimento do Grupo, reúne ainda numa base regular com os responsáveis pela gestão de topo e quadros das várias Unidades de Negócio e Direções Corporativas, para apresentação e discussão dos resultados, acompanhamento de projetos em curso, estabelecimento de orientações de gestão, e discussão e divulgação de assuntos do interesse da Efacec e respetivas subsidiárias.

Durante o exercício de 2016, a Comissão Executiva reuniu formalmente 46 vezes para a tomada de deliberações.

PBS Grand Conference 2016, Porto Business School.

CONSELHO FISCAL

A fiscalização da Efacec compete a um Conselho Fiscal e Revisor Oficial de Contas.

Ao Conselho Fiscal compete fiscalizar a administração da Efacec. Ao Revisor Oficial de Contas compete a Certificação Legal das Contas.

O Conselho Fiscal é constituído por três membros efetivos e um suplente, eleitos em Assembleia Geral, a qual elege o respetivo Presidente.

Nos termos dos Estatutos da EPS e do Regulamento do Conselho Fiscal, o referido Conselho desempenha as competências e cumpre os deveres de vigilância e fiscalização previstos nos artigos 420º, 420º-A e 422º, do CSC.

COMPOSIÇÃO DO CONSELHO FISCAL EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016[1]

Presidente	José Manuel Gonçalves de Morais Cabral
Vogal	Sérgio Paulo Esteves de Poças Falcão
Vogal	António Manuel de Castro Vieira Rodrigues

1) A 29 de junho de 2016, a Dra. Isabel Vizeu Pinheiro Pereira Reis, que havia sido nomeada para o cargo de vogal na Assembleia Geral Extraordinária de 23 de outubro de 2015, apresentou a sua renúncia. Em 30 de junho de 2016, o Dr. António Manuel de Castro Vieira Rodrigues, que havia sido nomeado para o cargo de suplente do Conselho Fiscal na Assembleia Geral Extraordinária de 23 de outubro de 2015, foi nomeado vogal, passando de membro suplente a membro efetivo.

REVISOR OFICIAL DE CONTAS

Em 31 de dezembro de 2016, o Revisor Oficial de Contas efetivo e suplente eram os seguintes:

Efetivo: Pricewaterhousecoopers & Associados – Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.

Suplente: Herminio António Paulos Afonso

Ao Revisor Oficial de Contas compete proceder à Certificação Legal das Contas da Sociedade e comunicar ao Presidente do Conselho de Administração os factos de que tenha conhecimento que considerem serem gravosos para a atividade da Efacec.

COMISSÕES ESPECIALIZADAS

Por deliberação de 5 de novembro de 2015, o Conselho de Administração, na prossecução das melhores práticas de governo societário, aprovou os regulamentos das seguintes comissões especializadas:

- Comissão de Governo Societário e Sustentabilidade;
- Comissão de Finanças e Risco.

Estas Comissões auxiliam os membros do Conselho de Administração na recolha e tratamento da informação necessária à tomada de decisão, e fornecem contributos para a implementação e monitorização das melhores práticas e princípios intrínsecos à estratégia corporativa do Grupo, em particular, em matéria de gestão de risco, análise financeira, ética, conduta e governo da sociedade, entre outras. Estas comissões são compostas por Administradores Não Executivos, e por membros externos ao Conselho de Administração de reconhecida experiência na área de atuação da Comissão.

COMISSÃO DE REMUNERAÇÕES, AVALIAÇÕES E NOMEAÇÕES

A Comissão de Remunerações, Avaliações e Nomeações tem a competência de fixar as remunerações de cada um dos Administradores, bem como:

- Planear a sucessão dos membros do Conselho de Administração;
- Monitorizar os processos de identificação de potenciais candidatos a cargos de topo e 1ª linha de Direção;
- Estabelecer planos de contingência para gestores topo;
- Rever, anualmente, propostas e políticas de remuneração;
- Conduzir, anualmente, a avaliação dos membros da Comissão Executiva, a avaliação global do próprio Conselho de Administração e das suas Comissões.

COMPOSIÇÃO DA COMISSÃO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016

Presidente	Fernando Teixeira dos Santos
Vogal	Mário Filipe Moreira Leite da Silva
Vogal	MGI Capital, SGPS, S.A., representada por Luís Miguel Nogueira Freire Cortes Martins

SECRETÁRIO DA SOCIEDADE

Nos termos, e para os efeitos do artigo 446º-A do CSC, o Secretário da Sociedade e o Secretário da Sociedade Suplente são designados pelo Conselho de Administração, dispondo das competências previstas na lei e cessando funções no final do mandato do Conselho de Administração que os designou.

Ao Secretário da Sociedade, para além das competências legalmente previstas, compete apoiar os órgãos sociais, a EPS e respetivas subsidiárias e demais entidades da Efacec em matérias relacionadas com o direito das sociedades comerciais e do governo das sociedades, e prestar o apoio necessário à realização das reuniões do Conselho de Administração, Comissão Executiva e Assembleia Geral.

Em 31 de dezembro de 2016, o Secretário da Sociedade e o Secretário Suplente eram:

Secretário da Sociedade – Adeodato Alexandre Freire Valente Lopes Pinto

Secretário da Sociedade Suplente – Maria João Teixeira Caetano Rodrigues

FACTOS SOCIETÁRIOS RELEVANTES

Em 1 de agosto de 2016, concluiu-se uma operação de cisão parcial fusão, mediante a qual se procedeu ao destaque parcial do património da Efacec Electric Mobility, S.A. (como sociedade cindida) e à sua incorporação na Efacec Energia (como sociedade *incorporante*), relativa às unidades económicas de:

i) sistemas de fornecimento de energia;

ii) inversores solares;

iii) projetos para aplicações espaciais.

A transferência do ativo e passivo afetos às referidas unidades económicas foi efetuada pelos valores contabilísticos e acompanhada de uma redução do capital social da Efacec Electric Mobility, S.A., em valor igual ao valor líquido do património destacado para a Efacec Energia, ou seja, no montante de 1.800 milhões de Euros.

Em março e maio de 2016, realizaram-se dois aumentos de capital da Efacec Power Solutions Argentina, S.A., nos seguintes termos:

i) Em março de 2016, no montante global de 4.150 milhões de Pesos Argentinos, montante do qual 200 mil Pesos Argentinos se destinaram a aumento de capital e 3.950 milhões de Pesos Argentinos foram levados a prémio de emissão. O referido aumento de capital foi integralmente subscrito e realizado pela sócia Efacec Energia. Na sequência do referido aumento, o capital social da Efacec Power Solutions Argentina, S.A. passou de 100 mil Pesos Argentinos para 300 mil Pesos Argentinos;

ii) Em maio de 2016, novo aumento de capital da Efacec Power Solutions Argentina, S.A., no montante global de 4.187,500 milhões de Pesos Argentinos, montante do qual 200 mil Pesos Argentinos se destinaram a aumento de capital e 3.987 milhões de Pesos Argentinos foram levados a prémio de emissão. O referido aumento de capital foi integralmente subscrito e realizado pela sócia Efacec Energia. Na sequência do referido aumento, o capital social da Efacec Power Solutions Argentina, S.A. passou de 300 mil Pesos Argentinos para 500 mil Pesos Argentinos.

Em dezembro de 2016, realizou-se uma operação de redução de capital, seguida de aumento de capital da Efacec Algérie EURL, tendo a redução de capital sido no valor de 582.099,4 milhões de Dinares da Argélia e o aumento de capital no valor de 220.413,4 milhões de Dinares da Argélia. Na sequência da referida operação de redução e aumento de capital, o capital social da Efacec Algérie EURL passou a ser de 223.636 milhões de Dinares da Argélia.

Em outubro de 2016, a Efacec Marketing Internacional, S.A. realizou o capital relativo às 36.000 quotas com o valor nominal de 36 mil Reais, representativas de 1% do capital social da Power Solutions Brasil Sistemas de Automação e Potência Ltda.

Vista aérea da sede da EPS, Arroteia, Portugal.

ESTRUTURA ACIONISTA

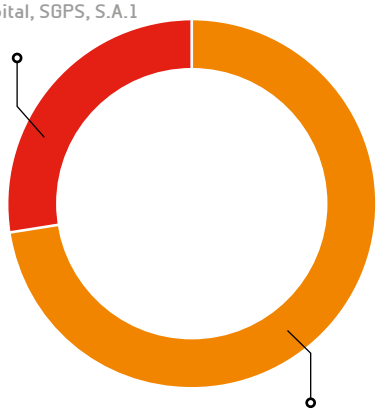
O capital social da EPS é de 285,874 milhões de Euros e encontra-se totalmente subscrito e realizado.

INFORMAÇÃO GERAL SOBRE A ESTRUTURA DE CAPITAL

Capital Social a 31.12.2016	€ 285.874.030
Número Total de Ações	57.174.806
Valor Nominal	€ 5,00 (por ação)

Em 31 de dezembro de 2016, o capital social da EPS era detido pelos seguintes acionistas:

27,37%
15.649.531
MGI Capital, SGPS, S.A.[1]



72,63%
41.525.275
Winterfell 2 Limited

[1] Anteriormente denominada por Efacec Capital, SGPS, S.A.

GESTÃO DE RISCO

Por força da natureza do seu negócio e da presença em várias geografias, a estratégia de gestão de risco assume um papel de relevo na operação da Efacec, em particular na medida em que o nível de exposição ao risco não é uniforme em todo o Grupo. Nesse sentido, a Efacec dispõe de um *framework* específico para promoção do nível de controlo do risco na organização, com aplicabilidade transversal, mas adaptado à exposição definida, por mercado e negócio.

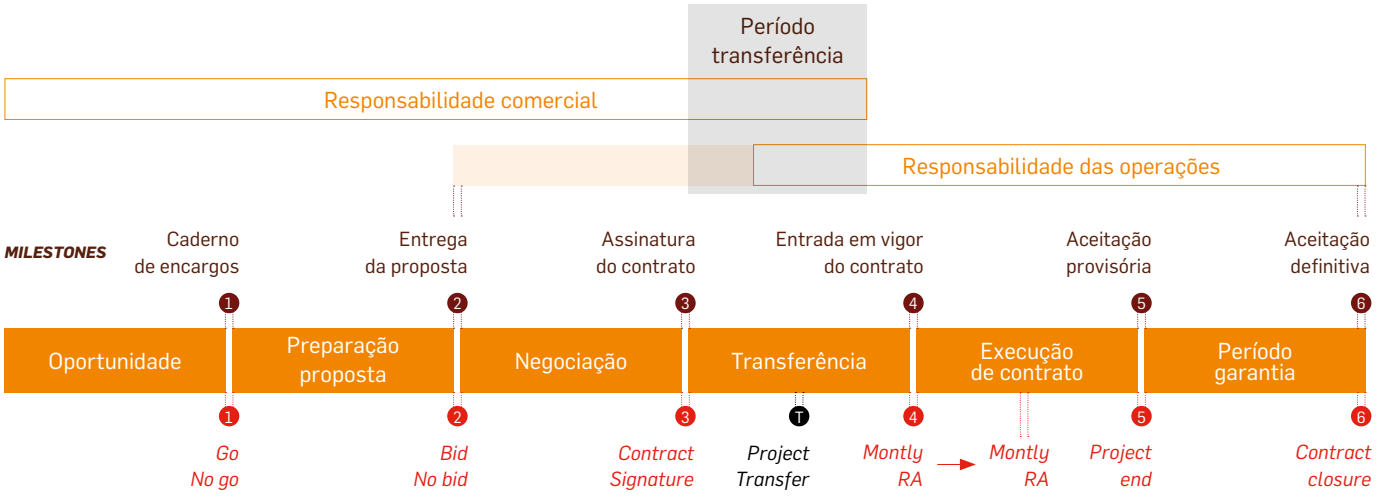
Entendendo o conceito de risco como a possibilidade de ocorrência de eventos com impacto negativo que podem prejudicar o cumprimento de objetivos e a realização da estratégia, importa identificar, com clareza, os principais riscos que afetam a vida de uma empresa e assegurar a existência de estratégias de mitigação e o seu cumprimento respetivo. Assim, uma gestão sistemática do risco é fundamental para tratar com eficácia as incertezas a que qualquer organização está sujeita, com o objetivo de melhorar a sua capacidade de criar valor.

A Gestão de Risco na Efacec visa o desenvolvimento de processos e ferramentas para monitorizar os riscos, bem como a otimização da estratégia para mitigação dos mesmos, em linha com o nível de apetite ao risco definido.

O *framework* atualmente existente acompanha todo o ciclo de vida dos negócios e permite realizar a análise e a gestão dos riscos através de diferentes *gates* de controlo. Deste modo, a Efacec assegura que cada negócio realizado se encontra em linha com o nível de apetite ao risco definido e que as decisões tomadas seguem a norma de delegação de poderes em vigor.

A utilização deste *framework* fomenta a interação entre os diferentes interlocutores internos, desde a Comissão Executiva aos órgãos operacionais, e promove uma visão clara dos riscos, ainda que em fases mais prematuras do negócio, potenciando uma atuação de cariz preventivo.

CICLO DE VIDA DOS CONTRATOS



Com vista a uma gestão de risco eficiente e eficaz, as atividades de gestão de risco da Efacec seguem a norma ISO 31000 e as recomendações da CMVM – Comissão do Mercado de Valores Mobiliários.

Relativamente aos riscos suscetíveis de gerar a interrupção de atividades críticas dos negócios, os procedimentos definidos têm como base as normas BS 25999-2, OHSAS 18001 e ISO 140001.

A identificação e acompanhamento de riscos é uma atividade transversal a todas as áreas da Efacec, contribuindo para o estabelecimento de indicadores, objetivos, metas e ações. Desvios verificados face ao previsto são monitorizados regularmente, não só pela Direção de Gestão de Risco, como pela Direção de Controlo de Gestão e/ou Unidades de Negócio.

O modelo de gestão de risco é executado através de uma plataforma interna de gestão de portefólios, que acompanha o ciclo de vida completo dos negócios, desde a identificação de uma oportunidade até ao fecho de um contrato.

Na fase de execução dos contratos, os riscos identificados, durante a fase comercial e durante a fase de execução, são monitorizados em reuniões periódicas de seguimento (*steering committees*). No fim de cada contrato, é efetuado um exercício de *lessons learned*, com o objetivo de captar e refletir sobre a experiência ganha durante o projeto, assim como uma análise dos riscos que efetivamente se materializaram. Esta informação é registada e utilizada como *input* durante a análise das propostas comerciais seguintes.

A formação das equipas é também uma responsabilidade da Efacec, no âmbito da sua política de Gestão de Risco. Anualmente, são desenvolvidas diversas atividades formativas com o objetivo de melhorar o funcionamento interno, aumentar a capacidade de antecipação aos riscos e explanar a todos os colaboradores a importância deste tema em todos os níveis do Grupo.

PRINCIPAIS RISCOS E AÇÕES DE MITIGAÇÃO

Durante o ano de 2016, os principais riscos identificados na Efacec, resultantes do acompanhamento de propostas comerciais e execução de contratos, efetuado pela Direção de Gestão de Risco, encontram-se listados nas tabelas abaixo. São apresentados, ainda, os mecanismos de controlo em vigor para fazer face a cada um dos riscos identificados.

BALANÇO

CATEGORIA DO RISCO	MECANISMO DE CONTROLO
1. FINANCEIRO em particular taxas de juro, fundo de maneio, crédito e garantias bancárias	· Identificação do risco, na análise de propostas comerciais · Monitorização, em fase de proposta, do custo de financiamento do fundo de maneio, juros, *spreads* e garantias bancárias · Gestão contínua pela Direção de Finanças Corporativas do Grupo
2. RECEBIMENTOS DE CLIENTES	· Identificação e investigação na análise de propostas comerciais do futuro cliente · Monitorização pela equipa de Risco em relatórios mensais de projeto · Gestão contínua pela Área de Tesouraria do Grupo
3. TAXAS DE CÂMBIO	· Identificação, investigação e monitorização na análise de propostas comerciais, com emissão de recomendações técnicas específicas para mitigação do risco · Gestão contínua pela Direção de Finanças Corporativas do Grupo

MACROECONÓMICAS

CATEGORIA DO RISCO	MECANISMO DE CONTROLO
4. INFLAÇÃO	· Identificação e investigação do risco na análise de propostas comerciais · Utilização, em fase de proposta, de fórmulas de revisão de preços · Gestão contínua pelas Unidades de Negócio, com a introdução de mecanismos de controlo da inflação
5. TAXAS E IMPOSTOS em particular as específicas de contratos e relativas à importação de equipamentos e serviços	· Identificação e investigação na análise de propostas comerciais · Monitorização pela equipa de Risco em relatórios mensais de projeto · Gestão contínua pela Área de *Tax* da Direção Administrativa e Financeira do Grupo

NEGÓCIO

CATEGORIA DO RISCO	MECANISMO DE CONTROLO
6. DINÂMICA DE MERCADO	· Análise contínua dos dados constantes do *CRM (Customer Relationship Management)* · Análise de *Win/Lost* de propostas, por parte da equipa de Risco
7. PREÇO DAS *COMMODITIES*	· Análise da evolução do preço das principais matérias-primas (ex.: cobre, chapa magnética, ferro, petróleo) · Monitorização, em fase de proposta, através da utilização de fórmulas de revisão de preços, minimizando a exposição · Gestão contínua efetuada pelas Unidades de Negócio, com suporte das funções corporativas (Direção de Compras e Logística e Direção de Finanças Corporativas)
8. CUSTO DA MÃO DE OBRA	· Gestão contínua pela Direção de Recursos Humanos, com suporte das Unidades de Negócio · Monitorização, em fase de proposta, através de fórmulas de revisão de preço, para os contratos de longa duração
9. TÉCNICOS	· Identificação e investigação do risco na análise de propostas comerciais · Monitorização, em fase de proposta, das questões mais recorrentes: obsolescência de produtos, integração de sistemas, condições de aceitação, fatores de redundância e cumprimento das especificações técnicas

EXECUÇÃO

CATEGORIA DO RISCO	MECANISMO DE CONTROLO
10. ADEQUAÇÃO DAS PROPOSTAS AOS REQUISITOS DOS CLIENTES	· Identificação e investigação do risco na análise de propostas comerciais · Monitorização, em fase de proposta, da percentagem de propostas não concretizadas (*NoGo* e *NoBid*), respetivos motivos inerentes e recomendações associadas · Gestão contínua pelas Unidades de Negócio
11. DESEQUILÍBRIO CONTRATUAL	· Identificação e investigação do risco na análise de propostas comerciais · Monitorização, em fase de proposta, das questões mais recorrentes: divisão de responsabilidades, nível de penalidades, prazos de execução e condições de transferência de risco e propriedade · Gestão contínua pela equipa jurídica dos papéis e responsabilidades das partes e do nível de penalidades contratuais

EXECUÇÃO (CONT.)

CATEGORIA DO RISCO	MECANISMO DE CONTROLO
12. CAPACIDADE FINANCEIRA, LOGÍSTICA E DE EXECUÇÃO DE TERCEIROS	· Análise de empresas parceiras, subcontratadas ou fornecedoras, por parte da equipa de Risco · Monitorização contínua através dos relatórios mensais de projeto · Monitorização contínua pela Direção de Compras e Logística
13. *PERFORMANCE* INTERNA NA EXECUÇÃO DOS CONTRATOS	· Monitorização contínua da capacidade de execução de obras através dos relatórios mensais de projeto · Monitorização da capacidade de produção pelas Unidades de Negócio · Monitorização dos acidentes de trabalho pela Direção de Qualidade, Ambiente e Segurança (QAS)
14. PLANEAMENTO E CONTROLO DOS PROJETOS	· Monitorização do planeamento de execução de obras através dos relatórios mensais de projeto · Recomendação de mecanismos de recuperação de atrasos nos *Steering Committee* · Monitorização do controlo de custos de projeto pela Direção de Controlo de Gestão · Gestão de alterações de âmbito dos projetos pelas Unidades de Negócio

Para além dos riscos associados especificamente ao ciclo de vida dos negócios, encontra-se ainda identificado um conjunto de riscos transversais a todo o Grupo, que são igualmente acompanhados e monitorizados através de mecanismos de controlo específicos.

NEGÓCIO

CATEGORIA DE RISCO	MECANISMO DE CONTROLO
15. ESTAGNAÇÃO DA PROCURA	· Análise contínua dos dados constantes do CRM · Análise do número, volume e tipologia de propostas, por parte da equipa de Risco, com recomendações para a Gestão de Topo
16. CAPACIDADE INOVAÇÃO/TENDÊNCIAS TECNOLÓGICAS	· Gestão contínua por parte da equipa de Gestão de Tecnologia, em colaboração com as Unidades de Negócio · Gestão de obsolescência de produtos

SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

CATEGORIA DO RISCO	MECANISMO DE CONTROLO
17. INTERRUPÇÃO DA ATIVIDADE LABORAL **18.** REDUÇÃO DA DISPONIBILIDADE **19.** PERDA E/OU FALTA DE INTEGRIDADE DA INFORMAÇÃO **20.** INTRUSÃO **21.** ACESSOS INDEVIDOS **22.** SEGURANÇA E CONFIDENCIALIDADE DOS DADOS PESSOAIS	· Gestão contínua por parte da Direção Sistemas de Informação, com suporte de entidades externas especialistas · Realização periódica de testes de robustez, intrusão e penetração, por entidades especializadas · Existência de procedimentos de *backup*, análise de redundância de sistemas e testes de criticidade de sistemas

RESPONSABILIDADE CORPORATIVA

CATEGORIA DO RISCO	MECANISMO DE CONTROLO
23. RESPONSABILIDADE EMPRESARIAL em particular ambiente, segurança, ética e reputação	· Gestão contínua pelo QAS, em colaboração com as Unidades de Negócio e equipas de Comunicação
24. RESPONSABILIDADE JURÍDICA E *COMPLIANCE*	· Gestão contínua pela Direção Jurídica e de *Compliance*, em particular em matérias de responsabilidade jurídica, fraude e *compliance*
25. SEGURANÇA DE PESSOAS EM DESLOCAÇÃO OU EXPATRIADOS **26.** CONCENTRAÇÃO DE CONHECIMENTO **27.** DIFICULDADE DE RECRUTAMENTO	· Gestão contínua pela Direção de Recursos Humanos, em colaboração com as Unidades de Negócio · Participação ativa em universidades para captação de Talento

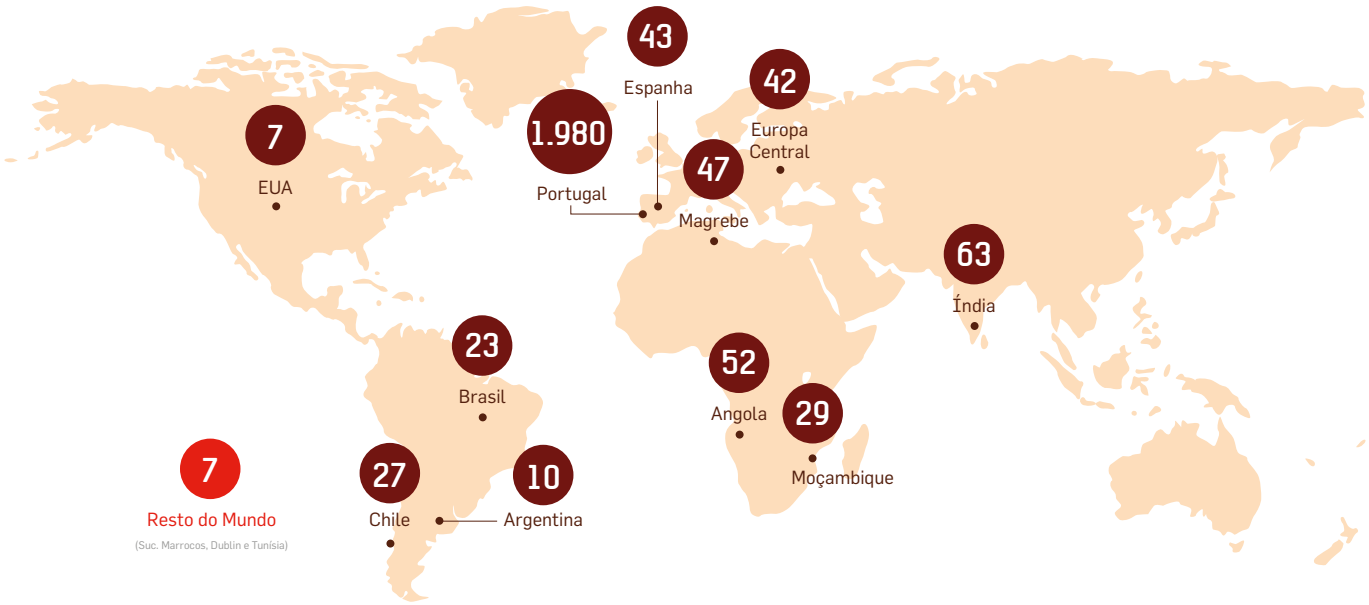
PESSOAS

Na Efacec, existe a profunda convicção de que os colaboradores são os principais responsáveis pela criação de valor. Esta aposta nas pessoas reflete-se na relevância dada aos temas de Recursos Humanos, através das diferentes iniciativas de melhoria das competências internas alinhadas com os objetivos e valores do Grupo, fomentando a cultura de aprendizagem e desenvolvimento contínuo e promoção da meritocracia e igualdade de oportunidades entre colaboradores.

QUEM SOMOS?

Em dezembro de 2016, a Efacec tinha 2.330 colaboradores, dos quais 85% localizados em Portugal. Fora de Portugal, os colaboradores estão maioritariamente localizados em 10 geografias/regiões, destacando-se Espanha, Europa Central, Índia, Magrebe, Angola, Moçambique, Brasil, Chile, Argentina e EUA.

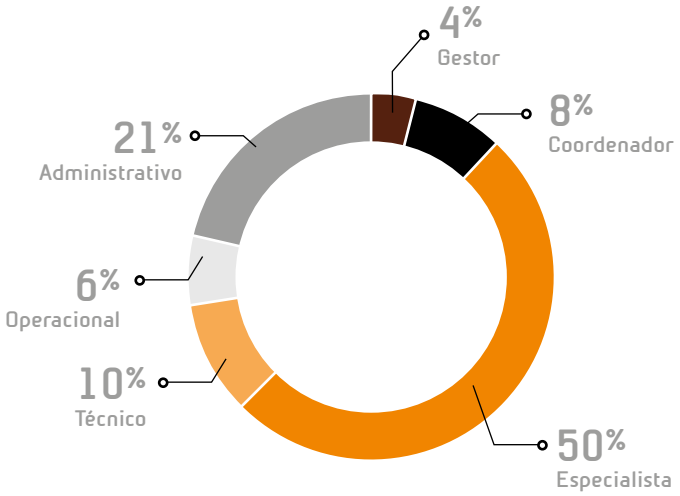
COLABORADORES EFACEC NO MUNDO

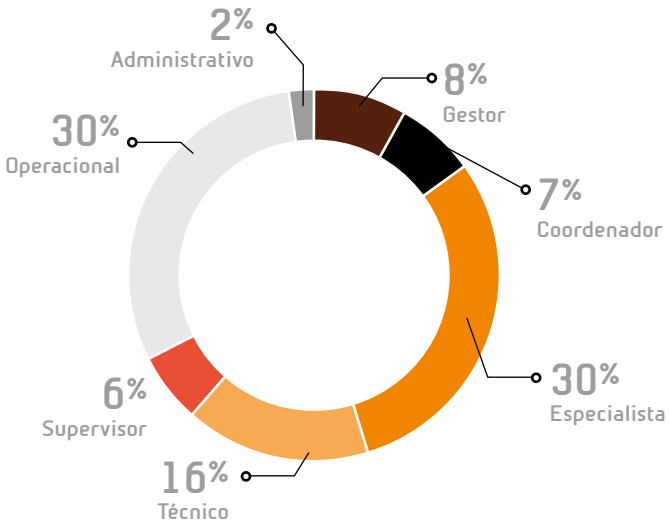


NÚMERO DE COLABORADORES POR CATEGORIA E LOCALIZAÇÃO

CATEGORIA	Portugal				Outras Geografias	Total
	Arroteia	Maia	Oeiras	Outros		
Administrador	6					**6**
Gestor	78	52	23	1	16	**170**
Coordenador	80	49	20	1	23	**173**
Especialista	207	296	141	1	119	**764**
Técnico	127	111	43	1	66	**348**
Supervisor	61	17	26	3	17	**124**
Operacional	471	53	20	12	71	**627**
Administrativo	41	22	16	1	38	**118**
Total Geral	**1.071**	**600**	**289**	**20**	**350**	**2.330**

DISTRIBUIÇÃO DE COLABORADORES POR GÉNERO E POR CATEGORIA, A NÍVEL MUNDIAL





Apesar dos esforços continuados ao longo dos últimos anos para a não-discriminação relativa ao género, apenas 14% dos colaboradores são mulheres, valor equivalente ao de 2015. Esta realidade é consequência dos setores em que a Efacec opera, tradicionalmente dominados pelo género masculino, e dos países do mundo onde atua. Nesses países, a Efacec aplica os mesmos critérios e processos de gestão de Recursos Humanos que pratica em Portugal, em que se garante a eliminação das fontes potenciais de discriminação.

INDICADORES SOCIAIS

ITEM	Âmbito	2016
Colaboradores Efetivos	Nacional	**1.803**
Colaboradores com contrato a termo	CT	**171**
Administradores Executivos		**6**
	Nacional	**1.980**
	Subsidiárias	**350**
Colaboradores	Global	**2.330**

FORMAÇÃO

A Efacec Academy manteve com sucesso a sua certificação pela DGERT – Direção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho como Entidade Formadora nas seguintes áreas: Desenvolvimento Pessoal, Línguas e Literaturas Estrangeiras, Ciências Informáticas, Eletricidade e Energia, e Segurança e Higiene no Trabalho.

Esta certificação garante os procedimentos e práticas de acordo com um referencial de qualidade específico para a formação, permitindo o acesso a formação financiada, a outras certificações, como por exemplo o passaporte de segurança (formação exigida por clientes), sendo ainda uma mais-valia nos concursos a projetos nacionais e internacionais das nossas Unidades de Negócio.

Durante o ano de 2016, a Efacec proporcionou **23.054 horas de formação** em diferentes domínios aos seus colaboradores por formadores internos e externos. A aposta na formação em áreas técnicas, QAS e Desenvolvimento Pessoal foi reforçada, com um volume final de 13.541 horas dadas por formadores internos. Deste total, **7.951 horas correspondem a horas de formação a clientes. A avaliação global da satisfação na formação ascendeu a 88%**.

Um dos principais objetivos da Efacec Academy é a promoção de sinergias entre as diferentes Unidades de Negócio, potenciando a partilha de ideias e boas práticas, e a complementaridade entre produtos e soluções. Assim, através de uma estreita ligação com as Unidades de Negócio e com o Gabinete de Gestão de Tecnologia foram desenvolvidos, ao longo de 2016, *workshops* e sessões de partilha de ideias e boas práticas, nas quais foram envolvidos os colaboradores da Efacec e entidades externas, como universidades e institutos de investigação, nacionais e internacionais.

Neste contexto, importa destacar a **visita, à Efacec da Maia, do Institute for Institute for *High Voltage Techonology (IFHT)***, que contou com a participação de 21 investigadores internacionais. Este encontro teve como objetivo a promoção de sinergias e intercâmbio, ocorrendo apresentações por parte das duas entidades, focadas nas suas áreas e projetos relevantes e com interesses comuns. Ocorreram, ainda, apresentações específicas por parte das entidades, *workshops*, *focus groups* e visitas às principais operações do pólo da Maia.

Durante o ano de 2016, a Efacec promoveu a partilha de conhecimento e de experiências entre as diversas equipas da organização através de iniciativas específicas como **as visitas a projetos da Efacec. Neste âmbito, importa destacar as visitas a três importantes projetos: Projeto WindArt, considerado o "Maior Projeto de Arte Contemporânea do Mundo" no Parque Eólico de Moimenta da Beira, à ETAR do Ave e ao Centro de Despacho da EDP Distribuição**.

A NOVA VISÃO DA EFACEC PARA A GESTÃO DO CAPITAL HUMANO

O cenário empresarial tem sofrido profundas modificações, necessitando as organizações de adaptar os seus processos de gestão para enfrentar uma nova era, com maiores desafios externos e internos. Neste contexto, a gestão do capital humano, entendido como o conjunto dos conhecimentos, competências e atributos dos colaboradores, assume uma importância cada vez maior.

No quadro do Efacec 2020, foi considerado fundamental o desenvolvimento de um modelo integrado de gestão estratégica de recursos humanos, alicerçado em sete vertentes:

Visita de colaboradores ao *Projeto WindArt* – Parque Eólico do Douro Sul, Portugal.

Com este projeto estratégico, a Efacec pretende atingir um conjunto de objetivos:

- **Alinhar a organização e as funções com o novo modelo organizativo e portefólio de negócios**, através de um dimensionamento adequado e de um modelo de funções harmonizado, simplificado e transversal ao Grupo.

- **Promover a horizontalização do Grupo**, pelo alinhamento do número médio de subordinados por gestor com as boas práticas de gestão.

- **Alinhar a organização em torno de uma nova visão, missão e valores**, através do alinhamento dos objetivos estratégicos do Grupo com as metas individuais de desempenho dos colaboradores (cujo grau de atingimento será monitorizado periodicamente), e garantindo que todos os colaboradores conhecem e são avaliados pelos comportamentos críticos que decorrem dos novos valores.

- **Promover a excelência na liderança**, através do desenho de programas de desenvolvimento orientados aos gestores e através da disponibilização de formação e de ferramentas avançadas que lhes permitam uma gestão mais eficaz do desempenho das suas equipas.

- **Atrair o talento**, promovendo a Efacec como uma entidade de referência no mercado empregador e conseguindo captar os melhores profissionais das escolas e universidades através de programas de integração estruturados e atrativos.

- **Motivar, desenvolver e reter o talento**, através de programas de desenvolvimento de competências ajustados às exigências do negócio e às aspirações dos colaboradores, com instrumentos de reconhecimento e recompensa atrativos e rigorosos, e gerindo proativamente os processos de sucessão e mobilidade interna, conseguindo identificar e desenvolver o potencial existente na organização.

- **Melhorar os processos de gestão de recursos humanos** pela simplificação e automatização, nomeadamente pela implementação de uma nova Plataforma para a gestão de desempenho e gestão de compensações e benefícios, focando a Direção de Recursos Humanos e Organização nas componentes de desenvolvimento estratégico, e estendendo os processos definidos a todas as geografias da empresa.

O programa de transformação de gestão estratégica de recursos humanos arrancou em junho de 2016, destacando-se as seguintes iniciativas realizadas até dezembro de 2016:

1. Revisão de Funções e Competências

Foi realizado o levantamento, revisão e descrição de todas as funções da Efacec, em linha com o novo modelo de negócios, e respetiva estrutura organizacional. Esta revisão das funções implicou a condução de um processo de simplificação e harmonização de funções transversal ao Grupo. As funções foram enquadradas numa nova tipologia funcional que considera a área de atuação e o nível de responsabilidade, e que servirá de base para todos os processos de gestão de recursos humanos. Com as funções definidas, foi feita a avaliação das mesmas de acordo com uma metodologia internacional que permite medir a importância da contribuição individual de cada função para a organização.

2. Desenho do modelo de Gestão de Desempenho e Desenvolvimento

Alicerçado numa nova plataforma de informática, o "Mais Desempenho", pretende ser uma ferramenta de gestão que potencia o alinhamento estratégico do Grupo, através de objetivos definidos numa lógica *top-down* e de competências transversais alinhadas com os valores da empresa. Procura, igualmente, um maior ajustamento das competências às funções, e promover uma cultura de *feedback*, diversificando as fontes e instrumentos de comunicação. É um modelo mais rigoroso e objetivo na avaliação final dos colaboradores, valorizando de igual forma os resultados e comportamentos demonstrados. Está focado no desenvolvimento dos colaboradores, contemplando planos de desenvolvimento individual que contribuam para a excelência da *performance* individual e que alimentem as aspirações profissionais dos colaboradores.

3. Desenho do modelo de Compensação e Benefícios

O novo modelo pretende garantir a equidade interna das práticas de remuneração e a competitividade externa da Efacec, essenciais à sua sustentabilidade enquanto empresa tecnológica de referência em *know how* e talento. O novo Modelo de Compensação e Benefícios, que só será finalizado e comunicado em 2017, será desenhado numa lógica de *total compensation* e pretende ser ajustado ao posicionamento que cada função ocupa na organização e às práticas/tendências de mercado relevantes, sendo um instrumento importante de reconhecimento, motivação e retenção de talento.

4. Revisão do modelo de Gestão de Carreiras e Talento

Relativamente ao modelo de carreiras e gestão de talento, a definir e implementar em 2017, pretende-se o desenho de percursos de evolução profissional para as várias funções, com critérios de progressão claros, rigorosos e transparentes. Pretende-se a implementação de um modelo de carreiras dual, crítico para a Efacec dada a especialização tecnológica do setor em que atua, em que se possibilite uma valorização da carreira técnica a par da carreira de gestão. Pretende-se, igualmente, implementar programas de aceleração profissional para colaboradores com elevado potencial, que permitam garantir a retenção do talento crítico para a sustentabilidade e futuro do negócio.

Visita de colaboradores à ETAR do Ave, Portugal.

UM OLHAR SOBRE AS PESSOAS

ANTÓNIO PINHEIRO

DIREÇÃO DE RECURSOS HUMANOS

Em 2016, assistiu-se ao início do processo transformacional da Efacec. Qual o papel das pessoas nesta transformação?

O papel das pessoas é central nesta transformação. O envolvimento e o compromisso das pessoas da Efacec, num processo de mudança organizacional, é condição fundamental para assegurar o futuro sustentável do Grupo.

A nova visão, missão e valores da Efacec só é concretizada se for traduzida em comportamentos por todos os colaboradores, todos os dias.

Naturalmente, as nossas políticas de gestão de recursos humanos, a par da nossa Liderança, devem estar alinhadas com a nova estratégia, pois funcionarão como catalisadores e facilitadores do processo de transformação comportamental e, consequentemente, do processo de transformação organizacional.

O processo transformacional em curso gerou, de igual modo, uma transformação interna dos temas de recursos humanos. Nesta fase, existem resultados mensuráveis relativos às iniciativas realizadas?

Sim. Do ponto de vista da organização da Direção de Recursos Humanos, existe agora uma estrutura mais focada, que concilia equipas dedicadas em exclusivo a áreas de competência com equipas dedicadas em exclusivo ao apoio operacional às Unidades de Negócio (modelo de *HR Business Partner*). Do ponto de vista dos Programas de gestão de recursos humanos, existe já um novo modelo de gestão de desempenho implementado, totalmente remodelado tanto do ponto de vista do conteúdo como da plataforma informática que o suporta. Esta implementação implicou formação aprofundada a todos os colaboradores com funções de gestão de equipa, integrada numa Academia de Liderança que considerou módulos formativos adaptados aos vários níveis da organização, e que envolveu cerca de 340 colaboradores.

O processo de alinhamento organizacional relativamente aos objetivos estratégicos foi também concluído com sucesso. Neste momento, é possível a todos os colaboradores consultar os objetivos da sua unidade organizacional, alinhados com os pilares estratégicos, e que estão a servir de referência para o desdobramento em objetivos de desempenho individuais ou de equipa.

De igual modo, todas as funções da Efacec estão descritas, uniformizadas e mapeadas (cerca de 350 funções, com respetivos perfis técnicos identificados), sendo uma ferramenta basilar para todos os processos relacionados com o novo Modelo de Compensação e Benefícios e o novo Modelo de Carreiras, que serão implementados durante o ano de 2017.

Do ponto de vista da comunicação interna, foram empreendidas iniciativas importantes de proximidade e transparência, com um conjunto significativo de reuniões da Administração com todos os colaboradores.

Sabendo do carácter contínuo do projeto de transformação, quais são as principais iniciativas que estão programadas para o ano de 2017?

Para o ano de 2017, está programada a comunicação e implementação do novo modelo de compensação e benefícios, que pretende garantir a equidade interna das práticas de remuneração e a competitividade externa da empresa, ambas essenciais à sustentabilidade da Efacec enquanto empresa tecnológica de referência em *know how* e talento na área de Energia. Adicionalmente será comunicado e implementado o novo Modelo de Carreiras, que contemplará percursos de evolução profissional para as várias famílias de funções, com critérios de progressão claros, rigorosos e transparentes para a organização.

Ainda no âmbito da gestão de desempenho, pretende-se implementar um modelo piloto de *Feedback 180º* para os cargos de gestão de topo, que pretende ser uma ferramenta importante de desenvolvimento e de alinhamento do estilo de liderança dos gestores.

Do ponto de vista da atração de talento, prevê-se a concretização de iniciativas importantes no âmbito da implementação de programas estruturados e atrativos de seleção e integração de novos colaboradores.

O plano de formação anual será implementado tendo por base o diagnóstico de necessidades operacionais, levantadas junto dos responsáveis de cada unidade organizacional, bem como as necessidades de formação transversal relacionadas com os novos valores definidos.

Visita de 21 investigadores do IfHT – Institute for High Voltage Technology às instalações da Maia, Portugal.

INOVAÇÃO

A inovação tecnológica é a base para responder aos desafios dos setores e mercados em que a Efacec atua, oferecendo soluções diferenciadoras sustentáveis e geradoras de valor para os clientes e para a sociedade em geral. A inovação tecnológica tem uma importância estratégica, patente na atualização continuada do portefólio tecnológico do Grupo, do qual constam soluções inovadoras à escala internacional, desenvolvidas totalmente *in-house*, alavancadas por um ecossistema de parcerias complementares em termos de *know how*. A inovação tecnológica na Efacec principia com a identificação, por uma equipa multidisciplinar, de uma necessidade vivenciada pelos clientes ou de um desafio futuro. Este processo interno de endogeneização de competências técnicas vastas e complementares é suportado por um investimento em Investigação e Desenvolvimento Tecnológico e complementado por uma política continuada de parcerias tecnológicas com entidades de referência a nível global.

A ABORDAGEM DA EFACEC À INOVAÇÃO

Em 2016, e dando continuidade à longa tradição da Efacec enquanto Grupo com uma forte componente em inovação tecnológica, foi reforçada a aposta global na inovação, em particular, nos setores da Energia, Ambiente, Transportes e Mobilidade Elétrica.

A forte aposta na criação de valor através da inovação tecnológica foi consubstanciada na criação de uma nova função transversal à Efacec. Esta função tem como missão aumentar o foco e a capacidade de gestão da inovação tecnológica e promover sinergias técnicas e de processos entre as diferentes Unidades de Negócio.

Esta função é endereçada pelo Gabinete de Gestão de Tecnologia e pelo Comité de Tecnologia – o GPS Tecnológico da Efacec –, que atuam de forma coordenada e transversal com as Direções de Tecnologia de cada Unidade de Negócio e com as diversas Direções Corporativas.

A função de Gestão de Tecnologia tem como principal objetivo contribuir ativamente para que, enquanto Grupo, a Efacec consiga responder, atempadamente e de forma mais eficaz e eficiente, à grande transformação digital em curso nos setores e mercados em que atua, em particular, no setor energético e da mobilidade.

A Gestão de Tecnologia constitui-se como um novo catalisador junto das diferentes estruturas da Efacec, permitindo ao Grupo ser mais inovador na criação, otimização e customização de Produtos, Sistemas e Serviços, fornecidos diariamente aos clientes.

- Suporte à definição da estratégia de Tecnologia e Inovação do Grupo Efacec
- Desenho do *roadmap* estratégico de evolução tecnológica
- Funções de catalisação e de coordenação em termos de inovação tecnológica transversal ao Grupo
- Apoio à definição e concretização da estratégia de tecnologia e inovação
- Promoção de projetos e iniciativas de I&D e Inovação, diversificando recursos e fontes de financiamento.
- Monitorização da intensidade tecnológica
- Desenvolvimento do radar tecnológico

- *Advisory Board* de cariz consultivo e estratégico, com foco nas tendências dos desenvolvimentos tecnológicos

- Foco no desenvolvimento e comercialização de produtos tecnologicamente avançados
- Foco no desenvolvimento e implementação de soluções chave na mão com forte componente de engenharia e integração de sistemas diversos

- Atuação articulada com a estrutura de Gestão de Tecnologia, identificando e capitalizando sinergias potenciais de forma transversal e transparente

Fórum de Tecnologia da Efacec em reunião estratégica.

PERFORMANCE DA EFACEC EM 2016

Anualmente, e de forma sustentável, a Efacec assegura um investimento significativo em atividades de IDT identificadas como de maior relevância para o sucesso futuro do Grupo.

PRINCIPAIS NÚMEROS DA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA NA EFACEC EM 2016

Investimento em IDT (% das receitas)

2,3%

Número de colaboradores envolvidos em atividades IDT

~250

Número de entidades com parcerias científicas e tecnológicas com a Efacec

> 50

Número de projetos de IDT com cenceção de novas soluções tencológicas

> 40

Número de artigos técnicos apresentados internacionalmente

> 20

No que se refere às iniciativas de inovação tecnológica desenvolvidas em 2016, destacam-se as seguintes:

1. Criação do GPS Tecnológico da Efacec, enquanto fórum de reflexão estratégica sobre o desenvolvimento tecnológico do Grupo, constituído por especialistas técnicos internos e por um conjunto de especialistas externos de reconhecido mérito científico e empresarial, em diferentes áreas de interesse.

2. Aposta estratégica na criação de parcerias de IDT com entidades do Sistema Científico e Tecnológico Nacional e Internacional e com *startups* de base tecnológica em domínios próximos dos setores de atividade da Efacec.

