



# DOMINION

PLAN ESTRATÉGICO 2023-26

# ADVERTENCIA

- Este documento ha sido elaborado por Global Dominion Access, S.A. ("Dominion") y tiene carácter meramente informativo. No deberá depositarse ninguna confianza alguna con ninguna finalidad en la información contenida en este documento o en su integridad, exactitud o imparcialidad. Este documento y la información contenida en el mismo son estrictamente confidenciales y le son facilitados exclusivamente para su información. La información no deberá ser copiada, distribuida, reproducida o transmitida, directa o indirectamente, en todo o en parte, o revelada por cualquier destinatario, a cualquier otra persona (pertenezca o no a la organización interna de dicha persona o entidad) ni publicada en su totalidad o en parte con ningún propósito o bajo ninguna circunstancia.
- Este documento es un anuncio y no un folleto a los efectos de las respectivas medidas de implementación de la Directiva 2003/71/CE (esa Directiva, junto con las respectivas medidas de implementación, la "Directiva de Folletos") y, como tal, no constituye ni forma parte de ninguna oferta de venta o suscripción o invitación para comprar o suscribir, ni una solicitud de oferta para comprar o suscribir, valores de Dominion ni de ninguna de sus filiales o sociedades participadas, ni tampoco podrá, ni este documento ni ninguna de sus partes, ni el hecho de su distribución, podrá constituir la base de, o tomarse en consideración en relación con, ningún contrato o decisión de inversión. Los inversores no deben suscribir o comprar ninguno de los valores referidos en este documento salvo con base en la información contenida en un folleto que, en su caso, sea publicado de conformidad con la Directiva de Folletos. La información y opiniones contenidas en este documento se proporcionan en la fecha de este documento y están sujetas a cambios.
- Este documento no es una oferta de venta de valores en los Estados Unidos, Australia, Canadá o Japón. La información aquí contenida no constituye una oferta de venta de valores en los Estados Unidos, Australia, Canadá o Japón. No podrán ofrecerse ni venderse valores en los Estados Unidos salvo que hayan sido registrados o estén exentos de la obligación de registro. Mediante el presente documento no se solicita dinero, valores ni ninguna otra contraprestación y, si se enviasen en respuesta a la información aquí contenida, no serán aceptados. Copias del presente documento no están siendo, y no deberían ser, distribuidas o enviadas a los Estados Unidos. Este documento no constituye una oferta de venta de valores en el Reino Unido ni en ninguna otra jurisdicción. La distribución de este documento en otras jurisdicciones puede, asimismo, estar restringida por la ley y las personas en posesión de este documento deberían informarse acerca de tales restricciones, derivadas de la utilización del presente documento o de su contenido y observar su cumplimiento.
- Determinada información financiera y estadística contenida en este documento está sujeta a ajustes de redondeo. Por tanto, cualesquiera discrepancias entre los importes totales y el resultado de la suma de los importes contenidos en este documento se deben al redondeo. Ciertas medidas financieras de gestión incluidas en este documento no han sido objeto de auditoría financiera.
- La información y opiniones contenidas en este documento se proporcionan en la fecha de este documento y están sujetas a verificación, finalización y modificación sin previo aviso. Ni Dominion, ni ninguna entidad matriz o filial participada por Dominion, ni ninguna entidad filial de esas entidades matrices, ni ninguno de los consejeros, directivos, empleados, agentes, personas asociadas o asesores asume ninguna obligación de modificar, corregir o actualizar este documento o de facilitar a su destinatario acceso a cualquier información adicional que pudiese surgir en relación con el mismo.

**Es momento de un  
Nuevo Plan Estratégico.**



**¿Por qué un Nuevo Plan?**



A menos de un año para finalizar el anterior (2019-2023) tenemos **UNA ALTA VISIBILIDAD SOBRE EL CUMPLIMIENTO DEL PLAN** y debemos realizar un nuevo ejercicio de conceptualización estratégica.