3. Aposta consistente no aumento da participação ativa em projetos IDT de âmbito nacional e internacional, nomeadamente ao abrigo dos programas Portugal 2020 e Horizonte 2020.

4. Sistematização da preparação de planos de desenvolvimento e de negócio, para cada nova área tecnológica considerada de elevado potencial futuro.

5. Reforço da imagem tecnológica e de inovação da Efacec junto da comunidade académica e científica, através da participação ativa dos colaboradores em iniciativas de promoção do desenvolvimento de competências técnicas, económicas e de *soft skills*.

6. Reforço da participação da Efacec em fóruns tecnológicos que se insiram em áreas de interesse estratégico.

Eng. Ângelo Ramalho na Conferência INEGI 2016.

NUNO SILVA

GABINETE DE GESTÃO DE TECNOLOGIA

Em 2016, assistiu-se a uma forte reestruturação e reposicionamento da Efacec, em matéria de inovação, com a criação de uma estrutura transversal de Gestão de Tecnologia. Quais os fundamentos para a sua criação e principais objetivos?

Este novo órgão na estrutura da Efacec assume-se como o catalisador da inovação tecnológica futura do Grupo. A sua criação está assente no facto de que o desenvolvimento tecnológico e a inovação são cruciais à atividade da Efacec, pelo que tenta alavancar as valências e conhecimentos endógenos ao Grupo, de forma a promover a criação, otimização e customização de Produtos, Sistemas e Serviços em processos sinérgicos entre Unidades de Negócio. A importância estratégica da inovação e do desenvolvimento tecnológico está bem patente na constante atualização do portefólio tecnológico onde constam produtos desenvolvidos totalmente *in house*, além dos domínios do cálculo e do projeto, e ainda na produção e nos sistemas integrados, contando para o efeito com um corpo técnico altamente qualificado, assim como uma extensa rede de parceiros nacionais e internacionais.

Qual a urgência e a pertinência desta nova abordagem à Inovação Tecnológica?

A transformação do setor energético apresenta-se como um desafio ao qual a Efacec pretende responder com soluções sustentáveis que se apresentem diferenciadoras. A necessidade de aumentar a eficiência, resiliência e a fiabilidade do sistema, mesmo tendo em conta todos os diferentes ativos (incluindo fontes de origem renovável), exige uma pluralidade tecnológica das soluções. Além desta ser uma preocupação nos processos de desenvolvimento interno, a Efacec participa ativamente em grupos técnicos internacionais de forma a contribuir positivamente e a seguir o estado da arte nos standards e normas, além das várias evoluções regulamentares que o setor enfrenta.

A transformação do setor energético apresenta-se como um desafio ao qual a Efacec pretende responder com soluções sustentáveis que se apresentem diferenciadoras.

Das diversas iniciativas e inovações ocorridas em 2016, quais considera merecedoras de maior destaque?

2016 foi um ano de muitas mudanças, com iniciativas muito diversificadas quer a nível global da Efacec, quer específicas de cada Unidade de Negócio. Embora existam muitos e bons exemplos que merecem ser mencionados, ao nível de produtos, soluções complexas e da engenharia para integração de sistemas, pelo seu potencial inovador, carácter estratégico e reconhecimento no mercado, destaco 3 inovações:

- O sistema de carregamento ultrarrápido de veículos elétricos, tendo a *Porsche* como primeiro cliente, e em que a Efacec se destaca por ser pioneira ao atingir os 350kW de capacidade;

- O sistema avançado de gestão (ADMS) de redes de distribuição de energia elétrica, incluindo o conceito de *smart grids* e funcionalidades marcadamente diferenciadoras;

- A modelização numérica multifásica e multidisciplinar combinada, modelização algébrica e respetivas validações experimentais multi-escala de transformadores de potência tipo *Core*.

E em 2017? O que podemos esperar da atuação da Efacec no campo da inovação tecnológica?

As apostas da Efacec em termos de inovação tecnológica estão definidas no seu *roadmap* estratégico. Quer isto dizer que existirão iniciativas que são mais imediatas e outras que são plurianuais. Existem projetos cujos desenvolvimentos continuarão em 2017 e que cobrem áreas como a gestão de ativos, *demand response*, sistemas de armazenamento de energia e desenvolvimento de soluções para a subestação digital. Existem, ainda, outras iniciativas multidisciplinares em curso que se orientam em vetores tais como a digitalização da Efacec (sendo este um processo progressivo facilitado pelo uso de plataformas IoT –*Internet of Things* e alavancando ferramentas de *Big Data* e *Machine Learning*), a cibersegurança e a tecnologia de materiais. Outras áreas de interesse, e nas quais a Efacec está a desenvolver iniciativas, são as *smart cities*, apresentando um posicionamento de oferta de valor acrescentado integrando soluções que agregam diversas das nossas competências, a utilização de modelos digitais e ferramentas de cálculo automático e 3D para otimização da conceção de produtos e sistemas. De destacar ainda, a continuação do investimento em soluções de carregamento de veículos elétricos *wireless* e V2G. Estas temáticas serão desenvolvidas, sempre que necessário, suportadas pelo ecosistema de parcerias de I&D existentes.

Conferência ISPIM e visita à Unidade de Transformadores, Arroteia, Portugal.

PERFORMANCE AMBIENTAL

A temática da sustentabilidade ambiental tem sido, ao longo dos anos, alvo da maior atenção por parte da Efacec. A necessidade de compreensão do impacto ambiental dos seus produtos e atividades leva a um acompanhamento contínuo e tratamento prioritário do tema. O foco e principal objetivo são a melhoria contínua da *performance* ambiental, agindo através de medidas preventivas e corretivas, assim como através de ações de sensibilização de todas as partes interessadas.

GESTÃO AMBIENTAL DOS PRODUTOS

O tema da redução do impacto ambiental da Efacec tem sido abordado através de iniciativas diversas, focadas essencialmente nas seguintes áreas:

- Atividades educativas e de sensibilização para as questões ambientais.
- Redução das emissões no momento de fabrico.
- Melhoria da eficiência energética dos produtos, ao longo do seu ciclo de vida (da conceção à sua utilização diária).

Um dos mecanismos utilizados para monitorização e avaliação do impacto ambiental dos produtos da Efacec é a metodologia desenvolvida em 2014 para avaliação do ciclo de vida dos produtos. Esta metodologia tem por base eco-indicadores que refletem, entre outros tópicos, a carga ambiental dos materiais, processamento, transportes, energia e reciclagem. Quanto maior a pontuação obtida nestes indicadores, maior o impacto ambiental estimado.

A utilização da ferramenta de avaliação do ciclo de vida, permite à Efacec otimizar as suas escolhas ao nível dos materiais utilizados e processos de fabrico, desde a fase de *design* do produto. Esta ferramenta assume-se como o primeiro passo da Efacec no caminho para o *ecodesign* e para a economia circular.

CICLO DE VIDA DOS PRODUTOS

Alterações Climáticas

Uso da água

Uso do solo

Uso de energia

No âmbito da utilização desta metodologia destaca-se, em 2016, a avaliação do ciclo de vida do produto TPU500, produzido pelo ASE. Nesta avaliação, foi possível identificar que a fase com maior impacto ambiental é a de uso do equipamento. Para o futuro, pretende-se estender esta metodologia a outros produtos da Efacec, de modo a permitir a comparação de diferentes gamas e modelos, bem como reorganizar um modelo económico focado na coordenação dos sistemas de produção em circuitos fechados.

Apresenta-se abaixo um conjunto de indicadores ambientais da Efacec, em 2016.

Percentagem dos chapa metálica reciclada (com base no consumo total do ano)

20%

Consumo de chapa metálica face ao ano anterior

-17%

Consumo de Embalagens de papel e cartão face ao ano anterior

-12%

Produção de energia renovável em 2016

1.116GJ

Emissão de partículas face ao ano anterior

-17%

Consumo de energia em território nacional

86.608GJ

TPU, série 450 (Sala de Testes Automação).

IMPACTO AMBIENTAL DAS ATIVIDADES DA EFACEC

Áreas	Unidades de Negócio	Contributo para a redução dos impactos ambientais
Produtos	Transformadores	Os transformadores da Efacec são dos mais eficientes do mercado e são projetados tendo em consideração todo o seu ciclo de vida
	Aparelhagem	Os equipamentos de Média Tensão são projetados usando metodologias de ecodesign e utilizando o vácuo como alternativa ao SF6 (gás de efeito de estufa)
	Service	A atividade de *Service* permite reabilitar uma grande quantidade de equipamentos de energia (origem interna ou externa), permitindo a sua reutilização e uma elevada poupança de materiais e outros recursos
	Automação	São desenvolvidos diversos componentes para as redes inteligentes de energia (*smart grids*), contribuindo significativamente para a sua eficiência energética
Sistemas	Energia	São concebidos e instalados equipamentos de energia renovável e limpa, nomeadamente parques eólicos e fotovoltaicos que permitem eliminar a emissão de CO_2
	Ambiente e Indústria	São concebidos e instalados sistemas de tratamento de água bem como estações de processamento e reciclagem de resíduos sólidos
	Transportes	São concebidos e instalados sistemas de operação de comboios ligeiros ou metros, projetos que reduzem significativamente a emissão de CO_2
Mobilidade Elétrica		São desenvolvidos e instalados carregadores de veículos elétricos, que permitem reduzir significativamente a emissão de CO_2 proveniente dos transportes

Painéis fotovoltaicos na cobertura do pólo da Maia da Efacec, Portugal.

A sensibilização ambiental tem sido utilizada como ferramenta prioritária para a promoção de uma mudança de atitudes em relação à proteção do meio ambiente. Em 2016, a Efacec desenvolveu e participou em diversas iniciativas de cariz ambiental, de onde se destacaram:

- Celebração do Dia Mundial do Ambiente através de uma campanha de sensibilização com todos os colaboradores, tendo sido disponibilizada informação através de cartazes colocados nas áreas sociais e distribuída uma pequena lembrança surpresa na cantina com mensagens alusivas ao tema.

- Participação na Semana Verde EDP (convite como empresa parceira da EDP), para promover a partilha de experiências ao nível da Gestão Ambiental.

- Apresentação intitulada "As principais preocupações ambientais na Efacec e a sua evolução" no Museu da Eletricidade, em Lisboa. Neste evento a Efacec teve oportunidade de apresentar os principais marcos históricos da sustentabilidade, evolução das certificações ambientais, missão e visão e as principais ações no controlo operacional.

- Participação na troca de experiências e boas práticas ambientais em obra, realizada em Viana do Castelo.

OTIMIZAÇÃO DAS ATIVIDADES – SISTEMAS DE GESTÃO

A intervenção da Efacec nas questões ambientais assenta também na otimização transversal das suas atividades, tendo por base as seguintes iniciativas:

- Análise integrada dos normativos que servem de pilares à Certificação de Qualidade, Ambiente e Segurança.

- Preparação, desde 2016, da transição do Sistema de Gestão atual para as novas Normas NP 2015.

De forma a assegurar o sucesso da transição do Sistema de Gestão atual, bem como auxiliar em questões ambientais relevantes a nível nacional, a Efacec tem assumido uma participação ativa na definição dos normativos ambientais de referência em Portugal, através da colaboração nas Comissões Técnicas 150 (referente à Gestão Ambiental) e 80 (referente à Gestão da Qualidade e Garantia da Qualidade).

As principais alterações nestes normativos serão verificadas nos seguintes níveis:

NP ISO 14001: 2015
Gestão Ambiental Estratégica
Liderança
Proteção do ambiente
Desempenho ambiental
Abordagem ou pensamento de ciclo de vida
Comunicação
Documentação
Âmbito
Objetivos e Programa de Gestão
Análise de riscos

NP ISO 9001: 2015
Estrutura harmonizada
Contexto da Organização
Partes interessadas
Serviços
Abordagem por processos
Pensamento baseado em risco
Foco no resultado
Objectivos e Programa de Gestão
Liderança
Documentação

RELAÇÃO COM A SOCIEDADE

À semelhança dos anos anteriores, em 2016, a Efacec teve uma participação ativa na sociedade civil. Foram desenvolvidas iniciativas, tanto individuais como através de apoios diretos prestados pela empresa ou via parcerias com diversas instituições. Para a Efacec, a retribuição à sociedade é uma oportunidade de demonstrar a importância que é atribuida internamente aos temas de sustentabilidade económica e social, contribuindo ativamente para a manutenção de uma comunidade saudável e sustentável.

Os indicadores apresentados refletiram, durante o ano de 2016, a atividade da Efacec junto da Sociedade Civil, destacando-se as seguintes iniciativas:

VOLUNTARIADO DE COMPETÊNCIAS: O PROGRAMA JUNIOR ACHIEVEMENT PORTUGAL

A "Junior Achievement Portugal", parceira da Efacec na área do voluntariado, apresentou no dia 23 de maio, na Fundação Calouste Gulbenkian, 31 mini-empresas criadas por jovens empreendedores do ensino secundário, profissional e progressão de estudos de todo o país, que competiram na nona competição Nacional do Programa "A Empresa".

No total, 155 alunos provenientes de 16 concelhos apresentaram as suas propostas de negócios, competindo pela distinção de melhor mini-empresa.

Os estudantes fizeram a apresentação das suas mini-empresas perante um júri constituído por colaboradores de várias empresas e organizações, entre as quais a Efacec. Em consequência, a Efacec atribuiu como prémio aos estudantes, a possibilidade de estágio durante cinco dias em contexto organizacional.

A Efacec já renovou o seu compromisso com a "Junior Achievement Portugal", através da confirmação da participação de um número significativo de colaboradores nos programas de voluntariado a realizar em 2017.

APOIO ÀS POPULAÇÕES ANDINAS DE AYQUINA, CUPO, TOCONCE E CASPANA

A Efacec instalou, nas povoações andinas de Ayquina, Cupo, Toconce e Caspana, sistemas de iluminação, refrigeração e congelação, com alimentação assegurada por sistemas fotovoltaicos *off-grid*. Este projeto foi realizado com o apoio dos municípios locais e de protocolos assinados com o município de Calama e com as comunidades indígenas da região.

No contexto da instalação dos parques fotovoltaicos, a Efacec teve ainda a oportunidade de criar diversos postos de trabalho nas atividades de construção, operação e manutenção.

APOIO ÀS UNIVERSIDADES E AO MOVIMENTO ASSOCIATIVO

No primeiro semestre de 2016, a Efacec tornou-se membro do INEGI – Instituto de Ciência e Inovação em Engenharia Mecânica e Engenharia Industrial, do Conseil de Cooperation Economique, da Porto Business School e da Câmara de Comércio Luso Francesa.

A Efacec patrocinou o Fórum Internacional das Comunidades Inteligentes e Sustentáveis realizado maio, em Braga, e foi oradora no tema das redes inteligentes de energia.

Patrocinou, entre outros eventos, a Grand Conference 2016 organizada pela Porto Business School, o seminário do 10º Aniversário da Associação Portuguesa para a Normalização e Certificação Ferroviária, o Congresso da Universidade do Porto e o evento Meet 2030 da subsidiária portuguesa do Business Council for Sustainable Development.

Em julho de 2016, a Efacec cedeu as suas instalações para a realização de um *workshop* de divulgação do Objetivos do Desenvolvimento Sustentável, sessão organizada também pela subsidiária portuguesa do Business Council for Sustainable Development.

PRESENÇAS PÚBLICAS E VISITAS

Em representação do Ministério do Ambiente, o Sr. Ministro do Ambiente, Engº João Matos Fernandes e o Sr. Secretário de Estado Adjunto do Ambiente, Dr. José Mendes, visitaram a Efacec a 8 de abril de 2016. De igual modo, em representação do Ministério da Economia, o Sr. Secretário de Estado da Indústria, Dr. João Vasconcelos, visitou a empresa a 28 de maio de 2016. As visitas decorreram no Pólo da Maia, privilegiando as atividades da Mobilidade Elétrica e Automação, consideradas áreas de contributo incontornável para o desenvolvimento das chamadas economias verdes, reconhecidas como tecnologicamente inovadoras por estes representantes do Governo.

Destaca-se ainda a visita da Embaixadora da Tunísia, Mme. Saloua Bahri, realizada a 4 de maio de 2016, às operações fabris de Transformadores de Distribuição/Potência e Aparelhagem na Arroteia e da Automação na Maia.

Eng. Pedro Silva, Eng. Ângelo Ramalho e Dr. João Vasconcelos.

OUTRAS INICIATIVAS RELEVANTES PARA A SOCIEDADE CIVIL

Em 2016, foram recolhidos donativos de colaboradores para os Bombeiros Voluntários Portuenses e para a Loja Social da Senhora da Hora.

No âmbito do envolvimento da empresa no programa "Porto de Futuro" da Câmara Municipal do Porto, a Efacec manteve um quadro representante em todas as reuniões do Conselho Geral da Escola Secundária Filipa de Vilhena realizadas em 2016.

Em janeiro de 2016, a Efacec ofereceu mobiliário de escritório à instituição Refood Maia. A Efacec colaborou também com a Obra do Frei Gil ao oferecer as impressões do material promocional da campanha Laço Azul.

A Efacec foi caso de estudo no "Innovation Now!"2016 do BEST Aveiro, um simpósio anual de partilha de ideias, conhecimentos e experiências entre profissionais e estudantes que vivem a inovação no seu dia a dia. O caso de estudo apresentado contou com a participação de cerca de 30 alunos de várias áreas da Universidade de Aveiro e foi dedicado ao tema a "Mobilidade Elétrica, uma área incontornável e em expansão". A equipa vencedora apresentou um trabalho que se distinguiu pelo grau de inovação, exequibilidade dos projetos e impacto para a Efacec.

A Efacec apresentou ainda, em palestra, as suas áreas de atividade, estrutura organizacional, relações de parceria com a academia e a forma de promover a inovação. Participou, ainda, na Round Table "Where do good ideas come from".

Reunião Geral de Quadros

ANEXOS

DOCUMENTOS DE PRESTAÇÃO DE CONTAS CONSOLIDADAS

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DA POSIÇÃO FINANCEIRA EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016 E 2015

			Euros
	Notas	**2016**	**2015**
ATIVO			
ATIVO NÃO CORRENTE			
Ativos Fixos Tangíveis	5	39.603.605	43.421.973
Ativos Fixos Intangíveis	6	82.949.642	83.756.243
Goodwill	7	120.158.240	121.313.286
Investimentos Financeiros	4.1.3	1.200	0
Ativos Financeiros disponíveis para venda	8	26.132	26.132
Ativos por Impostos Diferidos	18	57.053.564	54.795.988
Total não corrente		**299.792.382**	**303.313.622**
ATIVO CORRENTE			
Ativos detidos para Venda		186.455	148.009
Existências	12	36.264.015	51.617.339
Clientes e Acréscimos de Proveitos	10	239.387.332	271.227.012
Empréstimos a Entidades Relacionadas	28.2	724.605	3.437.588
Devedores e Custos Diferidos	11	31.081.122	23.100.870
Imposto sobre o Rendimento	11	1.755.538	1.682.395
Caixa e Equivalentes de Caixa	13	29.024.861	38.108.319
Total corrente		**338.423.926**	**389.321.532**
Total do Ativo		**638.216.308**	**692.635.154**
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
CAPITAL PRÓPRIO			
Capital	14.1	285.874.030	285.874.030
Prémios de emissão	14.1	8.000.000	8.000.000
Outros instrumentos de capital próprio	14.2	35.900.000	35.900.000
Reservas e resultados acumulados	14.3	-16.255.969	-19.894.387
Outro rendimento integral acumulado	14.4	-4.252.498	-1.094.642
Interesses não controlados	21	-117.968	-102.559
Total do Capital Próprio		**309.147.595**	**308.682.442**
PASSIVO NÃO CORRENTE			
Provisões	19	12.264.625	12.058.690
Dívidas a Instituições de Crédito	17	70.544.456	60.744.456
Fornecedores	15	19.017	3.005
Passivos por Impostos Diferidos	18	22.382.876	23.394.566
Total Passivo não corrente		**105.210.974**	**96.200.718**
PASSIVO CORRENTE			
Dívidas a Instituições de Crédito	17	2.872.165	24.819.931
Empréstimos de Entidades Relacionadas	28.2	0	3.437.473
Fornecedores	15	85.783.287	79.684.190
Credores e Acréscimo de Custos	16	55.474.604	53.931.137
Proveitos Diferidos	20	79.184.498	125.879.263
Instrumentos Financeiros Derivados	9	543.187	0
Total Passivo corrente		**223.857.740**	**287.751.995**
Total do Capital Próprio e Passivo		**638.216.308**	**692.635.154**

As Notas subsequentes fazem parte integrante destas demonstrações financeiras consolidadas

O Responsável da Consolidação

Conselho de Administração

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DE RESULTADOS POR NATUREZA PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016 E 2015

Euros

	Notas	2016	2015
Vendas e Prestação de Serviços	27 e 32	437.954.175	422.914.356
Custo das Vendas e das Matérias Consumidas		-209.694.892	-200.284.583
Variação de Produção		2.012.775	8.694.040
Fornecimentos e Serviços Externos	22.1	-120.937.441	-136.056.034
Fees de gestão	22.2	0	-10.736.698
Custos com o Pessoal		-83.459.897	-84.167.845
Custos com rescisões contratuais	22.3	-16.308.637	-2.354.535
Amortizações e depreciações	5 e 6	-9.039.648	-10.575.105
Provisões e Imparidade de ativos	22.4	-2.029.128	-10.652.164
Outros gastos operacionais		-3.558.533	-3.248.271
Outros rendimentos operacionais	22.5	17.190.013	17.049.037
Resultado Operacional		**12.128.785**	**-9.417.802**
Perdas e Custos Financeiros	23	-7.310.618	-14.714.141
Ganhos e Proveitos Financeiros	23	223.090	3.772.695
Resultado antes de impostos		**5.041.257**	**-20.359.248**
Imposto sobre o rendimento – Diferido	24	3.167.308	2.264.973
Imposto sobre o rendimento – Corrente	24	-3.223.311	-1.798.383
Resultados de operações em descontinuação	4.4	-675.287	-605.165
Resultado Liquido Consolidado		**4.309.966**	**-20.497.823**
Atribuível a:			
Acionistas da Efacec Power Solutions	**25**	**4.309.736**	**-20.391.472**
Interesses não controlados		230	-106.352
Resultado líquido por ação			
Básico		0,08	-0,42
Diluído		0,08	-0,42

As Notas subsequentes fazem parte integrante destas demonstrações financeiras consolidadas

O Responsável da Consolidação

Conselho de Administração

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DO RENDIMENTO INTEGRAL PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016 E 2015

Euros

	2016	2015
RESULTADO LÍQUIDO CONSOLIDADO (1)	4.309.966	-20.497.823
Outro rendimento integral		
Itens reclassificáveis para resultados:		
Variação da reserva de conversão monetária	-3.162.641	-971.580
Variação no justo valor de instr. financeiros derivados de cobertura	-16.268	0
	-3.178.909	-971.580
Itens não reclassificáveis para resultados:		
	0	0
Outro rendimento integral do período	**-3.178.909**	**-971.580**
Imposto sobre Outro Rendimento Integral		
Variação no justo valor de instr. financeiros derivados	3.660	0
Variação de excedentes de revalorização de ativos fixos	0	0
Imposto sobre Outro Rendimento Integral	**3.660**	**0**
Outro rendimento integral líquido do período (2)	**-3.175.249**	**-971.580**
Rendimento integral total do período (1)+ (2)	**1.134.717**	**-21.469.404**
Atribuível a:		
Acionistas da Efacec Power Solutions	1.151.880	-21.349.512
Interesses não controlados	-17.163	-119.892

As Notas subsequentes fazem parte integrante destas demonstrações financeiras consolidadas

O Responsável da Consolidação

Conselho de Administração

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DE ALTERAÇÕES NO CAPITAL PRÓPRIO PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016 E 2015

Euros

					Atribuível a detentores do capital				
					Outro Rendimento Integral				
	Capital Social	**Prémios de emissão**	**Outros instrum de capital**	**Reservas e Resultados Acumulados**	Reservas Instrum Financ	Diferenças conversão	**Outro Rendimento Integral**	**Interesses não controlados**	**Total Capital Próprio**
Saldo em 1 de Janeiro de 2015	**233.874.030**	**0**	**0**	**829.875**	**0**	**-136.602**	**-136.602**	**7.006**	**234.574.309**
Aumentos de capital	52.000.000			0			0	0	52.000.000
Outros instrumentos de capital próprio		8.000.000	35.900.000	0			0	0	43.900.000
Rendimento integral do período				-20.391.472	0	-958.040	-958.040	-119.892	-21.469.404
Outros				-332.791			0	10.327	-322.463
Saldo em 31 de Dezembro de 2015	**285.874.030**	**8.000.000**	**35.900.000**	**-19.894.387**	**0**	**-1.094.642**	**-1.094.642**	**-102.559**	**308.682.442**
Saldo em 1 de Janeiro de 2016	**285.874.030**	**8.000.000**	**35.900.000**	**-19.894.387**	**0**	**-1.094.642**	**-1.094.642**	**-102.559**	**308.682.442**
Rendimento integral do período				4.309.736	-12.608	-3.145.248	-3.157.856	-17.163	1.134.717
Outros				-671.318			0	1.754	-669.564
Saldo em 31 de Dezembro de 2016	**285.874.030**	**8.000.000**	**35.900.000**	**-16.255.969**	**-12.608**	**-4.239.890**	**-4.252.498**	**-117.968**	**309.147.595**

As Notas subsequentes fazem parte integrante destas demonstrações financeiras consolidadas

O Responsável da Consolidação

Conselho de Administração

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS FLUXOS DE CAIXA PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016 E 2015

Euros

	NOTAS	2016	2015
ATIVIDADES OPERACIONAIS:			
Recebimentos de clientes		481.726.460	488.267.472
Pagamentos a fornecedores		386.663.680	394.435.237
Pagamentos ao pessoal		92.736.174	84.946.867
Fluxo gerado pelas operações		2.326.606	8.885.369
Pagamento / recebimento do imposto sobre o rendimento		(2.810.171)	8.357.938
Outros recebimentos / pagamentos relativos à atividade operacional		9.981.727	(2.473.526)
Fluxos das atividades operacionais [1]		9.498.161	14.769.781
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO			
RECEBIMENTOS PROVENIENTES DE:			
Investimentos financeiros		474.371	87.504
Subsídios de investimento		3.486.546	2.064.460
Juros e proveitos similares		72.278	5.768.605
		4.033.196	7.920.569
PAGAMENTOS RESPEITANTES A:			
Investimentos financeiros		1.200	3.640.847
Ativos tangíveis		1.828.272	3.577.395
		1.829.472	7.218.242
Fluxos das atividades de investimento [2]		2.203.723	702.327
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
RECEBIMENTOS PROVENIENTES DE:			
Empréstimos obtidos/concedidos correntes		18.975.744	243.340.818
Aumentos de capital, prestações suplement. e prémios de emissão		0	60.000.000
		18.975.744	303.340.818
PAGAMENTOS RESPEITANTES A:			
Empréstimos obtidos/concedidos correntes		30.352.275	300.450.097
Amortizações de contratos de locação financeira		149.666	23.477
Juros e custos similares		9.440.529	8.094.686
		39.942.470	308.568.261
Fluxos das atividades de financiamento [3]		(20.966.727)	(5.227.443)
Variação de caixa e seus equivalentes [D]-[A]-[B]-[C]=[1]+[2]+[3]		**(9.264.843)**	**10.244.665**
Efeito das diferenças de câmbio [A]		**181.384**	**(.9.720)**
Efeito da variação do perímetro [B]		**0**	**2.492.869**
Caixa e seus equivalentes no início do período [C]		**38.108.319**	**25.380.505**
Caixa e seus equivalentes no fim do período [D]	13	**29.024.861**	**38.108.319**

As Notas subsequentes fazem parte integrante destas demonstrações financeiras consolidadas

O Responsável da Consolidação

Conselho de Administração

NOTAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

A. INFORMAÇÃO GERAL

A Efacec Power Solutions SGPS, S.A. ("Efacec Power Solutions" ou "EPS") é uma sociedade anónima com sede no lugar de Arroteia, freguesia de Leça do Balio, Guifões e Custóias, concelho de Matosinhos, em Portugal. A EPS foi constituída em 14 de Agosto de 2014, tendo como objeto a gestão de participações sociais como forma indireta de exercício de atividades económicas. A constituição da Efacec Power Solutions inseriu-se no processo de reestruturação que a Efacec Capital, SGPS, S.A. ("Efacec Capital") encetou a partir do final de 2013, com o objetivo de alinhar a estrutura societária do Grupo Efacec com os segmentos de mercado abordados e as geografias-alvo. No final de 2014, a Efacec Power Solutions passou a constituir, ela própria, um grupo de empresas que reúnem todos os meios de produção, tecnologias e competências técnicas e humanas para o desenvolvimento de atividades nos domínios das soluções de Energia, Engenharia, Ambiente, Transportes e Mobilidade Elétrica. O Grupo EPS abrange ainda uma vasta rede de filiais, sucursais e agentes espalhados por 4 continentes.

Em 23 de Outubro de 2015, o Grupo EPS conheceu uma alteração na sua estrutura acionista, passando a maioria do capital da Efacec Power Solutions a ser detida pela sociedade Winterfell 2 Limited ("Winterfell 2").

As atividades das empresas do Grupo EPS compreendem uma extensa gama de produtos e serviços de elevado nível tecnológico. Esta diversidade, com competências aos níveis produtivos e de engenharia, possibilitam a oferta de soluções técnicas a um leque muito variado de sectores de atividade, nos mercados interno e externo.

As presentes demonstrações financeiras foram aprovadas pelo Conselho de Administração em 27 de Março de 2017. Os membros do Conselho de Administração que assinam o presente relatório declaram que, tanto quanto é do seu conhecimento, a informação nele constante foi elaborada em conformidade com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), adotadas pela União Europeia, dando uma imagem verdadeira e apropriada da posição financeira consolidada, dos resultados e dos fluxos de caixa do Grupo EPS.

A informação financeira está apresentada em euros, que é a moeda funcional e de relato do grupo de entidades, salvo se indicado de forma diversa.

B. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

1. RESUMO DAS PRINCIPAIS POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

As políticas contabilísticas adotadas seguem as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) em vigor em cada período de reporte. Estão divulgadas nas notas subsequentes sendo aplicadas pela Efacec Power Solutions desde a sua constituição, e têm sido aplicadas todos os anos de forma consistente pelas empresas subsidiárias. No entanto, as normas, interpretações e revisões emanadas dos diversos órgãos que supervisionam a aplicação das Normas – IASB, IASC, IFRIC e SIC, quando aplicáveis ao Grupo EPS, são adotadas no período em que se tornam obrigatórias.

Em 2016, o Grupo EPS alterou a política de contabilização dos custos com garantias bancárias de natureza financeira. De forma a melhor traduzir a natureza destes gastos, as comissões pagas a instituições financeiras relativas a garantias emitidas para recebimento de adiantamentos dos clientes beneficiários, ou garantias sobre valores de retenção contratuais, são, pela sua natureza, relevadas na demonstração de resultados sob a rubrica de custos financeiros. Os impactos nas demonstrações financeiras consolidadas de 2015 não são materiais, pelo que as contas deste exercício não foram reexpressas.

1.1 BASES DE PREPARAÇÃO

As demonstrações financeiras consolidadas da Efacec Power Solutions foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) em vigor em 1 de Janeiro de 2016, tal como adotadas na União Europeia.

As demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas tendo em conta a convenção do custo histórico, exceto os terrenos, ativos financeiros e passivos financeiros (incluindo instrumentos derivados), os quais se encontram contabilizados ao seu justo valor. Adicionalmente, os equipamentos de produção localizados nas instalações industriais em Portugal também estão contabilizados ao justo valor que resultou da valorização efetuada no âmbito da aquisição de participações financeiras no processo de constituição da EPS (ver Nota 6.1).

A preparação das demonstrações financeiras em conformidade com as Normas Internacionais de Relato Financeiro requer o uso de algumas estimativas contabilísticas importantes. Também requer que o órgão de gestão exerça o seu julgamento no processo de aplicação das políticas contabilísticas do Grupo EPS. As áreas envolvendo um maior grau de julgamento ou complexidade, ou as áreas onde as premissas e estimativas são significativas para as demonstrações financeiras estão divulgadas na Nota 2.

As normas, interpretações e revisões emanadas dos diversos órgãos que supervisionam a aplicação das Normas Internacionais de Relato Financeiro – IASB, IASC, IFRIC e SIC – encontram-se em baixo enunciadas, assim como as datas de aplicação e aprovação pela União Europeia.

Descrição	Alteração	Data efetiva
1. ALTERAÇÕES ÀS NORMAS EFETIVAS A 1 DE JANEIRO DE 2016		
IAS 1 – Apresentação das demonstrações financeiras	Revisão das divulgações no âmbito do projeto do IASB "*Disclosure Initiative*"	01/01/2016
IAS 16 e IAS 38 – Métodos de cálculo de amortização/depreciação	Os métodos de depreciação/amortização baseados no rédito não são permitidos	01/01/2016
IAS 16 e IAS 41 – Agricultura: Plantas que produzem ativos biológicos consumíveis	Plantas que apenas produzem ativos biológicos consumíveis, são incluídas no âmbito da IAS 16 e são mensuradas pelo modelo do custo ou pelo modelo da revalorização	01/01/2016
IAS 19 – Planos de benefícios definidos	Contabilização das contribuições de empregado ou outras entidades	01/02/2015
IAS 27 – Demonstrações financeiras separadas	Opção de mensurar pelo método da equivalência patrimonial, nas demonstrações financeiras separadas, os investimentos em subsidiárias, empreendimentos conjuntos e associadas.	01/01/2016
IFRS 11 – Acordos conjuntos	Contabilização da aquisição de um interesse numa operação conjunta que é um negócio.	01/01/2016
Alterações IFRS 10, 12 e IAS 28: Entidades de investimento – aplicação da isenção de consolidar	Isenção de consolidar aplicada às entidades de investimento, extensível a uma empresa mãe que não qualifica como entidade de investimento mas é uma subsidiária de uma entidade de investimento	01/01/2016
Melhorias às normas 2010 – 2012	Clarificações várias: IFRS 2, IFRS 3, IFRS 8, IFRS 13, IAS 16 e IAS 24	01/02/2015
Melhorias às normas 2012 – 2014	Clarificações várias: IFRS 5, IFRS 7, IAS 19 e IAS 34	01/01/2016
2. NORMAS QUE SE TORNAM EFETIVAS, EM OU APÓS 1 DE JANEIRO DE 2017, JÁ ENDOSSADAS PELA UE		
IFRS 9 – Instrumentos financeiros	Nova norma para o tratamento contabilístico de instrumentos financeiros	01/01/2018
IFRS 15 – Rédito de contratos com clientes	Reconhecimento do rédito relacionado com a entrega de activos e prestação de serviços, pela aplicação do método das 5 etapas	01/01/2018

Descrição	Alteração	Data efetiva
3. NORMAS (NOVAS E ALTERAÇÕES) E INTERPRETAÇÕES QUE SE TORNAM EFETIVAS, EM OU APÓS 1 DE JANEIRO DE 2017, AINDA NÃO ENDOSSADAS PELA UE		
3.1 Normas		01/01/2017
IAS 7 – Demonstração dos fluxos de caixa	Reconciliação das alterações no passivo de financiamento com os fluxos de caixa das atividades de financiamento.	01/01/2017
IAS 12 – Imposto sobre o rendimento	Registo de impostos diferidos ativos sobre os ativos mensurados ao justo valor, o impacto das diferenças temporárias dedutíveis na estimativa dos lucros tributáveis futuros e o impacto das restrições sobre a capacidade de recuperação dos impostos diferidos ativos	01/01/2018
IAS 40 – Propriedades de investimentos	Clarificação de que é exigida evidência de alteração de uso para efetuar a transferências de ativos de e para a categoria de propriedades de investimento	01/01/2018
IFRS 2 – Pagamentos baseados em ações	Mensuração de planos de pagamentos baseados em ações liquidados financeiramente, contabilização de modificações, e a classificação dos planos de pagamentos baseados em ações como liquidados em capital próprio, quando o empregador tem a obrigação de reter imposto	01/01/2018
IFRS 4 – Contratos de seguro (aplicação da IFRS 4 com a IFRS 9)	Isenção temporária da aplicação da IFRS 9 para as seguradoras para os exercícios que se iniciem antes de 1 de janeiro de 2021 Regime específico para os ativos no âmbito da IFRS 4, que qualificam como ativos financeiros ao justo valor por via dos resultados na IFRS 9, e como ativos financeiros ao custo amortizado na IAS 39, sendo permitida a classificação da diferença de mensuração no Outro rendimento integral	
Alterações à IFRS 15 – Rédito de contratos com clientes	Identificação das obrigações de desempenho, momento do reconhecimento do rédito de licenças PI, revisão dos indicadores para a classificação da relação principal versus agente, e novos regimes para a simplificação da transição	01/01/2018
IFRS 16 – Locações	Nova definição de locação. Nova contabilização dos contratos de locação para os locatários. Não existem alterações à contabilização das locações pelos locadores	01/01/2019
Melhorias às normas 2014 – 2016	Clarificações várias: IFRS 1, IFRS 12 e IAS 28	01-01-2017 /01-01-2018
3.2 Interpretações		
IFRIC 22 – Transações em moeda estrangeira e contraprestação adiantada	Taxa de câmbio a aplicar quando a contraprestação é recebida ou paga antecipadamente	01/01/2018

O Grupo EPS está a analisar eventuais impactos da adoção destas normas, mas não se espera que venham a ser significativos.

1.2 CONSOLIDAÇÃO

1.2.1 SUBSIDIÁRIAS

Subsidiárias são todas as entidades (incluindo Entidades com Finalidades Especiais) sobre as quais o Grupo EPS tem o poder de decisão sobre as políticas financeiras e operacionais, geralmente representado por mais de metade dos direitos de voto. A existência e o efeito dos direitos de voto potenciais, que sejam correntemente exercíveis ou convertíveis, são considerados quando se avalia se o Grupo EPS detém o controlo sobre outra entidade. As subsidiárias são consolidadas a partir da data em que o controlo é transferido para o Grupo EPS, sendo excluídas da consolidação a partir da data em que o controlo cessa.

É utilizado o método de compra para contabilizar a aquisição das subsidiárias. O custo de uma aquisição é mensurado pelo justo valor dos bens entregues, instrumentos de capital emitidos e passivos incorridos ou assumidos na data de aquisição. Todos os custos associados à aquisição são registados como gastos do período. Os ativos identificáveis adquiridos e os passivos contingentes assumidos numa concentração empresarial são mensurados inicialmente ao justo valor na data de aquisição, independentemente da existência de interesses não controlados. O excesso do custo de aquisição acrescido da quota-parte dos interesses não controlados no justo valor dos ativos e passivos adquiridos ou, alternativamente, acrescido do justo valor da participação dos interesses não controlados na filial adquirida, em relação ao justo valor dos ativos e passivos líquidos totais da subsidiária adquirida, é reconhecido como *goodwill* (Nota 1.5.1). Se o custo de aquisição for inferior ao justo valor dos ativos líquidos da subsidiária adquirida, a diferença é reconhecida diretamente na Demonstração de Resultados.

As transações, saldos e ganhos não realizados em operações efetuados entre empresas do Grupo EPS são eliminadas. As perdas não realizadas são também eliminadas, exceto se a transação revelar evidência de imparidade de um ativo transferido. As políticas contabilísticas de subsidiárias foram sendo alteradas, sempre que necessário, de forma a garantir consistência com as políticas adotadas pelo Grupo EPS.

O montante relativo aos interesses não controlados é incluído no Capital Próprio. As transações com os "interesses não controlados" são registadas no Capital Próprio, quando não há alteração de controlo sobre a Entidade, não havendo lugar ao registo de *goodwill* ou ganhos ou perdas. Quando há perda do controlo exercido sobre a entidade, qualquer interesse remanescente sobre a entidade é remensurado ao justo valor, sendo o ganho ou perda reconhecido nos resultados do exercício.

A lista de subsidiárias incluídas no perímetro de consolidação encontra-se apresentada na Nota 4, assim como as alterações ao perímetro verificadas no exercício.

1.2.2 ASSOCIADAS

Associadas são todas as entidades sobre as quais o Grupo EPS exerce influência significativa mas não possui controlo, geralmente com participações entre 20% e 50% dos direitos de voto. Os investimentos em associadas são contabilizados pelo método da equivalência patrimonial e são inicialmente reconhecidos ao custo. O investimento do Grupo EPS em associadas inclui o *goodwill* (deduzido de perdas acumuladas de imparidade) identificado na aquisição (Nota 1.5.1).

A participação do Grupo EPS nos ganhos e perdas das suas associadas após a aquisição é reconhecida na Demonstração dos Resultados e a quota-parte nos movimentos das reservas após a aquisição é reconhecida em reservas, por contrapartida do valor contabilístico do investimento financeiro. Quando a participação do Grupo EPS nas perdas da associada iguala ou ultrapassa o seu investimento na associada, incluindo contas a receber não cobertas por garantias, o Grupo EPS deixa de reconhecer perdas adicionais, exceto se tiver incorrido em obrigações ou efetuado pagamentos em nome da associada.

Se o custo de aquisição for inferior ao justo valor dos ativos líquidos das associadas adquiridas, a diferença é reconhecida diretamente na Demonstração dos Resultados.

O *goodwill* identificado na aquisição de associadas, deduzido da perda acumulada de imparidade, encontra-se apresentado na rubrica de "Investimentos financeiros em associadas".

Uma avaliação dos investimentos em associadas é desencadeada sempre que existem sinais de imparidade do ativo. São reconhecidas perdas por imparidade como custos na mesma rubrica. Quando as perdas por imparidade reconhecidas em períodos anteriores deixam de existir, revertem-se, com exceção do *goodwill*.

Os ganhos não realizados em transações com as associadas são eliminados na extensão da participação do Grupo EPS nas associadas. Perdas não realizadas são também eliminadas, exceto se a transação revelar evidências de imparidade de um bem transferido. As políticas contabilísticas de associadas foram sendo alteradas, sempre que necessário, de forma a garantir consistência com as políticas adotadas pelo Grupo EPS.

1.2.3 ACORDOS CONJUNTOS

A norma internacional de contabilidade IFRS.11 qualifica os investimentos controlados conjuntamente como operações conjuntas (*joint-operations*) ou como empreendimentos conjuntos (*joint-ventures*), que se distinguem, sobretudo, por:

- Existência ou não de uma entidade veículo separada

- Requisitos de unanimidade na tomada de decisões

- Apropriação dos ativos/passivos e dos proveitos/custos

Em 2014, o Grupo EPS adotou a IFRS.11 e procedeu a uma análise casuística dos contratos de todas as entidades em que mantém interesses. Nos casos em que os agrupamentos foram classificados como operações conjuntas, as suas contas foram integradas linha-a-linha, proporcionalmente à quota participativa em cada um; nos casos em que os agrupamentos foram considerados empreendimentos conjuntos, o investimento é registado ao custo.

1.2.4 POLÍTICA DE TRANSAÇÕES ENTRE ENTIDADES SOB CONTROLO COMUM

Não existem políticas contabilísticas definidas no normativo internacional para as transações entre entidades sob controlo comum, em que a casa-mãe mantém o controlo da subsidiária transferida antes e depois das transações se concretizarem. Na sua ausência, a gestão toma em consideração os requisitos e orientações de outras normas que abordam matérias semelhantes, tendo optado pelo método da compra da IFRS 3R, sendo aplicado na íntegra este normativo (Nota 1.2.1).

1.3 CONVERSÃO CAMBIAL

1.3.1 MOEDA FUNCIONAL E DE APRESENTAÇÃO

Os elementos incluídos nas Demonstrações Financeiras de cada uma das entidades do Grupo EPS são mensurados utilizando a moeda do ambiente económico em que a entidade opera – "moeda funcional". As Demonstrações Financeiras consolidadas são apresentadas em Euros, sendo esta a moeda funcional e de apresentação das contas do Grupo EPS.

As diferenças cambiais decorrentes das atividades operacionais do Grupo EPS são registadas, na Demonstração de resultados, como gastos ou rendimentos operacionais. Se as diferenças cambiais tiverem origem em operações de natureza financeira, são registadas como resultados financeiros.

1.3.2 SALDOS E TRANSAÇÕES

As transações em moedas diferentes do euro são convertidas em moeda funcional utilizando as taxas de câmbio à data das transações. Os ganhos ou perdas cambiais resultantes da liquidação das transações, e da atualização dos ativos e dos passivos monetários denominados em moeda diferente do euro pela taxa à data de fecho, são reconhecidos na Demonstração dos Resultados.

1.3.3 EMPRESAS DO GRUPO

Os resultados e a posição financeira de todas as entidades do Grupo EPS (nenhuma das quais tendo divisas de uma economia hiperinflacionária) que possuam uma moeda funcional diferente da moeda de apresentação são convertidas para a moeda de apresentação como segue:

i) Os ativos e passivos de cada Demonstração Consolidada da Posição Financeira apresentada são convertidos à taxa de câmbio em vigor na data das Demonstrações Financeiras;

ii) Os rendimentos e os gastos de cada Demonstração de Resultados são convertidos pela taxa de câmbio média; e

iii) As diferenças de câmbio resultantes da transposição das demonstrações financeiras individuais das empresas incluídas na consolidação são reconhecidas no Capital Próprio, na rubrica de Reservas.

1.4 ATIVOS TANGÍVEIS

Os terrenos e edifícios compreendem essencialmente fábricas e escritórios. Os terrenos são apresentados ao justo valor. Os demais ativos tangíveis são apresentados ao custo histórico, menos depreciação, incluindo todos os dispêndios diretamente atribuíveis à aquisição dos bens. Na sequência da aquisição de sociedades pela Efacec Power Soluttions, os equipamentos industriais foram revalorizados.

Os custos subsequentes são incluídos na quantia escriturada do bem ou reconhecidos como ativos separados, conforme apropriado, somente quando é provável que benefícios económicos fluirão para a empresa e o custo possa ser mensurado com fiabilidade. Os demais dispêndios com reparações e manutenção são reconhecidos como custo no período em que são incorridos.

De acordo com as políticas contabilísticas do Grupo EPS, para a determinação do justo valor os terrenos são sujeitos a avaliações trienais efetuadas por peritos independentes. As avaliações assentam na utilização dos critérios da comparação de mercado e dos custos de substituição. As revalorizações são reconhecidas no capital próprio, após dedução do respetivo imposto diferido. As desvalorizações, caso existam, são deduzidas ao capital próprio até ao limite das reservas de revalorização existentes para os mesmos ativos. No excedente daquele limite são reconhecidas em resultados.

Quando os ativos tangíveis registados ao justo valor são vendidos, o montante incluído em reservas de revalorização é transferido para resultados transitados.

Os terrenos não são depreciados. A depreciação dos outros ativos é calculada pelo método das quotas constantes, por duodécimos sobre o valor de custo ou de revalorização, de forma a alocar o seu custo ou valor revalorizado ao seu valor residual, em função da sua vida útil estimada, como segue:

Rubrica	Anos
Terrenos	-
Edifícios e Outras Construções	25 – 50
Equipamento Básico	8 – 16
Equipamento de Transporte	4 – 5
Ferramentas e Utensílios	4 – 8
Equipamento Administrativo	4 – 6

O processo de depreciação inicia-se no mês seguinte àquele em que o bem entrou em funcionamento.

Os valores residuais dos ativos e as vidas úteis são revistas e ajustadas, se necessário, na data de fecho do exercício. Se a quantia escriturada é superior ao valor recuperável do ativo, procede-se imediatamente ao seu reajustamento para o valor recuperável estimado (Nota 1.6).

Os ganhos e/ou perdas nas alienações ou abates dos ativos tangíveis são determinados pela diferença entre o seu valor líquido contabilístico e o seu valor de alienação ou abate, sendo, neste último caso, nulo, e incluídos no Resultado do exercício.

1.5 ATIVOS INTANGÍVEIS

1.5.1 *GOODWILL*

O *goodwill* representa o excesso do custo de aquisição face ao justo valor dos ativos e passivos identificáveis da subsidiária na data de aquisição (Nota 1.2), sendo relevado em rubrica própria da Demonstração Consolidada da Posição Financeira. O *goodwill* resultante de aquisições de empresas associadas integra a rubrica "Investimentos financeiros em associadas".

O *goodwill* é sujeito a testes de imparidade, numa base anual e é apresentado ao custo, deduzido de perdas por imparidade acumuladas. Os ganhos ou perdas decorrentes da venda de uma entidade incluem o valor do *goodwill* referente à mesma.

O *goodwill* e os ajustamentos de justo valor resultantes da aquisição de uma entidade estrangeira são tratados como ativos e passivos dessa entidade e convertidos à taxa de câmbio de fecho, caso a sua moeda funcional seja diferente do euro.

O *goodwill* é alocado às unidades geradoras de fluxos de caixa (UGC) para realização dos testes de imparidade (Nota 2.1). O valor recuperável de uma UGC é determinado com base nos cálculos do valor de uso. Esses cálculos utilizam projeções de fluxos de caixa baseadas em orçamentos financeiros aprovados pelo órgão de gestão, cobrindo um período de, pelo menos, 4 anos. Em certas condições, algumas UGC podem ser agrupadas, quando exista um elevado nível de dependência do negócio de uma ou mais UGC relativamente a outra UGC integradora, no que respeita a competências técnicas, financeiras, comerciais, ou à capacidade para contratar novos negócios junto dos seus clientes.

Os órgãos de gestão da EPS determinam a margem operacional prevista com base na performance passada e nas suas expectativas para o desenvolvimento do mercado. A taxa de crescimento média ponderada utilizada é consistente com as previsões incluídas nos relatórios do sector. As taxas de desconto utilizadas são antes de impostos e refletem riscos específicos relacionados com os segmentos relevantes.

1.5.2 *SOFTWARE*

O custo de aquisição de licenças de *software* é capitalizado e compreende todos os custos incorridos para a aquisição e para colocar o *software* disponível para utilização. Esses custos são amortizados durante o período de vida útil estimada (não excedendo 5 anos). Os custos associados ao desenvolvimento ou à manutenção de *software* são reconhecidos como gastos quando incorridos.

Os custos diretamente associados à produção de *software* identificável e único controlado pelo Grupo e que irá, provavelmente, gerar benefícios económicos futuros superiores aos custos, para além de um ano, são reconhecidos como ativos intangíveis. Os custos diretos incluem os custos com pessoal no desenvolvimento do *software* e a quota-parte de gastos gerais relevantes. Custos de desenvolvimento de *software* reconhecidos como ativos são amortizados durante a sua vida útil estimada (não excedendo 5 anos).

1.5.3 DESPESAS DE INVESTIGAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

Os dispêndios com investigação são reconhecidos como gastos quando incorridos. Os custos incorridos em projetos de desenvolvimento (relativos ao design e teste de novos produtos ou melhoramentos em produtos existentes) são reconhecidos como ativos intangíveis quando for provável que o projeto terá sucesso, considerando a sua viabilidade comercial e tecnológica e os custos possam ser mensurados com fiabilidade. Outros dispêndios com desenvolvimento são reconhecidos como gastos quando incorridos. Os custos de desenvolvimento previamente reconhecidos como gastos não são reconhecidos como ativos em períodos subsequentes. Os custos de desenvolvimento com vida útil finita que tenham sido capitalizados são amortizados desde o início da produção comercial do produto numa base de linha reta pelo período do seu benefício esperado, não excedendo cinco anos.

1.6 IMPARIDADE DE ATIVOS NÃO FINANCEIROS, EXCETO *GOODWILL*

Os ativos que não têm uma vida útil definida não estão sujeitos a amortização, mas são objeto de testes de imparidade anuais. Os ativos sujeitos a amortização são revistos quanto à imparidade sempre que os eventos ou alterações nas circunstâncias indicarem que o valor pelo qual se encontram escriturados possa não ser recuperável. Uma perda por imparidade é reconhecida pelo montante do excesso da quantia escriturada do ativo face ao seu valor recuperável. A quantia recuperável é a mais alta de entre o justo valor de um ativo menos os gastos para venda e o seu valor de uso. Na determinação do valor de uso, os fluxos de caixa futuros estimados são descontados utilizando uma taxa de desconto que reflita as avaliações correntes de mercado e risco específico do ativo.

Para realização de testes de imparidade, os ativos são agrupados ao mais baixo nível no qual se possam identificar separadamente fluxos de caixa (unidades geradoras de fluxos de caixa).

1.7 ATIVOS FINANCEIROS

1.7.1 CLASSIFICAÇÃO

O Grupo EPS classifica os seus ativos financeiros de acordo com as seguintes categorias: ativos financeiros ao justo valor por contrapartida de resultados, créditos e valores a receber, investimentos detidos até à maturidade e ativos financeiros disponíveis para venda. A classificação depende do propósito pelo qual os ativos financeiros foram adquiridos. A gestão determina a classificação dos seus ativos financeiros aquando do seu reconhecimento inicial.

a) **Ativos financeiros ao justo valor através de resultados**
Ativos financeiros ao justo valor por contrapartida de resultados são ativos financeiros detidos para negociação. Um ativo financeiro é classificado nesta categoria se for adquirido com o propósito de ser vendido no curto prazo. Os instrumentos financeiros derivados são também classificados sob esta categoria, salvo se designados para cobertura. Atualmente, o Grupo EPS não possui este tipo de ativos financeiros.

b) **Empréstimos concedidos e contas a receber**
Empréstimos concedidos e contas a receber são ativos financeiros não derivados, com pagamentos fixos ou determináveis e que não são cotados num mercado ativo. Empréstimos concedidos e contas a receber são classificados como ativos correntes, exceto quanto a maturidades superiores a 12 meses após a data de fecho do exercício, sendo nesse caso classificados como ativos não correntes.

c) **Investimentos detidos até à maturidade**
Atualmente, o Grupo EPS não possui ativos financeiros detidos até à maturidade.

d) **Ativos financeiros disponíveis para venda**
Ativos financeiros disponíveis para venda (Nota 9) são ativos financeiros não derivados que não são essenciais para a prossecução das operações do Grupo EPS. Estes ativos financeiros são classificados como não-correntes, exceto se os ativos expirarem ou se a gestão tiver intenção de os vender no prazo de 12 meses após a data de reporte.

1.7.2 RECONHECIMENTO E MENSURAÇÃO

As compras e vendas de ativos financeiros são reconhecidas na data de negociação – a data na qual o Grupo EPS se compromete a comprar ou vender os ativos. Os investimentos são inicialmente reconhecidos ao justo valor acrescido dos custos de transação, salvo se classificados ao justo valor por contrapartida de resultados. Ativos financeiros ao justo valor por contrapartida de resultados são inicialmente reconhecidos ao justo valor e os seus custos de transação registados na demonstração de resultados. Os ativos financeiros são desreconhecidos no momento em que expiram os direitos a receber os seus fluxos de caixa, ou no momento em que são transferidos os riscos e benefícios da sua propriedade. Ativos financeiros disponíveis para venda e ativos financeiros ao justo valor por contrapartida de resultados são mensurados subsequentemente ao seu justo valor. Créditos e valores a receber são mensurados subsequentemente ao custo amortizado através do método de taxa de juro efetiva.

Ganhos ou perdas provenientes de variações no justo valor de ativos financeiros, classificados sob a categoria de "justo valor por contrapartida de resultados", são apresentados na demonstração de resultados como custos financeiros no período em que ocorrem.

As contas a receber de clientes e outros devedores são reconhecidas inicialmente ao seu valor nominal ou justo valor, quando diferente, deduzido de qualquer perda por imparidade.

Os valores a receber de clientes são desreconhecidos quando são transferidos para outra entidade, substancialmente, todos os riscos significativos e benefícios relacionados com os fluxos de caixa do ativo financeiro. Se a entidade mantém a sua exposição à variabilidade total do valor presente dos fluxos de caixa líquidos futuros associados ao ativo financeiro, não há lugar a desreconhecimento do ativo.

Quando os títulos classificados como disponíveis para venda são vendidos ou é registada imparidade sobre os mesmos, o valor acumulado dos ajustamentos para justo valor reconhecido em reservas de justo valor é registado na demonstração de resultados, na rubrica "Ganhos ou perdas em outras empresas".

Os juros por conta de títulos classificados como disponíveis para venda são calculados através do método do juro efetivo, e reconhecidos na demonstração de resultados na rubrica de outros proveitos.

Os dividendos de ações disponíveis para venda são reconhecidos na demonstração de resultados quando for estabelecido o direito do grupo aos mesmos.

1.7.3 APRESENTAÇÃO PELO VALOR LÍQUIDO

Os ativos e passivos financeiros são apresentados na demonstração da posição financeira pelo seu valor líquido quando existe o direito legal a efetuar essa compensação, assim como a intenção de o fazer.

1.7.4 IMPARIDADE DE ATIVOS FINANCEIROS

a) **Empréstimos concedidos e contas a receber**
O ajustamento por imparidade das contas a receber é estabelecido quando há evidência objetiva de que o Grupo EPS não receberá a totalidade dos montantes em dívida, conforme as condições originais das contas a receber. O valor do ajustamento é a diferença entre o valor apresentado e o valor presente estimado dos fluxos de caixa futuros, descontado à taxa de juro efetiva. O valor do ajustamento é reconhecido na demonstração de resultados.

b) **Ativos mensurados ao custo amortizado**
O Grupo EPS avalia a cada data da Demonstração consolidada da posição financeira se um ativo financeiro, ou um grupo de ativos financeiros, se encontra em imparidade. Um ativo financeiro, ou um grupo de ativos financeiros, encontra-se em imparidade, sendo registadas perdas por imparidade, apenas quando existe evidência objetiva da mesma como resultado de um ou mais eventos ocorridos após o reconhecimento inicial do ativo (um evento de perda), e de que tal evento (ou eventos) tenha um impacto na estimativa de fluxos de caixa futuros, produzidos por esse ativo ou grupo de ativos, que possa ser estimado com fiabilidade.

Os critérios utilizados pelo Grupo EPS, para determinar se existe evidência objetiva de uma perda por imparidade incluem:

- Dificuldades financeiras significativas por parte do emitente ou devedor;
- Violação de disposições contratuais, como por exemplo vencimento do pagamento de juros ou de capital;
- A possibilidade do devedor entrar em falência ou em processo de reestruturação financeira;
- O desaparecimento de um mercado ativo para o ativo financeiro em causa por motivos de dificuldades financeiras; ou
- Dados observáveis, que indiquem um decréscimo mensurável na estimativa de fluxos de caixa futuros provenientes de um portfólio de ativos financeiros, tendo esse decréscimo ocorrido após o reconhecimento inicial desses ativos, mas de ainda não ser imputável a ativos financeiros individuais. Esses dados incluem:

  iii) Alterações adversas no estado de cumprimento dos pagamentos dos devedores desse portfólio, e

  iv) Condições económicas locais ou nacionais que se correlacionem com o incumprimento dos pagamentos relativos aos ativos no portfólio.

O montante da perda é medido pela diferença entre o valor pelo qual o ativo se encontra mensurado e o valor atual da estimativa de fluxos de caixa futuros (excluindo futuras perdas de crédito que não tenham sido registadas) descontado à taxa de juro efetiva. O valor pelo qual o ativo se encontra mensurado é reduzido, e o montante da perda é reconhecido na demonstração de resultados consolidada. Como expediente prático, o Grupo EPS poderá medir o montante de imparidade com base no justo valor do instrumento, utilizando um preço de mercado observável. Se, num período subsequente, o montante da perda por imparidade decresce, e esse decréscimo pode ser objetivamente atribuível a um evento que ocorre após a imparidade ser registada (como a melhoria do *rating* de crédito do devedor), então a imparidade anteriormente reconhecida é revertida na demonstração de resultados consolidada.

e) Ativos classificados como disponíveis para venda

O Grupo EPS analisa a cada data da Demonstração da posição financeira se existe evidência objetiva de que um ativo financeiro, ou um grupo de ativos financeiros, se encontra em imparidade. Para títulos de dívida, são utilizados os critérios acima descritos na alínea (a). No caso de instrumentos de capital de outras entidades classificados como disponíveis para venda, um decréscimo prolongado e significativo do justo valor do título relativamente ao seu valor de custo constituí também evidência de imparidade. Se tal evidência existir em ativos disponíveis para venda, a perda acumulada – medida pela diferença entre o custo de aquisição e o justo valor à data, subtraída de qualquer perda por imparidade previamente reconhecida através de resultados por conta do ativo financeiro em questão – é removida do capital e reconhecida na demonstração de resultados consolidada. As perdas por imparidade reconhecidas na demonstração dos resultados consolidados sobre instrumentos de capital não são revertidas através da demonstração dos resultados consolidados. Se, num período subsequente, o justo valor de um título de dívida classificado com disponível para venda aumentar, e esse aumento for objetivamente atribuível a um evento que ocorreu após a perda por imparidade ter sido reconhecida em resultados, então a perda por imparidade é revertida através da demonstração de resultados consolidada.

Os investimentos financeiros em empresas do grupo excluídas da consolidação, se existirem, e em empresas participadas são apresentados ao custo de aquisição.

O Grupo EPS verifica em cada data de demonstração da posição financeira se existe evidência objetiva de imparidade de algum investimento financeiro. Se existir tal evidência, a perda acumulada, calculada pela diferença entre o valor de demonstração da posição financeira e o justo valor corrente, é reconhecida na demonstração dos resultados do exercício em que se verifica a imparidade.

1.8 CONTABILIZAÇÃO DE INSTRUMENTOS FINANCEIROS – DERIVADOS E COBERTURAS

Os derivados são reconhecidos inicialmente ao seu justo valor à data em que é tomada parte nas suas disposições contratuais, sendo mensurados subsequentemente ao seu justo valor. O método pelo qual se reconhecem as variações de justo valor depende da designação (ou não) desse derivado como instrumento de cobertura e, no caso de estar designado, da natureza do item coberto. Os derivados utilizados para cobertura podem ser classificados em dois grupos distintos: (1) derivados para coberturas de justo valor de ativos, passivos ou compromissos firmes reconhecidos (cobertura de justo valor); (2) derivados para cobertura de um risco específico associado a um ativo, passivo ou a uma transação altamente provável (cobertura de fluxos de caixa).

Para cada transação, e aquando da sua origem, o Grupo EPS prepara documentação que justifique a relação entre o instrumento de cobertura e o item coberto, assim como o objetivo de gestão de risco e a estratégia para a transação de cobertura, sendo igualmente documentada, quer à data de negociação da cobertura, quer numa base contínua, a sua análise da eficácia com que o instrumento de cobertura compensa as variações do justo valor, ou dos fluxos de caixa dos instrumentos cobertos. De acordo com a IAS 39, o justo valor dos derivados do tipo opção é separado no seu valor intrínseco e no seu valor temporal, dado que apenas o valor intrínseco destes instrumentos pode ser designado como instrumento de cobertura. Assim, os testes de eficácia dos derivados do tipo opção incluem apenas o valor intrínseco destes instrumentos.

O justo valor dos derivados contratados para efeitos de cobertura, quando existem, é apresentado em Nota própria. Os movimentos na reserva de cobertura são apresentados na demonstração consolidada de alterações no capital próprio. A totalidade do justo valor de um derivado de cobertura é classificada como um ativo ou passivo não corrente quando a maturidade residual do instrumento coberto é maior do que 12 meses, e como um ativo ou passivo corrente quando esta é menor do que 12 meses. Derivados de negociação são classificados como ativos ou passivos correntes.

1.8.1 COBERTURA DE JUSTO VALOR

Variações no justo valor dos derivados que são designáveis e classificados como instrumentos de cobertura de justo valor, são reconhecidas na demonstração de resultados, juntamente com as variações de justo valor dos ativos ou passivos cobertos atribuíveis ao risco coberto.

Se a relação de cobertura deixar de cumprir os critérios de contabilidade de cobertura, então o ajustamento para o valor contabilístico do item coberto, para o qual é usado o método de taxa efetiva, é amortizado ao longo do período que se estende até à sua maturidade.

1.8.2 COBERTURA DE FLUXOS DE CAIXA

O montante eficaz da variação de justo valor dos derivados designáveis e classificados como coberturas de fluxos de caixa é reconhecido em capital próprio. O ganho ou perda relacionado com o montante ineficaz é reconhecido de imediato na demonstração de resultados.

Os montantes acumulados registados em capital próprio são posteriormente reconhecidos para a demonstração de resultados no mesmo período em que o instrumento afeta a demonstração de resultados (por exemplo, quando a transação de uma previsão de vendas coberta ocorre). O ganho ou perda relativo ao valor de *swaps* de taxa de juro, a cobrir empréstimos de taxa variável, é reconhecido na demonstração de resultados como "Custos financeiros líquidos". O ganho ou perda relativo ao montante eficaz de derivados de taxa de câmbio é reconhecido na demonstração de resultados como "Custos financeiros líquidos". O ganho ou perda relativo ao montante eficaz de derivados sobre o preço de *commodities* é reconhecido na demonstração de resultados como "Custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas". O ganho ou perda do montante ineficaz é reconhecido na demonstração de resultados como "Custos financeiros líquidos".

Quando um instrumento de cobertura atinge a sua maturidade, quando é vendido, ou quando a cobertura deixa de cumprir com os requisitos de contabilidade de cobertura, qualquer ganho ou perda acumulado registado em capital próprio permanecerá registado dessa forma, sendo reconhecido na demonstração de resultados quando a transação prevista o for. Quando a ocorrência da transação prevista deixar de ser provável, o ganho ou perda acumulado registado em capital próprio é transferido de imediato para a demonstração de resultados, como custos ou proveitos financeiros.

1.8.3 DERIVADOS NÃO QUALIFICADOS PARA COBERTURA

Certos derivados não cumprem com os critérios de cobertura. As variações no seu justo valor são reconhecidas de imediato na demonstração de resultados, como custos ou proveitos financeiros.

1.9 EXISTÊNCIAS

As existências são apresentadas ao mais baixo valor entre o custo e o valor líquido de realização. No caso das matérias-primas, o custo corresponde ao custo de aquisição. No caso dos produtos acabados e dos produtos em curso de fabrico (Nota 12), o custo é calculado utilizando o custo *standard* (que não se desvia significativamente do custo real de produção), sendo que o custo destes produtos integra custos de matérias primas, mão-de-obra direta, outros custos diretos e encargos gerais de fabrico (com base na capacidade de produção normal). Os custos com empréstimos obtidos não são considerados.

O custo das existências inclui a transferência de capital próprio de qualquer ganho ou perda classificada como cobertura de fluxos de caixa relacionada com a compra de matérias-primas.

O valor líquido de realização corresponde ao preço de venda estimado no curso normal dos negócios, menos os custos variáveis de venda.

1.10 CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

A rubrica de "Caixa e equivalentes de caixa" inclui caixa, depósitos bancários e outros investimentos de curto prazo, de liquidez elevada e com maturidades iniciais até 3 meses. Os descobertos bancários são apresentados na Demonstração Consolidada da Posição Financeira, no passivo corrente, na rubrica Empréstimos.

1.11 CAPITAL SOCIAL

As ações ordinárias são classificadas no capital próprio.

Os custos incrementais diretamente atribuíveis à emissão de novas ações ou opções são apresentados no capital próprio como uma dedução, líquida de impostos, das entradas de capital.

1.12 DÍVIDAS A INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO E ENTIDADES RELACIONADAS

Os empréstimos obtidos são reconhecidos inicialmente ao seu valor nominal. Os empréstimos são subsequentemente apresentados ao custo amortizado. Qualquer diferença entre os recebimentos (líquidos de custos de transação) e o valor amortizado é reconhecida na demonstração de resultados ao longo do período do empréstimo, utilizando o método da taxa efetiva.

Os empréstimos obtidos são classificados no passivo corrente, exceto se o Grupo EPS possuir um direito incondicional de diferir a liquidação do passivo por, pelo menos, 12 meses após a data de fecho.

Os juros e outros encargos financeiros relacionados com empréstimos obtidos são geralmente reconhecidos como custo de acordo com o princípio da especialização dos exercícios.

Os juros e outros encargos financeiros de empréstimos obtidos, que estejam diretamente relacionados com a aquisição, construção ou produção de ativos fixos, são capitalizados, fazendo parte do custo do ativo. A capitalização destes encargos começa após o início da preparação das atividades de construção ou desenvolvimento do ativo e é interrompida quando o ativo se encontra pronto a ser utilizado ou quando o projeto se encontra suspenso. Quaisquer proveitos financeiros gerados por empréstimos obtidos, diretamente relacionados com um investimento específico, são deduzidos aos encargos financeiros elegíveis para capitalização.

1.13 VALORES A PAGAR A FORNECEDORES E OUTROS CREDORES

Os valores a pagar a Fornecedores e outros credores são reconhecidos inicialmente pelo justo valor e subsequentemente mensurados pelo custo amortizado usando o método do juro efetivo. As contas de fornecedores são classificadas como passivos correntes, se o pagamento for devido no prazo de um ano ou menos (ou no ciclo operacional normal do negócio, se maior). Se não, as contas de fornecedores são apresentados como passivos não correntes.

1.14 IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO E IMPOSTOS DIFERIDOS

A Efacec Power Solutions e as suas participadas nacionais estão sujeitas ao Regime Especial de Tributação dos Grupos de Sociedades, aplicável a grupos que incluam empresas nas quais detêm participações acionistas iguais ou superiores a 75%, e que cumpram as condições dispostas no artigo 63º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas. O encargo fiscal consolidado é determinado através da soma aritmética dos ganhos e perdas tributáveis conforme determinado por cada empresa numa base individual.

O imposto sobre o rendimento inclui o imposto corrente e o imposto diferido, e é obtido pelo somatório das estimativas de imposto calculadas pelas sociedades que compõem o Grupo EPS.

O imposto corrente é calculado com base na legislação fiscal vigente, ou substantivamente vigente, à data da demonstração da posição financeira nos países onde as subsidiárias e associadas operam e geram rendimento tributável. A gestão revê periodicamente a sua análise nesta matéria e reconhece provisões para contingências fiscais prováveis para os casos sob análise, assim como possíveis ajustamentos feitos pelas autoridades fiscais. Estas provisões são constituídas pelo montante que se espera pagar às autoridades fiscais.

O imposto diferido é calculado com base no valor das diferenças temporárias entre os valores contabilísticos dos ativos e passivos e a respetiva base de tributação. Contudo, o imposto diferido não é registado se surgir através do reconhecimento inicial de um ativo ou de um passivo, numa transação que não constitua concentração de atividades empresariais que à data da transação não afete os rendimentos e custos, nem contabilísticos ou nem tributáveis. O imposto diferido é determinado à luz da legislação e taxas vigentes, ou substantivamente vigentes à data de reporte, e que se esperam aplicar aquando da realização do imposto diferido ativo, ou liquidação do imposto diferido passivo.

Ativos por impostos diferidos são reconhecidos apenas quando a existência de futuros rendimentos tributáveis é expectável, sob os quais a diferença temporária possa ser utilizada.

Ativos e passivos por impostos diferidos são apresentados na demonstração da posição financeira pelo seu valor líquido, quando existe o direito legal a compensar os ativos e passivos correntes por impostos diferidos por esse valor, e quando os ativos e passivos por impostos diferidos são relativos a impostos sobre o rendimento cobrados pela mesma autoridade fiscal, sobre a mesma entidade tributável, ou diferentes entidades quando existe a intenção de liquidar os montantes pelo seu valor líquido.

Os impostos diferidos são classificados como não-correntes, conforme apresentado na demonstração da posição financeira.

1.15 PROVISÕES

As provisões são registadas ao justo valor das despesas que se espera que venham a ocorrer de modo a liquidar a obrigação, utilizando-se taxas de desconto antes de impostos que reflitam o valor temporal do dinheiro, assim como os riscos específicos da obrigação, conforme atribuído pelo mercado. Não são reconhecidas provisões por perdas operacionais futuras.

O Grupo EPS reconhece provisões para contratos onerosos quando os custos a incorrer para satisfazer as obrigações contratuais assumidas excedem os benefícios económicos estimados, contrato a contrato, de acordo com estimativas dos responsáveis das obras/projetos.

1.16 RECONHECIMENTO DO RÉDITO

O rédito compreende o justo valor das vendas de bens e prestação de serviços, líquido de impostos e descontos comerciais, e após eliminação das vendas internas.

As receitas são reconhecidas ao justo valor do montante recebido, ou a receber, pela venda de bens e serviços no decurso normal das atividades do Grupo EPS. As receitas são reconhecidas pelo valor líquido do montante de imposto sobre o valor acrescentado, devoluções, descontos e após terem sido eliminadas receitas intra-grupo.

O Grupo EPS reconhece as receitas quando o seu montante é mensurável com fiabilidade, quando é provável que benefícios económicos futuros dêem entrada na entidade e quando critérios específicos são cumpridos para cada uma das suas atividades, conforme descrito abaixo. O Grupo EPS baseia as suas estimativas em resultados históricos, tendo em consideração o tipo de cliente, assim como do tipo de transação e as suas características.

1.16.1 VENDAS

O reconhecimento do rédito dá-se quando o produto é entregue e aceite pelo cliente, e quando o recebimento da respetiva conta a receber se encontra razoavelmente assegurado.

1.16.2 PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

A prestação de serviços é reconhecida no período contabilístico no qual os serviços são prestados e faturados.

1.16.3 CONTRATOS PLURIANUAIS

As receitas geradas por contratos que decorrem por períodos superiores a um ano são contabilizadas de acordo com o método de percentagem de acabamento, com referência aos custos incorridos, entrega parcial, ou outra abordagem que permita a estimação fiável dos custos de acabamento do trabalho. Quando não é possível fazer uma estimativa fiável das receitas e custos, as receitas são reconhecidas quando o produto é entregue ao cliente. Neste caso, os custos incorridos até à entrega são registados na rubrica “Existências – produtos e trabalhos em curso”.

Quando o montante faturado ao cliente é maior do que o determinado pelo método de percentagem de acabamento, é reconhecida uma receita diferida, representando uma responsabilidade para com cliente relativa ao trabalho a ser executado, que é registada na rúbrica "Proveitos diferidos-Faturação diferida". Quando o montante faturado ao cliente é menor que o determinado pelo método da percentagem de acabamento é reconhecido um acréscimo de receita que é registado na rúbrica "Acréscimos de proveitos".

Os custos contratuais incluem matérias-primas e materiais diretos, mão-de-obra direta e também custos indiretos, distribuídos conforme especificado no contrato. Despesas com vendas e administrativas são registadas aquando da sua ocorrência. São constituídas provisões para as perdas previsíveis decorrentes da realização do contrato, no período em que são determinadas, sendo reconhecidas de imediato na demonstração de resultados. Alterações aos contratos ou a estimativas e provisões de custos e/ou proveitos e margens, decorrentes da renegociação de condições com os clientes ou de produtividade interna, são reconhecidas em resultados a partir do período em que ocorrem e atendendo aos respetivos graus de acabamento.

Os materiais específicos aos contratos, que não tenham sido usados ou instalados, são apresentados na rubrica "Existências – produtos e trabalhos em curso".

1.17 LOCAÇÕES

As locações são classificadas como locações operacionais se uma parcela significativa dos riscos e benefícios inerentes à posse for retida pelo locador. Os pagamentos efetuados em locações operacionais são refletidos na demonstração de resultados aquando da respetiva liquidação.

Locações de ativos fixos tangíveis onde o Grupo EPS tem substancialmente todos os riscos e benefícios da propriedade são classificadas como locações financeiras. As locações financeiras são capitalizadas no início da locação pelo menor entre o justo valor do ativo locado e o valor presente dos pagamentos mínimos da locação. Cada pagamento efetuado é segregado entre o passivo em dívida e o encargo financeiro, de forma a se obter uma taxa constante sobre a dívida em aberto. As obrigações da locação, líquidas de encargos financeiros são incluídas em Fornecedores. A parcela dos juros é levada a gastos financeiros no período da locação de forma a produzir uma taxa constante periódica de juros sobre a dívida remanescente em cada período. Os ativos tangíveis adquiridos através de locações financeiras são depreciados pelo menor entre o período de vida útil do ativo ou o prazo da locação.

1.18 SUBSÍDIOS

Os subsídios recebidos são reconhecidos pelo seu justo valor quando existe uma segurança razoável que o subsídio será recebido e que o Grupo EPS cumprirá as obrigações inerentes.

Os subsídios recebidos com o objetivo de compensar o Grupo EPS por investimentos efetuados em ativos tangíveis ou intangíveis são incluídos no passivo como proveitos diferidos e são creditados na demonstração de resultados proporcionalmente à vida útil dos ativos correspondentes.

Os subsídios recebidos com o objetivo de compensar os custos incorridos, são registados na demonstração de resultados de forma sistemática durante os períodos em que são reconhecidos os custos que aqueles subsídios visam compensar.

1.19 DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS

A distribuição de dividendos aos detentores do capital é reconhecida como um passivo nas demonstrações financeiras do Grupo EPS no período em que os dividendos são aprovados pelos acionistas em Assembleia Geral.

1.20 OPERAÇÕES EM DESCONTINUAÇÃO

Uma operação descontinuada é uma componente de uma entidade que, ou foi abatida, ou está classificada como detida para venda ou liquidação e (a) representa uma linha significativa de negócio ou área geográfica de operações, ou (b) faz parte de uma reestruturação de uma área de negócio ou área geográfica de operações.

As operações descontinuadas são classificadas como detidas para venda se o seu valor for realizável através de uma transação de venda, ao invés da continuação do seu uso. Esta situação é considerada apenas quando: (i) a venda é altamente provável e o ativo está disponível para venda de imediato, na sua condição atual, (ii) o grupo comissionou a sua venda e (iii) é expectável que a venda se realize num período de 12 meses. Neste caso, os ativos não correntes são registados ao menor entre o seu valor contabilístico e o seu justo valor, líquido dos custos da venda.

1.21 BENEFÍCIOS AOS EMPREGADOS

1.21.1 PENSÕES

A generalidade dos colaboradores da Efacec está abrangida unicamente pelo regime geral de segurança social.

Existe um grupo fechado de ex-empregados aposentados que beneficia de complementos de pensão de reforma ou sobrevivência, sendo estes geridos pelo Grupo EPS. A responsabilidade futura por estes pagamentos é apresentada na demonstração da posição financeira na rubrica 'Provisões' (Notas 19 e 30.2) e corresponde ao valor atual das responsabilidades por benefícios definidos à data de fecho de contas. A avaliação das responsabilidades é efetuada anualmente por entidades especializadas e independentes.

Nas subsidiárias sediadas no estrangeiro os colaboradores, ou estão cobertos unicamente pelos regimes de segurança social locais, ou poderão beneficiar de regimes complementares estabelecidos de acordo com a legislação e condições locais.

As remensurações (ganhos e perdas atuariais) decorrentes da alteração de pressupostos atuariais demográficos e financeiros são registadas na rubrica de "Outro rendimento integral".

Um ativo de benefícios definidos só é reconhecido na medida em que possa existir uma restituição de fundos ou uma redução dos pagamentos futuros.

1.21.2 REMUNERAÇÕES VARIÁVEIS

As remunerações variáveis pagas aos empregados, quando existam, são registadas na demonstração de resultados do ano a que respeitam, na rubrica "Custos com o pessoal".

1.22 ATIVOS E PASSIVOS CONTINGENTES

Os passivos contingentes em que a possibilidade de uma saída de fundos afetando benefícios económicos futuros seja apenas possível, não são reconhecidos nas demonstrações financeiras consolidadas, sendo divulgadas nas notas, a menos que a possibilidade de se concretizar a saída de fundos afetando benefícios económicos futuros seja remota, caso em que não são objeto de divulgação. São reconhecidas provisões para passivos que satisfaçam as condições previstas na Nota 1.15.

Ativos contingentes não são reconhecidos nas demonstrações financeiras consolidadas, mas são divulgados no anexo às demonstrações financeiras quando é provável a existência de um benefício económico futuro.

1.23 DEMONSTRAÇÃO DE FLUXOS DE CAIXA

A demonstração de fluxos de caixa é preparada de acordo com o método direto. O Grupo EPS classifica ativos com maturidade com menos de três meses e para os quais o risco de variação do valor é insignificante na rubrica "Caixa e equivalentes de caixa".

A demonstração de fluxos de caixa é dividida por atividades operacionais, atividades de investimento e atividades de financiamento. As atividades operacionais incluem recebimentos de caixa de clientes e pagamentos a fornecedores, pessoal e outros pagamentos relacionados com a atividade operacional.

Os fluxos de caixa incluídos nas atividades de investimento incluem aquisições e alienações de investimentos em subsidiárias, recebimentos de caixa e pagamentos decorrentes da compra e venda de ativos tangíveis e intangíveis.

As atividades de financiamento compreendem recebimentos e pagamentos de caixa relativos a capital próprio e empréstimos, incluindo descobertos bancários. Incluem ainda pagamentos relativos a juros, dividendos e locações financeiras.

1.24 EVENTOS SUBSEQUENTES

Os eventos após a data da demonstração da posição financeira que proporcionem informação adicional sobre condições que existiam nessa data são refletidos nas demonstrações financeiras consolidadas. Os eventos após a data da demonstração da posição financeira que proporcionem informação sobre condições que ocorram após a mesma data são divulgados no anexo às demonstrações financeiras consolidadas, se materiais.

2. ESTIMATIVAS E JULGAMENTOS CONTABILÍSTICOS

A preparação das demonstrações financeiras consolidadas exige que a gestão do Grupo EPS efetue julgamentos e estimativas que afetam os montantes de proveitos, custos, ativos e passivos e divulgações à data das demonstrações financeiras.

Estas estimativas são determinadas pelos julgamentos da gestão do Grupo EPS, baseados: (i) na melhor informação e conhecimento de eventos presentes e, em certos casos, em relatos de peritos independentes, e (ii) nas ações que o Grupo EPS considera poder vir a desenvolver no futuro. Contudo, na data de concretização das operações, os seus resultados poderão ser diferentes destas estimativas.

As estimativas e as premissas que apresentam um risco significativo de originar um ajustamento material no valor contabilístico dos ativos e passivos no exercício seguinte são apresentadas abaixo.

2.1 IMPARIDADE DO *GOODWILL*

Para efeitos de análise de imparidades, o Grupo EPS testa anualmente o valor do *goodwill*, registado na Demonstração da posição financeira, de acordo com a política contabilística indicada na Nota 1.6. Os valores recuperáveis das unidades geradoras de fluxos de caixa são determinados com base no cálculo de valores de uso. Esses cálculos exigem o uso de estimativas (Nota 7).

2.2 RÉDITO

O Grupo EPS utiliza o método da percentagem de acabamento na contabilização dos seus contratos plurianuais. A utilização da percentagem de acabamento exige a formulação de estimativas sobre o grau de construção e dos serviços executados até à data como uma proporção do total da construção e dos serviços a serem executados. A Gestão exerce julgamentos para determinar se os resultados de um contrato podem ser estimados com fiabilidade. A Gestão também faz estimativas do custo total dos serviços, ou em alguns casos, dos custos totais do contrato, que são utilizados na determinação do valor recuperável dos contratos. As estimativas são continuamente revistas com base em alterações e informações relativas a cada contrato.

2.3 JUSTO VALOR DOS ATIVOS E PASSIVOS FINANCEIROS

Para determinação do justo valor de um ativo ou passivo financeiro, quando existe mercado ativo, é utilizado o preço de mercado. Quando não existe mercado ativo, o que se verifica nalguns dos ativos e passivos financeiros do Grupo EPS, são utilizadas técnicas de avaliação do justo valor geralmente aceites, com base em pressupostos de mercado.

O Grupo EPS utiliza técnicas de avaliação para instrumentos financeiros não cotados, como os derivados, instrumentos financeiros ao justo valor através de resultados, e ativos disponíveis para venda. Os métodos de avaliação que são usados mais frequentemente baseiam-se nos modelos de fluxos de caixa descontados e nos modelos de opções, incluindo, por exemplo, taxas de juro, taxas de câmbio, cotações de matérias-primas e curvas de volatilidade.

2.4 IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO

O Grupo EPS reconhece passivos para liquidações adicionais de impostos que possam resultar de revisões pelas autoridades fiscais. Quando o resultado final destas situações é diferente dos valores inicialmente registados, as diferenças terão impacto no imposto sobre o rendimento e nas provisões para impostos, no período em que tais diferenças se constatam.

Adicionalmente, o Grupo EPS reconhece ativos por impostos diferidos sobre prejuízos, na medida em que sejam esperados lucros tributáveis futuros. Esta avaliação requer o uso de estimativas, podendo os lucros tributáveis futuros ser diferentes da avaliação realizada a cada data de fecho. A diferença terá impacto no imposto sobre o rendimento.

2.5 RECONHECIMENTO DE PROVISÕES

O Grupo EPS revê periodicamente as obrigações decorrentes de eventos passados que devem ser reconhecidos ou divulgados. A subjetividade envolvida na determinação da probabilidade e montante de recursos internos necessários para cumprir as obrigações pode dar origem a ajustamentos significativos devidos a variações nas suposições feitas, ou devido ao futuro reconhecimento de provisões anteriormente divulgadas como passivos contingentes.

A Gestão exerce julgamentos consideráveis para determinar se existe uma obrigação presente como resultado de um evento passado, ou se é provável, na data das demonstrações financeiras, que de acontecimentos passados possam resultar saídas de recursos, e se o montante da obrigação pode ser estimado com fiabilidade. O Grupo EPS revê periodicamente o estado desses processos recorrendo a aconselhamento, tanto interno como externo. Estas decisões estão sujeitas a alterações conforme novas informações estiverem disponíveis. O valor a provisionar pode mudar no futuro devido a novos desenvolvimentos nesta matéria em particular.

2.6 ATIVOS TANGÍVEIS E INTANGÍVEIS

A vida útil de um ativo é o período durante o qual o Grupo EPS espera que o mesmo ativo esteja disponível para uso e que deverá ser revisto, no mínimo, no final de cada exercício.

A determinação das vidas úteis dos ativos, o método de amortização/depreciação a ser aplicado e as perdas estimadas resultantes da substituição do equipamento antes do fim da vida útil devido à obsolescência tecnológica é fundamental na determinação do montante de amortização/depreciação a ser reconhecido na demonstração dos resultados para cada ano.

Estes pressupostos são com base nos melhores conhecimentos da Gestão, e tendo em conta as melhores práticas adotadas por empresas semelhantes nos sectores em que o Grupo EPS opera.

2.7 PERDAS POR IMPARIDADE EM CONTAS A RECEBER

O risco de crédito sobre os saldos das contas a receber é avaliado à data de fecho, tendo em conta o conhecimento do cliente e o seu perfil de risco. As contas a receber são ajustadas com base na avaliação feita pela gestão dos riscos estimados de cobrança na data do encerramento das contas, que podem diferir dos riscos que efetivamente venham a ocorrer.

C. GESTÃO DO RISCO

3. GESTÃO DE RISCOS FINANCEIROS

3.1 FATORES DO RISCO FINANCEIRO

As atividades do Grupo EPS estão expostas a uma variedade de riscos financeiros: risco de mercado (incluindo risco cambial, risco de preço e risco de taxa de juro), risco de crédito e risco de liquidez. O programa de gestão de risco do Grupo EPS concentra-se na imprevisibilidade dos mercados financeiros e procura minimizar os potenciais efeitos adversos sobre o desempenho financeiro do Grupo EPS. Para o efeito são analisados vários instrumentos financeiros para minimizar os referidos riscos, os quais, em determinadas circunstâncias, podem ser contratados exclusivamente para cobrir riscos decorrentes da atividade e negócios do Grupo EPS.

A gestão de riscos financeiros é realizada por uma Direção de Finanças Corporativa, no âmbito das políticas e orientações aprovadas pelo Conselho de Administração. Esta Direção é responsável pela identificação, avaliação e cobertura dos riscos financeiros, em estreita colaboração com as unidades operacionais do grupo. O Conselho de Administração estabelece princípios para a gestão global dos riscos, bem como políticas destinadas a cobrir áreas específicas, como o risco cambial, risco de preço, risco de taxa de juro, risco de crédito, utilização de instrumentos financeiros derivados e não derivados e o investimento dos excedentes de liquidez. O Conselho de Administração efetua um acompanhamento muito próximo das referidas transações.

3.1.1 RISCOS DE MERCADO

3.1.1.1 RISCO CAMBIAL

No decurso das suas operações, o Grupo EPS está exposto ao risco de variação das taxas de câmbio, decorrentes de propostas apresentadas em moeda estrangeira, contratos de fornecimento e de construção e transações futuras em moeda estrangeira. Adicionalmente, e decorrente das suas subsidiárias e associadas estrangeiras, o Grupo EPS tem exposição ao risco cambial, devido ao reconhecimento de ativos e passivos e investimentos líquidos em operações estrangeiras. A principal fonte de exposição a risco cambial do Grupo EPS advém dos ativos e passivos financeiros denominados em dólares americanos.

O Grupo EPS tem uma política interna relativa à exposição ao risco cambial que permite a cobertura dos contratos mais significativos denominados em moeda estrangeira, através da utilização de instrumentos financeiros derivados de curto prazo.

No caso específico de Angola, o Grupo dispõe de ativos financeiros de valor significativo em kwanzas e reduz a sua exposição cambial através de aplicações de tesouraria denominadas em dólares ou indexadas ao dólar.

Os testes de sensibilidade cambial aos ativos e passivos financeiros líquidos não indiciaram a existência de impactos materiais.

3.1.1.2 RISCO DE PREÇO

O Grupo EPS está exposto a alterações de curto e longo prazo dos preços das matérias-primas utilizadas nos seus processos de produção, nos casos em que compra matérias-primas cujo preço está cotado em bolsa. Esta exposição respeita essencialmente ao cobre.

O Grupo EPS implementou políticas com o objetivo de limitar o impacto que as variações de preço destas matérias-primas têm no resultado líquido consolidado, tendo estabelecido estratégias de cobertura de risco que permitem a utilização de instrumentos financeiros derivados. A Direção de Finanças Corporativa é a entidade responsável no Grupo EPS por assegurar a gestão deste risco em articulação com a área de Compras e as unidades de negócio utilizadoras dessas matérias-primas.

Em 31 de Dezembro de 2016, o Grupo EPS não tinha contratos de opções sobre cobre em carteira.

3.1.1.3 RISCOS DE FLUXOS DE CAIXA E DE JUSTO VALOR ASSOCIADOS À TAXA DE JURO

O risco de taxa de juro no Grupo EPS advém essencialmente dos empréstimos de longo prazo, uma vez que não existe um montante significativo de ativos de longo prazo remunerados. Os empréstimos contratados com taxas de juro variáveis expõem o Grupo EPS ao risco de variações dos fluxos de caixa. A política do Grupo EPS é de contratar passivos financeiros de taxa de juro variável, não estando desta forma exposto ao risco de justo valor associado a variações de taxa de juro.

O Grupo EPS implementou uma política dinâmica de gestão do risco de taxa de juro, com o objetivo de limitar o risco de variações de fluxos de caixa associado às alterações de taxa de juro. Enquadrada pelas políticas definidas, a Direção de Finanças Corporativa analisa e decide sobre a contratação de instrumentos financeiros derivados, podendo fazê-lo através da contratação de instrumentos em que troca fluxos indexados à taxa de juro variável por fluxos calculados a taxa fixa, ou através de opções sobre taxa de juro.