La **INCERTIDUMBRE** y las **NUEVAS TENDENCIAS** de mercado (sostenibilidad, desglobalización...) y el nuevo **ENTORNO MACRO** requieren de nuevos posicionamientos por nuestra parte.



El mercado, claramente, no está recogiendo el valor de la compañía. Se requiere un **REPLANTEAMIENTO DEL EQUITY STORY** en aras de una mayor **SIMPLICIDAD** y eficacia.

PLAN 2019 / 2023

Un periodo marcado por dificultades imprevisibles:

**La incertidumbre ha venido  
para quedarse.**



**2019**

ELECCIÓN DE JAIR BOLSONARO

DIMITE THERESA MAY

**ESTALLIDO SOCIAL EN CHILE**

**2020**

**CONFINAMIENTOS COVID**

GOBIERNO COALICIÓN EN ESPAÑA

BREXIT "DELIVERED"

ELECCIONES USA

BLACK LIVES MATTER

**2021**

ASALTO AL CAPITOLIO

VACUNACIÓN MASIVA

ATASCO EN EL CANAL DE SUEZ

**PROBLEMAS LOGÍSTICOS**

SUBIDA PRECIO ELECTRICIDAD

EVACUACIÓN KABUL

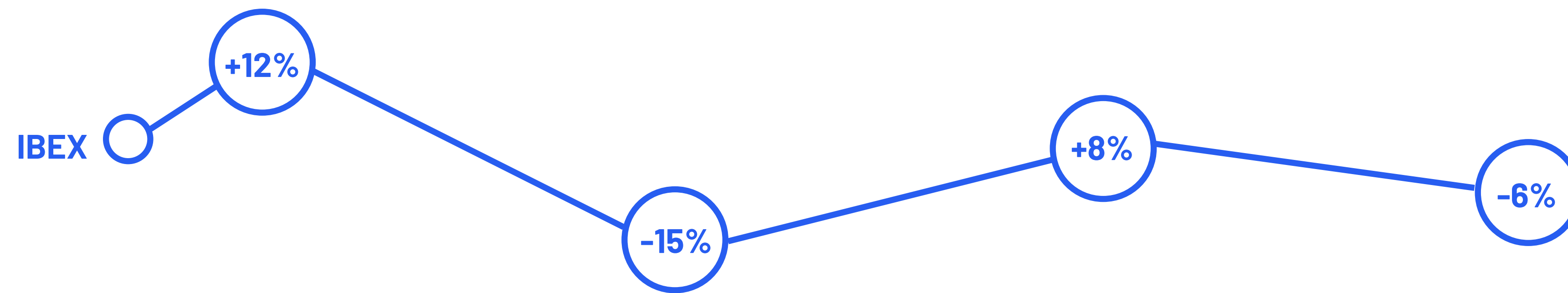
**2022**

**GUERRA DE UCRANIA**

**DESABASTECIMIENTO ENERGÉTICO**

**SUBIDA DE TIPOS E INFLACIÓN**

**CAMBIO DE CICLO DE LAS TECNOLÓGICAS**





# Consecución del Plan 2019/2023

Cumplimiento de nuestra línea estratégica y capacidad de adaptación

CONSECUCIÓN DEL PLAN 2019/2023

|                                   |                                                                                       |                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| PROPUESTAS DE VALOR DIFERENCIALES |    | Servicios B2C: <b>Smart House</b>                       | <br><br> |
|                                   |    | Servicios B2B: <b>Propuesta Tier 1</b>                  |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|                                   |    | Soluciones: <b>Visión 360º</b>                          |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| POSICIONAMIENTO                   |    | Optimizar nuestra posición en la <b>cadena de valor</b> |                                                                                                                                                                                |
| DIVERSIFICACIÓN                   |  | <b>Geográfica</b>                                       |                                                                                                                                                                              |
|                                   |                                                                                       | <b>Sectorial</b>                                        |                                                                                                                                                                              |
| DIGITALIZACIÓN                    |  | Profundizar en el uso de <b>herramientas digitales</b>  |                                                                                                                                                                              |
| ORGANIZACIÓN                      |  | Adaptar y evolucionar <b>la organización</b>            |                                                                                                                                                                              |

## B2B

Hemos sido capaces en nuestros negocios B2B (85% del negocio) de DESPLEGAR LA ESTRATEGIA MARCADA POR EL PLAN EN TODAS SUS VERTIENTES.