A exposição a risco de taxa de juro é analisada de forma dinâmica. Para além da avaliação dos encargos futuros, com base nas taxas *forward*, realizam-se testes de sensibilidade a variações no nível das taxas de juro. Atualmente, o Grupo EPS está exposto, fundamentalmente, à curva de taxa de juro do euro. A análise de sensibilidade é baseada nos seguintes pressupostos:

- Alterações nas taxas de juro de mercado afetam os proveitos ou custos com juros em relação a instrumentos financeiros com taxas de juro variáveis;
- Alterações nas taxas de juro de mercado afetam os proveitos e custos com juros em relação a instrumentos financeiros com taxas de juros fixas, apenas se estes estiverem reconhecidos a justo valor;
- Alterações nas taxas de juro de mercado afetam o justo valor de instrumentos financeiros derivados e outros ativos e passivos financeiros; e
- Alterações no justo valor de outros ativos e passivos financeiros são estimados descontando os fluxos de caixa futuros, utilizando taxas de mercado do final do ano.

Para cada análise, independentemente da moeda, são utilizadas as mesmas alterações às curvas de taxa de juro. As análises são efetuadas para a dívida financeira líquida, ou seja, aos empréstimos são deduzidos os depósitos e aplicações em instituições financeiras. As simulações são efetuadas tendo por base os valores líquidos de dívida e o justo valor dos instrumentos financeiros derivados às datas de referência, e a respetiva alteração nas curvas de taxa de juro.

Em 31 de Dezembro de 2016, o Grupo EPS não tinha derivados de taxa de juro contratados. A exposição do grupo na mesma data era de cerca de 73,4 milhões de euros de empréstimos bancários, essencialmente denominados em euros.

No exercício findo em 31 de Dezembro de 2016, se as taxas de juro dos empréstimos e depósitos tivessem sido 0,25% superiores/inferiores, considerando todas as outras variáveis constantes, o resultado antes de impostos do ano teria sido inferior/superior em 171 mil euros. Estes efeitos devem-se, essencialmente, ao maior ou menor custo com juros em empréstimos de taxa variável.

3.1.2 RISCO DE CRÉDITO

O risco de crédito é o risco de uma contraparte não cumprir as suas obrigações contratuais, o que poderá originar o reconhecimento de uma perda. O risco de crédito resulta essencialmente das atividades operacionais do Grupo EPS, especificamente os riscos de crédito a clientes, incluindo valores a receber e compromissos firmes, e as suas atividades de investimento e cobertura, incluindo instrumentos financeiros derivados e depósitos em instituições financeiras.

INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

Relativamente às instituições financeiras, o Grupo EPS seleciona as contrapartes com que faz negócio com base nas notações de *ratings* atribuídas por uma das entidades independentes de referência. O risco de crédito resultante de operações com bancos e instituições financeiras é gerido pela Direção de Finanças Corporativa do Grupo EPS.

A tabela seguinte apresenta um resumo, a 31 de Dezembro de 2016 e 2015, da qualidade de crédito dos depósitos, aplicações e outros investimentos financeiros com referência a notações externas de *rating* de crédito:

	31.12.2016	31.12.2015
Rating		
≥AA-	763.978	1.038.140
de A- a A+	2.622.560	2.606.256
de BBB- a BBB+	4.253.967	3.324.961
de BB- a BB+	4.737.027	16.246.365
≤B+	12.484.811	12.101.185
Sem *rating*	4.000.903	2.571.977
	28.863.247	**37.888.884**

Os *ratings* apresentados correspondem à classificação atribuída pela Standard & Poor's. Quando estes não se encontram disponíveis são utilizados *ratings* da Moody's ou Fitch.

CLIENTES

No que diz respeito ao risco de crédito de clientes, o Grupo EPS julga que o risco de uma contraparte não cumprir com as suas obrigações contratuais, podendo gerar um impacto nas suas demonstrações financeiras, é limitado, porque se procura garantir que os clientes detenham perfis de crédito sólidos ou financiamentos adequados, de forma a cumprirem com as suas obrigações. Adicionalmente, o Grupo EPS também procura reduzir o risco de crédito de clientes através da negociação, para alguns dos contratos, de adiantamentos contratuais.

A avaliação da qualidade do risco de crédito é realizada pela Área de Tesouraria, em conformidade com a seguinte metodologia: se os clientes detêm um *rating* de crédito externo independente, essas notações são utilizadas; se o mesmo não existir, a qualidade do risco de crédito é avaliada tendo em conta a sua situação financeira e experiência passada, entre outros fatores. Os limites de risco individuais são determinados de acordo com as diretrizes definidas pelo Conselho de Administração. A aprovação de projetos de risco elevado ou significativo é também uma responsabilidade do Conselho de Administração. A utilização dos limites de crédito é monitorizada regularmente. Ver a Nota 10 para divulgações adicionais sobre o risco de crédito.

A tabela seguinte apresenta uma análise da qualidade de crédito dos saldos a receber de clientes não vencidos:

	31.12.2016	31.12.2015
Novos clientes	18.884.333	5.720.879
Clientes Institucionais	27.356.463	36.911.406
Outros	78.872.822	119.605.610
	125.113.618	**162.237.896**

RISCO MÁXIMO

A tabela seguinte apresenta a exposição máxima ao risco de crédito associado a ativos financeiros detidos pelo Grupo EPS.

		31.12.2016	31.12.2015
Clientes e Acréscimo de Proveitos	(Nota 10)	236.954.777	270.760.348
Outros valores a receber	(Nota 11)	15.596.394	10.843.028
Empréstimos a Entidades Relacionadas	(Nota 28)	724.605	3.437.588
Aplicações de tesouraria	(Nota 13)	3.146.560	0
Depósitos Bancários	(Nota 13)	25.716.687	37.888.884
		282.139.022	**322.929.848**

3.1.3 RISCO DE LIQUIDEZ

A previsão dos fluxos de caixa é realizada pelas entidades operacionais do Grupo EPS e agregada anualmente pela Área de Tesouraria na preparação do orçamento anual, sendo esta área responsável pela monitorização das previsões de necessidades de liquidez do Grupo EPS, de forma a garantir a manutenção de um nível adequado de disponibilidades para responder às necessidades operacionais, tendo sempre em consideração os impactos de eventuais utilizações adicionais de montantes contratados e não utilizados em facilidades de financiamento, incluindo linhas de crédito e programas de papel comercial (Nota 17), para não serem ultrapassados os limites das facilidades de financiamento ou *covenants* da dívida (quando aplicável). Estas previsões têm em consideração os planos de financiamento em divida do Grupo EPS, o cumprimento de objetivos internos ao nível dos rácios financeiros e, caso seja aplicável, o cumprimento de requisitos externos regulamentares ou legais – por exemplo, restrições sobre moeda estrangeira, e cumprimento de *covenants* da dívida, nomeadamente: *Cross default, Pari Passu, Negative Pledges*, rácios sobre a dívida, mudança de acionistas e outros relacionados com as atividades operacionais e com as obrigações legais, fiscais e operacionais do Grupo EPS.

Os excedentes de tesouraria detidos pelas entidades operacionais, para além dos necessários à manutenção do equilíbrio na gestão de capital circulante, são administrados localmente, tendo em conta as instruções do Grupo EPS no que respeita a maturidade, liquidez e contraparte. Os eventuais excedentes de tesouraria detidos pelo grupo são investidos escolhendo instrumentos com maturidades adequadas ou liquidez suficiente e que forneçam margem suficiente conforme determinado pelas previsões acima mencionadas.

Em 31 de Dezembro de 2016, o Grupo EPS detinha em caixa e depósitos à ordem um montante de cerca de 22,4 milhões de euros, em depósitos a prazo um montante de cerca de 3,5 milhões de euros e em aplicações de tesouraria um montante de cerca de 3,1 milhões de euros (Nota 13), que se esperava que gerassem prontamente entradas de capital, capazes de facilitar a gestão do risco de liquidez. Além disso, o grupo detinha, nessa data, facilidades de crédito não utilizadas num montante de cerca de 28,3 milhões de euros.

Os montantes em moeda estrangeira são convertidos à taxa de câmbio da data de reporte. Os pagamentos de juros associados a passivos com taxas de juro variáveis estão incluídos na tabela, e são calculados utilizando as taxas de juro spot disponíveis à data de reporte. Os ativos e passivos que podem ser reembolsados a qualquer momento são sempre alocados ao período temporal mais curto.

A tabela abaixo apresenta os passivos financeiros não-derivados que são liquidados pelo seu valor líquido (o Grupo EPS não tem instrumentos financeiros que não sejam liquidados pelo seu valor líquido) agrupados por maturidades residuais relevantes. Os montantes apresentados na tabela são os fluxos de caixa contratuais não descontados.

31 de dezembro de 2016	Notas	até 1 ano	2-3 anos	4-5 anos	> 5 anos
Empréstimos Bancários		2.732.368	28.707.499	38.688.143	12.873.963
Instrumentos financeiros derivados		543.187	0	0	0
Fornecedores	15	85.783.287	19.017	0	0
Outros passivos		12.887.082	0	0	0
Garantias financeiras	30.1	67.359.823	0	0	0
		169.305.747	**28.726.516**	**38.688.143**	**12.873.963**

31 de dezembro de 2015	Notas	até 1 ano	2-3 anos	4-5 anos	> 5 anos
Empréstimos Bancários		17.807.310	18.658.804	31.554.555	28.142.667
Empréstimos por Papel Comercial		4.377.415	0	0	0
Empréstimos de Acionistas	28.2	3.437.473	0	0	0
Fornecedores	15	79.684.190	3.005	0	0
Outros passivos		20.653.703	0	0	0
Garantias financeiras	30.1	61.625.319	0	0	0
		187.585.411	**18.661.809**	**31.554.555**	**28.142.667**

3.2 GESTÃO DO RISCO DE CAPITAL

O Grupo EPS procura manter um nível de capitais próprios adequado que lhe permita não só assegurar a sua continuidade e desenvolvimento, como também proporcionar uma adequada remuneração para os seus acionistas e a otimização do custo de capital.

O Grupo EPS poderá ajustar o montante dos dividendos a pagar e o retorno de capital dos acionistas ou proceder à emissão de novas ações ou de dívida, de forma a manter ou ajustar a sua estrutura de capital.

De acordo com as práticas de mercado, o equilíbrio da estrutura de capital é monitorizado com base no rácio de alavancagem financeira (*gearing*). O *gearing* é calculado de acordo com a fórmula 'Dívida Líquida/Total de Capital'. A dívida líquida compreende o total de empréstimos (incluindo empréstimos obtidos correntes e não correntes, conforme apresentado na demonstração consolidada da posição financeira), deduzida de caixa e equivalentes de caixa, outros investimentos financeiros e empréstimos concedidos correntes. O total de Capital é composto pelo capital próprio, conforme apresentado nas demonstrações consolidadas, adicionados da dívida líquida. O *gearing* em 31 de Dezembro de 2016 apresenta o seguinte cálculo:

	Notas	31.12.2016	31.12.2015
Dívidas a Instituições de Crédito	17	73.416.621	85.564.387
(-) Caixa e seus equivalentes	13	29.024.861	38.108.319
(-) Financiamento a outras entidades		0	115
Divida líquida		44.391.760	47.455.953
Capital Próprio		309.147.595	308.682.442
Total de Capital		353.539.355	356.138.395
Gearing		**12,6%**	**13,3%**

Adicionalmente, e de acordo com as facilidades de financiamento contratadas à data de reporte, o Grupo EPS encontra-se sujeito ao cumprimento de *covenants* relacionados com rácios de dívida (Nota 17).

3.3 ESTIMATIVA DO JUSTO VALOR

A tabela seguinte apresenta os ativos e passivos financeiros do Grupo EPS mensurados ao justo valor, de acordo com os seguintes níveis de hierarquia de justo valor previstos na IFRS 7:

- Nível 1: o justo valor de instrumentos financeiros é baseado em cotações de mercados líquidos ativos à data de referência da demonstração da posição financeira. Neste nível incluem-se essencialmente instrumentos de capital e dívida (e.g. NYSE Euronext);

- Nível 2: o justo valor de instrumentos financeiros não é determinado com base em cotações de mercado ativo, mas sim com recurso a modelos de avaliação. Os principais inputs dos modelos utilizados são observáveis no mercado;

- Nível 3: o justo valor de instrumentos financeiros não é determinado com base em cotações de mercado ativo, mas sim com recurso a modelos de avaliação, cujos principais inputs não são observáveis no mercado.

	31 de Dezembro de 2016				31 de Dezembro de 2015			
	Nível 1	Nível 2	Nível 3	Nível 4	Nível 1	Nível 2	Nível 3	Nível 4
ATIVOS								
Derivados								
Ativos tangíveis								
Terrenos a justo valor		3.888.050		3.888.050		3.888.050		3.888.050
Ativos disponíveis p/ venda								
Investimentos em participadas			26.132	26.132			26.132	26.132
	0	**3.888.050**	**26.132**	**3.914.182**	**0**	**3.888.050**	**26.132**	**3.914.182**
PASSIVOS								
Derivados								
Negociação		526.919		526.919		0		0
Cobertura		16.268		16.268		0		0
	0	**543.187**	**0**	**543.187**	0	0	0	0

Para a valorização dos terrenos foi utilizado o critério da comparação de mercado, utilizando valores médios de mercado por m².

3.4 INSTRUMENTOS FINANCEIROS POR CATEGORIA

Em 31 de Dezembro de 2016 e de 2015, os ativos financeiros classificavam-se nas seguintes categorias:

Activos	Crédito e valores a receber	Disponível para venda	Activos não financeiros	Total
31 DE DEZEMBRO DE 2016				
Ativos financeiros detidos para venda		26.132		26.132
Empréstimos a entidades relacionadas	724.605			724.605
Clientes e acréscimos de proveitos	239.527.819		2.432.554	241.960.373
Devedores e custos diferidos	15.596.394		17.240.266	32.836.659
Caixa e equivalentes de caixa	29.024.861			29.024.861
	284.873.678	26.132	19.672.820	304.572.630
31 DE DEZEMBRO DE 2015				
Ativos financeiros detidos para venda		26.132		26.132
Empréstimos a entidades relacionadas	3.437.588			3.437.588
Clientes e acréscimos de proveitos	270.760.348		466.664	271.227.012
Devedores e custos diferidos	10.843.028		13.940.236	24.783.265
Caixa e equivalentes de caixa	38.108.319			38.108.319
	323.149.283	26.132	14.406.900	337.582.315

Quanto aos passivos financeiros, a sua repartição por categorias era a seguinte:

Passivos	Derivados detidos para negociação	Derivados de cobertura	Outros pass. financ a custo amortizado	Passivos não financeiros	Total
31 DE DEZEMBRO DE 2016					
Dívidas a Instituições de Crédito			73.416.621		73.416.621
Empréstimos de entidades relacionadas			0		0
Fornecedores			85.802.304		85.802.304
Credores e acréscimos de custos			33.348.333	22.126.271	55.474.604
Instrumentos Financeiros Derivados	526.919	16.268			543.187
	526.919	16.268	192.567.258	22.126.271	215.236.716
31 DE DEZEMBRO DE 2015					
Dívidas a Instituições de Crédito			85.564.387		85.564.387
Empréstimos de entidades relacionadas			3.437.473		3.437.473
Fornecedores			79.687.195		79.687.195
Credores e acréscimos de custos			38.158.343	15.772.795	53.931.137
Instrumentos Financeiros Derivados					0
	0	0	206.847.398	15.772.795	222.620.193

D. CONSOLIDAÇÃO

4. APRESENTAÇÃO DAS CONTAS

4.1 PERÍMETRO

4.1.1 EMPRESAS INCLUÍDAS NA CONSOLIDAÇÃO

Apresenta-se, de seguida, a lista de empresas incluídas na consolidação, a fração de capital detida pela Efacec Power Solutions, directa ou indiretamente, e o método de consolidação.

Denominação social	Sede	% controlo	Método Consol.
Efacec Power Solutions, SGPS, SA	Matosinhos	H	INT
Efacec Energia, Máquinas e Equipamentos Eléctricos, SA	Matosinhos	100,00	INT
Efacec Engenharia e Sistemas, SA	Maia	100,00	INT
Efacec Electric Mobility, SA	Maia	100,00	INT
Efacec Serviços Corporativos, SA	Matosinhos	100,00	INT
Efacec Marketing Internacional, SA	Maia	100,00	INT
SMA - Serv Manut Centrais Termoeléctricas, ACE	Oeiras	100,00	INT
Siemens, Setal, Dégremont e Efacec - Serv Manut, ACE	Amadora	33,00	PRO
EME2 - Engenharia, Manutenção e Serviços, ACE	Lisboa	40,00	MEP
Ensul Meci-Efacec, Cogeração do Porto, ACE	Almada	100,00	MEP
GACE - Gondomar, ACE	Porto	20,00	PRO
EfaServicing, ACE	Matosinhos	100,00	INT
Efacec Angola, Lda.	Luanda / Angola	98,33	INT
Efacec Moçambique, Lda.	Maputo / Moçambique	100,00	INT
EFASA (Pty) Ltd.	Bedfordview/África Sul	100,00	INT
Efacec Chile, SA	Santiago / Chile	100,00	INT
Power Solutions Brasil, Sist. Automação e Potência, Ltda	S.Paulo / Brasil	100,00	INT
Efacec Power Solutions Argentina, SA	Buenos Aires / Argentina	99,60	INT
Efacec Equipos Electricos, SL	Tarragona / Espanha	100,00	INT
UTE Efacec Engenharia SA y Cemesa SL	Tenerife / Espanha	90,00	PRO
UTE Efacec Bahía de Cádiz	Sevilha / Espanha	50,00	INT
Efacec USA Inc.	Atlanta / EUA	100,00	INT
Efacec Praha, s.r.o.	Praga / Rep.Checa	100,00	INT
Efacec Central Europe Limited SRL	Bucareste / Roménia	100,00	INT
Efacec Contracting Central Europe GmbH	Viena / Áustria	100,00	INT
Efacec Índia Pvt. Ltd.	New Delhi / Índia	100,00	INT
Efacec Algérie, EURL	Argel / Argélia	100,00	INT
Efacec Maroc, SARLAU	Casablanca / Marrocos	100,00	INT

Legenda:
INT – Consolidação pelo método Integral
PRO – Consolidação pelo método proporcional
MEP – Consolidação pelo método de equivalência patrimonial

4.1.2 ALTERAÇÕES NO PERÍMETRO DE CONSOLIDAÇÃO

Denominação social	Notas	% controlo
SAÍDAS DO PERÍMETRO		
Efacec Power Transformers Inc.	Dissolução	100,00

Os efeitos da dissolução encontram-se descritos no ponto 4.4.

4.1.3. OUTRAS ENTIDADES

Em 2016, o Grupo EPS constituiu uma sucursal na Guiné-Bissau, para a concretização de projetos nos negócios das Centrais e Subestações de Energia. A sucursal foi constituída com o capital de 1.200 euros. Em 31 de Dezembro de 2016, esta sucursal não tinha ainda iniciado a sua atividade, pelo que a participação está evidenciada nas contas ao respetivo custo.

4.2 CÂMBIOS PARA CONVERSÃO DAS MOEDAS ESTRANGEIRAS

Na consolidação das sociedades do Grupo EPS sediadas no estrangeiro, os valores constantes das demonstrações financeiras relativos a ativos e passivos e os valores incluídos na demonstração de resultados, foram convertidos para Euro, respetivamente pela aplicação de taxas de câmbio finais e médias (taxas divulgadas pelo Banco Central Europeu).

As principais moedas funcionais sujeitas a conversão foram as seguintes:

			31.12.2016		31.12.2015	
Para 1 unidade monetária – Euro			**Final**	**Média**	**Final**	**Média**
Angola	Kwanza	AOA	174,71918	180,70415	147,74684	132,36328
Argentina	Peso	ARS	16,71276	16,46233	14,17752	10,31846
Brasil	Real	BRL	3,43050	3,79311	4,25900	3,68339
Chile	Peso	CLP	707,08501	741,59708	775,29803	726,47339
República Checa	Coroa	CZK	27,02100	27,04230	27,02900	27,26790
Argélia	Dinar	DZD	116,36705	120,74603	117,12563	111,49305
Índia	Rupia	INR	71,59350	74,18306	72,53500	71,00497
Marrocos	Dirham	MAD	10,65432	10,83450	10,79653	10,80311
Moçambique	Metical Novo	MZN	75,25220	68,08077	51,73461	43,63966
Noruega	Coroa	NOK	9,08630	9,25883	9,61600	8,97483
Roménia	Novo Leu	RON	4,53900	4,49312	4,52960	4,44097
Tunísia	Dinar	TND	2,45590	2,37868	2,21252	2,17441
Estados Unidos	Dólar	USD	1,05410	1,10259	1,09260	1,10447

4.3 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

De acordo com o previsto e permitido pelo parágrafo 85 da IAS1, em 2015 o Grupo EPS apresentou alterações na composição da Demonstração de resultados por naturezas, evidenciando duas rubricas que formalmente se constituem como resultados operacionais, mas que apresentam, cada uma, elementos diferenciadores e com componentes excecionais que importa autonomizar.

No exercício de 2016, que agora se reporta, o Grupo EPS mantém a evidência destas 2 rubricas em separado, sendo que a rúbrica "*Fees* de gestão" apenas apresenta o valor relativo a 2015 (Nota 22.2).

Os "custos com rescisões contratuais" referem-se aos valores incorridos a título de indemnizações por rescisão de contrato, que são normalmente registados na rubrica "Custos com o pessoal". O facto de cada indemnização se traduzir num custo não repetível e assumir um carácter não recorrente e com um *pay-back* próprio, justifica a opção de o desagregar e apresentar em rubrica própria da demonstração de resultados (Nota 22.3).

4.4 OPERAÇÕES EM DESCONTINUAÇÃO

No final de 2014, o Grupo EPS alienou os ativos afetos à atividade de produção de transformadores que operava nos Estados Unidos. Consecutivamente, a Efacec Energia, detentora da participação na empresa local, deliberou a sua liquidação, que ocorreu durante o exercício de 2016, após a liquidação de todos os ativos e passivos remanescentes. A liquidação originou um resultado de cerca de 458 mil euros.

Durante este período, a demonstração de resultados consolidados do Grupo EPS vem apresentando a totalidade dos resultados da Efacec Power Transformers, Inc., na rubrica "Resultados de operações em descontinuação". Em 2016 e 2015, a contribuição para este resultado foi a seguinte:

	31.12.2016	31.12.2015
Proveitos operacionais	4.980.386	1.633.854
Custos operacionais	-6.107.203	-2.182.085
Resultado Operacional	-1.126.817	-548.231
Resultado financeiro	451.530	-56.934
Resultados operações em descontinuação	**-675.287**	**-605.165**

E. NOTAS RELATIVAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016 E 2015

5. ATIVOS TANGÍVEIS

5.1 MOVIMENTOS OCORRIDOS NO PERÍODO

Os ativos tangíveis em 31 de Dezembro de 2016 e 2015 e as alterações de valor verificadas em ambos os exercícios foram as seguintes:

	Terrenos e edifícios	Eq. transp e eq. básico	Equipamento administ.	Outros	Total
31 DE DEZEMBRO DE 2015					
Valor líquido inicial	12.991.712	29.194.723	1.088.049	1.789.040	45.063.524
Diferenças cambiais	-21.887	-12.848	-12.009	-68.518	-115.262
Entradas no perímetro	58.139	321	19.470	30.183	108.112
Aumentos	5.857.658	879.560	473.861	185.422	7.396.502
Diminuições	-3.005.304	15.591	-717	0	-2.990.431
Dotações para depreciação	-1.528.427	-3.591.547	-451.436	-415.116	-5.986.526
Transferências e regularizações	25.129	175.330	8.480	-262.885	-53.946
Valor líquido final	14.377.019	26.661.131	1.125.698	1.258.126	43.421.973
31 DE DEZEMBRO DE 2016					
Valor líquido inicial	14.377.019	26.661.131	1.125.698	1.258.126	43.421.973
Diferenças cambiais	-24.772	-6.955	-5.768	-60.974	-98.469
Aumentos	329.955	454.271	154.817	1.849.173	2.788.215
Diminuições	0	-34.656	-7.078	0	-41.734
Dotações para depreciação	-1.828.106	-3.729.514	-446.047	-341.776	-6.345.443
Transferências e regularizações	4.275	43.704	40.881	-209.798	-120.938
Valor líquido final	12.858.370	23.387.981	862.503	2.494.751	39.603.605
Custo ou justo valor	37.960.444	110.939.213	23.471.439	10.696.067	183.067.163
Depreciação acumulada	-25.102.074	-87.551.232	-22.608.937	-8.201.315	-143.463.559
Valor líquido	12.858.370	23.387.981	862.503	2.494.751	39.603.605

Os equipamentos de produção foram objeto de avaliação por uma sociedade especializada em 2014, tendo o seu valor sido reajustado em 19,4 milhões de euros. A revalorização enquadrou-se no âmbito das aquisições de participações financeiras, no processo de constituição da EPS. O impacto nas amortizações do exercício em 2016 foi de 1,1 milhões de euros, sendo o valor líquido do reajuste em 31 de Dezembro de 2016 de 17,6 milhões de euros.

A rubrica "Outros ativos fixos tangíveis", em 31 de Dezembro de 2016, inclui equipamentos no montante de 832.593 euros que se encontram obsoletos, e que foram objeto, em exercícios anteriores, do registo de imparidade no respetivo valor de custo (Nota 22.4).

INVESTIMENTOS

No exercício de 2016, o investimento bruto em ativos fixos tangíveis foi de 2,8 milhões de euros. Os investimentos incidiram sobretudo na substituição de equipamento fabril, destinado a manter a capacidade produtiva nas unidades do Grupo EPS, em sistemas de informação e na beneficiação de instalações. No final do exercício, uma parte destes ativos ainda se encontrava em curso de instalação, não estando ainda afetos às suas naturezas.

DEPRECIAÇÕES

As depreciações são efetuadas de acordo com a Nota 1.4. O valor das depreciações apresentado na demonstração de resultados considera as dotações para depreciação dos ativos, normalmente deduzidas do valor dos subsídios ao investimento reconhecidos no período. No período em análise, a dedução por via do reconhecimento de subsídios ascendeu a 321.299 euros (335.317 euros em 2015).

5.2 ATIVOS TANGÍVEIS EM REGIME DE LOCAÇÃO FINANCEIRA

A rubrica de Ativos Tangíveis inclui os seguintes valores sob contratos de locação financeira em que o Grupo EPS é locatário:

	31.12.2016	31.12.2015
Locações financeiras	417.899	30.000
Depreciação acumulada	-309.581	-9.375
Valor líquido	108.318	20.625

A responsabilidade relativa a estes contratos encontra-se refletida no Passivo, na rubrica de Fornecedores (Nota 17), e encontra-se repartida pelo passivo corrente e não-corrente, consoante as datas de vencimento das prestações se situem, respetivamente, a menos de um ano ou mais de um ano.

As locações operacionais não integram o ativo, estando o custo de locação incluído na demonstração de resultados, na rubrica "Fornecimentos e serviços externos".

5.3 ATIVOS DADOS COMO GARANTIA

Atualmente, não existem quaisquer ativos dados como garantias reais.

6. ATIVOS INTANGÍVEIS

Os movimentos no ativo intangível em 2016 e 2015 e os respetivos valores no final de cada exercício foram os seguintes:

	I&D	Contratos	Marca	Outros	Total
31 DE DEZEMBRO DE 2015					
Valor líquido inicial	1.512.883	6.184.430	79.000.000	576.596	87.273.908
Diferenças cambiais	0	-57.393	0	-6.609	-64.002
Aumentos	1.068.694	0	0	406.453	1.475.148
Amortização	-885.791	-3.933.032	0	-105.073	-4.923.896
Transferências e regularizações	0	0	0	-4.914	-4.914
Valor líquido final	1.695.786	2.194.005	79.000.000	866.452	83.756.243
31 DE DEZEMBRO DE 2016					
Valor líquido inicial	1.695.786	2.194.005	79.000.000	866.453	83.756.243
Diferenças cambiais	0	-22.121	0	7.927	-14.194
Aumentos	2.201.780	0	0	27.235	2.229.015
Amortização	-1.047.245	-1.829.446	0	-138.812	-3.015.504
Transferências e regularizações	355.763	0	0	-361.682	-5.919
Valor líquido final	3.206.084	342.438	79.000.000	401.120	82.949.642

As sub-rubricas "Contratos" e "Marca" resultaram da aquisição de sociedades no âmbito do processo de constituição da Efacec Power Solutions em 2014, e consequente alocação dos respetivos valores de compra. O valor alocado a contratos é amortizado de acordo com o seu grau de realização. Em 2015, a Marca foi sujeita a avaliação por uma sociedade especializada, tendo-lhe sido atribuído o valor de 79 milhões de euros. A Marca é incluída nos testes de imparidade anuais do Grupo (Nota 7).

O investimento em ativos intangíveis no exercício de 2016 foi de 2,2 milhões de euros, que se refere sobretudo a gastos com certificação e homologação de produtos da Unidade de Negócio de Aparelhagem.

7. GOODWILL

No exercício de 2016 não se registaram alterações na rubrica "*Goodwill*". O seu valor foi afetado apenas por variações cambiais, que afetaram, sobretudo, os investimentos em Moçambique.

	31.12.2016	31.12.2015
Valor líquido inicial	121.313.286	121.508.964
Aumentos	0	526.681
Diferenças cambiais	-1.155.046	-722.359
Valor líquido final	120.158.240	121.313.286

O contributo de cada Unidade Geradora de Caixa (UGC) para o *goodwill* apresentado na demonstração da posição financeira em 31 de Dezembro de 2016 e 2015 era o seguinte:

	31.12.2016	31.12.2015
Efacec Energia	56.794.222	56.659.429
Efacec Engenharia	52.748.009	52.748.009
Efacec Electric Mobility	8.037.565	8.037.565
Efacec Moçambique	2.317.642	3.541.722
Efacec Angola	260.802	326.561
Total	120.158.240	121.313.286

A elaboração dos planos de negócio foi alinhada com a atual organização do Grupo e com o referencial usado para a gestão das Unidades, que foi alterado face a 2015.

As filiais internacionais Efacec Central Europe e Power Solutions Brasil têm atividades fortemente concentradas no segmento de negócio de Automação. De modo idêntico, também as filiais Efacec India, Efacec Equipos Eléctricos e Efacec Praha desenvolvem a sua atividade na unidade de negócio de Aparelhagem Elétrica. A gestão das referidas filiais é enquadrada na gestão operacional das unidades de negócio a que reportam e conduzida a partir de Portugal, funcionando sobretudo como extensões da atividade da Efacec Energia nos respetivos mercados. Neste pressuposto, os planos de negócio destas filiais foram consolidados na Efacec Energia.

Com idênticos fundamentos, as filiais internacionais Efacec Contracting Central Europe, Efacec Algérie e Efacec Chile foram consolidadas na Efacec Engenharia e Sistemas. Estas duas entidades jurídicas têm as suas operações fortemente concentradas nos segmentos de negócio de Contracting; e estão particularmente dependentes da Efacec Engenharia e Sistemas no que se refere a referências, competências técnicas específicas e meios financeiros, funcionando sobretudo como extensões da atividade da Efacec Engenharia e Sistemas no mercado argelino e em alguns países da Europa Central.

A decomposição da mesma rubrica por área de negócio era a seguinte:

Área de Negócio	31.12.2016	31.12.2015
Transformadores e *Service*	36.330.291	34.505.140
Aparelhagem e Automação	22.280.242	23.838.374
Contracting	53.091.303	54.625.924
Mobilidade	8.456.404	8.343.847
Total	120.158.240	121.313.286

TESTES DE IMPARIDADE

No final do ano são efetuados testes de imparidade para a generalidade dos ativos que justificam os valores do *goodwill* e da Marca Efacec. Os testes são realizados no sentido de avaliar a recuperabilidade do *goodwill* e da Marca, considerando o desempenho histórico e/ou expectativas de desenvolvimento do negócio. A quantia recuperável de uma UGC é calculada com base em cálculos do valor em uso.

As avaliações têm por base projeções de fluxos de caixa baseadas em orçamentos financeiros aprovados pela gestão, que abrangem um período de cinco anos, e que são descontados a uma taxa calculada de acordo com o CAPM (*Capital Asset Pricing Model*). Após este período de cinco anos, os fluxos de caixa são extrapolados utilizando as taxas de crescimento estimadas com base nas expectativas de desenvolvimento do negócio.

Os pressupostos utilizados nos testes de imparidade realizados à data de 31 de Dezembro de 2016 foram os seguintes:

	2016				2015			
	Tx crescim receitas	Margem EBITDA	Tx desconto antes imposto	Tx crescim perpetuidade	Tx crescim receitas	Margem EBITDA	Tx desconto antes imposto	Tx crescim perpetuidade
Efacec Energia	4,4%	8,6%	9,0%	1,9%	11,7%	7,9%	8,9%	0,0%
Efacec Engenharia	5,6%	7,0%	9,5%	1,8%	10,2%	6,5%	10,2%	0,0%
Efacec Electric Mobility	29,7%	12,7%	12,4%	2,1%	22,7%	11,4%	12,2%	1,0%
Efacec Moçambique	16,7%	8,7%	11,6%	5,6%	9,7%	7,4%	13,7%	2,5%
Efacec Angola	20,1%	8,2%	16,0%	2,0%	17,7%	5,3%	17,4%	1,0%

De um modo geral, as taxas de desconto conheceram uma redução em 2016. Nomeadamente nas filiais de África (Angola e Moçambique) considera-se a ponderação dos diferentes mercados a que a empresa está exposta, o que permite mitigar o risco e assim reduzir a taxa de desconto.

Dos testes efetuados não resultou o registo de qualquer imparidade do goodwill ou da Marca.

ANÁLISES DE SENSIBILIDADE

As avaliações foram ainda sujeitas a análises de sensibilidade às principais variáveis utilizadas, no sentido de testar a resistência do valor recuperável dos ativos a alterações desfavoráveis de cada uma delas. As variáveis foram, assim, sujeitas aos seguintes impactos:

	Tx crescim receitas	Margem EBITDA	Tx desconto	Tx crescim perpetuidade
Variação dos pressupostos	-10,0%	-10,0%	+1 /+2pp	-1,0pp

Os impactos produzidos por estas variações não são suscetíveis de gerar qualquer imparidade.

De um modo geral, verifica-se ser a taxa de desconto a variável com maior sensibilidade nos testes realizados. Nas filiais de Angola e Moçambique, a taxa de crescimento das vendas é também uma variável cuja alteração implica efeitos importantes no valor dos ativos. Constata-se, no entanto, que os crescimentos significativos verificados já a partir de 2017 estão sustentados em encomendas firmes, e haver expectativas de negócio interessantes nestes mercados.

8. ATIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA

Os valores classificados na rubrica de ativos financeiros disponíveis para venda têm a seguinte decomposição:

	31.12.2016	31.12.2015
Ativos financeiros disponíveis para venda		
Participações financeiras		
NET – Novas Empresas e Tecnologias, S.A.	11.132	11.132
Outros Títulos		
C.E.I.I.A.- Centro para a Excelência e Inovação na Indústria Automóvel	15.000	15.000
Investimento total líquido	26.132	26.132

Os ativos financeiros disponíveis para venda incluem participações em empresas não cotadas, cujo justo valor não pode ser mensurado com fiabilidade por não existirem preços de mercado nem transações comparáveis e, como tal, estão reconhecidos ao custo.

9. INSTRUMENTOS FINANCEIROS DERIVADOS

Em 31 de Dezembro de 2016, estavam em vigor diversos contratos de instrumentos financeiros derivados para cobertura de risco cambial no valor global de 19,4 milhões de dólares norte-americanos.

A incidência das avaliações destes instrumentos financeiros derivados na demonstração da posição financeira implicou, em 31 de Dezembro de 2016, o registo de passivos de curto prazo no valor de 543 mil euros. Neste valor incluem-se derivados cambiais com contabilização por resultados (527 mil euros) e derivados cambiais com contabilização por capital próprio (16 mil euros).

O valor registado em resultados encontra-se na rubrica "Outros rendimentos operacionais" e afetou diferenças de câmbio, em sentido oposto ao impacto sobre o instrumento coberto.

10. CLIENTES E ACRÉSCIMOS DE PROVEITOS

O detalhe desta rubrica a 31 de Dezembro de 2016 e 2015 é o seguinte:

	31.12.2016	31.12.2015
Clientes – conta corrente	146.180.039	177.646.738
Clientes – partes relacionadas (Nota 28.2)	19.789.349	26.253.252
Clientes – títulos a receber	2.153.971	935.477
Clientes – cobrança duvidosa	15.213.883	13.186.087
Acréscimos de proveitos – contratos plurianuais (Nota 32)	70.154.026	69.509.811
	253.491.269	287.531.364
Perdas por imparidade das contas clientes (Nota 22.4)	-16.536.492	-16.771.016
Contas a receber de clientes – líquido	**236.954.777**	**270.760.348**
Acréscimos de proveitos – não abrangidos pela IFRS 7	2.432.554	466.664
Total	**239.387.332**	**271.227.012**
* Não Corrente	0	0
* Corrente	239.387.332	271.227.012

O justo valor das contas a receber não difere significativamente do seu valor contabilístico.

Entende-se não existir concentração de risco de crédito relativamente às contas a receber de clientes e outros devedores, pois o Grupo EPS tem um número elevado de clientes, dispersos internacionalmente e abrangendo diferentes segmentos de negócio.

Os acréscimos de proveitos não abrangidos pela IFRS.7 referem-se a reconhecimentos de proveitos na Demonstração de resultados que respeitam o princípio da especialização de exercícios, mas não estão relacionados com contratos plurianuais, nomeadamente faturação a emitir e incentivos ao investimento a receber.

DENOMINAÇÃO

Em 31 de Dezembro de 2016 e 2015, os valores a receber de clientes, incluindo acréscimos de proveitos em contratos plurianuais, estavam denominados nas seguintes divisas:

		31.12.2016	31.12.2015
Euro	EUR	166.843.827	191.156.224
Dólar americano	USD	59.954.455	65.538.758
Real brasileiro	BRL	5.125.372	4.197.423
Kwanza angolano	AOA	4.160.306	3.471.121
Dinar argelino	DZD	3.794.099	5.180.901
Peso chileno	CLP	3.114.068	3.202.477
Rupia indiana	INR	2.257.598	2.749.754
Metical moçambicano	MZN	1.667.396	2.386.996
Novo Leu da Roménia	RON	1.310.130	1.281.291
Coroa Sueca	SEK	1.175.718	1.717.323
Dirham marroquino	MAD	860.151	1.067.501
Lari da Geórgia	GEL	815.669	2.805.559
Libra esterlina	GBP	483.011	884.159
Outras		1.929.469	1.891.876
		253.491.269	**287.531.364**

ANTIGUIDADE DE CLIENTES – IFRS 7

Em 31 de Dezembro de 2016 e 2015, os valores a receber de clientes, incluindo acréscimos de proveitos em contratos plurianuais, apresentavam a seguinte estrutura de antiguidade, tendo em conta as datas de vencimento dos saldos em aberto:

	31.12.2016	31.12.2015
Saldos não vencidos (Nota 3.2.1)	125.113.618	162.237.896
Saldos vencidos		
Até 90 dias	38.982.772	29.796.759
De 90 a 360 dias	29.874.973	46.133.552
Mais de 360 dias	59.519.907	49.363.158
	128.377.652	125.293.468
Saldos totais	**253.491.269**	**287.531.364**
Imparidade (Nota 22.4)	*-16.536.492*	*-16.771.016*
Saldos de Contas a receber de clientes – líquido	**236.954.777**	**270.760.348**

Em 31 de Dezembro de 2016, os créditos já vencidos totalizavam 128.377.652 euros. O valor desses créditos, líquidos de imparidade, é o seguinte:

			31.12.2016			31.12.2015
	Saldos vencidos	**Imparidade**	**Valor líquido**	**Saldos vencidos**	**Imparidade**	**Valor líquido**
Até 90 dias	38.982.772		38.982.772	29.796.759		29.796.759
De 90 a 360 dias	29.874.973	-8.744	29.866.229	46.133.552	-237.975	45.895.577
Mais de 360 dias	59.519.907	-16.527.748	42.992.159	49.363.158	-16.533.041	32.830.117
	128.377.652	**-16.536.492**	**111.841.160**	**125.293.468**	**-16.771.016**	**108.522.452**

A EPS entende que as perdas por imparidade estimadas em contas a receber se encontram adequadamente relevadas nas demonstrações financeiras e traduzem o risco real de perda.

No exercício de 2016, o Grupo EPS reconheceu imparidades nas contas a receber no valor de 0,8 milhões de euros e utilizou ou reverteu imparidades no valor de 0,5 milhões de euros (Nota 22.4).

Os montantes de Acréscimos de proveitos incluídos nesta rubrica referem-se ao reconhecimento dos proveitos associados a projetos e obras em curso, cujo grau de acabamento é superior ao grau de faturação (Notas 1.16.3 e 32).

Factoring

O Grupo EPS celebrou, com instituições financeiras especializadas, contratos de factoring, com e sem recurso, no valor global de 21,4 milhões de euros.

	31.12.2016	31.12.2015
Activos transferidos e desreconhecidos da demonstração da posição financeira		
Valor dos activos	19.982.230	15.079.059
Valor transferido	-18.146.677	-14.145.424
Valor líquido	1.835.552	933.634
Activos transferidos e não desreconhecidos da demonstração da posição financeira (Nota17)	1.416.483	858.053

Os ativos transferidos referem-se, na totalidade, a saldos de clientes, sendo que os ativos não desreconhecidos têm passivos associados registados na rubrica de Empréstimos, e classificados como “Outros empréstimos” (Nota 17).

11. DEVEDORES E CUSTOS DIFERIDOS

O detalhe desta rubrica a 31 de Dezembro de 2016 e 2015 é o seguinte:

	31.12.2016	31.12.2015
Outros devedores – diversos	7.991.484	11.459.335
Outros devedores – partes relacionadas (Nota 28.2)	13.093.847	4.872.631
	21.085.331	16.331.966
Perdas por imparidade (Nota 22.4)	-5.488.938	-5.488.938
Outros Devedores – Ativos Financeiros IFRS 7 (Nota 3.1.2)	15.596.394	10.843.028
Outros Devedores não abrangidos pela IFRS 7	774.826	636.364
Estado e outros entes públicos	15.144.859	12.320.525
Custos diferidos	1.320.581	983.347
Total	**32.836.659**	**24.783.264**
* Devedores e Custos Diferidos Não Corrente	0	0
* Devedores e Custos Diferidos Corrente	31.081.122	23.100.870
* Imposto sobre o rendimento[a]	1.755.538	1.682.395

a) Esta rubrica não inclui os benefícios à internacionalização (cerca de 948 mil euros) nem os pagamentos especiais por conta (cerca de 169 mil euros).

Em 31 de Dezembro de 2016 a rubrica "Outros devedores" manteve-se em níveis idênticos aos de 2015, mas com maior incidência nos saldos com entidades relacionadas, que pertencem ao Grupo MGI. A perda por imparidade acumulada inclui um valor de 4,6 milhões de euros relativo ao crédito sobre uma associada da MGI na China.

Esta rubrica inclui créditos não relacionados diretamente com os negócios do Grupo, contas correntes com o pessoal, depósitos de caução e outras.

As rubricas incluídas nos saldos ativos com o Estado e outros entes públicos cresceram em cerca de 3 milhões de euros, referentes, principalmente, a IVA a recuperar. Em 31 de Dezembro de 2016 e 2015, a decomposição do salo era a seguinte:

	31.12.2016	31.12.2015
Imposto sobre o rendimento – corrente	2.872.775	2.630.452
Imposto sobre o valor acrescentado a recuperar	11.162.873	7.936.227
Outros impostos a recuperar	1.109.211	1.753.847
	15.144.859	**12.320.525**

Em 31 de Dezembro de 2016, a rubrica "imposto sobre o rendimento – corrente" compreende os seguintes valores:

Imposto sobre o rendimento – corrente	31.12.2016
Estimativa de imposto do exercício (Nota 24)	-2.052.156
Pagamentos por conta	2.426.166
Retenções de imposto	1.327.916
Créditos por benefícios fiscais à internacionalização	948.057
Outros	222.793
	2.872.775

Os valores de IVA a recuperar têm carácter recorrente e relacionam-se principalmente com actividades do Grupo EPS em que existe inversão do sujeito passivo, e são regularmente sujeitos a processos de recuperação.

12. EXISTÊNCIAS

	31.12.2016	31.12.2015
Matérias-primas	16.287.424	21.013.187
Mercadorias	650.346	457.810
Produtos e trabalhos em curso – contratos plurianuais (Nota 32)	5.590.158	12.859.880
Produtos em curso de fabrico	9.629.592	14.159.735
Produtos acabados	4.819.500	3.888.044
Ajustamentos de Existências (Nota 22.4)	-713.005	-761.317
	36.264.015	**51.617.339**

As ações que o Grupo tem desenvolvido sobre as diversas componentes do Fundo de Maneio, nomeadamente sobre as existências, permitiram uma redução significativa nos stocks de matérias-primas e na produção em curso.

13. CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

	31.12.2016	31.12.2015
Caixa	161.614	219.436
Depósitos à ordem	22.203.248	36.292.201
Depósitos a prazo	3.513.439	1.596.683
Aplicações de tesouraria	3.146.560	0
Subtotal (Nota 3.1.2)	28.863.247	37.888.884
	29.024.861	**38.108.319**

Em 31 de Dezembro de 2016, as aplicações de tesouraria eram compostas por obrigações do tesouro da República Popular de Angola indexadas ao dólar norte-americano, detidas pela Efacec Angola. Os títulos foram adquiridos em mercado secundário, com o duplo objetivo de proteção face ao risco de desvalorização cambial do kwanza e de rentabilização dos fundos disponíveis. As maturidades das obrigações situam-se entre Fevereiro e Dezembro de 2017, mas são negociáveis a todo o momento.

Os valores constantes das rubricas Caixa e equivalentes, no final de 2016 e 2015, eram denominados nas divisas seguintes:

		31.12.2016	31.12.2015
Euro	União Europeia	14.352.498	26.282.366
Kwanza	Angola	6.587.038	1.863.090
Lev	Bulgária	552.065	1.328.680
Coroa	Rep. Checa	409.777	757.470
Dinar	Argélia	540.473	335.992
Dirham	Marrocos	1.712.003	781.151
Novo Leu	Roménia	578.716	2.093.377
Dólar	Estados Unidos	1.660.054	1.402.717
Rupias	India	1.315.484	984.718
Outras		1.316.754	2.278.758
		29.024.861	**38.108.319**

14. CAPITAL PRÓPRIO

14.1 CAPITAL SOCIAL E PRÉMIOS DE EMISSÃO

Em 31 de Dezembro de 2016, o capital social, totalmente realizado, era representado por 57.174.806 ações ordinárias, com o valor nominal unitário de 5 euros. A sua repartição acionista, nessa data e no final do ano anterior, era a seguinte:

Entidade	31.12.2016		31.12.2015	
	Nº ações	%	Nº ações	%
Winterfell 2 Limited	41.525.275	72,6%	41.525.275	72,6%
MGI Capital, SGPS, S.A.	15.649.531	27,4%	15.649.531	27,4%
Total	**57.174.806**	**100,0%**	**57.174.806**	**100,0%**

A sociedade não detém ações próprias.

14.2 OUTROS INSTRUMENTOS DE CAPITAL PRÓPRIO

A Efacec Power Solutions dispõe ainda de prestações acessórias de capital no valor de 35.900.000 euros, tituladas pelas acionistas na proporção das suas participações. Estas prestações acessórias seguem o regime jurídico das prestações suplementares.

14.3 RESERVAS E RESULTADOS ACUMULADOS

Esta rubrica é composta, fundamentalmente, pelos resultados anuais acumulados e não distribuídos e, pontualmente, por valores lançados diretamente em reservas, de natureza contratual ou outra.

14.4 OUTRO RENDIMENTO INTEGRAL ACUMULADO

DIFERENÇAS DE CONVERSÃO

As reservas de conversão cambial refletem as variações cambiais ocorridas na transposição das demonstrações financeiras de filiais em moeda diferente do euro, na atualização do investimento líquido nas subsidiárias e na atualização do *goodwill*, não sendo passíveis de serem distribuídas ou serem utilizadas para absorver prejuízos.

A rubrica inclui ainda diferenças cambiais apuradas nas filiais de Angola e Moçambique nos financiamentos de longo prazo concedidos pela acionista EPS, considerados, à luz da IAS 21, como equiparados aos investimentos financeiros, não tendo, por isso, data definida de reembolso.

15. FORNECEDORES

A decomposição desta rubrica em 31 de Dezembro de 2016 e 2015 era a seguinte:

	31.12.2016	31.12.2015
Fornecedores – conta corrente	77.010.915	96.218.795
Fornecedores – partes relacionadas (Nota 28.2)	1.156.774	1.156.885
Fornecedores – títulos a pagar	750.058	1.062.988
Fornecedores – faturas em receção e conferência	6.071.919	-19.108.997
	84.989.666	79.329.670
Fornecedores de imobilizado – conta corrente	812.638	357.525
Total	**85.802.304**	**79.687.195**
* Não Corrente	19.017	3.005
* Corrente	85.783.287	79.684.190

As dívidas correntes aos Fornecedores de matérias-primas e outros serviços são exigíveis, na sua maioria, num prazo de 90 dias, conforme quadro seguinte. No que se refere a Fornecedores de imobilizado, existem alguns valores vencíveis a mais de um ano, de reduzida expressão, evidenciados como 'Não Corrente'.

MATURIDADE DE SALDOS DE FORNECEDORES – IFRS 7

	31.12.2016	31.12.2015
FORNECEDORES		
Contas a pagar a fornecedores		
A liquidar até 90 dias	78.905.462	68.192.464
A liquidar a mais de 90 dias	6.084.205	11.137.207
	84.989.666	79.329.670
FORNECEDORES DE IMOBILIZADO		
Contas a pagar a fornecedores		
A liquidar até 90 dias	718.624	334.661
A liquidar a mais de 90 dias	94.013	22.864
	812.638	357.525

DENOMINAÇÃO

A dívida a fornecedores em 31 de Dezembro de 2016 e 2015 denominava-se nas seguintes moedas:

		31.12.2016	31.12.2015
Euro	EUR	70.007.066	56.099.365
Dólar americano	USD	3.457.504	11.559.548
Dinar argelino	DZD	2.662.735	2.776.875
Rupia indiana	INR	4.716.198	4.020.699
Outras		4.958.802	5.230.709
		85.802.304	**79.687.195**

16. CREDORES E ACRÉSCIMOS DE CUSTOS

	31.12.2016	31.12.2015
Adiantamentos de clientes	19.445.637	17.045.255
Outros credores – diversos	1.750.569	1.551.234
Outros credores – partes relacionadas (Nota 28.2)	1.015.615	459.384
Outros credores – Ativos Financeiros IFRS	22.211.820	19.055.873
Outros Credores Diversos não abrangidos pela IFRS 7 (a)	625.877	496.085
Estado e outros entes públicos (a)	5.596.058	5.629.044
Acréscimos de custos:	27.040.849	28.750.135
Acréscimos de custos – custos com obras em curso	7.623.321	8.194.281
Acréscimos de custos – remunerações a liquidar (a)	9.367.336	9.647.666
Acréscimos de custos – juros a liquidar	1.186.021	6.707.269
Acréscimos de custos – outros	8.864.171	4.200.920
Total	**55.474.604**	**53.931.137**
* Credores e Acréscimos de Custos Não Corrente	0	0
* Credores e Acréscimos de Custos Corrente	55.474.604	53.931.137
* Imposto sobre o rendimento	0	0

(a) Estas rubricas são consideradas pela IFRS 7 como passivos não financeiros (Nota 3.4)

Os Adiantamentos de Clientes continuam a ter uma importância significativa na rúbrica "Credores e acréscimos de custos", apresentando um acréscimo de 2,4 M€ relativamente ao fecho do ano anterior. A proveniência dos adiantamentos continua a ser preponderante nos mercados externos, sobretudo em projetos na Europa Central e na África Austral.

As rubricas de acréscimos de custos conheceram uma redução no ano 2016, sobretudo devido à componente de juros a liquidar, que era excecionalmente elevada no fecho do ano anterior, incluindo valores incorridos no período anterior à amortização e renegociação da dívida financeira, em Outubro de 2015. Em contrapartida, existiram outros acréscimos de custos relacionados com a contabilização de

indemnizações por rescisões de contratos de trabalho com colaboradores, em que os correspondentes acordos foram efetuados ainda em 2016, mas em que os respetivos pagamentos apenas irão ocorrer em 2017 (Nota 22.3).

Os saldos passivos com o Estado e outros entes públicos tinham, em 31 de Dezembro de 2016 e 2015, a seguinte decomposição:

	31.12.2016	31.12.2015
Imposto sobre o valor acrescentado – a pagar	1.657.810	1.606.222
Contribuições para a segurança social	2.355.644	2.392.627
Imposto sobre o rendimento pessoas singulares	1.580.553	1.628.078
Outros impostos	2.051	2.118
	5.596.058	**5.629.044**

17. DÍVIDAS A INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO

Nesta Nota divulga-se a composição, características e condições da dívida bancária registada nas demonstrações financeiras consolidadas do Grupo EPS em 31 de Dezembro de 2016 e 2015.

A repartição da dívida por instrumento de crédito é a seguinte:

	31.12.2016	31.12.2015
NÃO CORRENTE		
Empréstimos bancários	60.203.099	60.203.099
Conta corrente	12.300.000	2.500.000
Custo amortizado	-1.958.643	-1.958.643
	70.544.456	60.744.456
CORRENTE		
Descobertos bancários	260.557	2.536.035
Empréstimos bancários	0	14.061.965
Conta corrente	1.195.124	3.638.947
Papel comercial	0	4.250.000
Outros empréstimos (Nota 10)	1.416.483	858.053
Custo amortizado	0	-525.069
	2.872.165	24.819.931
Total empréstimos	**73.416.621**	**85.564.387**

EMPRÉSTIMOS BANCÁRIOS

Em Outubro de 2015, com a entrada do novo acionista, as empresas Efacec Energia e Efacec Engenharia e Sistemas procederam à amortização de parcelas significativas dos empréstimos sindicados obtidos em 2014 junto de três instituições de crédito. Em simultâneo, o contrato de financiamento foi renegociado e deu origem a um Acordo de Alterações que abrangeu, nomeadamente, o alargamento do prazo de reembolso, condições de remuneração mais favoráveis, e garantias e obrigações de cumprimento de rácios financeiros. No final de 2016, o capital global em dívida deste empréstimo sindicado totalizava cerca de 72,5 milhões de euros, dos quais 12,3 milhões em regime de conta corrente. Este contrato de empréstimo tem uma cláusula de *ownership* que permite aos credores considerar a dívida vencida no caso de a acionista de referência passar a ter uma participação na EPS inferior a 51%, de forma direta ou indireta.

Além deste contrato, existem outras linhas de crédito de curto prazo, normalmente sob a forma de conta corrente, contratadas em Portugal ou diretamente pelas subsidiárias estrangeiras com instituições financeiras locais, no valor de cerca de 1,2 milhões de euros, com vencimento em 2017.

PAPEL COMERCIAL

Existe um programa grupado de Papel Comercial, em que são contraentes a Efacec Energia e a Efacec Engenharia e Sistemas. O programa tem o valor máximo de 4.250.000 euros com prazo até Dezembro de 2017, para emissões entre 1 e 6 meses. No final do exercício não existia qualquer emissão ao abrigo deste Programa.

OUTROS EMPRÉSTIMOS

O Grupo EPS realiza pontualmente operações de factoring com recurso, sendo que os valores transferidos pelas empresas de Factoring são reconhecidos no passivo corrente.

DESCOBERTOS BANCÁRIOS

Os descobertos bancários comportam situações de utilização das contas de depósitos à ordem a crédito, dentro de *plafonds* e em condições previamente negociadas com as Instituições financeiras e sem prazo de reembolso definido, embora assumam a natureza de curto prazo. Existem alguns *plafonds* de descobertos negociados em Portugal e em subsidiárias internacionais, geralmente em regime de taxa de juro variável, com referência a um indexante usual em cada país.

MATURIDADE DA DÍVIDA

Cerca de 96% da divida bancária existente em 31 de Dezembro de 2016 está suportada no empréstimo sindicado atrás mencionado, reembolsável até 2022.

A maturidade da dívida bancária naquela data é evidenciada no quadro seguinte:

Tipo de financiamento	até 1 ano	2-3 anos	4-5 anos	> 5 anos	Total
Descobertos bancários	260.557	0	0	0	260.557
Empréstimos bancários	0	24.081.240	24.081.240	12.040.620	60.203.099
Conta corrente	1.195.124	0	12.300.000	0	13.495.124
Outros empréstimos	1.416.483	0	0	0	1.416.483
Custo Amortizado	0	-1.528.683	-429.960	0	-1.958.643
Total empréstimos	**2.872.165**	**22.552.557**	**35.951.280**	**12.040.620**	**73.416.621**

Comparativamente, no final de 2015, a maturidade era a seguinte:

Tipo de financiamento	até 1 ano	2-3 anos	4-5 anos	> 5 anos	Total
Descobertos bancários	2.536.035	0	0	0	2.536.035
Empréstimos bancários	14.061.965	12.040.620	24.081.240	24.081.240	74.265.064
Conta corrente	3.638.947	0	2.500.000	0	6.138.947
Papel comercial	4.250.000	0	0	0	4.250.000
Outros empréstimos	858.053	0	0	0	858.053
Custo Amortizado	-525.069	-1.087.848	-775.005	-95.789	-2.483.712
Total empréstimos	**24.819.931**	**10.952.771**	**25.806.235**	**23.985.450**	**85.564.387**

DENOMINAÇÃO DOS EMPRÉSTIMOS

A dívida financeira contraída pelas sociedades do Grupo EPS sediadas em Portugal está integralmente denominada em euros. Os restantes valores referem-se a financiamentos contraídos localmente pelas empresas internacionais. Atualmente, todos os empréstimos contraídos junto de instituições financeiras estão denominados nas moedas funcionais dos respetivos países.

O valor contabilístico dos empréstimos do Grupo EPS estava, em 31 de Dezembro de 2016 e 2015, denominado nas seguintes moedas:

Divisas		31.12.2016	31.12.2015
Euro	EUR	71.555.297	79.006.375
Dinar argelino	DZD	963.001	885.800
Metical moçambicano	MZN	898.323	3.980.129
Kwanza angolano	AOA	0	1.692.084
Total		**73.416.621**	**85.564.387**

TAXAS DE JURO EFETIVAS

As taxas de juro efetivas, relacionadas por instrumento de dívida e por moeda eram, no final de 2016, as seguintes:

Tipo de financiamento	EUR	MZN	DZD
Descobertos bancários	-	34,3%	8,5%
Empréstimos bancários	3,5%	-	-
Conta Corrente	3,6%	28,2%	-
Outros (a)	6,0%	-	8,5%

(a) Inclui operações de desconto comercial efetuadas pela Efacec Equipos (EUR) e operações de factoring com recurso na Efacec Argélia (DZD).

Comparativamente, no final de 2015 as taxas eram as seguintes:

Tipo de financiamento	EUR	AOA	MZN	DZD
Descobertos bancários	-	-	19,25%	8,50%
Empréstimos bancários	3,95%	-	-	-
Conta Corrente	4,04%	15,51%	13,25%	-
Papel comercial	6,00%	-	-	-
Outros	-	-	-	8,50%

LINHAS DE CRÉDITO NÃO UTILIZADAS

O Grupo EPS possui as seguintes linhas de crédito ainda não utilizadas:

	31.12.2016	31.12.2015
A taxa variável		
com vencimento até 1 ano	10.043.223	4.145.585
com vencimento após 1 ano	17.700.000	27.500.000
A taxa fixa		
com vencimento até 1 ano	572.347	0
	28.315.570	**31.645.585**

GARANTIAS

No empréstimo sindicado acima mencionado, contraído conjuntamente pelas subsidiárias Efacec Energia e Efacec Engenharia, estão constituídas as seguintes garantias por parte das mutuárias:

- Fiança cruzada entre a Efacec Energia e a Efacec Engenharia;
- Livranças subscritas pela Efacec Energia e pela Efacec Engenharia, avalizadas pela Efacec Power Solutions;
- Penhor financeiro das ações da Efacec Energia e da Efacec Engenharia.

COVENANTS

O principal contrato de financiamento do Grupo EPS contém cláusulas que definem a observância de um Rácio de Endividamento, definido como Dívida Líquida/EBITDA, cujo valor máximo deve ser de 2,75. Este rácio contratual é observável nas contas consolidadas da Efacec Power Solutions, com uma periodicidade semestral.

As presentes demonstrações financeiras evidenciam o cumprimento do rácio contratual, conforme se explicita abaixo.

	milhões de Euros
Cálculo do rácio em 31.12.2015	
DÍVIDA FINANCEIRA LÍQUIDA	
Dívida bancária (1)	75,4
Caixa e equivalentes(2)	-29,0
	46,4
EBITDA ESTATUTÁRIO	
Resultado Operacional	12,1
Amortizações e Depreciações	9,0
Provisões e impardade de activos	2,0
	23,2
Rácio Dívida líquida/EBITDA	**2,0**

1) Na dívida bancária não se considera o valor das despesas de financiamento incorridas em 2014 e contabilizadas pelo critério do custo amortizado.
2) Na rubrica "Caixa e equivalentes" estão consideradas as aplicações de tesouraria existentes em 31 de Dezembro de 2016 em obrigações do tesouro, detidas pela Efacec Angola (Nota 13).

18. IMPOSTOS DIFERIDOS

Os valores ativos e passivos de impostos diferidos eram, na data das demonstrações da posição financeira, os seguintes:

	31.12.2016	31.12.2015
Ativos por impostos diferidos:		
Recuperáveis a mais de 12 meses	57.053.564	54.795.988
Passivos por impostos diferidos:		
Reintegráveis a mais de 12 meses	22.382.876	23.394.566

18.1 ATIVOS POR IMPOSTOS DIFERIDOS

O valor da rubrica de Ativos por impostos diferidos tem a seguinte repartição:

	Perdas imparidade inv. fin.	Perdas imparidade client./dev.	Prejuízos fiscais	Instrum. financeiros	Benefícios Fiscais a reportar	Outros Riscos e Encargos	Total
31 de Dezembro de 2014	**44.388.766**	**368.920**	**406.297**	**0**	**7.607.192**	**893.731**	**53.664.905**
Imputado a resultados	0	-165.745	200.903	0	151.914	977.633	1.164.705
Diferenças cambiais	0	0	-16.484	0	0	-15.130	-31.615
Outras variações	0	0	0	0	0	-2.008	-2.008
31 de Dezembro de 2015	**44.388.766**	**203.175**	**590.716**	**0**	**7.759.106**	**1.854.225**	**54.795.988**
Imputado a resultados	-44.388.766	0	42.930.457	0	3.226.975	394.531	2.163.197
Diferenças cambiais	0	0	26.101	0	0	5.438	31.540
Imputado a capital próprio	0	0	0	3.660	0	0	3.660
Outras variações	0	0	12.245	0	0	46.934	59.179
31 de Dezembro de 2016	**0**	**203.175**	**43.559.519**	**3.660**	**10.986.081**	**2.301.129**	**57.053.564**

O valor dos ativos por impostos diferidos ascende, em 31 de Dezembro de 2016, a 57,1 milhões de euros. O incremento no ano 2016 foi de 2,3 milhões de euros relativamente ao saldo do ano anterior. O valor mais importante refere-se às perdas reconhecidas em 2014 com a imparidade da participação na filial Efacec Power Transformers. No exercício de 2016, esta subsidiária concluiu o processo de liquidação, pelo que a Efacec Energia, empresa que detinha a participação direta, materializou a perda efetiva, passando a registar o ativo como prejuízo fiscal. Em 31 de Dezembro de 2016, o valor deste ativo ascendia a 41,9 milhões de euros, passíveis de dedução entre 2016 e 2027, nas condições atualmente previstas na lei.

Existem ainda ativos por impostos diferidos relativos a benefícios fiscais por investimentos em investigação e desenvolvimento (SIFIDE) e investimentos em ativos tangíveis (RFAI), que ascendiam, no final do exercício de 2016, a cerca de 11 milhões de euros.

A recuperabilidade dos ativos por impostos diferidos relativos aos prejuízos fiscais e aos benefícios fiscais, no valor total de cerca de 54 milhões de euros, foi testada mediante projeções de atividade das principais empresas que integram o RETGS para o período referido, e com base nos pressupostos seguintes:

Pressupostos	31.12.2016	31.12.2015
Taxa crescimento das vendas (CAGR) até ao 5º ano	6,5%	11,2%
Margem EBITDA média até ao 5º ano	8,9%	7,7%
Taxa crescimento após o 5º ano	0%	0%
Taxa de imposto	22,5%	22,5%

Mediante estes pressupostos, não se observaram indícios de imparidade. A realização de análises de sensibilidade complementares permitiram suportar a consistência dos testes de imparidade.

O Grupo EPS regista ativos por impostos diferidos sobre prejuízos fiscais na medida em que seja provável a realização do respetivo benefício fiscal, através da existência de lucros tributáveis futuros. Em algumas empresas, nomeadamente a Efacec Contracting, a Efacec Algérie e a Efacec Angola, o Grupo EPS considera que, neste momento, existe reduzida capacidade de dedução de prejuízos fiscais nos lucros tributáveis futuros, não registando, por isso, impostos diferidos.

18.2 PASSIVOS POR IMPOSTOS DIFERIDOS

Os Passivos por impostos diferidos são provenientes, na totalidade, das revalorizações de ativos efetuadas em algumas das empresas subsidiárias, e tiveram a seguinte evolução:

	Revalorização de ativos	Outros (a)	Total
31 de Dezembro de 2014	**707.015**	**23.807.163**	**24.514.178**
Imputado a resultados	-2.922	-1.097.346	-1.100.268
Diferenças de conversão	0	-19.344	-19.344
31 de Dezembro de 2015	**704.093**	**22.690.474**	**23.394.566**
Imputado a resultados	-323.042	-681.069	-1.004.111
Diferenças de conversão	0	-7.579	-7.579
31 de Dezembro de 2016	**381.051**	**22.001.826**	**22.382.876**

a) Referente aos ajustamentos das diferenças de aquisição, conforme Nota 8.

19. PROVISÕES PARA RISCOS E ENCARGOS

As Provisões para riscos diversos tiveram a seguinte evolução nos exercícios de 2016 e 2015 (ver Nota 22.4).

	Pensões	Outros riscos e encargos	Total
31 de Dezembro de 2014	**520.143**	**7.259.975**	**7.780.118**
Imputado a resultados:			
provisões adicionais	0	5.254.100	5.254.100
reversão de provisões	-112.117	-479.776	-591.892
Diferenças cambiais	0	-72.365	-72.365
Outras variações	0	-311.270	-311.270
31 de Dezembro de 2015	**408.026**	**11.650.664**	**12.058.690**
Imputado a resultados:			
provisões adicionais	98.406	2.052.714	2.151.120
reversão de provisões	-52.899	-1.874.817	-1.927.717
Diferenças cambiais	0	-17.655	-17.655
Outras variações	0	186	186
31 de Dezembro de 2016	**453.532**	**11.811.092**	**12.264.625**

PROVISÃO PARA PENSÕES

Como indicado nas Notas 1.21.1 e 30.2, esta rubrica apresenta a responsabilidade do Grupo EPS pelo pagamento de complementos de pensões de reforma. O montante registado corresponde ao valor atuarial das responsabilidades de benefícios definidos, calculado por uma entidade independente, e reportado à data de 31 de Dezembro de 2016. No exercício de 2016, a composição do grupo de beneficiários não se alterou, mas registou-se um reforço da provisão superior ao valor utilizado no ano, decorrente da evolução dos fatores que contribuem para a determinação da responsabilidade, nomeadamente, salários e pensões.

PROVISÕES PARA OUTROS RISCOS E ENCARGOS

Esta rubrica inclui essencialmente provisões para reparações e assistência pós-venda, penalidades e desvios negativos em obras em curso. Estas situações referem-se a problemas em discussão com os clientes, relacionados com a imputação de responsabilidades, e são objeto de análise continuada por parte das diversas empresas onde ocorrem. A provisão é constituída ou reforçada quando existe uma probabilidade razoável de desfecho desfavorável para a empresa, apresentando de forma mais apropriada as responsabilidades potenciais futuras do Grupo EPS.

Em 2016 foram constituídas provisões no montante global de 2,1 milhões de euros, sendo de destacar o projeto Vadeni na Roménia onde se registou uma provisão de 1,2 milhões de euros. Foram ainda constituídas provisões de 0,3 milhões de euros na Unidade de Servicing, 0,3 milhões de euros para contingências de natureza fiscal na India, 0,2 milhões de euros para responsabilidades relacionadas com a Ensul Meci-Efacec e 0,1 milhões de euros para contingências num projeto no Chile.

O montante apresentado em reversão de provisões corresponde à sua utilização à medida que os respetivos custos são reconhecidos, ou a outras situações que deixaram de existir. Em 2016 foram revertidos valores relativos a projetos na Argélia, Grécia e Espanha.

Não existe nenhum passivo contingente de carácter ambiental.

20. PROVEITOS DIFERIDOS

	31.12.2016	31.12.2015
Subsídios ao investimento	390.944	867.381
Faturação diferida	77.982.072	124.162.713
Outros	811.481	849.169
	79.184.498	**125.879.263**

A rubrica "Subsídios ao investimento" contém valores recebidos de entidades públicas a título de incentivo à realização de investimentos do Grupo EPS. Estes valores são registados nesta rubrica e reconhecidos como ganhos nos anos subsequentes, de acordo com a vida útil dos ativos que financiaram.

Os planos de faturação acordados com os clientes não correspondem estritamente aos graus de acabamento que acabam por ser reconhecidos nas obras. A rubrica "Faturação diferida" inclui, assim, as faturas emitidas mas ainda não reconhecidas em termos de grau de acabamento das respetivas obras (Notas 1.16.3 e 32).

21. INTERESSES NÃO CONTROLADOS

Em 31 de Dezembro de 2016, o valor de interesses não controlados refere-se à componente dos capitais próprios atribuíveis aos sócios minoritários na Efacec Angola (1,7%), na Efacec Power Solutions Argentina (0.4%) e no Agrupamento de empresas Efacec Bahia de Cádiz (50%).

	% Interesses não controlados	31.12.2016	31.12.2015
Efacec Angola	1,67	-121.623	-106.308
Efacec Power Solutions Argentina	0,04	1.602	141
UTE Efacec Bahía de Cádiz	50,00	2.053	3.608
		-117.968	**-102.559**

22. GASTOS E RENDIMENTOS OPERACIONAIS

22.1 FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS

Nos exercícios findos em 31 de Dezembro de 2016 e 2015, os principais fornecimentos e serviços externos, foram os seguintes:

	2016	2015
Subcontratação	67.029.735	74.580.593
Transporte de mercadorias	11.311.152	13.286.707
Deslocações e estadas	9.588.091	9.772.729
Rendas e alugueres	7.726.877	9.593.575
Ferramentas e utensílios de desgaste rápido	3.816.335	3.219.729
Conservação e reparação	2.776.047	2.707.939
Eletricidade	2.478.693	2.665.297
Combustíveis	1.734.022	1.841.243
Honorários	1.580.888	1.391.878
Seguros	1.505.942	2.037.240
Comunicações	1.119.394	1.787.004
Comissões	826.895	1.685.053
Outros fornecimentos e serviços	9.443.370	11.487.047
	120.937.441	136.056.034

A rubrica de Subcontratos é a mais expressiva desta natureza de custos e está sobretudo ligada à atividade operacional das empresas do Grupo EPS, tendo uma correlação elevada com o seu volume de negócios.

22.2 *FEES* DE GESTÃO

Esta rubrica foi evidenciada em 2015 com um valor de 10.736.698 euros, relativo a débitos da MGI Capital efetuados até à data em que alienou a sua posição maioritária na EPS.

22.3 CUSTOS COM RESCISÕES CONTRATUAIS

Em 2016, foram registados nesta rubrica cerca de 16,3 milhões de euros. Este valor inclui indemnizações de 6,5 milhões de euros, cujos acordos foram celebrados com colaboradores ainda em 2016, mas em que o correspondente pagamento ocorrerá apenas em 2017. Inclui ainda um montante de 0,4 milhões de euros relativo a uma indemnização de conta da MGI Capital, o qual foi debitado a esta empresa relacionada, sendo o correspondente proveito reconhecido em resultados na rubrica “Outros rendimentos operacionais”.

22.4 PROVISÕES E IMPARIDADE DE ATIVOS

O quadro seguinte evidencia a evolução registada nas diversas rubricas de provisões e imparidades e a sua conciliação com a demonstração de resultados.

2016	Ativos Tangíveis e Intangíveis	Imparidade de ativos – Dívidas a receber: Clientes	Imparidade de ativos – Dívidas a receber: Outros devedores	Imparidade de ativos – Existências	Provisões – Garantias a clientes	Provisões – Outros riscos e encargos	Provisões – Pensões
POSIÇÃO FINANCEIRA:							
Saldo em 31.12.2015	**966.271**	**16.771.016**	**5.488.938**	**761.317**	**0**	**11.650.664**	**408.026**
Aumento	0	752.000	0	78.634	0	2.052.714	98.406
Reversão	0	-195.589	0	-54.757	0	-1.874.817	-52.899
Diminuição	0	-291.862	0	0	0	0	0
Transf. e regularizações	0	0	0	0	0	186	0
Diferenças cambiais	-133.677	-499.075	0	-72.189	0	-17.655	0
Saldo em 31.12.2016	**832.593**	**16.536.492**	**5.488.938**	**713.005**	**0**	**11.811.092**	**453.532**

Na demonstração de resultados:

Provisões e imparidades	2.029.128
Gastos e rendimentos operacionais	-1.270.942

O valor de provisões e imparidades registado nos custos operacionais inclui os aumentos e reversões. Excluem-se as provisões para pensões, que afetam a rubrica de custos com o pessoal. As diminuições de imparidades de clientes referem-se a utilizações diretas nos saldos de clientes.

No exercício anterior, os valores foram os seguintes:

2015	Ativos Tangíveis e Intangíveis	Imparidade de ativos – Dívidas a receber: Clientes	Imparidade de ativos – Dívidas a receber: Outros devedores	Imparidade de ativos – Existências	Provisões – Garantias a clientes	Provisões – Outros riscos e encargos	Provisões – Pensões
POSIÇÃO FINANCEIRA:							
Saldo em 31.12.2014	**1.125.303**	**12.915.028**	**6.215.210**	**837.439**	**363.562**	**6.896.413**	**520.143**
Entradas no perímetro	0	1.446.978	0	0	0	0	0
Aumento	0	6.911.199	0	202.227	0	5.254.100	0
Reversão	0	-250.000	-736.643	-168.006	-61.249	-418.527	-112.117
Diminuição	0	-4.349.074	0	0	0	0	0
Transf. e regularizações	0	315.085	10.371	0	-302.314	-8.957	0
Diferenças cambiais	-159.033	-218.200	0	-110.342	0	-72.365	0
Saldo em 31.12.2015	**966.271**	**16.771.016**	**5.488.938**	**761.317**	**0**	**11.650.664**	**408.026**

Na demonstração de resultados:

Provisões e imparidades	10.652.164
Outros	80.937

22.5 OUTROS RENDIMENTOS OPERACIONAIS

A partir de 2015 o Grupo EPS passou a registar como resultados operacionais o apuramento das diferenças cambiais resultantes das operações de compra e venda, por serem decorrentes da sua atividade normal. Por esse motivo, a rubrica de outros rendimentos operacionais inclui cerca de 5 milhões de euros de diferenças de câmbio favoráveis líquidas das diferenças de câmbio desfavoráveis (10,5 milhões de euros em 2015).

No exercício de 2016, esta rubrica inclui ainda, para além das diferenças de câmbio acima referidas, os seguintes rendimentos: (a) subsídios às atividades de investigação e desenvolvimento, no valor de 3,2 milhões de euros, (b) débitos por prestação de serviços à MGI Capital e suas subsidiárias no valor de 1,9 milhões de euros, (c) trabalhos para a própria empresa de 1,1 milhões de euros e (d) indemnizações de seguradoras que ascenderam a 2,3 milhões de euros.

O valor de indemnizações está influenciado por um sinistro ocorrido nas instalações da Maia, que representou uma receita líquida de 1,7 milhões de euros, em que os custos incorridos ascenderam a 2,9 milhões de euros e o recebimento das seguradoras a 4,6 milhões de euros. A diferença de valores está relacionada com o facto de os ativos tangíveis estarem já substancialmente depreciados e a indemnização ser baseada nos custos de reposição.

23. RESULTADOS FINANCEIROS

Perdas e Ganhos Financeiros	2016	2015
Juros suportados	-4.119.016	-10.366.867
Outros custos e perdas financeiras	-3.191.603	-4.347.274
Total de Perdas e Custos Financeiros	**-7.310.618**	**-14.714.141**
Juros obtidos	126.576	3.676.705
Diferenças de câmbio favoráveis	92.228	84.993
Outros proveitos e ganhos financeiros	4.286	10.997
Total de Ganhos e Proveitos Financeiros	**223.090**	**3.772.695**
Custos Financeiros – líquidos	**-7.087.528**	**-10.941.446**

Em 2016, a rubrica de "Outros custos e perdas financeiras" em 2016 inclui 1,6 milhões de euros em comissões de garantias de natureza financeira que, neste ano, o Grupo passou a registar nesta rubrica (ver Nota 1). Adicionalmente, esta rubrica em 2016 inclui os seguintes custos: (a) 0,2 milhões de euros de prémios de seguros de crédito, (b) 0,3 milhões de euros de imposto de selo em contratos, (c) 0,5 milhões de euros de encargos com serviços bancários, e (d) 0,5 milhões de euros de custos relativos a custos amortizados.

24. IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO

Em Portugal, as declarações anuais de rendimentos estão sujeitas a revisão, e eventuais correções por parte das autoridades fiscais, durante um período de 4 anos. Contudo, no caso de serem apresentados prejuízos fiscais, estes podem ser sujeitos a revisão e liquidação pelas autoridades por um período máximo de 10 anos. Nos restantes países onde o Grupo EPS desenvolve a sua atividade os prazos são diferentes, em regra superiores.

As taxas de imposto sobre o rendimento em vigor em Portugal e nos países onde estão sediadas as principais subsidiárias estrangeiras do Grupo EPS, no exercício findo em 31 de Dezembro de 2016, eram as seguintes:

País	Taxa
Portugal	21%
Angola	35%
Moçambique	32%
Argélia	26%
Espanha	28%
República Checa	19%

O imposto estimado na Demonstração de Resultados consolidada é o seguinte:

	2016	2015
Imposto corrente (Nota 11)	**2.052.156**	1.459.275
Imposto diferido (Nota 18)	**-3.167.308**	-2.264.973
Estimativa de imposto	**-1.115.151**	-805.698
Imposto de exercícios anteriores	**1.171.155**	339.108
Imposto sobre o Rendimento	**56.004**	**-466.591**

Apresenta-se de seguida a reconciliação do imposto sobre o rendimento consolidado:

	2016	2015
Resultado antes imposto	5.041.257	-20.359.248
Taxa de imposto teórica	22,50%	22,50%
Imposto teórico	1.134.283	-4.580.831
Diferença da taxa de imposto das subsid. estrangeiras	-91.678	41.415
Custos não aceites fiscalmente	323.941	1.454.523
Tributação autónoma	990.188	781.953
Derrama Estadual	180.339	152.229
Créditos fiscais	-357.603	0
Insuficiência de imposto em exercícios anteriores	0	852.524
AID não registados no exercício nas subsid. estrangeiras	989.282	2.585.816
Benefícios fiscais gerados e não utilizados	-3.776.772	-2.468.387
Correção de Imposto diferido registado em exercícios anteriores	-346.079	273.991
Outros	-161.053	101.067
Imposto sobre o rendimento do exercício	-1.115.151	-805.698

25. RESULTADO POR AÇÃO

BÁSICO

O resultado básico por ação é calculado dividindo o lucro atribuível aos acionistas pelo número médio ponderado de ações ordinárias emitidas durante o ano, excluindo eventuais ações próprias detidas pela EPS (Nota 14).

Divisas	2016	2015
Lucro atribuível aos detentores do capital	4.309.736	-20.391.472
Número médio ponderado das ações ordinárias emitidas	57.174.806	48.428.262
Resultado básico por ação (Euros por ação)	0,08	-0,42

DILUÍDO

O resultado diluído por ação é calculado ajustando o número médio ponderado de ações ordinárias em circulação, para incorporar os efeitos da conversão de todas as ações ordinárias diluidoras potenciais, quando existam. Nos exercícios de 2016 e 2015 não existem quaisquer efeitos diluidores.

26. DIVIDENDOS POR AÇÃO

No exercício de 2016, a Efacec Power Solutions não efetuou qualquer pagamento de dividendos aos seus acionistas.

F. RELATO POR SEGMENTOS

27. REPORTE POR SEGMENTOS DE ATIVIDADE

O Grupo EPS dispõe de uma estrutura funcional baseada em segmentos de negócio. Esta estrutura é utilizada na gestão quotidiana para efeitos de análise de performance e de tomada de decisão.

SEGMENTO DE NEGÓCIO

Segmento de negócio é um componente distinguível do Grupo EPS, comprometido em fornecer um produto ou serviço individualizado, e que está sujeito a riscos e retornos diferentes dos de outros segmentos de negócio.

O Grupo EPS tem a sua estrutura de negócios organizada, numa base mundial, nos seguintes segmentos:

Produtos de Energia
- Transformadores e *Service*
- Aparelhagem e Automação

Sistemas *(Contracting)*

Mobilidade Elétrica

Os quadros contemplam ainda uma rubrica designada como "Outros não alocados e ajustamentos" que agrupa os ativos afetos aos centros corporativos e as eliminações correspondentes às operações internas.

SEGMENTO GEOGRÁFICO

Atualmente, a EPS não utiliza o conceito de segmento geográfico na sua informação de gestão. No entanto, dado ser um Grupo fortemente exportador, mantém a lógica de reporte por país de destino dos seus produtos ou serviços.

Os mercados relevantes para o efeito identificam-se com países ou regiões onde o Grupo EPS mantém atividade recorrente, incluindo os mercados onde mantém estruturas próprias e outros mercados onde mantém clientes importantes através da sua rede comercial.

Apresentam-se de seguida os principais indicadores de atividade do Grupo EPS, repartidos pelas áreas de negócio acima identificadas. As transferências ou transações entre segmentos são realizadas nos termos comerciais normais e nas condições aplicáveis a terceiros independentes.

27.1 INFORMAÇÃO POR SEGMENTO DE NEGÓCIO

A informação financeira por segmentos de negócio relativa aos exercícios findos em 31 de Dezembro de 2016 e 2015, relacionada com o volume de negócios e com a formação dos resultados, analisa-se como segue:

	Produtos de Energia		Sistemas	Mobilidade Elétrica		
Vendas e prestação de serviços	**Transformadores e *Service***	**Aparelhagem e Automação**	***Contracting***	**Mobilidade Elétrica**	**Outros não alocados e ajustamentos**	**Total**
2016	173.526.585	100.213.924	176.257.371	12.298.117	(24.341.823)	**437.954.175**
2015	153.726.336	85.858.940	200.897.682	14.979.309	(32.547.911)	**422.914.356**

	Produtos de Energia		Sistemas	Mobilidade Elétrica		
Resultados	**Transformadores e *Service***	**Aparelhagem e Automação**	***Contracting***	**Mobilidade Eléctrica**	**Outros não alocados e ajustamentos**	**Total**
2016						
EBITDA	**5.637.737**	**8.151.960**	**9.221.846**	**839.901**	**-653.882**	**23.197.561**
Amortizações e depreciações	-2.818.476	-1.751.529	-558.194	-125.952	-3.785.498	-9.039.648
Provisões e imparidade por ativos	-111.942	-23.617	-627.684	0	-1.265.885	-2.029.128
Resultado operacional	**2.707.320**	**6.376.813**	**8.035.968**	**713.949**	**-5.705.264**	**12.128.785**
Custos financeiros líq. (Nota 23)	-2.099.641	-2.150.853	240.684	-192.144	-2.885.575	-7.087.528
Perdas/Ganhos em assoc./particip.	0	0	0	0	0	0
Resultado antes de impostos	**607.679**	**4.225.960**	**8.276.653**	**521.804**	**-8.590.839**	**5.041.257**
Imposto sobre o rendimento						-56.004
Resultados oper. descontinuação						-675.287
Resultado líquido do período						**4.309.966**
Atribuível a:						
Acionistas						4.309.736
Interesses não controlados						230

	Produtos de Energia		Sistemas	Mobilidade Elétrica		
Resultados	**Transformadores e *Service***	**Aparelhagem e Automação**	***Contracting***	**Mobilidade Elétrica**	**Outros não alocados e ajustamentos**	**Total**
2015						
EBITDA	**3.916.790**	**4.948.882**	**5.196.562**	**-364.892**	**-1.887.874**	**11.809.467**
Amortizações e depreciações	-3.262.029	-1.376.190	-667.666	-126.915	-5.142.305	-10.575.105
Provisões e imparidade por activos	-2.096.764	-1.488.256	-5.280.103	-560.409	-1.226.631	-10.652.164
Resultado operacional	**-1.442.004**	**2.084.436**	**-751.207**	**-1.052.217**	**-8.256.810**	**-9.417.802**
Custos financeiros líq. (Nota 23)	-2.612.185	-2.733.973	1.067.864	-210.956	-6.452.196	-10.941.446
Perdas/Ganhos em assoc./particip.	0	0	0	0	0	0
Resultado antes de impostos	**-4.054.189**	**-649.537**	**316.656**	**-1.263.172**	**-14.709.006**	**-20.359.248**
Imposto sobre o rendimento						466.590
Resultados oper. descontinuação						-605.165
Resultado líquido do período						**-20.497.823**
Atribuível a:						
Acionistas						-20.391.472
Interesses não controlados						-106.352

No quadro seguinte indicam-se os valores da demonstração da posição financeira repartida por segmento de negócio, bem como a repartição dos investimentos realizados no período.

	Produtos de Energia		Sistemas	Mobilidade Elétrica		
Vendas e prestação de serviços	**Transformadores e *Service***	**Aparelhagem e Automação**	***Contracting***	**Mobilidade Eléctrica**	**Outros não alocados e ajustamentos**	**Total**
2016						
Ativos totais	226.918.613	133.402.295	224.861.181	22.785.126	30.249.093	**638.216.309**
Investimentos	2.634.204	1.898.507	190.372	218.428	75.719	**5.017.230**
2015						
Ativos	222.088.558	140.005.873	273.560.523	23.296.229	33.683.972	**692.635.154**
Investimentos	1.494.759	1.087.718	5.462.713	30.687	795.772	**8.871.650**

Os ativos dos segmentos incluem, principalmente, ativos tangíveis e intangíveis, existências, contas a receber e disponibilidades. Os investimentos compreendem, para os períodos referidos, as adições aos ativos tangíveis e intangíveis, incluindo o valor do *goodwill* (Notas 6, 7 e 8).

27.2 INFORMAÇÃO POR GEOGRAFIA

Em termos de geografia, o Grupo EPS analisa os seus indicadores de negócio na perspetiva dos mercados de destino.
A repartição das receitas por mercado destino nos exercícios findos em 31 de Dezembro de 2016 e 2015 é a seguinte:

	2016	**2015**
Portugal	103.829.926	101.744.647
Angola	48.455.700	38.562.412
Reino Unido	42.115.986	26.081.342
Estados Unidos	27.808.854	26.752.792
Espanha	24.567.052	24.795.115
Chile	23.968.035	42.912.972
Magreb	20.860.056	40.676.211
Europa Central	18.140.094	23.816.896
Moçambique	12.163.508	18.296.337
Irlanda	12.126.143	3.343.281
França	10.915.376	8.263.795
Argentina	10.908.283	2.532.399
Alemanha	6.585.781	2.077.649
Outros Mercados	75.509.381	63.058.509
Total	**437.954.175**	**422.914.356**

G. OUTRAS NOTAS

28. TRANSAÇÕES E SALDOS COM PARTES RELACIONADAS

O âmbito desta nota é a divulgação das transações e dos saldos entre o Grupo EPS, constituído pela Efacec Power Solutions e suas subsidiárias, e as entidades classificadas como partes relacionadas. Entendem-se como partes relacionadas as empresas Associadas, os Acionistas e os Administradores. A categoria "Acionistas" inclui as entidades nas quais os acionistas ocupam uma posição relevante, com influência na tomada de decisão, bem como as entidades participantes nos acionistas diretos.

Não são objeto de divulgação as transações e os saldos entre as empresas do Grupo, que foram entretanto eliminados no processo de consolidação.

28.1 TRANSAÇÕES REALIZADAS EM 2016

	31.12.2016	31.12.2015
TRANSAÇÕES CORRENTES:		
Acionistas		
Proveitos e ganhos operacionais	26.154.322	20.039.453
Custos e perdas operacionais	1.346.384	11.827.984
Proveitos e ganhos financeiros	0	3.465.086
	24.807.938	**11.676.555**

As condições comerciais nestas transações são idênticas às praticadas para terceiros independentes.

28.2 SALDOS FINAIS COM PARTES RELACIONADAS

Os saldos apresentados no quadro seguinte referem-se principalmente ao conjunto de entidades que compõem a Winterfell e os seus acionistas que, a partir de 23 de Outubro de 2015, tomaram uma posição maioritária na Efacec Power Solutions.

Os saldos ativos e passivos do Grupo EPS que constam das diversas rubricas da Demonstração da posição financeira, e que se referem a partes relacionadas, são os seguintes:

	31.12.2016	31.12.2015
DÍVIDAS DE PARTES RELACIONADAS:		
Acionistas		
Empréstimos correntes (Nota 3.4)	724.605	3.437.588
Clientes (Nota 10)	19.671.801	26.170.009
Clientes – imparidade	-1.069.767	-893.587
Outros devedores (Nota 11)	13.061.968	4.842.825
Outros devedores – imparidade	-4.575.567	-4.575.567
Associadas		
Clientes (Nota 10)	117.548	83.242
Outros devedores (Nota 11)	31.880	29.806
	27.962.467	29.094.316
DÍVIDAS A PARTES RELACIONADAS:		
Acionistas		
Empréstimos correntes (Nota 3.4)	0	3.437.473
Fornecedores (Nota 15)	1.156.774	1.156.885
Outros credores (Nota 16)	1.015.615	459.384
	2.172.390	5.053.742
Total líquido	25.790.078	24.040.574

A imparidade de clientes refere-se a clientes angolanos, e foi constituída em 2015 devido à antiguidade da dívida, mantendo a gestão confiança na sua recuperabilidade. A imparidade de Outros devedores refere-se a um saldo antigo com a Liaoyang – Efacec Electrical Equipment, empresa associada da MGI Capital.

28.3 DETALHE POR ENTIDADE DOS SALDOS COM PARTES RELACIONADAS

A repartição por entidade dos saldos ativos e passivos apresentados acima é a seguinte:

	31.12.2016		31.12.2015	
	Empréstimos	**Corrente**	**Empréstimos**	**Corrente**
Acionistas				
Grupo Winterfell e ascendentes	0	17.562.971	0	23.552.773
Grupo MGI Capital e ascendentes	724.605	12.998.408	115	5.843.793
Imparidade	0	-5.645.334	0	-5.469.155
	724.605	24.916.045	115	23.927.411
Associadas				
EME2 – Engenharia, Manutenção e Serviços, ACE	0	117.548	0	78.960
Ensul Meci-Efacec – Cogeração do Porto, ACE	0	31.880	0	34.088
	0	149.428	0	113.048
Totais	724.605	25.065.473	115	24.040.459
Total líquido		25.790.078		24.040.574

O saldo corrente com o Grupo MGI foi incrementado em cerca de 7,1 milhões de euros, essencialmente devido a dois fatores:

a) Faturação de serviços prestados à MGI Capital e suas subsidiárias e custos incorridos por conta destas sociedades (cerca de 1,9 milhões de euros).

b) Cedência de créditos sobre um cliente, em conformidade com o acordo de acionistas celebrado em 23 de Outubro de 2015 (5,3 milhões de euros).

28.4 COMPROMISSOS E CONTINGÊNCIAS COM PARTES RELACIONADAS

Não existem quaisquer compromissos de compra ou passivos contingentes relativos a partes relacionadas.

28.5 REMUNERAÇÕES DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

No exercício de 2016, o Conselho de Administração da Efacec Power Solutions auferiu em remunerações fixas o montante de 1.508.600 euros (219.323 em 2015).

29. CONTINGÊNCIAS

29.1 ACTIVOS E PASSIVOS CONTINGENTES RESULTANTES DE DISPUTAS CONTRATUAIS

Indicam-se, de seguida, os valores de activos e passivos contingentes resultantes de disputas contratuais em que o Grupo EPS está envolvido.

1. Contingência CPTM
   O contrato para a remodelação da sinalização de diversas linhas do sistema ferroviário do Estado de São Paulo, no Brasil, firmado entre a sociedade brasileira CPTM e o consórcio Union Switch & Signal Internacional Co. e a Efacec Engenharia, S.A., foi resolvido, com justa causa, pelo Consórcio, a 24 de Novembro de 2014. Na sequência dessa rescisão o Consórcio apresentou um pedido de indemnização no valor aproximado de 152 milhões BRL, mais 12,5 milhões USD, e ainda 510 mil euros. As partes estabeleceram negociações com vista ao fecho amigável de contas, as quais se revelaram infrutíferas, tendo terminado em Novembro de 2016 com um contra-pedido de indemnização, por parte da CPTM/STM no valor de aproximadamente 585 milhões BRL (aproximadamente 170 M€). Considerando as probabilidades de acolhimento de cada uma das reclamações apresentadas, não há lugar à constituição de qualquer provisão. A análise de risco conduz à existência de ativos contingentes de 57 M€ e passivos contingentes de 60 M€, considerados com probabilidade de sucesso "Possível". Existem ainda passivos contingentes de 101 M€ com probabilidade de sucesso "Remota" e 9 M€ ainda não classificados por não existir informação suficiente.

Não havendo acordo entre as partes, a disputa terá de ser resolvida, nos termos contratuais, por recurso à arbitragem internacional. O processo arbitral ainda não foi iniciado.

Nos termos do Share Purchase Agreement assinado entre a Winterfell 2 e a MGI Capital, o Grupo EPS tem direito de regresso em relação à MGI Capital, sobre os eventuais passivos que venha a ter que assumir no âmbito desta disputa contratual.

2. Contingência Vadeni
   Em contrato para a construção de uma estação de tratamento de águas na cidade de Vadeni, na Roménia, o cliente resolveu contrato em Dezembro de 2016 por atrasos na realização da obra, e reclamou uma indemnização no montante de 936 mil euros acrescido de penalidades no valor de 665 mil euros. Em simultâneo, o cliente executou as garantias bancárias que haviam sido contratualmente fornecidas, no valor de 553 mil euros. Foi feita uma provisão nas contas da Efacec Engenharia e Sistemas no valor de 1,2 M€, que inclui já o valor das garantias bancárias executadas.

   A disputa contratual centra-se no projeto de engenharia a implementar tendo inexistido acordo entre as partes desde o início do projeto o que motivou o atraso que conduziu à resolução do contrato. A Efacec deverá contestar judicialmente a resolução do contrato alegando que o atraso se deve à recusa injustificada do cliente em aprovar o projeto apresentado pela Efacec.

3. Contingência Bouhagi
   Em contrato para a construção de uma estação de tratamento de águas na cidade de Bouhagi na Argélia, o cliente resolveu o contrato a 08.01.2017 por atrasos na realização da obra. Os atrasos são da responsabilidade do consorciado Hydrotreatment, entidade que deveria executar a parte dos trabalhos de construção civil. Os trabalhos da responsabilidade da Efacec foram, até à data, realizados atempadamente. Não foi feito, para já, qualquer pedido de indemnização por parte da ONA, tendo antes esta convidado as partes a realizarem o inventário dos custos e obra efetuada até à data da resolução do contrato.

   A principal contingência deriva do facto de a ONA ter em sua posse garantias bancárias fornecidas pela Efacec no valor de cerca de 1 milhão de euros, que poderá executar por força da responsabilidade solidária do consórcio, tendo depois a Efacec direito de regresso sobre a Hydrotreatment.

4. Contingência Catroel
   Efacec tem um contrato de subempreitada de construção civil com a empresa Catroel. Em Maio de 2012 o sub-fornecedor abandonou a obra, mas não houve uma rescisão formal do contrato. A Catroel intentou uma ação contra a Efacec Algerie reclamando inicialmente o pagamento de faturas, trabalhos adicionais e danos no valor global aproximado de 42 milhões de dinares, mas a Efacec acabou por ser condenada no pagamento de cerca de 75 milhões de dinares, incluindo juros. A Efacec interpôs recurso e foi efetuada uma peritagem que nos foi favorável, mas que em 7/02/2017 acabou por ser anulada, confirmando a primeira sentença. Fomos notificados da sentença a 6/3/2017 e dispomos de um prazo de 20 dias a para efetuar o pagamento e 2 meses para recorrer para o Supremo Tribunal. Existe uma provisão associada a este processo, pelo que não haverá impactos negativos na demonstração de resultados.

5. Contingência Tovisi
   Em Moçambique existe uma ação interposta pela empresa Tovisi Moçambique, sub-empreiteiro da Efacec Moçambique num projeto de engenharia em Maputo. Divergências ocorridas quanto à condução dos trabalhos levaram ao afastamento daquela empresa, que interpôs ação indemnizatória que tem o valor de 1 milhão de euros. O processo está pendente de decisão judicial, acreditando a Efacec Moçambique num desfecho favorável do mesmo.

6. Contingência GTC
   A Efacec USA vendeu em 2011 um transformador de 500MVA à Georgia Transmission Corporation (GTC). Em 2013, a Efacec efetuou uma intervenção no mesmo transformador, ao abrigo da garantia. Em Abril de 2016, a GTC reclamou à Efacec USA uma compensação por alegados danos derivados daquela avaria, que o cliente estimou em 170 mil euros. A Efacec USA recusou a reclamação por entender que os custos eram injustificados e não estavam devidamente demonstrados, dando-se então início a um processo arbitral, nos termos contratualmente previstos. Estamos neste momento em fase de mediação antes da contestação ao processo arbitral.

7. Contingência fiscal Efacec Índia
   Foi identificada na subsidiária da Índia uma divergência nos valores de Imposto e Contribuições p/Segurança Social calculados sobre remunerações de expatriados. A Efacec decidiu, em Setembro de 2016, optar pela regularização voluntária junto das Autoridades locais beneficiando de Regime Especial de Regularização Tributária, através de um plano de pagamentos a realizar até Setembro de 2017. O impacto total estimado é de 300 a 370 mil euros, para o qual foi constituída uma provisão.

8. Contingência fiscal Efacec Argélia
   Existe na subsidiária da Argélia uma situação identificada no decurso de uma inspeção fiscal sobre os exercícios de 2008 a 2011, dando origem a correções fiscais várias, por não aceitação de despesas e divergências no apuramento de proveitos tributáveis. O risco global está estimado em 880 mil euros. Em 2014, a Efacec decidiu contestar a totalidade das correções, mas a resposta da Autoridade Tributária Argelina em Dezembro 2016 foi de rejeição. Atualmente, está em análise o procedimento de reação a adotar: pedido de redução/dispensa de penalidades; recurso hierárquico ou impugnação judicial. O objetivo é o de limitar impacto total a máximo de 50% do valor em discussão.

30. COMPROMISSOS

30.1 GARANTIAS PRESTADAS

O Grupo EPS possui passivos contingentes respeitantes a garantias bancárias e outras contingências relacionadas com o seu negócio. As garantias bancárias estão principalmente ligadas aos projetos e encomendas recebidas e têm como beneficiários os clientes do Grupo EPS. Não se espera que destas contingências venham a resultar passivos significativos.

O quadro seguinte evidencia o volume de garantias bancárias, distribuído entre:

a) garantias financeiras, que incluem principalmente garantias emitidas em favor dos clientes para recebimento de adiantamentos, valores relativos a retenções contratuais e *stand-by letters of credit*, e

b) outras garantias, sobretudo garantias para concursos e garantias de fornecimento/execução.

	31.12.2016	31.12.2015
Garantias financeiras	67.359.823	61.625.319
Outras garantias	134.594.786	155.518.796
Total	201.954.609	217.144.115

30.2 PENSÕES

No Grupo EPS existem benefícios atribuídos com complementos de pensões de reforma, de acordo com o que é descrito na Nota 1.21.1.

Os casos existentes são geridos internamente e estão sujeitos a uma avaliação anual por entidades especializadas e independentes, sendo a responsabilidade futura apresentada na demonstração da posição financeira na rubrica "Provisão para pensões" (Nota 19), e corresponde ao valor atual das responsabilidades por benefícios definidos à data de fecho de contas. Em 31 de Dezembro de 2016, o grupo abrangido por este benefício incluía 18 pessoas, sendo o valor da correspondente provisão de 454 mil euros.

30.3 COMPROMISSOS DE LOCAÇÕES OPERACIONAIS ONDE O GRUPO EPS É LOCATÁRIO

O Grupo EPS arrenda diversas viaturas, através de contratos de locação não revogáveis. Os contratos possuem diversos prazos, cláusulas de reajustamento e direitos de renovação. Na data das demonstrações financeiras, o Grupo EPS mantinha contratos de Aluguer de Longa Duração ("*renting*") considerados como locação operacional, cujo valor de rendas vincendas ascendia a 2.178 mil euros, com as seguintes maturidades:

	31.12.2016	31.12.2015
Até 1 ano	882.360	1.027.571
Entre 1 e 5 anos	1.296.597	1.023.101
	2.178.958	**2.050.672**

31. ACORDOS CONJUNTOS

O Grupo EPS tem vários interesses em operações conjuntas e empreendimentos conjuntos, que assumem a forma jurídica de Agrupamentos Complementares de Empresas (ACE's) (Nota 4). Estas entidades prestam serviços decorrentes de contratos firmados com clientes, essencialmente nas unidades de negócio de *Contracting*.

No quadro seguinte divulga-se informação relativa a ativos, capital próprio, proveitos e resultados de cada uma das operações conjuntas integradas nas contas da Efacec Power Solutions em 2016. Os valores constantes daqueles indicadores correspondem às contas sociais das entidades, expressas em euros, antes da aplicação das taxas de integração.

Acordos Conjuntos	Sede	%	Método	Activos	Capital Próprio	Proveitos Totais
SMA – Serv Manut Centrais Termoeléctricas, ACE	Oeiras	100,0%	INT	865.664	847.824	42.549
Siemens, Setal, Dégremont e Efacec – Serv Manut, ACE	Amadora	33,0%	PRO	210.298	0	237.495
EME2 – Engenharia, Manutenção e Serviços, ACE	Lisboa	40,0%	MEP	1.652.972	0	0
UTE Efacec Engenharia SA y Cemesa SL	Santa Cruz de Tenerife / Espanha	90,0%	PRO	228.574	198.079	36.141
GACE – Gondomar, ACE	Porto	20,0%	PRO	47.861	0	0
UTE Efacec Bahía de Cádiz	Sevilha / Espanha	50,0%	PRO	658.340	22.769	747.599
EfaServicing, ACE	Matosinhos	100,0%	INT	839.398	82.014	1.077.613
Ensul Meci-Efacec – Cogeração do Porto, ACE	Almada	100,0%	MEP	1.505.833	-543.498	850

Os valores comparativos relativos ao ano 2015 são os seguintes:

Acordos Conjuntos	Sede	%	Método	Activos	Capital Próprio	Proveitos Totais
SMA – Serv Manut Centrais Termoeléctricas, ACE	Oeiras	100,0%	INT	869.156	847.883	832.668
Siemens, Setal, Dégremont e Efacec – Serv Manut, ACE	Amadora	33,0%	PRO	247.938	0	332.367
EME2 – Engenharia, Manutenção e Serviços, ACE	Lisboa	40,0%	MEP	1.652.972	0	1.890.844
UTE Efacec Engenharia SA y Cemesa SL	Santa Cruz de Tenerife / Espanha	90,0%	PRO	332.536	293.831	0
GACE – Gondomar, ACE	Porto	20,0%	PRO	47.861	0	4.632
UTE Efacec Bahía de Cádiz	Sevilha / Espanha	50,0%	PRO	862.761	25.880	2.825.285
EfaServicing, ACE	Matosinhos	100,0%	INT	367.885	64.379	683.213
Ensul Meci-Efacec – Cogeração do Porto, ACE	Almada	100,0%	MEP	1.762.693	-364.301	1.825.209

OPERAÇÕES CONJUNTAS

Os montantes seguintes representam a quota-parte do Grupo EPS nos ativos, passivos e património líquido das operações conjuntas, e estão incluídos na Demonstração consolidada da posição financeira e na Demonstração dos resultados consolidados, mediante a integração dos ACE's.

Operações conjuntas	2016	2015
ATIVO:		
Ativo não corrente	2.817	4.738
Ativo corrente	1.937.395	1.739.138
	1.940.212	1.743.876
PASSIVO:		
Passivo não corrente	53.507	32.081
Passivo corrente	755.827	509.206
	809.334	541.287
Capital próprio	1.130.879	1.202.589
Proveitos	2.059.542	4.410.984
Custos	2.012.550	4.146.921
Resultado após impostos	46.992	264.063

EMPREENDIMENTOS CONJUNTOS

A EME2 - Engenharia, Manutenção e Serviços, ACE é um empreendimento conjunto no qual a EPS detém um interesse de 40%, e que integra nas demonstrações financeiras pelo método de equivalência patrimonial, como indicado no quadro acima.

32. CONTRATOS PLURIANUAIS

Os contratos plurianuais são contabilizados de acordo com o método da percentagem de acabamento, tal como definido na Nota 1.16.3.

Os montantes relativos a contratos plurianuais nos exercícios findos em 31 de Dezembro de 2016 e 2015 são os seguintes:

	2016	2015
Proveitos reconhecidos no exercício (contratos fechados e não fechados)	**344.314.376**	332.046.230
Contratos plurianuais não fechados à data:		
Custos acumulados incorridos até à data (a)	**1.599.932.333**	1.454.153.644
Margens reconhecidas até à data (a)	**207.809.509**	189.006.061
Existências – Produtos e trabalhos em curso (Nota 12)	**5.590.158**	12.859.880
Acréscimos de proveitos (Nota 10)	**70.154.026**	69.509.811
Proveitos diferidos – Adiantamentos	**29.503.358**	25.760.247
Proveitos diferidos – Faturação a reconhecer	**58.870.662**	92.343.086

(a) Montantes não consolidados, os quais incluem valores dos contratos plurianuais incorridos do exercício de 2016, bem como em exercícios anteriores.

As existências relativas a contratos plurianuais referem-se a custos incorridos que não foram ainda objeto de utilização na obra ou instalação, não estando, consequentemente, reconhecida a margem daí decorrente.

Os acréscimos de proveitos representam situações em que o grau de faturação é inferior ao grau de acabamento, sendo efetuado um acréscimo para reconhecimento da respetiva margem. Esta situação configura um débito ao cliente por conta da obra/instalação já efetuada (Nota 10 – Acréscimos de Proveitos). Quando ocorre a situação contrária, o grau de faturação é superior ao grau de acabamento e existe um proveito diferido, o qual representa um crédito do cliente perante a obra desenvolvida (Nota 20 – Proveitos Diferidos), cuja margem será apenas reconhecida nos exercícios seguintes.

A reconciliação do montante apresentado na rubrica de Proveitos reconhecidos no exercício relativos a contratos plurianuais fechados e não fechados com o total de vendas e prestações de serviços consolidadas pode ser apresentada como segue:

	2016	2015
Proveitos reconhecidos relativos a contratos plurianuais (Nota 1.16)	344.314.376	332.046.230
Proveitos relativos a produtos fabris	53.035.317	58.866.270
Proveitos relativos a serviços de assistência e manutenção	20.348.140	16.918.085
Outros proveitos	20.256.342	15.083.771
Total vendas e prestações de serviços consolidadas	**437.954.175**	**422.914.356**

33. HONORÁRIOS PAGOS AOS AUDITORES

No exercício de 2016, o Grupo EPS contratou serviços com a Sociedade de Revisores Oficiais de Contas PricewaterhouseCoopers & Associados e respetiva rede internacional, pelos quais pagou os seguintes honorários:

	2016	2015
Auditoria:		
Auditoria e revisão de contas	197.017	261.786
Serviços de garantia de fiabilidade	752	12.766
Outros serviços:	197.769	274.552
Serviços de consultoria fiscal	51.164	53.489
Outros serviços de consultoria	309.513	1.935
	360.677	55.424
	558.446	**329.975**

34. EVENTOS SUBSEQUENTES

Após a data a que se referem as demonstrações financeiras, não ocorreram quaisquer factos dignos de registo.

Leça do Balio, 27 de Março de 2017

O Responsável pela Consolidação
José Carlos Eiras Pinto de Oliveira

O Conselho de Administração
Mário Filipe Moreira Leite da Silva (Presidente)
Francisco Dias Pereira de Sousa Talino (Vogal)
Ângelo Manuel da Cruz Ramalho (Vogal)
Francisco José Meira Silva Nunes (Vogal)
Luís Henrique Marcelino Alves Delgado (Vogal)
Fernando José Gomes da Mota Lourenço (Vogal)
António José Gonzalez Almela (Vogal)
João Paulo dos Santos Pinto (Vogal)
Rui Alexandre Pires Diniz (Vogal)
Miguel Maria Pereira Vilardebó Loureiro (Vogal)
Manuel António Carvalho Gonçalves (Vogal)
Vanessa Ferreira Loureiro (Vogal)

DOCUMENTOS DE PRESTAÇÃO DE CONTAS INDIVIDUAIS

DEMONSTRAÇÃO DA POSIÇÃO FINANCEIRA EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016 E 2015

			Euros
	Notas	**2016**	**2015**
ATIVO			
ATIVO NÃO CORRENTE			
Ativos Tangíveis	4	21.264	20.306
Investimentos Financeiros	5.1	373.334.608	371.687.158
Ativos financeiros disponíveis para venda	5.2	11.132	11.132
Empréstimos a Entidades Relacionadas	17	21.146.552	0
Ativos por Impostos Diferidos	11	345.100	362.115
Total não corrente		**394.858.657**	**372.080.711**
ATIVO CORRENTE			
Clientes e Acréscimo de Proveitos	6	6.637	25.724
Empréstimos a Entidades Relacionadas	17	3.985.706	27.154.595
Devedores e Custos Diferidos	7	7.540.486	2.023.051
Imposto sobre o rendimento	7	266.343	0
Caixa e Equivalentes de Caixa	8	128.703	97.619
Total corrente		**11.927.874**	**29.300.990**
Total do Activo		**406.786.530**	**401.381.701**
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
CAPITAL PRÓPRIO			
Capital	9.1	285.874.030	285.874.030
Prémios de Emissão	9.1	8.000.000	8.000.000
Prestações Acessórias	9.2	35.900.000	35.900.000
Reservas e resultados acumulados	9.3	-6.052.270	-6.759.028
Outro rendimento integral acumulado		0	0
Total do Capital Próprio	9	**323.721.760**	**323.015.002**
PASSIVO NÃO CORRENTE			
Empréstimos de Entidades Relacionadas	17	73.301.275	74.220.596
Total Passivo não corrente		**73.301.275**	**74.220.596**
PASSIVO CORRENTE			
Empréstimos de Entidades Relacionadas	17	250.000	971.066
Fornecedores	10	600.136	88.208
Credores e Acréscimo de Custos	10	8.913.359	3.086.829
Total Passivo corrente		**9.763.495**	**4.146.104**
Total do Capital Próprio e Passivo		**406.786.530**	**401.381.701**

As Notas subsequentes fazem parte integrante destas demonstrações financeiras

O Contabilista Certificado

Conselho de Administração

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS POR NATUREZA PARA OS PERÍODOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016 E 2015

Euros

	Notas	2016	2015
Vendas e Prestação de Serviços	17.1	5.893.930	0
Fornecimentos e Serviços Externos	12	-2.284.015	-156.294
Gastos com o Pessoal		-1.992.639	-550.121
Amortizações e depreciações	4	-4.459	0
Outros gastos operacionais		-174.809	-15.847
Outros rendimentos operacionais	17.1	1.800.005	0
Resultado Operacional		**3.238.013**	**-722.262**
Gastos Financeiros	13	-2.952.489	-10.349.742
Rendimentos Financeiros	13	925.570	4.144.706
Resultado antes de impostos		**1.211.093**	**-6.927.298**
Imposto sobre o rendimento – Diferido	14	-17.015	362.115
Imposto sobre o rendimento – Corrente	14	-487.320	-976
Resultado Líquido	**15**	**706.758**	**-6.566.159**
Resultado líquido por ação			
Básico	15	0,01	-0,14
Diluído	15	0,01	-0,14

As Notas subsequentes fazem parte integrante destas demonstrações financeiras

O Contabilista Certificado

Conselho de Administração

DEMONSTRAÇÃO DO RENDIMENTO INTEGRAL PARA OS PERÍODOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016 E 2015

Euros

	2016	2015
Resultado Líquido Consolidado (1)	**706.758**	-6.566.159
Outro rendimento integral líquido do período (2)	**0**	0
Rendimento integral total do período (1)+(2)	**706.758**	-6.566.159

As Notas subsequentes fazem parte integrante destas demonstrações financeiras

O Contabilista Certificado

Conselho de Administração

DEMONSTRAÇÃO DE ALTERAÇÕES NO CAPITAL PRÓPRIO NOS PERÍODOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016 E 2015

Euros

	Capital Social	Prémios de emissão	Prestações Acessórias	Reservas e Resultados Acumulados	Outro Rendimento Integral	Total do Capital Próprio
Saldo em 1 de janeiro de 2015	**233.874.030**	**0**	**0**	**-192.869**	**0**	**233.681.161**
Constituição da sociedade	0	0	0	0	0	0
Aumentos de capital	52.000.000	8.000.000	0	0	0	60.000.000
Prestações Acessórias	0	0	35.900.000	0	0	35.900.000
Rendimento integral do período	0	0	0	-6.566.159	0	-6.566.159
Saldo em 31 de dezembro de 2015	**285.874.030**	**8.000.000**	**35.900.000**	**-6.759.028**	**0**	**323.015.002**
Saldo em 1 de janeiro de 2016	**285.874.030**	**8.000.000**	**35.900.000**	**-6.759.028**	**0**	**323.015.002**
Aumentos de capital	0	0	0	0	0	0
Prestações Acessórias	0	0	0	0	0	0
Rendimento integral do período	0	0	0	706.758	0	706.758
Saldo em 31 de dezembro de 2016	**285.874.030**	**8.000.000**	**35.900.000**	**-6.052.270**	**0**	**323.721.760**

As Notas subsequentes fazem parte integrante destas demonstrações financeiras

O Contabilista Certificado

Conselho de Administração

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA PARA OS PERÍODOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016 E 2015

Euros

		2016	2015
ATIVIDADES OPERACIONAIS:			
Recebimentos de clientes		9 590 156	0
Pagamentos a fornecedores		2 864 620	118 223
Pagamentos ao pessoal		1 893 903	207 283
Fluxo gerado pelas operações		4 831 632	(325 505)
Pagamento / recebimento do imposto sobre o rendimento		(2 029)	(3)
Outros recebimentos / pagamentos relativos à atividade operacional		2 176 952	(871 012)
Fluxos das atividades operacionais [1]		7 006 556	(1 196 520)
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO			
RECEBIMENTOS PROVENIENTES DE:			
Investimentos financeiros		8 520	0
Juros e proveitos similares		519 172	3 819 824
		527 692	3 819 824
PAGAMENTOS RESPEITANTES A:			
Investimentos financeiros		1 647 450	19 998 953
Ativos tangíveis		0	0
		1 647 450	19 998 953
Fluxos das atividades de investimento [2]		(1 119 758)	(16 179 129)
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
RECEBIMENTOS PROVENIENTES DE:			
Empréstimos correntes		44 121 878	271 483 486
Aumentos de capital, prestações suplementares e prémios de emissão		0	60 000 000
		44 121 878	331 483 486
PAGAMENTOS RESPEITANTES A:			
Empréstimos correntes		46 452 796	305 459 768
Amortizações de contratos de locação financeira		0	0
Juros e custos similares		3 524 796	8 617 661
		49 977 592	314 077 428
Fluxos das atividades de financiamento [3]		(5 855 714)	17 406 058
Variação de caixa e seus equivalentes [A]-[B]-[C]=[1]+[2]+[3]		**31 083**	**30 409**
Efeito das diferenças de câmbio [C]		**0**	**0**
Caixa e seus equivalentes no início do período [B]		**97 619**	**67 210**
Caixa e seus equivalentes no fim do período [A]	8	**128 703**	**97 619**

As Notas subsequentes fazem parte integrante destas demonstrações financeiras

O Contabilista Certificado

Conselho de Administração

NOTAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

A. INFORMAÇÃO GERAL

A Efacec Power Solutions SGPS, S.A. ("Efacec Power Solutions" ou "EPS"), é uma sociedade anónima com sede no lugar de Arroteia, freguesia de Leça do Balio, Guifões e Custóias, concelho de Matosinhos, em Portugal. A EPS foi constituída em 14 de agosto de 2014, tendo como objeto a gestão de participações sociais como forma indireta de exercício de atividades económicas. A constituição da Efacec Power Solutions inseriu-se no processo de reestruturação que a Efacec Capital, SGPS, S.A. ("Efacec Capital") encetou a partir do final de 2013, e que se prolongou ao longo do ano 2014, com o objetivo de alinhar a estrutura societária do Grupo Efacec com os segmentos de mercado abordados e as geografias-alvo. No final de 2014, a Efacec Power Solutions passou a constituir, ela própria, um grupo de empresas para o desenvolvimento de atividades nos domínios das soluções de Energia, Engenharia, Ambiente, Transportes e Mobilidade Elétrica. O Grupo EPS abrange ainda uma vasta rede de filiais, sucursais e agentes espalhados por 4 continentes.

Em 23 de outubro de 2015, a sociedade Winterfell 2 Limited adquiriu à Efacec Capital uma participação na Efacec Power Solutions, passando a ser a acionista maioritária.

A informação financeira está apresentada em euros, salvo se indicado de forma diversa.

As presentes demonstrações financeiras foram aprovadas pelo Conselho de Administração em 27 de março de 2017.

B. RESUMO DAS PRINCIPAIS POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

1. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS ADOTADAS

As principais políticas contabilísticas aplicadas na elaboração destas demonstrações financeiras estão descritas abaixo

1.1 BASES DE PREPARAÇÃO

As demonstrações financeiras da Efacec Power Solutions foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) em vigor em 1 de janeiro de 2016, tal como adotadas na União Europeia.

As demonstrações financeiras foram preparadas tendo em conta a convenção do custo histórico, exceto os ativos financeiros e passivos financeiros, os quais se encontram contabilizados ao seu justo valor.

A preparação das demonstrações financeiras em conformidade com as Normas Internacionais de Relato Financeiro requer o uso de algumas estimativas contabilísticas importantes. Também requer que o órgão de gestão exerça o seu julgamento no processo de aplicação das políticas contabilísticas da Empresa. As áreas envolvendo um maior grau de julgamento ou complexidade, ou as áreas onde as premissas e estimativas são significativas para as demonstrações financeiras estão divulgadas na Nota 2.

As normas, interpretações e revisões emanadas dos diversos órgãos que supervisionam a aplicação das Normas Internacionais de Relato Financeiro – IASB, IASC, IFRIC e SIC – encontram-se em baixo enunciadas, assim como as datas de aplicação e aprovação pela União Europeia.

Descrição	Alteração	Data efetiva
1. ALTERAÇÕES ÀS NORMAS EFETIVAS A 1 DE JANEIRO DE 2016		
IAS 1 – Apresentação das demonstrações financeiras	Revisão das divulgações no âmbito do projeto do IASB "Disclosure Initiative"	01/01/2016
IAS 16 e IAS 38 – Métodos de cálculo de amortização/depreciação	Os métodos de depreciação/amortização baseados no rédito não são permitidos	01/01/2016
IAS 16 e IAS 41 – Agricultura: Plantas que produzem activos biológicos consumíveis	Plantas que apenas produzem ativos biológicos consumíveis, são incluídas no âmbito da IAS 16 e são mensuradas pelo modelo do custo ou pelo modelo da revalorização	01/01/2016
IAS 19 – Planos de benefícios definidos	Contabilização das contribuições de empregado ou outras entidades	01/02/2015
IAS 27 – Demonstrações financeiras separadas	Opção de mensurar pelo método da equivalência patrimonial, nas demonstrações financeiras separadas, os investimentos em subsidiárias, empreendimentos conjuntos e associadas.	01/01/2016
IFRS 11 – Acordos conjuntos	Contabilização da aquisição de um interesse numa operação conjunta que é um negócio.	01/01/2016
Alterações IFRS 10, 12 e IAS 28: Entidades de investimento – aplicação da isenção de consolidar	Isenção de consolidar aplicada às entidades de investimento, extensível a uma empresa mãe que não qualifica como entidade de investimento mas é uma subsidiária de uma entidade de investimento	01/01/2016
Melhorias às normas 2010 – 2012	Clarificações várias: IFRS 2, IFRS 3, IFRS 8, IFRS 13, IAS 16 e IAS 24	01/02/2015
Melhorias às normas 2012 – 2014	Clarificações várias: IFRS 5, IFRS 7, IAS 19 e IAS 34	01/01/2016
2. NORMAS QUE SE TORNAM EFETIVAS, EM OU APÓS 1 DE JANEIRO DE 2017, JÁ ENDOSSADAS PELA UE		
IFRS 9 – Instrumentos financeiros	Nova norma para o tratamento contabilístico de instrumentos financeiros	01/01/2018
IFRS 15 – Rédito de contratos com clientes	Reconhecimento do rédito relacionado com a entrega de activos e prestação de serviços, pela aplicação do método das 5 etapas	01/01/2018
3. NORMAS (NOVAS E ALTERAÇÕES) E INTERPRETAÇÕES QUE SE TORNAM EFETIVAS, EM OU APÓS 1 DE JANEIRO DE 2017, AINDA NÃO ENDOSSADAS PELA UE		
3.1 Normas		01/01/2017
IAS 7 – Demonstração dos fluxos de caixa	Reconciliação das alterações no passivo de financiamento com os fluxos de caixa das atividades de financiamento.	01/01/2017
IAS 12 – Imposto sobre o rendimento	Registo de impostos diferidos ativos sobre os ativos mensurados ao justo valor, o impacto das diferenças temporárias dedutíveis na estimativa dos lucros tributáveis futuros e o impacto das restrições sobre a capacidade de recuperação dos impostos diferidos ativos	01/01/2018
IAS 40 – Propriedades de investimentos	Clarificação de que é exigida evidência de alteração de uso para efetuar a transferências de ativos de e para a categoria de propriedades de investimento	01/01/2018
IFRS 2 – Pagamentos baseados em ações	Mensuração de planos de pagamentos baseados em ações liquidados financeiramente, contabilização de modificações, e a classificação dos planos de pagamentos baseados em ações como liquidados em capital próprio, quando o empregador tem a obrigação de reter imposto	01/01/2018
IFRS 4 – Contratos de seguro (aplicação da IFRS 4 com a IFRS 9)	Isenção temporária da aplicação da IFRS 9 para as seguradoras para os exercícios que se iniciem antes de 1 de janeiro de 2021 Regime específico para os ativos no âmbito da IFRS 4, que qualificam como ativos financeiros ao justo valor por via dos resultados na IFRS 9, e como ativos financeiros ao custo amortizado na IAS 39, sendo permitida a classificação da diferença de mensuração no Outro rendimento integral	
Alterações à IFRS 15 – Rédito de contratos com clientes	Identificação das obrigações de desempenho, momento do reconhecimento do rédito de licenças PI, revisão dos indicadores para a classificação da relação principal versus agente, e novos regimes para a simplificação da transição	01/01/2018
IFRS 16 – Locações	Nova definição de locação. Nova contabilização dos contratos de locação para os locatários. Não existem alterações à contabilização das locações pelos locadores	01/01/2019
Melhorias às normas 2014 – 2016	Clarificações várias: IFRS 1, IFRS 12 e IAS 28	01-01-2017 /01-01-2018
3.2 Interpretações		
IFRIC 22 – Transações em moeda estrangeira e contraprestação adiantada	Taxa de câmbio a aplicar quando a contraprestação é recebida ou paga antecipadamente	01/01/2018

Da adoção das normas aplicáveis à Empresa não se esperam efeitos materialmente relevantes nas demonstrações financeiras.

1.2 ATIVOS TANGÍVEIS

Os ativos tangíveis são apresentados ao custo histórico, menos depreciação, incluindo todos os dispêndios diretamente atribuíveis à aquisição dos bens.

Os custos subsequentes são incluídos na quantia escriturada do bem ou reconhecidos como ativos separados, conforme apropriado, somente quando é provável que benefícios económicos fluirão para a empresa e o custo possa ser mensurado com fiabilidade. Os demais dispêndios com reparações e manutenção são reconhecidos como custo no período em que são incorridos.

Os aumentos resultantes da revalorização são creditados em Reservas no Capital Próprio. Anualmente, a diferença entre a depreciação baseada no valor reavaliado do ativo levada a custo do período e a depreciação baseada no custo original do ativo, é transferida da Reserva de justo valor para Resultados Retidos.

A depreciação dos ativos é calculada pelo método das quotas constantes por duodécimos sobre o valor de custo ou de revalorização.

O processo de depreciação inicia-se no mês seguinte àquele em que o bem entrou em funcionamento, de acordo com a sua vida útil estimada, como segue:

Rubrica	Anos
Edifícios e Outras Construções	25 – 50
Equipamento Básico	8 – 16
Equipamento de Transporte	4 – 5
Equipamento Administrativo	4 – 6

Os valores residuais dos ativos e as vidas úteis são revistas e ajustadas, se necessário, na data do Demonstração da posição financeira.

Os ganhos e/ou perdas nas alienações ou abates são determinados pela diferença entre o seu valor líquido contabilístico e o seu valor de alienação ou abate, sendo neste último caso nulo e incluídos no Resultado do período.

1.3 INVESTIMENTOS FINANCEIROS E ATIVOS DISPONÍVEIS PARA VENDA

1.3.1 CLASSIFICAÇÃO

A Empresa classifica os seus ativos financeiros de acordo com as seguintes categorias: justo valor por contrapartida de resultados, créditos e valores a receber e disponíveis para venda. A classificação depende do propósito pelo qual os ativos financeiros foram adquiridos. A gestão determina a classificação dos seus ativos financeiros aquando do seu reconhecimento inicial.

(a) **Ativos financeiros ao justo valor através de resultados**
Ativos financeiros ao justo valor por contrapartida de resultados são ativos financeiros detidos para negociação. Um ativo financeiro é classificado nesta categoria se for adquirido com o propósito de ser vendido no curto prazo. Os instrumentos financeiros derivados são também classificados sob esta categoria, salvo se designados para cobertura. Atualmente, a EPS não possui este tipo de ativos financeiros.

(b) **Empréstimos concedidos e contas a receber**
Empréstimos concedidos e contas a receber são ativos financeiros não derivados, com pagamentos fixos ou determináveis e que não são cotados num mercado ativo. Empréstimos concedidos e contas a receber são classificados como ativos correntes, exceto quanto a maturidades superiores a 12 meses após a data de fecho do exercício, sendo nesse caso classificados como ativos não correntes.

(c) **Investimentos detidos até à maturidade**
Atualmente, a Empresa não possui ativos financeiros detidos até à maturidade.

(d) **Ativos financeiros disponíveis para venda**
Ativos financeiros disponíveis para venda relativos a investimentos em instrumentos de capital são registados ao custo quando o seu justo valor não possa ser determinado com fiabilidade, sendo apresentados como "Investimentos financeiros em empresas do grupo e associadas", quando a Empresa tem controlo ou influência significativa na gestão.

Estes ativos financeiros são classificados como não-correntes, exceto se os ativos expirarem ou se a gestão tiver intenção de os vender no prazo de 12 meses após a data de reporte.

1.3.2 RECONHECIMENTO E MENSURAÇÃO

As partes de capital em empresas do grupo e associadas são registadas ao custo de aquisição adicionado de eventuais despesas de compra. As compras e vendas de ativos financeiros são reconhecidas na data de negociação – a data na qual a Empresa se compromete a comprar ou vender os ativos. Os investimentos são inicialmente reconhecidos ao justo valor acrescido dos custos de transação, salvo se classificados ao justo valor por contrapartida de resultados. Ativos financeiros ao justo valor por contrapartida de resultados são inicialmente reconhecidos ao justo valor e os seus custos de transação registados na demonstração de resultados. Os ativos financeiros são desreconhecidos no momento em que expiram os direitos a receber os seus fluxos de caixa, ou no momento em que são transferidos os riscos e benefícios da sua propriedade. Ativos financeiros disponíveis para venda e ativos financeiros ao justo valor por contrapartida de resultados são mensurados subsequentemente ao seu justo valor. Créditos e valores a receber são mensurados subsequentemente ao custo amortizado através do método de taxa de juro efetiva.

Ganhos ou perdas provenientes de variações no justo valor de ativos financeiros, classificados sob a categoria de "justo valor por contrapartida de resultados", são apresentados na demonstração de resultados como custos financeiros no período em que ocorrem.

As contas a receber de clientes e outros devedores são reconhecidas inicialmente ao seu valor nominal ou justo valor, quando diferente, deduzido de qualquer perda por imparidade.

Os valores a receber de clientes são desreconhecidos quando são transferidos para outra entidade, substancialmente, todos os riscos significativos e benefícios relacionados com os fluxos de caixa do ativo financeiro. Se a entidade mantém a sua exposição à variabilidade total do valor presente dos fluxos de caixa líquidos futuros associados ao ativo financeiro, não há lugar a desreconhecimento do ativo.

Quando os títulos classificados como disponíveis para venda são vendidos ou é registada imparidade sobre os mesmos, o valor acumulado dos ajustamentos para justo valor reconhecido em reservas de justo valor é registado na demonstração de resultados, na rubrica "Ganhos ou perdas em outras empresas".

Os juros por conta de títulos classificados como disponíveis para venda são calculados através do método do juro efetivo, e reconhecidos na demonstração de resultados na rubrica de outros proveitos. Os dividendos de ações disponíveis para venda são reconhecidos na demonstração de resultados quando for estabelecido o direito da Empresa aos mesmos.

1.3.3 APRESENTAÇÃO PELO VALOR LÍQUIDO

Os ativos e passivos financeiros são apresentados na demonstração da posição financeira pelo seu valor líquido quando existe o direito legal a efetuar essa compensação, assim como a intenção de o fazer.

1.3.4 IMPARIDADE DE ATIVOS FINANCEIROS

(a) Empréstimos concedidos e contas a receber

O ajustamento por imparidade das contas a receber é estabelecido quando há evidência objetiva de que a Empresa não receberá a totalidade dos montantes em dívida conforme as condições originais das contas a receber. O valor do ajustamento é a diferença entre o valor apresentado e o valor presente estimado dos fluxos de caixa futuros, descontado à taxa de juro efetiva. O valor do ajustamento é reconhecido na demonstração de resultados.

(b) Ativos mensurados ao custo amortizado

A Empresa avalia a cada data da Demonstração da posição financeira se um ativo financeiro, ou um grupo de ativos financeiros, se encontra em imparidade. Um ativo financeiro, ou um grupo de ativos financeiros, encontra-se em imparidade, sendo registadas perdas por imparidade, apenas quando existe evidência objetiva da mesma como resultado de um ou mais eventos ocorridos após o reconhecimento inicial do ativo (um evento de perda), e de que tal evento (ou eventos) tenha um impacto na estimativa de fluxos de caixa futuros, produzidos por esse ativo ou grupo de ativos, que possa ser estimado com fiabilidade.

Os critérios utilizados pela Empresa, para determinar se existe evidência objetiva de uma perda por imparidade incluem:

- Dificuldades financeiras significativas por parte do emitente ou devedor;
- Violação de disposições contratuais, como por exemplo vencimento do pagamento de juros ou de capital;

- A possibilidade do devedor entrar em falência ou em processo de reestruturação financeira;

- O desaparecimento de um mercado ativo para o ativo financeiro em causa por motivos de dificuldades financeiras; ou

- Dados observáveis, que indiquem um decréscimo mensurável na estimativa de fluxos de caixa futuros provenientes de um portfolio de ativos financeiros, tendo esse decréscimo ocorrido após o reconhecimento inicial desses ativos, mas de ainda não ser imputável a ativos financeiros individuais. Esses dados incluem:

  i) Alterações adversas no estado de cumprimento dos pagamentos dos devedores desse portfolio; e

  ii) Condições económicas locais ou nacionais que se correlacionem com o incumprimento dos pagamentos relativos aos ativos no portfolio.

A Empresa analisa em primeiro lugar se existe evidência de imparidade.

O montante da perda é medido pela diferença entre o valor ao qual o ativo se encontra mensurado e o valor atual da estimativa de fluxos de caixa futuros (excluindo futuras perdas de crédito que não tenham sido registadas) descontado à taxa de juro efetiva. O valor pelo qual o ativo se encontra mensurado é reduzido, e o montante da perda é reconhecido na demonstração de resultados. Como expediente prático, a Empresa poderá medir o montante de imparidade com base no justo valor do instrumento, utilizando um preço de mercado observável. Se, num período subsequente, o montante da perda por imparidade decresce, e esse decréscimo pode ser objetivamente atribuível a um evento que ocorre após a imparidade ser registada (como a melhoria do rating de crédito do devedor), então a imparidade anteriormente reconhecida é revertida na demonstração de resultados.

(c) Ativos classificados como disponíveis para venda

(c1) A Empresa analisa a cada data da Demonstração da posição financeira se existe evidência objetiva de que um ativo financeiro, ou um grupo de ativos financeiros, se encontra em imparidade. Para títulos de dívida, a Empresa utiliza os critérios acima descritos na alínea (a). No caso de instrumentos de capital de outras entidades classificados como disponíveis para venda, um decréscimo prolongado e significativo do justo valor do título relativamente ao seu valor de custo constituí também evidência de imparidade. Se tal evidência existir em ativos disponíveis para venda, a perda acumulada – medida pela diferença entre o custo de aquisição e o justo valor à data, subtraída de qualquer perda por imparidade previamente reconhecida através de resultados por conta do ativo financeiro em questão – é removida do capital e reconhecida na demonstração de resultados. As perdas por imparidade reconhecidas na demonstração dos resultados sobre instrumentos de capital não são revertidas através da demonstração dos resultados. Se, num período subsequente, o justo valor de um título de dívida classificado com disponível para venda aumentar, e esse aumento for objetivamente atribuível a um evento que ocorreu após a perda por imparidade ter sido reconhecida em resultados, então a perda por imparidade é revertida através da demonstração de resultados.

(c2) A Empresa efetua uma avaliação dos investimentos em empresas do grupo e associadas quando existem indícios de que o ativo possa estar em imparidade, sendo registadas no resultado do período eventuais perdas de imparidade. A Empresa verifica em cada data da demonstração da posição financeira se existe evidência objetiva de imparidade de algum investimento financeiro. Se existir tal evidência, a perda acumulada, calculada pela diferença entre o valor da demonstração da posição financeira e o justo valor corrente, é reconhecida na demonstração dos resultados do período em que se verifica a imparidade. Uma perda por imparidade é reconhecida pelo montante do excesso da quantia escriturada do ativo face ao seu valor recuperável. A quantia recuperável é a mais alta de entre o justo valor de um ativo menos os gastos para venda e o seu valor de uso. Na determinação do valor de uso, os fluxos de caixa futuros estimados são descontados utilizando uma taxa de desconto que reflita as avaliações correntes de mercado e risco específico do ativo.

Os rendimentos resultantes de investimentos financeiros em empresas do grupo e associadas (dividendos recebidos) são registados nos resultados do período em que é anunciada a respetiva distribuição.

1.4 CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

A rubrica "Caixa e equivalentes de caixa" inclui valores em caixa, depósitos bancários e outros investimentos de curto prazo de liquidez elevada e com maturidades iniciais até 3 meses. Os descobertos bancários são apresentados no Demonstração da posição financeira, no passivo corrente, na rubrica Empréstimos.

1.5 CAPITAL SOCIAL

As ações ordinárias são classificadas no capital próprio.

Os custos incrementais diretamente atribuíveis à emissão de novas ações ou opções são apresentados no capital próprio como uma dedução, líquida de impostos, dos ingressos.

1.6 DÍVIDAS A INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO E ENTIDADES RELACIONADAS

Os empréstimos obtidos são reconhecidos inicialmente ao seu valor nominal. Os empréstimos são subsequentemente apresentados ao custo amortizado. Qualquer diferença entre os recebimentos (líquidos de custos de transação) e o valor amortizado é reconhecida na demonstração de resultados ao longo do período do empréstimo, utilizando o método da taxa efetiva.

Os empréstimos obtidos são classificados no passivo corrente, exceto se a Empresa possuir um direito incondicional de diferir a liquidação do passivo por, pelo menos, 12 meses após a data de fecho.

Os juros e outros encargos financeiros relacionados com empréstimos obtidos são geralmente reconhecidos como custo de acordo com o princípio da especialização dos exercícios.

Os juros e outros encargos financeiros de empréstimos obtidos, que estejam diretamente relacionados com a aquisição, construção ou produção de ativos fixos, são capitalizados, fazendo parte do custo do ativo. A capitalização destes encargos começa após o início da preparação das atividades de construção ou desenvolvimento do ativo e é interrompida quando o ativo se encontra pronto a ser utilizado ou quando o projeto se encontra suspenso. Quaisquer proveitos financeiros gerados por empréstimos obtidos, diretamente relacionados com um investimento específico, são deduzidos aos encargos financeiros elegíveis para capitalização.

1.7 VALORES A PAGAR A FORNECEDORES E OUTROS CREDORES

Os Valores a pagar a Fornecedores e outros credores são reconhecidos inicialmente pelo justo valor e subsequentemente mensurados pelo custo amortizado usando o método do juro efetivo. As contas de fornecedores são classificadas como passivos correntes, se o pagamento for devido no prazo de um ano ou menos (ou no ciclo operacional normal do negócio se maior). Se não, as contas de fornecedores são apresentados como passivos não correntes.

1.8 IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO E IMPOSTOS DIFERIDOS

Em 2016 a Efacec Power Solutions e as suas participadas nacionais estão sujeitas ao Regime Especial de Tributação dos Grupos de Sociedades, aplicável a grupos que incluam empresas nas quais detêm participações acionistas iguais ou superiores a 75%, e que cumpram as condições dispostas no artigo 63º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas. O encargo fiscal consolidado é determinado através da soma aritmética dos ganhos e perdas tributáveis conforme determinado por cada empresa numa base individual.

O imposto sobre o rendimento da sociedade inclui o imposto corrente e o imposto diferido.

O imposto corrente é calculado com base na legislação fiscal vigente, ou substantivamente vigente, à data da demonstração da posição financeira. A gestão revê periodicamente a sua análise nesta matéria e reconhece provisões para contingências fiscais prováveis para os casos sob análise, assim como possíveis ajustamentos feitos pelas autoridades fiscais. Estas provisões são constituídas pelo montante que se espera pagar às autoridades fiscais.

O imposto diferido é calculado com base no valor das diferenças temporárias entre os valores contabilísticos dos ativos e passivos e a respetiva base de tributação. Contudo, o imposto diferido não é registado se surgir através do reconhecimento inicial de um ativo ou de um passivo, numa transação que não constitua concentração de atividades empresariais que, à data da transação, não afete os rendimentos e custos, contabilísticos ou tributáveis.

O imposto diferido é determinado à luz das taxas (e legislação) vigente, ou substantivamente vigente à data de reporte, e que se esperam aplicar aquando da realização do imposto diferido ativo, ou liquidação do imposto diferido passivo.

Ativos por impostos diferidos sobre o rendimento são reconhecidos, apenas quando a existência de futuros rendimentos tributáveis é expectável, sob os quais a diferença temporária possa ser utilizada.

Ativos e passivos por impostos diferidos são apresentados na demonstração da posição financeira pelo seu valor líquido, quando existe o direito legal a compensar os ativos e passivos correntes por impostos diferidos por esse valor.

Os impostos diferidos são classificados como não-corrente, conforme apresentado na demonstração da posição financeira.

A taxa de imposto que serviu de base à determinação dos impostos diferidos incluídos nas Contas a 31 de dezembro de 2016 é a prevista na legislação para o exercício em curso – 21%, acrescida do valor máximo que a taxa de derrama municipal pode assumir – 1,5% do lucro tributável.

1.9 PROVISÕES

As provisões são registadas ao justo valor das despesas que se espera que venham a ocorrer de modo a liquidar a obrigação, utilizando-se taxas de desconto antes de impostos que reflitam o valor temporal do dinheiro, assim como os riscos específicos da obrigação, conforme atribuído pelo mercado. Não são reconhecidas provisões por perdas operacionais futuras.

1.10 RECONHECIMENTO DO RÉDITO

O rédito compreende o justo valor das vendas de bens e prestação de serviços, líquido de impostos e descontos comerciais e após eliminação das vendas internas.

As receitas são reconhecidas ao justo valor do montante recebido, ou a receber, pela venda de bens e serviços no decurso normal da atividade da empresa. As vendas são reconhecidas pelo valor líquido do montante de imposto sobre o valor acrescentado, devoluções e descontos.

A Empresa reconhece as receitas quando o seu montante é mensurável com fiabilidade, quando é provável que benefícios económicos futuros deem entrada na entidade e quando critérios específicos são cumpridos, conforme descrito abaixo. A Empresa baseia as suas estimativas em resultados históricos, tendo em consideração o tipo de cliente, assim como do tipo de transação e as suas características.

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

A prestação de serviços é reconhecida no período contabilístico no qual os serviços são prestados, com referência à fase de conclusão da transação à data de fecho de contas.

1.11 DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS

A distribuição de dividendos aos detentores do capital é reconhecida como um passivo nas demonstrações financeiras da Empresa no período em que os dividendos são aprovados em Assembleia Geral pelos acionistas.

1.12 ATIVOS E PASSIVOS CONTINGENTES

Os passivos contingentes em que a possibilidade de uma saída de fundos afetando benefícios económicos futuros seja apenas possível, não são reconhecidos nas demonstrações financeiras, sendo divulgadas nas notas, a menos que a possibilidade de se concretizar a saída de fundos afetando benefícios económicos futuros seja remota, caso em que não sejam objeto de divulgação. São reconhecidas provisões para passivos que satisfaçam as condições previstas na Nota 1.9.

Ativos contingentes não são reconhecidos nas demonstrações financeiras, mas são divulgadas no anexo às demonstrações financeiras quando é provável a existência de um benefício económico futuro.

1.13 EVENTOS SUBSEQUENTES

Os eventos após a data da demonstração da posição financeira que proporcionem informação adicional sobre condições que existiam nessa data são refletidos nas demonstrações financeiras. Os eventos após a data da demonstração da posição financeira que proporcionem informação sobre condições que ocorram após a mesma data são divulgados no anexo às demonstrações financeiras, se materiais.

1.14 DEMONSTRAÇÃO DE FLUXOS DE CAIXA

A demonstração de fluxos de caixa é preparada de acordo com o método direto. A Empresa classifica ativos com maturidade com menos de três meses e para os quais o risco de variação do valor é insignificante em "Caixa e equivalentes de caixa".

A demonstração de fluxos de caixa é dividida por atividades operacionais, atividades de investimento e atividades de financiamento. As atividades operacionais incluem recebimentos de caixa de clientes e pagamentos a fornecedores, pessoal e outros pagamentos relacionados com a atividade operacional.

Os fluxos de caixa incluídos nas atividades de investimento incluem aquisições e alienações de investimentos em subsidiárias, recebimentos de caixa e pagamentos decorrentes da compra e venda de ativos tangíveis e intangíveis.

As atividades de financiamento compreendem recebimentos e pagamentos de caixa relativos a capital próprio e empréstimos, incluindo descobertos bancários. Incluem ainda pagamentos relativos a juros, dividendos e locações financeiras.

1.15 GESTÃO DO RISCO FINANCEIRO

Não existem fatores significativos de risco financeiro, nomeadamente em termos de atividades expostas ao risco cambial, ou concentrações de risco de crédito significativas. Não são usados quaisquer instrumentos financeiros para cobrir este tipo de risco.

2. ESTIMATIVAS E JULGAMENTOS CONTABILÍSTICOS

A preparação das demonstrações financeiras exige que a gestão da Empresa efetue julgamentos e estimativas que afetam os montantes de proveitos, custos, ativos e passivos e divulgações à data das demonstrações financeiras.

Estas estimativas são determinadas pelos julgamentos da gestão da Empresa, baseados: (i) na melhor informação e conhecimento de eventos presentes e em certos casos em relatos de peritos independentes (ii) nas ações que a Empresa considera poder vir a desenvolver no futuro. Contudo, na data de concretização das operações, os seus resultados poderão ser diferentes destas estimativas.

As estimativas e as premissas que apresentam um risco significativo de originar um ajustamento material no valor contabilístico dos ativos e passivos no exercício seguinte são apresentadas abaixo.

2.1 JUSTO VALOR DOS ATIVOS E PASSIVOS FINANCEIROS

Para determinação do justo valor de um ativo ou passivo financeiro, quando existe mercado ativo, é utilizado o preço de mercado. Quando não existe mercado ativo, o que se verifica nalguns dos ativos e passivos financeiros da Empresa, são utilizadas técnicas de avaliação do justo valor geralmente aceites, com base em pressupostos de mercado.

A Empresa utiliza técnicas de avaliação para instrumentos financeiros não cotados como os derivados, instrumentos financeiros ao justo valor através de resultados, e ativos disponíveis para venda. Os métodos de avaliação que são usados mais frequentemente baseiam-se nos modelos de fluxos de caixa descontados e nos modelos de opções, incluindo, por exemplo, taxas de juro, taxas de câmbio e curvas de volatilidade. Atualmente, a Empresa não tem quaisquer instrumentos financeiros não cotados.

2.2 IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO

A Empresa reconhece passivos para liquidações adicionais de impostos que possam resultar de revisões pelas autoridades fiscais. Quando o resultado final destas situações é diferente dos valores inicialmente registados, as diferenças terão impacto no imposto sobre o rendimento e nas provisões para impostos, no período em que tais diferenças se constatam.

Adicionalmente, a empresa reconhece ativos por impostos diferidos sobre prejuízos, na medida em que sejam esperados lucros tributáveis futuros.

Esta avaliação requer o uso de estimativas, podendo os lucros tributáveis futuros ser diferentes da avaliação realizada a cada data de fecho. A diferença terá impacto no imposto sobre o rendimento.

2.3 RECONHECIMENTO DE PROVISÕES

A Empresa revê periodicamente as obrigações decorrentes de eventos passados que devem ser reconhecidos ou divulgados. A subjetividade envolvida na determinação da probabilidade e montante de recursos internos necessários para cumprir as obrigações pode dar origem a ajustamentos significativos devidos a variações nas suposições feitas, ou devido ao futuro reconhecimento de provisões anteriormente divulgadas como passivos contingentes.

A Gestão exerce julgamentos consideráveis para determinar se existe uma obrigação presente como resultado de um evento passado, ou se é provável, na data das demonstrações financeiras, que de acontecimentos passados possam resultar saídas de recursos, e se o montante da obrigação pode ser estimado com fiabilidade. A empresa revê periodicamente o estado desses processos recorrendo a aconselhamento, tanto interno como externo. Estas decisões estão sujeitas a alterações conforme novas informações estiverem disponíveis. O valor a provisionar pode mudar no futuro devido a novos desenvolvimentos nesta matéria em particular.

2.4 PERDAS POR IMPARIDADE EM CONTAS A RECEBER

O risco de crédito sobre os saldos das contas a receber é avaliado à data de fecho, tendo em conta o conhecimento do cliente e o seu perfil de risco. As contas a receber são ajustadas com base na avaliação feita pela Gestão dos riscos estimados de cobrança na data do encerramento das contas, que podem diferir dos riscos que efetivamente venham a ocorrer.

C. GESTÃO DO RISCO

3. GESTÃO DE RISCOS FINANCEIROS

3.1 FATORES DO RISCO FINANCEIRO

As atividades da Empresa estão expostas a vários riscos financeiros, incluindo o risco de mercado, nomeadamente o risco de taxa de juro, e o risco de liquidez. O programa de gestão de risco da Empresa concentra-se na imprevisibilidade dos mercados financeiros e procura minimizar os potenciais efeitos adversos sobre o desempenho financeiro da Empresa, podendo utilizar vários instrumentos financeiros para minimizar os riscos decorrentes da sua atividade.

A gestão de riscos financeiros é realizada pela Direção de Finanças Corporativa do Grupo EPS, no âmbito das políticas e orientações aprovadas pelo Conselho de Administração. Esta Direção é responsável pela identificação, avaliação e cobertura dos riscos financeiros, em estreita colaboração com as unidades operacionais do grupo. O Conselho de Administração estabelece princípios para a gestão global dos riscos, bem como políticas destinadas a cobrir áreas específicas, como o risco de taxa de juro e o risco de liquidez, utilização de instrumentos financeiros derivados e não derivados e o investimento dos excedentes de liquidez. O Conselho de Administração efetua um acompanhamento muito próximo das referidas transações.

3.1.1 RISCOS DE MERCADO – TAXA DE JURO

O risco da taxa de juro da Empresa advém essencialmente dos empréstimos contraídos, uma vez que não possui derivados de taxa de juro nem ativos de longo prazo remunerados. Os empréstimos contratados com taxas de juro variáveis, exclusivamente denominados em euros, expõem a Empresa ao risco de variações dos fluxos de caixa.

A exposição ao risco de taxa de juro é analisada de forma dinâmica. Para além da avaliação dos encargos futuros, com base nas taxas forward, realizam-se testes de sensibilidade a variações no nível de taxas de juro. A Empresa está exposta, fundamentalmente, à curva de taxa de juro do euro.

Para cada análise, independentemente da moeda, são utilizadas as mesmas alterações às curvas de taxa de juro. As análises são efetuadas para a dívida líquida, ou seja, são deduzidos os depósitos e aplicações em instituições financeiras. As simulações são efetuadas tendo por base os valores líquidos de dívida e o justo valor dos instrumentos financeiros derivados, caso existam, às datas de referência e a respetiva alteração nas curvas de taxa de juro.

À data de reporte, a Empresa detinha um montante de empréstimos obtidos de cerca de 73,5 milhões de euros, e empréstimos concedidos de 25,1 milhões de euros, totalmente com partes relacionadas. Se as taxas de juro dos empréstimos e depósitos tivessem sido 0,25% superiores/inferiores, considerando todas as outras variáveis constantes, o resultado antes de impostos do ano teria sido inferior/superior em 121 mil euros, respetivamente. O capital próprio não seria afetado. Estes efeitos devem-se, essencialmente, ao maior ou menor custo com juros em empréstimos de taxa variável.

3.1.2 RISCO DE LIQUIDEZ

A previsão dos fluxos de caixa é realizada pela Empresa de forma a garantir a manutenção de um nível adequado de disponibilidades para responder às necessidades operacionais, e considerando ainda o contributo de eventuais facilidades de financiamento. Esta previsão tem em consideração os planos de financiamento de divida da Empresa, o cumprimento de objetivos internos ao nível dos rácios de balanço e, caso seja aplicável, o cumprimento de requisitos externos regulamentares ou legais – por exemplo, restrições sobre moeda estrangeira, e cumprimento de *covenants* da dívida, nomeadamente: Cross default, Pari Passu, Negative Pledges, rácios sobre a dívida e capital, mudança de acionistas e outros relacionados com as atividades operacionais e com as obrigações legais, fiscais e operacionais da Empresa.

Os excedentes de tesouraria, para além dos necessários à manutenção do equilíbrio na gestão de capital circulante, são administrados tendo em conta as instruções do Grupo EPS no que respeita a maturidade, liquidez e contraparte. Os excedentes de tesouraria detidos pela Empresa são investidos, escolhendo instrumentos com maturidades adequadas ou liquidez suficiente e que forneçam margem suficiente conforme determinado pelas previsões acima mencionadas.

À data das demonstrações financeiras, a Empresa detinha em caixa e depósitos à ordem cerca de 129 mil euros, que se esperava que gerassem prontamente entradas de capital capazes de facilitar a gestão do risco de liquidez. Não existem facilidades de crédito negociadas, nem instrumentos financeiros derivados. Os passivos financeiros da Empresa são quase exclusivamente com partes relacionadas. Existem também ativos financeiros significativos, igualmente com partes relacionadas.

3.2 GESTÃO DO RISCO DE CAPITAL

A Empresa procura manter um nível de capitais próprios adequado que lhe permita não só assegurar a sua continuidade e desenvolvimento, como também proporcionar uma adequada remuneração para os seus acionistas e a otimização do custo de capital.

A Empresa poderá ajustar o montante dos dividendos a pagar e o retorno de capital dos acionistas ou proceder à emissão de novas ações ou de dívida, de forma a manter ou ajustar a sua estrutura de capital.

De acordo com as práticas de mercado da indústria, o equilíbrio da estrutura de capital é monitorizado com base no rácio de alavancagem financeira (*gearing*), calculado de acordo com o rácio Dívida Líquida/Total de Capital. A dívida líquida compreende o total de empréstimos (incluindo empréstimos bancários e de empresas relacionadas, correntes e não correntes, conforme apresentados na demonstração da posição financeira), deduzido de caixa e equivalentes de caixa, outros investimentos financeiros e empréstimos concedidos correntes. O total de Capital é composto pelo capital próprio, conforme apresentado nas demonstrações financeiras, adicionados da dívida líquida.

O *gearing* em 31 de dezembro de 2016 e de 2015 apresenta o seguinte cálculo:

		31.12.2016	31.12.2015
Dívida a instituições de crédito		0	0
Dívida a entidades relacionadas	(Nota 17)	73.551.275	75.191.662
		73.551.275	75.191.662
– Caixa e seus equivalentes	(Nota 8)	128.703	97.619
– Empréstimos a entidades relacionadas	(Nota 17)	25.132.258	27.154.595
Divida líquida		48.290.315	47.939.447
Capital próprio		323.721.760	323.015.002
Total de capital		372.012.075	370.954.449
Gearing		**13%**	**13%**

3.3 INSTRUMENTOS FINANCEIROS POR CATEGORIA

Em 31 de dezembro de 2016 e 2015, os ativos financeiros classificavam-se nas seguintes categorias:

Activos	Notas	Crédito e valores a receber	Ativos Disponíveis para venda	Ativos não abrangidos pela IFRS7	Total
31 DE DEZEMBRO DE 2016					
Invest.Financeiros e Activos financ.dispon.p/ venda	5	106.775	11.132		117.907
Empréstimos a Entidades Relacionadas	17	25.132.258			25.132.258
Clientes e acréscimos de proveitos	6	6.637		0	6.637
Devedores e custos diferidos	7	5.783.519		2.023.310	7.806.829
Caixa e equivalentes de caixa	8	128.703			128.703
		31.157.891	**11.132**	**2.023.310**	**33.192.333**
31 DE DEZEMBRO DE 2015					
Invest.Financeiros e Activos financ.dispon.p/ venda	5	106.775	11.132		117.907
Empréstimos a Entidades Relacionadas	17	27.154.595			27.154.595
Clientes e acréscimos de proveitos	6	0		25.724	25.724
Devedores e custos diferidos	7	418.699		1.604.352	2.023.051
Caixa e equivalentes de caixa	8	97.619			97.619
		27.777.689	**11.132**	**1.630.077**	**29.418.897**

Quanto aos passivos financeiros, a sua repartição por categorias era a seguinte:

Passivos	Notas	Outros pass. financ. ao custo amortizado	Passivos não abrangidos pela IFRS7	Total
31 DE DEZEMBRO DE 2016				
Empréstimos de Entidades Relacionadas	17	73.551.275		73.551.275
Fornecedores	10	600.136		600.136
Credores e Acréscimo de Custos	10	7.701.503	1.211.856	8.913.359
		81.852.914	**1.211.856**	**83.064.770**
31 DE DEZEMBRO DE 2015				
Empréstimos de Entidades Relacionadas	17	75.191.662		75.191.662
Fornecedores	10	88.208		88.208
Credores e Acréscimo de Custos	10	2.178.109	908.719	3.086.829
		77.457.980	**908.719**	**78.366.699**

C. NOTAS RELATIVAS À DEMONSTRAÇÃO DA POSIÇÃO FINANCEIRA EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016 E 31 DE DEZEMBRO DE 2015

4. ATIVOS TANGÍVEIS

O valor registado nesta rubrica refere-se totalmente a equipamento administrativo.

Equipamento Administrativo	31.12.2016	31.12.2015
Valor Líquido Inicial	20.306	0
Aumento	5.418	20.306
Dotações para depreciação	-4.459	0
Valor Líquido Final	**21.264**	**20.306**

5. INVESTIMENTOS EM INSTRUMENTOS DE CAPITAL E ATIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA

5.1 INVESTIMENTOS EM EMPRESAS DO GRUPO E ASSOCIADAS

Esta rubrica inclui o valor das participações, prestações acessórias e empréstimos concedidos a sociedades do Grupo e associadas.

As partes de capital em empresas do grupo e associadas estão valorizadas na demonstrações financeiras ao custo de aquisição (Nota 1.3.2).

MOVIMENTOS OCORRIDOS EM 2016

Durante o exercício de 2016, a Empresa subscreveu prestações acessórias na sua subsidiária Efacec Electric Mobility, SA, no valor de 1.500 milhares de euros e concretizou um aumento de capital de 147 mil euros na subsidiária Power Solutions Brasil, Ltda.

	31.12.2016	31.12.2015
Saldo Inicial	371.687.158	363.044.137
Aumentos de participações	147.450	8.643.022
Prestações Acessórias	1.500.000	0
Saldo Final	**373.334.608**	**371.687.158**

As prestações acessórias seguem o regime jurídico das prestações suplementares e, como tal, não vencem juros.

O investimento da empresa nas principais empresas do grupo e associadas, nenhuma delas cotada em bolsa, é o seguinte:

						31.12.2016
	Particip. Financeiras	Prestações Acessórias	Emprést. Financiam	% Part	Capital Próprio	Resultado Liquido
Instrumentos de capital						
Efacec Marketing Internacional, SA	2.400.000	1.600.000		100,00%	2.846.912	-46.940
Efacec Engenharia e Sistemas, SA	99.500.000	32.500.000		100,00%	69.885.956	3.804.277
Efacec Electric Mobility, SA	13.350.000	1.500.000		100,00%	3.500.238	919.834
Efacec Serviços Corporativos, SA	50.000			100,00%	-1.414.713	-1.868.121
Efacec Energia, SA	124.078.188	58.811.255		100,00%	90.685.967	4.907.388
Efacec Angola, Lda	1.407.215			98,33%	-7.492.280	-1.821.059
Efacec Moçambique, Lda.	15.255	6.582.000		84,75%	188.315	-347.087
Efacec Praha s.r.o.	6.100.000			100,00%	1.499.231	6.871
Efacec USA, Inc.	1.500.000			100,00%	1.229.553	-569.026
Efacec Chile, SA	213.570			96,92%	1.531.773	703.929
Efacec Central Europe Limited SRL	7.100.000			100,00%	672.141	-518.696
Efacec Contracting Central Europe GmbH	9.451.597			100,00%	1.733.293	-840.200
Efacec Índia Pvt. Ltd	3.259.878			93,18%	2.223.431	-188.946
Efacec Equipos Eléctricos, S.L.	2.870.000			100,00%	2.776.989	326.582
Power Solution Brasil, Ltda.	938.875			99,00%	505.501	-16.743
Créditos			106.775			
Efacec Contracting Central Europe GmbH						
Total	**272.234.578**	**100.993.255**	**106.775**			
		373.334.608				

						31.12.2015
	Particip. Financeiras	Prestações Acessórias	Emprést. Financiam	% Part	Capital Próprio	Resultado Liquido
Instrumentos de capital						
Efacec Marketing Internacional, SA	2.400.000	1.600.000		100,00%	2.893.851	233.736
Efacec Engenharia e Sistemas, SA	99.500.000	32.500.000		100,00%	66.182.063	1.894.755
Efacec Electric Mobility, SA	15.000.000			100,00%	1.833.273	-1.290.082
Efacec Serviços Corporativos, SA	50.000			100,00%	453.407	280.310
Efacec Energia, SA	122.428.188	58.811.255		100,00%	85.038.317	-935.567
Efacec Angola, Lda	1.407.215			98,33%	-6.632.779	-7.177.006
Efacec Moçambique, Lda.	15.255	6.582.000		84,75%	730.672	-58.636
Efacec Praha s.r.o.	6.100.000			100,00%	1.491.913	131.763
Efacec USA, Inc.	1.500.000			100,00%	1.760.456	-190.670
Efacec Chile, SA	213.570			96,92%	664.192	344.220
Efacec Central Europe Limited SRL	7.100.000			100,00%	660.941	-172.085
Efacec Contracting Central Europe GmbH	9.451.597			100,00%	2.575.928	-1.562.710
Efacec Índia Pvt. Ltd	3.259.878			93,18%	2.563.717	-259.503
Efacec Equipos Eléctricos, S.L.	2.870.000			100,00%	2.450.407	593.085
Power Solution Brasil, Ltda.	791.425			99,00%	264.744	0
Créditos						
Efacec Contracting Central Europe GmbH			**106.775**			
Total	**272.087.128**	**99.493.255**	**106.775**			
		371.687.158				

O crédito sobre a Efacec Contracting Central Europe tem a natureza de suprimentos, vencendo juros a taxa de juro indexada à Euribor, acrescido do spread praticado nos empréstimos do Grupo.

TESTES DE IMPARIDADE

No final do ano são efetuados testes de imparidade para as principais empresas participadas. Os testes são realizados no sentido de avaliar a recuperação do investimento, considerando o desempenho histórico e/ou expectativas de desenvolvimento do negócio. As avaliações têm por base projeções de fluxos de caixa baseadas em orçamentos financeiros aprovados pela gestão que abrangem um período de cinco anos, e que são descontados a uma taxa calculada de acordo com o CAPM (Capital Asset Pricing Model). Após este período de cinco anos, os fluxos de caixa são extrapolados utilizando as taxas de crescimento estimadas com base nas expectativas de desenvolvimento do negócio.

A elaboração dos planos de negócio foi alinhada com a atual organização do Grupo e com o referencial usado para a gestão das Unidades, que foi alterado face a 2015.

As filiais internacionais Efacec Central Europe e Power Solutions Brasil têm atividades fortemente concentradas no segmento de negócio de Automação. De modo idêntico, também as filiais Efacec India, Efacec Equipos Eléctricos e Efacec Praha desenvolvem a sua atividade na unidade de negócio de Aparelhagem Elétrica. A gestão das referidas filiais é enquadrada na gestão operacional das unidades de negócio a que reportam e conduzida a partir de Portugal, funcionando sobretudo como extensões da atividade da Efacec Energia nos respetivos mercados. Neste pressuposto, os planos de negócio destas filiais foram consolidados na Efacec Energia.

Com idênticos fundamentos, as filiais internacionais Efacec Contracting Central Europe, Efacec Algérie e Efacec Chile foram consolidadas na Efacec Engenharia e Sistemas. Estas duas entidades jurídicas têm as suas operações fortemente concentradas nos segmentos de negócio de Contracting; e estão particularmente dependentes da Efacec Engenharia e Sistemas no que se refere a referências, competências técnicas específicas e meios financeiros, funcionando sobretudo como extensões da atividade da Efacec Engenharia e Sistemas no mercado argelino e em alguns países da Europa Central.

Os pressupostos utilizados nos testes de imparidade realizados à data de 31 de dezembro de 2016, foram os seguintes:

	2016				2015			
	Tx crescim receitas	Margem EBITDA	Tx desconto antes imposto	Tx crescim perpetuidade	Tx crescim receitas	Margem EBITDA	Tx desconto antes imposto	Tx crescim perpetuidade
Efacec Energia	4,4%	8,6%	9,0%	1,9%	11,7%	7,9%	8,9%	0,0%
Efacec Engenharia	5,6%	7,0%	9,5%	1,8%	10,2%	6,5%	10,2%	0,0%
Efacec Electric Mobility	29,7%	12,7%	12,4%	2,1%	22,7%	11,4%	12,2%	1,0%
Efacec Moçambique	16,7%	8,7%	11,6%	5,6%	9,7%	7,4%	13,7%	2,5%
Efacec Angola	20,1%	8,2%	16,0%	2,0%	17,7%	5,3%	17,4%	1,0%

De um modo geral, as taxas de desconto conheceram uma redução em 2016. Nomeadamente nas filiais de África (Angola e Moçambique) considera-se a ponderação dos diferentes mercados a que a empresa está exposta, o que permite mitigar o risco e assim reduzir a taxa de desconto.

Não foi reconhecida qualquer imparidade em resultado dos testes efetuados.

ANÁLISES DE SENSIBILIDADE

As avaliações foram ainda sujeitas a análises de sensibilidade às principais variáveis utilizadas, no sentido de testar a resistência do valor recuperável dos ativos a alterações desfavoráveis de cada uma delas. As variáveis foram, assim, sujeitas aos seguintes impactos:

	Tx crescim receitas	Margem EBITDA	Tx desconto	Tx crescim perpetuidade
Variação dos pressupostos	-10,0%	-10,0%	+1 /+2 pp	-1,0 pp

Os impactos produzidos por estas variações não são suscetíveis de gerar qualquer imparidade.

A taxa de crescimento das vendas é uma variável cuja alteração implica efeitos sensíveis no valor do investimento em Angola, detetando-se neste caso alguns indícios de imparidade. No entanto, considera-se sustentável o orçamento de vendas que serviu de base às projeções efetuadas, que assenta já numa carteira de encomendas firmes, garantindo as previsões de receitas de 2017, e que inclui projetos importantes para o desenvolvimento futuro desta subsidiária.

5.2 ATIVOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS PARA VENDA

	Valor	% Part	Capital Próprio
NET – Novas Empresas e Tecnologias, S.A.	11.132	0,98%	n.d.

6. CLIENTES E ACRÉSCIMO DE PROVEITOS

O detalhe da rubrica a 31 de dezembro de 2016 e 2015 é o que se segue:

	31.12.2016	31.12.2015
Clientes – Partes Relacionadas (Nota 17.2)	6.637	0
Contas a receber de Clientes – líquido	**6.637**	**0**
Acréscimos de proveitos – não abrangidos pela IFRS 7	0	25.724
Total	**6.637**	**25.724**
* Não Corrente	0	0
* Corrente	6.637	25.724

O justo valor das contas a receber não difere do seu valor contabilístico

7. OUTROS DEVEDORES E CUSTOS DIFERIDOS

O detalhe desta rubrica a 31 de dezembro de 2016 e 2015 é o seguinte:

	31.12.2016	31.12.2015
Contas a receber de Outros Devedores	2.716	0
Contas a receber de Partes Relacionadas (Nota 17.2)	5.780.803	418.699
Outros Devedores - Ativos Financeiros IFRS 7	5.783.519	418.699
Outros Devedores não abrangidos pela IFRS 7	1.561.073	1.570.098
Estado e Outros Entes Públicos	435.523	34.254
Custos Diferidos	26.714	0
Total	**7.806.829**	**2.023.051**
* Não Corrente	0	0
* Corrente	7.540.486	2.023.051
* Imposto sobre o rendimento	266.343	0

O valor de Contas a receber de partes relacionadas inclui os créditos sobre clientes cedidos à MGI Capital, previstos pelo acordo de acionistas celebrado em 23 de outubro de 2015.

O valor de Outros Devedores não abrangidos pela IFRS 7 respeita a adiantamentos efetuados à Efacec Angola para efeitos da transferência desta participação da Efacec Capital para a EPS.

A rubrica Estado e Outros Entes Públicos decompõe-se como segue:

	31.12.2016	31.12.2015
Imposto sobre o Rendimento	435.523	3
Imposto sobre o Valor Acrescentado – A recuperar	0	34.251
	435.523	**34.254**

8. MEIOS MONETÁRIOS

Caixa e equivalentes de caixa	31.12.2016	31.12.2015
Caixa e Depósitos à Ordem	128.703	97.619

9. CAPITAL PRÓPRIO

9.1 CAPITAL SOCIAL E PRÉMIOS DE EMISSÃO

Em 31 de dezembro de 2016, o capital social, totalmente realizado, era representado por 57.174.806 ações ordinárias, com o valor nominal unitário de 5 euros. A sua repartição acionista, nessa data e no final do ano anterior, era a seguinte:

	31.12.2016		31.12.2015	
	Nº acções	%	Nº acções	%
Winterfell 2 Limited	41.525.275	72,6%	41.525.275	72,6%
MGI Capital, SGPS, S.A.	15.649.531	27,4%	15.649.531	27,4%
Total	**57.174.806**	**100,0%**	**57.174.806**	**100,0%**

A sociedade não detém ações próprias.

9.2 PRESTAÇÕES SUPLEMENTARES E OUTROS INSTRUMENTOS DE CAPITAL

A Efacec Power Solutions dispõe ainda de prestações acessórias de capital no valor de 35.900.000 euros, tituladas pelas acionistas na proporção das suas participações. Estas prestações acessórias seguem o regime jurídico das prestações suplementares.

9.3 RESERVAS E RESULTADOS ACUMULADOS

Esta rubrica é composta, fundamentalmente, pelo resultado do exercício e por resultados transitados.

10. FORNECEDORES, CREDORES E ACRÉSCIMOS DE CUSTOS

Esta rubrica decompõe-se como segue:

Fornecedores	31.12.2016	31.12.2015
Fornecedores, conta corrente	708.472	82.949
Fornecedores – Partes Relacionadas (Nota 17.2)	2.242	6.177
Fornecedores – Faturas em Receção e Conferência	-110.578	-918
Total	600.136	88.208
* Não corrente	0	0
* Corrente	600.136	88.208

As dívidas correntes a fornecedores e outros credores, são exigíveis integralmente num prazo de 90 dias, situação que reflete as normais condições negociadas com os fornecedores da Empresa.

O valor em dívida é denominado em euros.

O detalhe da rubrica de Outros credores a 31 de dezembro de 2016 e 2015 é o seguinte:

Outros Credores	31.12.2016	31.12.2015
Outros Credores - Partes Relacionadas (Nota 17.2)	7.684.519	2.153.970
Outros Credores - Ativos Financeiros IFRS 7	7.684.519	2.153.970
Outros Credores não abrangidos pela IFRS 7	574.438	574.537
Estado e Outros Entes Públicos	343.791	84.914
Acréscimos de custos:	310.611	273.408
Acréscimos de Custos - Remunerações a Liquidar	293.627	249.268
Acréscimos de Custos - Outros	16.984	24.140
Total	**8.913.359**	**3.086.829**
* Outros Credores Não Corrente	0	0
* Outros Credores Corrente	8.913.359	3.086.829

O saldo da rubrica de Estado e outros entes públicos decompõe-se nas seguintes rubricas:

	31.12.2016	31.12.2015
Imposto sobre o Rendimento	0	976
Imposto sobre o Valor Acrescentado – A pagar	247.846	0
Contribuições para a Segurança Social	43.647	41.590
Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares	52.299	42.348
	343.791	84.914

11. IMPOSTOS DIFERIDOS

Os ativos e passivos por impostos diferidos são compensados se a EPS tiver um direito legalmente executável de compensar ativos por impostos correntes com passivos por impostos correntes e quando os impostos diferidos se referem à mesma autoridade fiscal.

No final de 2016, os ativos por impostos diferidos totalizam o montante de 345.100 euros, cujo prazo de reporte é de 12 anos.

	Prejuízos finais
Em 1 de janeiro de 2015	0
Imputado a Resultados	362.115
Em 31 de dezembro de 2015	**362.115**
Imputado a Resultados	-17.015
Em 31 de dezembro de 2016	**345.100**

D. NOTAS À DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2016 E EM 31 DE DEZEMBRO DE 2015

12. FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS

Durante o exercício findo em 31 de dezembro de 2016 e 2015, os principais fornecimentos e serviços de entidades externas foram os seguintes:

	2016	2015
Trabalhos Especializados	1.542.078	128.812
Deslocações e Estadas	211.683	2.791
Rendas e Alugueres	167.439	696
Publicidade e Propaganda	104.238	312
Despesas com Garantias Bancárias	87.493	0
Honorários	37.870	11.850
Conservação e Reparação	17.252	1.558
Combustíveis	16.047	20
Outros Fornecimentos e Serviços	99.915	10.253
	2.284.015	156.294

13. RESULTADOS FINANCEIROS

	2016	2015
Juros suportados	-3.065.831	-10.343.514
Diferenças de câmbio desfavoráveis	115.810	84.993
Outros custos e perdas financeiras	-2.468	-6.228
Total de Perdas e Custos Financeiros	**-2.952.489**	**-10.264.748**
Juros obtidos	925.570	4.059.713
Total de Ganhos e Proveitos Financeiros	**925.570**	**4.059.713**
Total líquido	**-2.026.919**	**-6.205.036**

Os Juros suportados e obtidos referem-se, essencialmente, à remuneração de empréstimos obtidos/concedidos a empresas do Grupo EPS e entidades relacionadas. Estes empréstimos são remunerados em condições idênticas às de mercado, tendo a Euribor como indexante (Nota 17.3).

14. IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO

A decomposição do imposto sobre o rendimento evidenciado na Demonstração de resultados é a seguinte:

	2016	2015
Imposto corrente	487.264	976
Imposto diferido (Nota 11)	17.015	-362.115
Imposto do exercício	504.279	-361.139
Imposto de exercícios anteriores	56	0
	504.335	-361.139

A reconciliação da taxa de imposto é a seguinte:

	2016	2015
Resultado antes de impostos	1.211.093	-6.927.298
Taxa Teórica	22,5%	22,5%
Imposto Teórico	272.496	-1.558.642
Diferenças Permanentes:		
Custos não aceites fiscalmente (a)	179.544	1.170.662
Tributação Autónoma	35.224	976
Correção de IDA registado em exercícios anteriores	17.015	0
Diferenças de taxa de imposto (b)	0	25.865
Imposto do Exercício	504.279	-361.138
Taxa Efetiva	41,6%	n.a.

(a) Esta rubrica respeita aos encargos financeiros não aceites fiscalmente por ultrapassarem o limite legal.
(b) Esta rubrica respeita a diferenças nas taxas de imposto de exercícios futuros aplicáveis no apuramento dos impostos diferidos ativos por prejuízos fiscais reportáveis.

15. RESULTADO POR AÇÃO

BÁSICO

O resultado básico por ação é calculado dividindo o lucro atribuível aos acionistas pelo número médio ponderado de ações ordinárias emitidas durante o ano excluindo eventuais ações detidas pela EPS (nota 9).

	2016	2015
Lucro atribuível aos detentores do capital	706.758	-6.566.159
Número médio ponderado das ações ordinárias emitidas	57.174.806	48.428.262
Resultado básico por ação (euros por ação)	0,01	-0,14

DILUÍDO

O resultado diluído por ação é calculado ajustando o número médio ponderado de ações ordinárias em circulação para incorporar os efeitos da conversão de todas as ações ordinárias diluidoras potenciais, quando existam. Nos exercícios de 2016 e 2015 não existem quaisquer efeito diluidores.

E. OUTRAS NOTAS

16. CONTINGÊNCIAS

A EPS possui passivos contingentes respeitantes a garantias prestadas. Em 31 de dezembro de 2016, a EPS tinha uma responsabilidade decorrente de uma garantia emitida para efeito de concessão de financiamento a uma subsidiária no estrangeiro, no valor de 2.471.502 euros.

	31.12.2016	31.12.2015
Garantias financeiras	4.086.042	3.668.329

17. SALDOS E TRANSAÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

Identificam-se, de seguida, as transações efetuadas com partes relacionadas (Empresas do grupo, Associadas, Acionistas e Administradores), e os saldos devedores e credores com as mesmas entidades existentes no final do exercício.

17.1 TRANSAÇÕES REALIZADAS

Transações correntes:	2016	2015
Empresas do grupo		
Proveitos e ganhos operacionais (a)	7.693.930	0
Custos e perdas operacionais	3.715	0
Proveitos e ganhos financeiros	925.570	595.960
Custos e perdas financeiras	3.065.820	10.322.478
Acionistas		
Proveitos e ganhos financeiros	0	3.463.741
	5.549.965	**-6.262.777**

(a) Esta rubrica inclui 5,9 milhões de euros relativos a serviços de gestão e 1,8 milhões de euros referentes a cedência de espaço debitados às suas subsidiárias.

17.2 SALDOS FINAIS RESULTANTES DE TRANSAÇÕES COMERCIAIS E FINANCEIRAS

	31.12.2016	31.12.2015
DÍVIDAS DE PARTES RELACIONADAS:		
Empresas do grupo		
Empréstimos de financiamento (a)	106.775	106.775
Empréstimos não correntes	21.146.552	0
Empréstimos correntes	3.261.101	23.717.122
Clientes e Acréscimo de Proveitos (Nota 6)	6.637	0
Devedores e Custos Diferidos (Nota 7)	494.893	418.542
Acionistas		
Empréstimos correntes	724.605	3.437.473
Devedores e Custos Diferidos (Nota 7)	5.285.910	157
	31.026.473	27.680.070
DÍVIDAS A PARTES RELACIONADAS:		
Empresas do grupo		
Empréstimos não correntes (b)	73.301.275	74.220.596
Empréstimos correntes	250.000	971.066
Fornecedores (Nota 10)	2.242	6.177
Credores e Acréscimo de custos (Nota 10)	7.752.343	2.152.651
Acionistas		
Credores e Acréscimo de custos (Nota 10)	-67.824	1.319
	81.238.036	77.351.809
Total Líquido	**-50.211.564**	**-49.671.739**

(a) Suprimentos efetuados à Efacec Contracting Central Europe.
(b) Esta rubrica inclui os financiamentos obtidos junto das subsidiárias Efacec Energia e Efacec Engenharia, de natureza não corrente.

17.3 DETALHE POR ENTIDADE DOS SALDOS COM PARTES RELACIONADAS

O detalhe por entidade dos saldos com partes relacionadas apresenta-se como se segue:

Dívidas de partes relacionadas:	31.12.2016	31.12.2015
CLIENTES E ACRÉSCIMO DE PROVEITOS (NOTA 6)		
Efacec Central Europe Limited SRL	6.637	0
Total Clientes e Acréscimo de Proveitos (Nota 6)	**6.637**	**0**
DEVEDORES E CUSTOS DIFERIDOS (NOTA 7)		
Efacec Engenharia e Sistemas, S.A.	-8.592	0
Efacec Energia, S.A.	-256.074	4.219
Efacec Marketing Internacional, S.A.	0	73.566
Efacec Electric Mobility, S.A.	0	62.776
Efacec Serviços Corporativos, S.A.	0	17.472
Efacec Angola, Lda.	264.665	0
Efacec Moçambique, Lda.	60.603	107.276
Efacec Central Europe Limited SRL	10	32.508
Efacec Contracting Central Europe GmbH	406.102	0
Efacec Equipos Electricos, SL	27.098	120.726
Grupo MGI Capital e ascendentes	5.285.928	157
Outros	1.061	0
Total Devedores e Custos Diferidos (Nota 7)	**5.780.802**	**418.699**

O saldo com o Grupo MGI no fim do exercício resulta essencialmente da uma cedência de créditos sobre um cliente, realizada em conformidade com o acordo de acionistas celebrado em 23 de outubro de 2015.

Dívidas de partes relacionadas:	31.12.2016	31.12.2015
FORNECEDORES (NOTA 10)		
Efacec Serviços Corporativos, S.A.	2.242	6.177
Total Fornecedores (Nota 10)	**2.242**	**6.177**
CREDORES E ACRÉSCIMO DE CUSTOS (NOTA 10)		
Efacec Marketing Internacional, S.A.	-109.492	0
Efacec Engenharia e Sistemas, S.A.	461.624	1.509.485
Efacec Electric Mobility, S.A.	-298.973	0
Efacec Serviços Corporativos, S.A.	-188.066	367
Efacec Energia, S.A.	7.888.047	508.894
Efacec Moçambique, Lda.	0	27.893
Sucursal Bulgaria	0	104.916
Grupo MGI Capital e ascendentes	-67.824	1.319
Outros	-798	1.096
Total Credores e Acréscimo de custos (Nota 10)	**7.684.519**	**2.153.970**

O saldo em dívida com a Efacec Energia resulta, essencialmente, de uma cessão de créditos ocorrida em 2016, a liquidar em 2017.

O detalhe por entidade dos empréstimos com partes relacionadas apresenta-se como se segue:

Empréstimos	31.12.2016		31.12.2015	
	Ativo	Passivo	Ativo	Passivo
NÃO CORRENTES				
Efacec Marketing Internacional, S.A.	4.968.762			
Efacec Engenharia e Sistemas, S.A.		70.134.166		74.220.596
Efacec Serviços Corporativos, S.A.	2.440.372			
Efacec Energia, S.A.		3.167.109		
Efacec Angola, Lda.	12.709.189			
Efacec Contract. Central Europe GmbH	1.028.230			
	21.146.552	73.301.275	0	74.220.596
CORRENTES				
Efacec Marketing Internacional, S.A.			4.531.557	
Efacec Electric Mobility, S.A.	1.313.890		4.868.890	
Efacec Serviços Corporativos, S.A.				67.706
Efacec Energia, S.A.	-218		11.044.890	3.360
Efacec Angola, Lda.			2.821.786	
Efacec Praha s.r.o.		250.000		
Efacec Central Europe Limited SRL	842.500			900.000
Efacec Contract. Central Europe GmbH	650.000			
Efacec Equipos Electricos, SL	450.000		450.000	
EfaServicing, ACE	4.929			
Grupo MGI Capital e ascendentes	724.605		3.437.473	
	3.985.706	250.000	27.154.595	971.066
Total Empréstimos	**25.132.258**	**73.551.275**	**27.154.595**	**75.191.662**
Total Empréstimos Líquido		**-48.419.017**		**-48.037.067**

Os empréstimos são remunerados em condições idênticas às de mercado, tendo a Euribor como indexante.

17.4 REMUNERAÇÕES DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

O Conselho de Administração da EPS recebeu 1.508.600 euros a titulo de remunerações fixas. Em 2015, a EPS pagou remunerações ao seu Conselho de Administração no valor de 219.323 euros, não comparáveis por respeitarem a um período incompleto.

18. HONORÁRIOS PAGOS AOS AUDITORES

	2016	2015
Auditoria e Revisão de contas	8.000	37.000
Serviços de consultoria fiscal	24.688	0
Outros serviços	281.050	0
	313.738	37.000

19. CONTINGÊNCIAS

Dada a condição de empresa mãe do Grupo EPS, indicam-se, de seguida, os valores de ativos e passivos contingentes resultantes de disputas contratuais em que as sociedades subsidiárias estão envolvidas.

1. Contingência CPTM

O contrato para a remodelação da sinalização de diversas linhas do sistema ferroviário do Estado de São Paulo, no Brasil, firmado entre a sociedade brasileira CPTM e o consórcio Union Switch & Signal Internacional Co. e a Efacec Engenharia, S.A., foi resolvido, com justa causa, pelo Consórcio, a 24 de novembro de 2014. Na sequência dessa rescisão o Consórcio apresentou um pedido de indemnização no valor aproximado de 152 milhões BRL, mais 12,5 milhões USD, e ainda 510 mil euros. As partes estabeleceram negociações com vista ao fecho amigável de contas, as quais se revelaram infrutíferas, tendo terminado em novembro de 2016 com um contra pedido de indemnização, por parte da CPTM/STM no valor de aproximadamente 585 milhões BRL (aproximadamente 170 M€). Considerando as probabilidades de acolhimento de cada uma das reclamações apresentadas, não há lugar à constituição de qualquer provisão. A análise de risco conduz à existência de ativos contingentes de 57 M€ e passivos contingentes de 60 M€, considerados com probabilidade de sucesso "Possível". Existem ainda passivos contingentes de 101 M€ com probabilidade de sucesso "Remota" e 9 M€ ainda não classificados por não existir informação suficiente.

Não havendo acordo entre as partes, a disputa terá de ser resolvida, nos termos contratuais, por recurso à arbitragem internacional. O processo arbitral ainda não foi iniciado

Nos termos do Share Purchase Agreement assinado entre a Winterfell 2 e a MGI Capital, o Grupo EPS tem direito de regresso em relação à MGI Capital, sobre os eventuais passivos que venha a ter que assumir no âmbito desta disputa contratual.

2. Contingência Vadeni

Em contrato para a construção de uma estação de tratamento de águas na cidade de Vadeni, na Roménia, o cliente resolveu contrato em dezembro de 2016 por atrasos na realização da obra, e reclamou uma indemnização no montante de 936 mil euros acrescido de penalidades no valor de 665 mil euros. Em simultâneo, o cliente executou as garantias bancárias que haviam sido contratualmente fornecidas, no valor de 553 mil euros. Foi feita uma provisão nas contas da Efacec Engenharia e Sistemas no valor de 1,2 M€, que inclui já o valor das garantias bancárias executadas.

A disputa contratual centra-se no projeto de engenharia a implementar tendo inexistido acordo entre as partes desde o início do projeto o que motivou o atraso que conduziu à resolução do contrato. A Efacec deverá contestar judicialmente a resolução do contrato alegando que o atraso se deve à recusa injustificada do cliente em aprovar o projeto apresentado pela Efacec.

3. Contingência Bouhagi

Em contrato para a construção de uma estação de tratamento de águas na cidade de Bouhagi na Argélia, o cliente resolveu o contrato a 08.01.2017 por atrasos na realização da obra. Os atrasos são da responsabilidade do consorciado Hydrotreatment, entidade que deveria executar a parte dos trabalhos de construção civil. Os trabalhos da responsabilidade da Efacec foram, até à data, realizados atempadamente. Não foi feito, para já, qualquer pedido de indemnização por parte da ONA, tendo antes esta convidado as partes a realizarem o inventário dos custos e obra efetuada até à data da resolução do contrato.

A principal contingência deriva do facto de a ONA ter em sua posse garantias bancárias fornecidas pela Efacec no valor de cerca de 1 milhão de euros, que poderá executar por força da responsabilidade solidária do consórcio, tendo depois a Efacec direito de regresso sobre a Hydrotreatment.

4. Contingência Catroel

Efacec tem um contrato de subempreitada de construção civil com a empresa Catroel. Em maio de 2012 o subfornecedor abandonou a obra, mas não houve uma rescisão formal do contrato. A Catroel intentou uma ação contra a Efacec Algerie reclamando inicialmente o pagamento de faturas, trabalhos adicionais e danos no valor global aproximado de 42 milhões de dinares, mas a Efacec acabou por ser condenada no pagamento de cerca de 75 milhões de dinares, incluindo juros. A Efacec interpôs recurso e foi efetuada uma peritagem que nos foi favorável, mas que em 7/02/2017 acabou por ser anulada, confirmando a primeira sentença. Fomos notificados da sentença a 6/3/2017 e dispomos de um prazo de 20 dias a para efetuar o pagamento e 2 meses para recorrer para o Supremo Tribunal. Existe uma provisão associada a este processo, pelo que não haverá impactos negativos na demonstração de resultados.

5. Contingência Tovisi

Em Moçambique existe uma ação interposta pela empresa Tovisi Moçambique, subempreiteiro da Efacec Moçambique num projeto de engenharia em Maputo. Divergências ocorridas quanto à condução dos trabalhos levaram ao afastamento daquela empresa, que interpôs ação indemnizatória que tem o valor de 1 milhão de euros. O processo está pendente de decisão judicial, acreditando a Efacec Moçambique num desfecho favorável do mesmo.

6. Contingência GTC

A Efacec USA vendeu em 2011 um transformador de 500MVA à Georgia Transmission Corporation (GTC). Em 2013, a Efacec efetuou uma intervenção no mesmo transformador, ao abrigo da garantia. Em abril de 2016, a GTC reclamou à Efacec USA uma compensação por alegados danos derivados daquela avaria, que o cliente estimou em 170 mil euros. A Efacec USA recusou a reclamação por entender que os custos eram injustificados e não estavam devidamente demonstrados, dando-se então início a um processo arbitral, nos termos contratualmente previstos. Estamos neste momento em fase de mediação antes da contestação ao processo arbitral.

7. Contingência fiscal Efacec Índia

Foi identificada na subsidiária da Índia uma divergência nos valores de Imposto e Contribuições p/Segurança Social calculados sobre remunerações de expatriados. A Efacec decidiu, em setembro de 2016, optar pela regularização voluntária junto das Autoridades locais beneficiando de Regime Especial de Regularização Tributária, através de um plano de pagamentos a realizar até setembro de 2017. O impacto total estimado é de 300 a 370 mil euros, para o qual foi constituída uma provisão.

8. Contingência fiscal Efacec Argélia

Existe na subsidiária da Argélia uma situação identificada no decurso de uma inspeção fiscal sobre os exercícios de 2008 a 2011, dando origem a correções fiscais várias, por não aceitação de despesas e divergências no apuramento de proveitos tributáveis. O risco global está estimado em 880 mil euros. Em 2014, a Efacec decidiu contestar a totalidade das correções, mas a resposta da Autoridade Tributária Argelina em dezembro 2016 foi de rejeição. Atualmente, está em análise o procedimento de reação a adotar: pedido de redução/dispensa de penalidades; recurso hierárquico ou impugnação judicial. O objetivo é o de limitar impacto total a máximo de 50% do valor em discussão.

20. GARANTIAS

20.1 GARANTIAS PRESTADAS

No empréstimo sindicado contraído conjuntamente pelas subsidiárias Efacec Energia e Efacec Engenharia e Sistemas, a Efacec Power Solutions constituiu as seguintes garantias:

- Aval às livranças subscritas pela Efacec Energia e pela Efacec Engenharia e Sistemas;

- Penhor financeiro das ações da Efacec Energia e da Efacec Engenharia e Sistemas.

Além das garantias, o mesmo contrato contém cláusulas que definem a observância de um Rácio de Endividamento, definido como Dívida Líquida/EBITDA, cujo valor máximo deve ser de 2,75. Este rácio contratual é observável nas contas consolidadas da Efacec Power Solutions, com uma periodicidade semestral. Em 31 de dezembro de 2016 o valor deste rácio era 2,0.

20.2 COMPROMISSOS DE LOCAÇÕES OPERACIONAIS

A empresa arrenda diversas viaturas, através de contratos de locação não revogáveis. Os contratos possuem diversos prazos, cláusulas de reajustamento e direitos de renovação. Na data do Demonstração da posição financeira a empresa mantinha contratos de Aluguer de Longa Duração ("Renting") considerados como locação operacional, cujo valor das rendas vincendas ascendiam a cerca de 489 mil euros, com as seguintes maturidades:

	31.12.2016	31.12.2015
Até 1 ano	139.956	0
Entre 1 ano e 5 anos	348.900	0
Outros serviços	488.856	0

21. EVENTOS SUBSEQUENTES

Após a data a que se referem as demonstrações financeiras, não ocorreram quaisquer factos dignos de registo.

Leça do Balio, 27 de março de 2017

O Contabilista Certificado
Sofia Marlene Ferreira Pereira

O Conselho de Administração
Mário Filipe Moreira Leite da Silva (Presidente)
Francisco Dias Pereira de Sousa Talino (Vogal)
Ângelo Manuel da Cruz Ramalho (Vogal)
Francisco José Meira Silva Nunes (Vogal)
Luís Henrique Marcelino Alves Delgado (Vogal)
Fernando José Gomes da Mota Lourenço (Vogal)
António José Gonzalez Almela (Vogal)
João Paulo dos Santos Pinto (Vogal)
Rui Alexandre Pires Diniz (Vogal)
Miguel Maria Pereira Vilardebó Loureiro (Vogal)
Manuel António Carvalho Gonçalves (Vogal)
Vanessa Ferreira Loureiro (Vogal)

RELATÓRIO E PARECER DO ÓRGÃO DE FISCALIZAÇÃO E DO REVISOR OFICIAL DE CONTAS

pwc

Certificação Legal das Contas

Relato sobre a auditoria das demonstrações financeiras consolidadas

Opinião

Auditámos as demonstrações financeiras consolidadas anexas da Efacec Power Solutions, S.G.P.S., S.A. (o Grupo), que compreendem a demonstração consolidada da posição financeira em 31 de dezembro de 2016 (que evidencia um total de 638.216.308 euros e um total de capital próprio de 309.147.595 euros, incluindo interesses não controlados negativos de 117.968 euros e um resultado líquido de 4.309.736 euros), a demonstração consolidada de resultados por naturezas, a demonstração consolidada do rendimento integral, a demonstração consolidada de alterações no capital próprio e a demonstração consolidada dos fluxos de caixa relativas ao ano findo naquela data, e as notas anexas às demonstrações financeiras consolidadas que incluem um resumo das políticas contabilísticas significativas.

Em nossa opinião, as demonstrações financeiras consolidadas anexas apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspetos materiais, a posição financeira consolidada da Efacec Power Solutions, S.G.P.S., S.A. em 31 de dezembro de 2016 e o seu desempenho financeiro e fluxos de caixa consolidados relativos ao ano findo naquela data de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) tal como adotadas na União Europeia.

Bases para a opinião

A nossa auditoria foi efetuada de acordo com as Normas Internacionais de Auditoria (ISAs) e demais normas e orientações técnicas e éticas da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas. As nossas responsabilidades nos termos dessas normas estão descritas na secção "Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras consolidadas" abaixo. Somos independentes das entidades que compõem o Grupo nos termos da lei e cumprimos os demais requisitos éticos nos termos do código de ética da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas.

Estamos convictos de que a prova de auditoria que obtivemos é suficiente e apropriada para proporcionar uma base para a nossa opinião.

Ênfase

Conforme referido na nota 29.1 às demonstrações financeiras consolidadas, encontra-se em curso um processo instituído por um cliente derivado de uma obra no Brasil por rescisão do contrato por motivos imputáveis ao cliente, em relação ao qual não é possível, à data de encerramento das contas, estimar o seu desfecho (no valor máximo de responsabilidades de 170 milhões de euros e ativos contingentes de 57 milhões de euros). Apesar do direito de regresso sobre a anterior detentora da totalidade do capital, relativamente a eventuais responsabilidades que o Grupo venha a ter que assumir no âmbito desta disputa contratual, existe a esta data alguma incerteza quanto aos possíveis efeitos que o período temporal entre o respetivo influxo e o exfluxo poderá vir a ter nas demonstrações financeiras do Grupo, o qual depende também da capacidade financeira da anterior detentora do capital para cumprir com esta responsabilidade contingente.

PricewaterhouseCoopers & Associados - Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.
o'Porto Bessa Leite Complex, Rua António Bessa Leite, 1430 - 5º, 4150-074 Porto, Portugal
Tel +351 225 433 000 Fax +351 225 433 499, www.pwc.pt
Matriculada na CRC sob o NUPC 506 628 752, Capital Social Euros 314.000
Inscrita na lista das Sociedades de Revisores Oficiais de Contas sob o nº 183 e na CMVM sob o nº 20161485

PricewaterhouseCoopers & Associados - Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda. pertence à rede de entidades que são membros da PricewaterhouseCoopers International Limited, cada uma das quais é uma entidade legal autónoma e independente.
Sede: Palácio Sottomayor, Rua Sousa Martins, 1 - 3º, 1069-316 Lisboa, Portugal

A nossa opinião não é modificada em relação a esta matéria.

Responsabilidades do órgão de gestão e do órgão de fiscalização pelas demonstrações financeiras consolidadas

O órgão de gestão é responsável pela:

a) preparação de demonstrações financeiras consolidadas que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira, o desempenho financeiro e os fluxos de caixa do Grupo de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) tal como adotadas na União Europeia;

b) elaboração do relatório de gestão nos termos legais e regulamentares aplicáveis;

c) criação e manutenção de um sistema de controlo interno apropriado para permitir a preparação de demonstrações financeiras isentas de distorção material devido a fraude ou erro;

d) adoção de políticas e critérios contabilísticos adequados nas circunstâncias; e

e) avaliação da capacidade do Grupo de se manter em continuidade, divulgando, quando aplicável, as matérias que possam suscitar dúvidas significativas sobre a continuidade das atividades.

O órgão de fiscalização é responsável pela supervisão do processo de preparação e divulgação da informação financeira do Grupo.

Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras consolidadas

A nossa responsabilidade consiste em obter segurança razoável sobre se as demonstrações financeiras consolidadas como um todo estão isentas de distorções materiais devido a fraude ou erro, e emitir um relatório onde conste a nossa opinião. Segurança razoável é um nível elevado de segurança, mas não é uma garantia de que uma auditoria executada de acordo com as ISAs detetará sempre uma distorção material quando exista. As distorções podem ter origem em fraude ou erro e são consideradas materiais se, isoladas ou conjuntamente, se possa razoavelmente esperar que influenciem decisões económicas dos utilizadores tomadas com base nessas demonstrações financeiras.

Como parte de uma auditoria de acordo com as ISAs, fazemos julgamentos profissionais e mantemos ceticismo profissional durante a auditoria e também:

a) identificamos e avaliamos os riscos de distorção material das demonstrações financeiras consolidadas, devido a fraude ou a erro, concebemos e executamos procedimentos de auditoria que respondam a esses riscos, e obtemos prova de auditoria que seja suficiente e apropriada para proporcionar uma base para a nossa opinião. O risco de não detetar uma distorção material devido a fraude é maior do que o risco de não detetar uma distorção material devido a erro, dado que a fraude pode envolver conluio, falsificação, omissões intencionais, falsas declarações ou sobreposição ao controlo interno;

b) obtemos uma compreensão do controlo interno relevante para a auditoria com o objetivo de conceber procedimentos de auditoria que sejam apropriados nas circunstâncias, mas não para expressar uma opinião sobre a eficácia do controlo interno do Grupo;

MG

c) avaliamos a adequação das políticas contabilísticas usadas e a razoabilidade das estimativas contabilísticas e respetivas divulgações feitas pelo órgão de gestão;

d) concluímos sobre a apropriação do uso, pelo órgão de gestão, do pressuposto da continuidade e, com base na prova de auditoria obtida, se existe qualquer incerteza material relacionada com acontecimentos ou condições que possam suscitar dúvidas significativas sobre a capacidade do Grupo para dar continuidade às suas atividades. Se concluirmos que existe uma incerteza material, devemos chamar a atenção no nosso relatório para as divulgações relacionadas incluídas nas demonstrações financeiras ou, caso essas divulgações não sejam adequadas, modificar a nossa opinião. As nossas conclusões são baseadas na prova de auditoria obtida até à data do nosso relatório. Porém, acontecimentos ou condições futuras podem levar a que o Grupo descontinue as suas atividades;

e) avaliamos a apresentação, estrutura e conteúdo global das demonstrações financeiras consolidadas, incluindo as divulgações, e se essas demonstrações financeiras representam as transações e acontecimentos subjacentes de forma a atingir uma apresentação apropriada;

f) obtemos prova de auditoria suficiente e apropriada relativa à informação financeira das entidades ou atividades dentro do Grupo para expressar uma opinião sobre as demonstrações financeiras consolidadas. Somos responsáveis pela orientação, supervisão e desempenho da auditoria do Grupo e somos os responsáveis finais pela nossa opinião de auditoria;

g) comunicamos com os encarregados da governação, entre outros assuntos, o âmbito e o calendário planeado da auditoria, e as conclusões significativas da auditoria incluindo qualquer deficiência significativa de controlo interno identificada durante a auditoria;

A nossa responsabilidade inclui ainda a verificação da concordância da informação constante do relatório de gestão com as demonstrações financeiras consolidadas.

Relato sobre outros requisitos legais e regulamentares

Sobre o relatório de gestão

Dando cumprimento ao artigo 451.º, n.º 3, al. e) do Código das Sociedades Comerciais, somos de parecer que o relatório de gestão foi preparado de acordo com os requisitos legais e regulamentares aplicáveis em vigor, a informação nele constante é concordante com as demonstrações financeiras consolidadas auditadas e, tendo em conta o conhecimento e apreciação sobre o Grupo, não identificámos incorreções materiais.

11 de abril de 2017

PricewaterhouseCoopers & Associados
- Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.
representada por:

José Miguel Dantas Maio Marques

José Miguel Dantas Maio Marques, R.O.C.

RELATÓRIO E PARECER DO CONSELHO FISCAL

Senhores Acionistas,

Nos termos legais e estatutários vem o Conselho Fiscal de **Efacec Power Solutions, SGPS, S.A.**, com sede no Lugar da Arroteia, 4465-587 Matosinhos, apresentar o relatório sobre a sua ação fiscalizadora e dar parecer sobre o relatório de gestão e as contas consolidadas apresentados pela Administração em relação ao exercício findo em 31 dezembro 2016.

1. Procedemos, nos termos legais e estatutários:

- à fiscalização dos atos da Administração, através de reuniões com os responsáveis das áreas contabilística e financeira, de risco e legal, consulta de atas e dos elementos de contabilidade, e das informações e esclarecimentos obtidos;
- à verificação da observância da lei e do cumprimento do contrato da sociedade;
- à verificação, com a profundidade e extensão consideradas adequadas nas circunstâncias, da atividade e dos negócios do grupo, documentos, regularidade dos registos e livros de escrituração, bem como da existência dos principais ativos;
- à avaliação sobre se as políticas contabilísticas e critérios de valorimetria/mensuração adotados pelo grupo estão de acordo com os princípios contabilísticos geralmente aceites, e conduzem a uma correta avaliação do património e dos resultados;
- à identificação do sistema de controlo interno implementado pela Administração;
- à fiscalização do processo de preparação e divulgação da informação financeira consolidada, designadamente quanto aos procedimentos e operações de consolidação de contas;
- à verificação da exatidão do Balanço consolidado, da Demonstração dos resultados por naturezas consolidados, da Demonstração das alterações do capital próprio consolidado, da Demonstração dos fluxos de caixa consolidados do exercício, e do respetivo Anexo;
- à apreciação do Relatório de Gestão consolidado emitido pela Administração;
- à apreciação do trabalho realizado pelo Revisor Oficial de Contas conducente à revisão legal e a serviços adicionais;
- à apreciação da Certificação Legal das Contas emitida em 11 abril 2017 pelo Revisor Oficial de Contas, sem reservas e com uma ênfase.

2. Do trabalho que realizamos entendemos destacar o seguinte:

- o início do projeto de reestruturação estratégico com objetivos claros quanto a racionalização das áreas de negócios; à melhoria da competitividade comercial, tecnológica e de inovação; na busca do aumento

de valor, em particular na área de Energia (transformadores), do qual se começaram a sentir os primeiros resultados;

- as dificuldades sentidas pelo agravamento da conjuntura de alguns mercados, designadamente Angola e Moçambique;
- a prioridade assumida pelo Conselho de Administração no aumento do volume de encomendas, que baixou significativamente na segunda metade do ano;
- a apresentação de resultados positivos, corroborando a inflexão estratégica e os esforços realizados pela atual equipa de gestão, com estabilização da situação financeira em patamares confortáveis e em linha com os objetivos traçados.

3. A ação fiscalizadora desenvolvida permite-nos concluir que:

- os atos da Administração do nosso conhecimento salvaguardam o cumprimento da lei e do contrato da sociedade;
- não tomámos conhecimento de situações que possam pôr em causa a adequação e eficácia do sistema de controlo interno implementado pela Administração no controlo dos riscos a que o grupo está exposto;
- a contabilidade e as contas satisfazem as disposições legais, estatutárias e regulamentares aplicáveis, refletem a atividade desenvolvida e conduzem a uma correta avaliação do património e dos resultados do grupo;
- o Relatório de Gestão consolidado é concordante com as contas consolidadas apresentadas e expõe com fidelidade a evolução da atividade e dos negócios no exercício da sociedade e das demais empresas incluídas no perímetro de consolidação;
- o trabalho realizado pelo Revisor Oficial de Contas foi adequado às circunstâncias, e os serviços adicionais não comprometeram a sua independência.

4. Podemos assim declarar:

- a nossa concordância com o teor da Certificação Legal das Contas emitida pelo Revisor Oficial de Contas, designadamente quanto ao conteúdo da ênfase;
- a nossa concordância com o Relatório de Gestão consolidado e as contas consolidadas do exercício de 2016 apresentadas pelo Conselho de Administração;
- que tanto quanto é do nosso conhecimento, a informação financeira consolidada divulgada foi elaborada em conformidade com as normas contabilísticas aplicáveis, dando uma imagem verdadeira e apropriada do ativo e do passivo consolidados, da situação financeira e dos resultados da sociedade e das demais empresas incluídas no perímetro da consolidação, e que o Relatório de Gestão consolidado expõe fielmente a evolução dos seus negócios, desempenho e posição financeira, contendo uma descrição dos principais riscos e incertezas com que se defrontam.

5. Nesta conformidade, tendo em conta as ações levadas a cabo, somos de parecer que:

- sejam aprovados o Relatório de Gestão consolidado e as contas consolidadas do exercício de 2016 apresentados pelo Conselho de Administração.

Lugar da Arroteia, 12 abril 2017.

O Conselho Fiscal

Dr. José Manuel Gonçalves de Morais Cabral – Presidente

Dr. António Manuel de Castro Vieira Rodrigues – Vogal

Dr. Sérgio Paulo Esteves de Poças Falcão – Vogal

pwc

Certificação Legal das Contas

Relato sobre a auditoria das demonstrações financeiras

Opinião

Auditámos as demonstrações financeiras anexas da Efacec Power Solutions, S.G.P.S., S.A. (a Entidade), que compreendem a demonstração da posição financeira em 31 de dezembro de 2016 (que evidencia um total de 406.786.530 euros e um total de capital próprio de 323.721.760 euros, incluindo um resultado líquido de 706.758 euros), a demonstração de resultados por natureza e a demonstração do rendimento integral, a demonstração das alterações no capital próprio e a demonstração dos fluxos de caixa relativas ao ano findo naquela data, e as notas anexas às demonstrações financeiras que incluem um resumo das políticas contabilísticas significativas.

Em nossa opinião, as demonstrações financeiras anexas apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspetos materiais, a posição financeira da Efacec Power Solutions, S.G.P.S., S.A. em 31 de dezembro de 2016 e o seu desempenho financeiro e fluxos de caixa relativos ao ano findo naquela data de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) tal como adotadas na União Europeia.

Bases para a opinião

A nossa auditoria foi efetuada de acordo com as Normas Internacionais de Auditoria (ISAs) e demais normas e orientações técnicas e éticas da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas. As nossas responsabilidades nos termos dessas normas estão descritas na secção "Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras" abaixo. Somos independentes da Entidade nos termos da lei e cumprimos os demais requisitos éticos nos termos do código de ética da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas.

Estamos convictos de que a prova de auditoria que obtivemos é suficiente e apropriada para proporcionar uma base para a nossa opinião.

Ênfase

Conforme referido na nota 19 às demonstrações financeiras, encontra-se em curso numa subsidiária um processo instituído por um cliente derivado de uma obra no Brasil por rescisão do contrato por motivos imputáveis ao cliente, em relação ao qual não é possível, à data de encerramento das contas, estimar o seu desfecho (no valor máximo de responsabilidades de 170 milhões de euros e ativos contingentes de 57 milhões de euros). Apesar do direito de regresso sobre a anterior detentora da totalidade do capital, relativamente a eventuais responsabilidades que a subsidiária venha a ter que assumir no âmbito desta disputa contratual, existe a esta data alguma incerteza quanto aos possíveis efeitos que o período temporal entre o respetivo influxo e o exfluxo poderá vir a ter nas demonstrações financeiras da subsidiária, o qual depende também da capacidade financeira da anterior detentora do capital para cumprir com esta responsabilidade contingente.

A nossa opinião não é modificada em relação a esta matéria.

PricewaterhouseCoopers & Associados - Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.
o'Porto Bessa Leite Complex, Rua António Bessa Leite, 1430 - 5º, 4150-074 Porto, Portugal
Tel +351 225 433 000 Fax +351 225 433 499, www.pwc.pt
Matriculada na CRC sob o NUPC 506 628 752, Capital Social Euros 314.000
Inscrita na lista das Sociedades de Revisores Oficiais de Contas sob o nº 183 e na CMVM sob o nº 20161485

PricewaterhouseCoopers & Associados - Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda. pertence à rede de sociedades que são membros da PricewaterhouseCoopers International Limited, cada uma das quais é uma entidade legal autónoma e independente.
Sede: Palácio Sotomayor, Rua Sousa Martins, 1 - 3º, 1069-316 Lisboa, Portugal

Responsabilidades do órgão de gestão e do órgão de fiscalização pelas demonstrações financeiras

O órgão de gestão é responsável pela:

a) preparação de demonstrações financeiras que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira, o desempenho financeiro e os fluxos de caixa da Entidade de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS) tal como adotadas na União Europeia;

b) elaboração do relatório de gestão nos termos legais e regulamentares aplicáveis;

c) criação e manutenção de um sistema de controlo interno apropriado para permitir a preparação de demonstrações financeiras isentas de distorção material devido a fraude ou erro;

d) adoção de políticas e critérios contabilísticos adequados nas circunstâncias; e

e) avaliação da capacidade da Entidade de se manter em continuidade, divulgando, quando aplicável, as matérias que possam suscitar dúvidas significativas sobre a continuidade das atividades.

O órgão de fiscalização é responsável pela supervisão do processo de preparação e divulgação da informação financeira da Entidade.

Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras

A nossa responsabilidade consiste em obter segurança razoável sobre se as demonstrações financeiras como um todo estão isentas de distorções materiais devido a fraude ou erro, e emitir um relatório onde conste a nossa opinião. Segurança razoável é um nível elevado de segurança, mas não é uma garantia de que uma auditoria executada de acordo com as ISAs detetará sempre uma distorção material quando exista. As distorções podem ter origem em fraude ou erro e são consideradas materiais se, isoladas ou conjuntamente, se possa razoavelmente esperar que influenciem decisões económicas dos utilizadores tomadas com base nessas demonstrações financeiras.

Como parte de uma auditoria de acordo com as ISAs, fazemos julgamentos profissionais e mantemos ceticismo profissional durante a auditoria e também:

a) identificamos e avaliamos os riscos de distorção material das demonstrações financeiras, devido a fraude ou a erro, concebemos e executamos procedimentos de auditoria que respondam a esses riscos, e obtemos prova de auditoria que seja suficiente e apropriada para proporcionar uma base para a nossa opinião. O risco de não detetar uma distorção material devido a fraude é maior do que o risco de não detetar uma distorção material devido a erro, dado que a fraude pode envolver conluio, falsificação, omissões intencionais, falsas declarações ou sobreposição ao controlo interno;

b) obtemos uma compreensão do controlo interno relevante para a auditoria com o objetivo de conceber procedimentos de auditoria que sejam apropriados nas circunstâncias, mas não para expressar uma opinião sobre a eficácia do controlo interno da Entidade;

MM

c) avaliamos a adequação das políticas contabilísticas usadas e a razoabilidade das estimativas contabilísticas e respetivas divulgações feitas pelo órgão de gestão;

d) concluímos sobre a apropriação do uso, pelo órgão de gestão, do pressuposto da continuidade e, com base na prova de auditoria obtida, se existe qualquer incerteza material relacionada com acontecimentos ou condições que possam suscitar dúvidas significativas sobre a capacidade da Entidade para dar continuidade às suas atividades. Se concluirmos que existe uma incerteza material, devemos chamar a atenção no nosso relatório para as divulgações relacionadas incluídas nas demonstrações financeiras ou, caso essas divulgações não sejam adequadas, modificar a nossa opinião. As nossas conclusões são baseadas na prova de auditoria obtida até à data do nosso relatório. Porém, acontecimentos ou condições futuras podem levar a que a Entidade descontinue as suas atividades;

e) avaliamos a apresentação, estrutura e conteúdo global das demonstrações financeiras, incluindo as divulgações, e se essas demonstrações financeiras representam as transações e acontecimentos subjacentes de forma a atingir uma apresentação apropriada;

f) comunicamos com os encarregados da governação, entre outros assuntos, o âmbito e o calendário planeado da auditoria, e as conclusões significativas da auditoria incluindo qualquer deficiência significativa de controlo interno identificada durante a auditoria.

A nossa responsabilidade inclui ainda a verificação da concordância da informação constante do relatório de gestão com as demonstrações financeiras.

Relato sobre outros requisitos legais e regulamentares

Sobre o relatório de gestão

Dando cumprimento ao artigo 451.º, n.º 3, al. e) do Código das Sociedades Comerciais, somos de parecer que o relatório de gestão foi preparado de acordo com os requisitos legais e regulamentares aplicáveis em vigor, a informação nele constante é concordante com as demonstrações financeiras auditadas e, tendo em conta o conhecimento e apreciação sobre a Entidade, não identificámos incorreções materiais.

11 de abril de 2017

PricewaterhouseCoopers & Associados
- Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.
representada por:

José Miguel Dantas Maio Marques

José Miguel Dantas Maio Marques, R.O.C.

RELATÓRIO E PARECER DO CONSELHO FISCAL

Senhores Acionistas,

Nos termos legais e estatutários vem o Conselho Fiscal de **Efacec Power Solutions, SGPS, S.A.**, com sede no Lugar da Arroteia, 4465-587 Matosinhos, apresentar o relatório sobre a sua ação fiscalizadora e dar parecer sobre o relatório, contas e propostas apresentados pela Administração em relação ao exercício findo em 31 dezembro 2016.

1. Procedemos, nos termos legais e estatutários:

- à fiscalização dos atos da Administração, através de reuniões com os responsáveis das áreas financeira, de auditoria interna e legal, consulta de atas e dos elementos de contabilidade, e das informações e esclarecimentos obtidos;
- à verificação da observância da lei e do cumprimento do contrato da sociedade;
- à verificação, com a profundidade e extensão consideradas adequadas nas circunstâncias, da atividade e dos negócios da sociedade, documentos, regularidade dos registos e livros de escrituração, bem como da existência dos principais ativos;
- à avaliação sobre se as políticas contabilísticas e critérios de valorimetria/mensuração adotados pela sociedade estão de acordo com os princípios contabilísticos geralmente aceites, e conduzem a uma correta avaliação do património e dos resultados;
- à identificação do sistema de controlo interno implementado pela Administração;
- à fiscalização do processo de preparação e divulgação da informação financeira;
- à verificação da exatidão do Balanço, da Demonstração dos resultados por naturezas, da Demonstração das alterações do capital próprio, da Demonstração dos fluxos de caixa do exercício, e do respetivo Anexo;
- à apreciação do Relatório de Gestão emitido pela Administração, e da proposta de aplicação de resultados nele inserta;
- à apreciação do trabalho realizado pelo Revisor Oficial de Contas conducente à revisão legal e a serviços adicionais;
- à apreciação da Certificação Legal das Contas emitida em 11 abril 2017 pelo Revisor Oficial de Contas, sem reservas e com uma ênfase.

2. Do trabalho que realizamos entendemos destacar o seguinte:

- o início do projeto de reestruturação estratégico com objetivos claros quanto a racionalização das áreas de negócios; à melhoria da competitividade comercial, tecnológica e de inovação; na busca do aumento

de valor, em particular na área de Energia (transformadores), do qual se começaram a sentir os primeiros resultados;

- as dificuldades sentidas pelo agravamento da conjuntura de alguns mercados, designadamente Angola e Moçambique;
- a prioridade assumida pelo Conselho de Administração no aumento do volume de encomendas, que baixou significativamente na segunda metade do ano;
- a apresentação de resultados positivos, corroborando a inflexão estratégica e os esforços realizados pela atual equipa de gestão, com estabilização da situação financeira em patamares confortáveis e em linha com os objetivos traçados.

3. A ação fiscalizadora desenvolvida permite-nos concluir que:

- os atos da Administração do nosso conhecimento salvaguardam o cumprimento da lei e do contrato da sociedade;
- não tomámos conhecimento de situações que possam pôr em causa a adequação e eficácia do sistema de controlo interno implementado pela Administração no controlo dos riscos a que a sociedade está exposta;
- a contabilidade e as contas satisfazem as disposições legais, estatutárias e regulamentares aplicáveis, refletem a atividade desenvolvida e conduzem a uma correta avaliação do património e dos resultados da sociedade;
- o Relatório de Gestão é concordante com as contas apresentadas e expõe com fidelidade a evolução da atividade e dos negócios no exercício;
- a auditoria às demonstrações financeiras realizada pelo Revisor Oficial de Contas foi adequada às circunstâncias, e os serviços adicionais não comprometeram a sua independência;
- a proposta de aplicação de resultados é adequada e encontra-se devidamente fundamentada.

4. Podemos assim declarar:

- a nossa concordância com o teor da Certificação Legal das Contas emitida pelo Revisor Oficial de Contas, designadamente quanto ao conteúdo da ênfase;
- a nossa concordância com o Relatório de Gestão e as contas do exercício de 2016 apresentadas pelo Conselho de Administração;
- que tanto quanto é do nosso conhecimento, a informação financeira divulgada foi elaborada em conformidade com as normas contabilísticas aplicáveis, dando uma imagem verdadeira e apropriada do ativo e do passivo, da situação financeira e dos resultados da sociedade, e que o Relatório de Gestão expõe fielmente a evolução dos negócios, do desempenho e da posição financeira da sociedade, contendo uma descrição dos principais riscos e incertezas com que se defronta.

5. Nesta conformidade, tendo em conta as ações levadas a cabo, somos de parecer que:

- sejam aprovados o Relatório de Gestão e as contas do exercício de 2016 apresentados pelo Conselho de Administração;
- seja aprovada a proposta de aplicação de resultados contida no Relatório de Gestão.

Lugar da Arroteia, 12 abril 2017.

O Conselho Fiscal

Dr. José Manuel Gonçalves de Morais Cabral – Presidente

Dr. António Manuel de Castro Vieira Rodrigues – Vogal

Dr. Sérgio Paulo Esteves de Poças Falcão – Vogal

INDICADORES DE DESEMPENHO

INDICADORES AMBIENTAIS

Item	Indicador	Unid.s	Âmbito	2014	2015	2016
Materiais	Consumo chapa magnética	Ton	Arroteia	6702	7723	6414
	Reciclagem chapa magnética	%		20	20	20
	Consumo cobre	Ton		3039	2743	2347
	Reciclagem cobre	%		0	0	0
	Consumo de Alumínio	Ton		n.d.	n.d.	639
	Reciclagem Alumínio	%		n.d.	n.d.	0
	Consumo óleo	Ton		4966	5404	5856
	Reciclagem óleo	%		0	0	0
	Consumo embalagens plástico	Kg	Arroteia	354	400	500
			Maia	603	916	759
	Consumo embalagens papel/cartão		Arroteia	1593	1025	1000
			Maia	520	905	708
	Consumo embalagens madeira		Arroteia	156552	91495	72050
			Maia	0	850	629
	Consumo embalagens - outros		Arroteia	37	0	0
			Maia	243	104	0
Energia	Consumo de energia térmica (gás natural) (1)	GJ	Arroteia	23886	27093	27259
			Maia	2793	2317	3974
			Nacional	26679	29410	31233
	Consumo de energia térmica (gasolina) (1)		Nacional	320	315	248
	Consumo de energia térmica (gasóleo) (1)		Nacional	31641	36302	26865
	Consumo de energia elétrica (2)		Arroteia	58331	58937	62763
			Maia	17020	23430	23846
			Nacional	75351	82367	86609
	Consumo indireto de hídrica (3)		Nacional	22884	11531	18775
	Consumo indireto de eólica (3)			8286	13426	18083
	Consumo indireto de gás natural (3)			7576	8484	9007
	Consumo indireto de carvão (3)			22884	29652	21198
	Consumo indireto de outras não renováveis (3)			12389	1367	12892
	Consumo indireto de outras renováveis (3)			4893	5601	6662
	Produção renovável			1226	1282	1116
Água	Consumo de água - rede pública	m^3	Arroteia	16069	16658	21812
			Maia	13824	13193	18864
			Nacional	29893	29851	40676
	Consumo de água - furos		Arroteia	11001	13922	15361
			Maia	9112	7694	5315
			Nacional	20113	21616	20677
	Fontes hídricas afetadas		Nacional	0	0	0
	Água reutilizada/ reciclada			0	0	0
Efluentes	Descarga de água	m^2	Arroteia	2107	1261	1759
	Derrames			10	5	6
Biodiversidade	Área protegida (ou adjacente)		Nacional	0	0	0

(1) Valores calculados a partir dos valores de Poder Calorífico Inferior (PCI) indicados no Inventário Nacional de Gases com Efeito de Estufa 2013-2020.

(2) Factor de conversão: 1kWh=0,0036GJ.

(3) Valores calculados a partir dos dados publicados pela EDP Comercial que reflectem a proveniência da energia eléctrica consumida e a emissão de CO2 em 2016.

Item	Indicador	Unid.s	Âmbito	2014	2015	2016
Emissões	Diretas - uso de gás natural (1)	TonCO2e	Arroteia	1352	1533	1543
			Maia	158	131	225
			Nacional	1510	1665	1768
	Diretas - uso de gasolina (1)		Nacional	24	23	18
	Diretas - uso de gasóleo (1)		Nacional	2345	2690	1980
	Indiretas - uso de eletricidade (3)		Arroteia	5481	7181	5389
			Maia	1599	2855	2047
			Nacional	7080	10036	7436
	CO (4)	Kg	Arroteia	4328	4328	4328
			Maia	358	358	358
	COVs (4)		Arroteia	10699	7895	8515
			Maia	390	390	390
	NOx (4)		Arroteia	2426	2426	2426
			Maia	396	396	396
	SO2 (4)		Arroteia	808	808	808
			Maia	17	17	17
	Partículas (4)		Arroteia	8098	8152	6739
			Maia	61	61	61
	Consumo de subst. destruidoras do ozono		Arroteia	0	0	0
Resíduos	Eliminados perigosos	Ton	Arroteia	84	26	13,6
			Maia	0	0	5,3
			Lagoas	4	2	1
			Nacional	88	29	19,9
	Eliminados não-perigosos		Arroteia	184	15	32,8
			Maia	0	0	12,8
			Lagoas	0	0	0
			Nacional	184	15	45,6
	Eliminados		Arroteia	268	41	46,4
			Maia	0	0	18,1
			Lagoas	4	2	1
			Nacional	272	44	65,5
	Valorizados perigosos		Arroteia	313	321	315,4
			Maia	5	11	13,6
			Lagoas	1	1	1
			Nacional	319	333	330
	Valorizados não-perigosos		Arroteia	1994	2154	2329,6
			Maia	103	127	182,08
			Lagoas	113	209	181
			Nacional	2210	2490	2692,68
	Valorizados		Arroteia	2307	2475	2645
			Maia	108	138	195,68
			Lagoas	114	210	182
			Nacional	2529	2823	3022,68

(4) A disponibilidade de dados depende da frequência de monitorização decorrente dos valores obtidos e do parecer da CCDR. Até às próximas medições são mantidos os valores de anos anteriores.

INDICADORES SOCIAIS

Item	Indicador	Unid.s	Âmbito	2014	2015	2016
Emprego (1)	Colaboradores permanentes/efetivos	#Colab.s	Nacional	1890	1953	1803
	Colaboradores contratos a termo			218	151	171
	Administradores executivos			4	4	6
	Colaboradores tempo inteiro			2111	2107	1979
	Colaboradores *part-time*			1	1	1
	Colaboradores		Arroteia	1110	1115	1071
			Maia	647	638	600
			Lagoas	335	334	289
			Outros	20	21	20
			Nacional	2112	2108	1980
	Colaboradores internacionais (vinc.local)		Subsidiárias	373	372	350
	Colaboradores		Global	2485	2496	2330
***Turnover* (1)**	Saídas colaboradores <30 anos		Nacional	42	16	13
	Saídas colaboradores 30-39 anos			56	38	45
	Saídas colaboradores 40-49 anos			12	13	9
	Saídas colaboradores >50 anos			41	16	146
	Saídas colaboradores Homens			123	66	179
	Saídas colaboradores Mulheres			29	17	34
			Total	152	83	213
	Taxa de rotatividade	%	Nacional	3,7	3,9	4,3
Absentismo	Taxa de absentismo		Nacional	3,5	3,9	4,0
Relações Laborais	Colaboradores sindicalizados (1)	%	Nacional	13	14	15
	Prazo para notif. alterações	Dias		15	15	15
Segurança	Índice de frequência (2)	-	Efacec	15	16	12
	Índice de gravidade (3)			550	652	333
	Índice de incidência (4)			27	32	23
	Índice de duração (5)			17	20	11
	Índice de frequência (2)		Efacec Engenharia e Sistemas	2	3	4
	Índice de gravidade (3)			24	180	144
	Índice de incidência (4)			0	5	8
	Índice de duração (5)			3	29	12
	Índice de frequência (2)		Efacec Energia	24	26	17
	Índice de gravidade (3)			934	1010	465
	Índice de incidência (4)			44	51	34
	Índice de duração (5)			3	29	11
	Índice de frequência (2)		Efacec Electric Mobility	0	6	7
	Índice de gravidade (3)			0	200	315
	Índice de incidência (4)			0	12	13
	Índice de duração (5)			0	16	12
	Doenças ocupacionais (6)	#Colab.s	Nacional	3	6	6
	Óbitos			0	0	0
Formação	Ações de formação	# Horas	Nacional	39448	35035	23054
D. Humanos	Casos de discriminação	#	Global	0	0	0
	Operações c/ risco lib. assoc.			0	0	0
	Operações c/ risco trab. inf.			0	0	0
	Operações c/ risco trab. forc.			0	0	0

(1) Os números de Colaboradores referem-se à situação em 31 de Dezembro.

(2) Índice de Frequência = n.º de acidentes com baixa/ (n.º de horas Homem trabalhadas) x 10^6.

(3) Índice de Gravidade = n.º de dias (úteis) perdidos/ n.º de horas Homem trabalhadas x 10^6.

(4) Índice de Incidência = n.º de acidentes com baixa/ (n.º médio de trabalhadores) x 10^3.

(5) Índice de Duração = n.º de dias (úteis) perdidos/ n.º de Acidentes.

(6) Este indicador mostra o número de casos efectivamente confirmados pelo Centro Nacional de Protecção contra Riscos Profissionais (CNPRP) no respectivo ano.

Relatório e Contas 2016

© Efacec Power Solutions

www.efacec.com
sgps@efacec.pt

Efacec Power Solutions, S.G.P.S., S.A.

Sede Social:
Parque empresarial da Arroteia (Poente)
Apartado 1018 – 4466-952 S. Mamede de Infesta

Capital Social:
285.874.030,00 Euros

Pessoa Coletiva: 513 180 966
Registado na C.R.C. do Porto

Design Gráfico:
Plot Content Agency

Impressão e acabamentos:
Gráfica Maiadouro

Depósito Legal:
426387/17

Impresso em maio de 2017

EFACEC POWER SOLUTIONS, S.G.P.S., S.A.

Capital Social: 285.874.030,00 Euros
Sede Social: Parque empresarial da Arroteia (Poente)
Apartado 1018 – 4466-952 S. Mamede de Infesta
Pessoa Coletiva: 513 180 966
Registado na C.R.C. do Porto

www.efacec.com