## B2C

En el ámbito B2C (15% del negocio), el contexto (pandemia, precios energía y cambio de comportamiento del consumidor) nos ha llevado a REPLANTEAR NUESTRO POSICIONAMIENTO, con acciones que ya hemos llevado a cabo.

## CONSECUCCIÓN DEL PLAN 2019/2023

|                                                                                               |                                                                                       |                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| <b>ESTRUCTURA CENTRAL LEAL: <math>\approx 3\%</math> s/ventas</b>                             |    | 2,4% s/ventas*                                              |
| <b>CONTROL DEL CAPEX Y DEL CNO:<br/>Capex <math>\approx</math> Amortización / CNO estable</b> |    | Cumplido*                                                   |
| <b>DFN / EBITDA <math>&lt; 2x</math></b>                                                      |    | En Caja Neta<br>(Pre BAS&INCUS)<br>1,3x (Post integración)* |
| <b>M&amp;A COMO MECANISMO ACELERADOR</b><br>(Aunque el compromiso sea orgánico)               |  | Bolt-ons<br>ocasionales*                                    |
| <b>REPARTO DE 1/3 DEL Bº NETO COMO DIVIDENDO</b>                                              |  | c.100M€ en<br>retribución al<br>accionista                  |

\*CIERRE 2022

## CONSECUCIÓN DEL PLAN 2019/2023

Hemos **cumplido con las bases de nuestra disciplina financiera** más allá de lo que nos proponíamos en el plan.

Las decisiones de **asignación de capital** se han visto alteradas por el desequilibrio entre las valoraciones privadas (múltiplos sobrevalorados) y la cotización en mercado bursátil (bajos múltiplos de cotización)

Esto se ha traducido en una **menor inversión en crecimiento inorgánico** y un mayor número de desinversiones.

Y, adicionalmente al reparto de dividendo, en una **remuneración adicional al accionista vía un programa de recompra** y amortización de acciones propias.

CONSECUCIÓN DEL PLAN 2019/2023

Debemos hacer una interpretación *ceteris paribus* de los datos

EVOLUCIÓN A CIERRE 2022

|                    |                            |   |
|--------------------|----------------------------|---|
| CIFRA DE NEGOCIO   | CAGR 10%<br>Objetivo > 5%  | ✓ |
| EBITA              | CAGR 14%<br>Objetivo > 10% | ✓ |
| Bº NETO COMPARABLE | CAGR ~ 20%                 | ↗ |
| GENERACIÓN DE CAJA | >75% del EBITA             | ✓ |
| RONA               | >20%                       | ✓ |

| (Millones de €)              | 2018  | %CAGR<br>3 periodos* | 2022    |
|------------------------------|-------|----------------------|---------|
| Cifra de negocio ajustada    | 831,0 | <b>+10%</b>          | 1.115,7 |
| EBITDA**                     | 92,4  | +10%                 | 123     |
| % EBITDA s/ cifra negocio    | 11,1% |                      | 11%     |
| EBITA <sup>(2)</sup>         | 53,4  | <b>+14%</b>          | 78,8    |
| % EBITA s/ cifra negocio     | 6,4%  |                      | 7,1%    |
| EBIT                         | 48,4  | +16%                 | 74,5    |
| % EBIT s/ cifra negocio      | 5,8%  |                      | 6,7%    |
| Resultado Neto comparable*** | 32,6  | <b>+12%</b>          | 45,2    |
| % Resultado s/ cifra negocio | 3,9%  |                      | 2,8%    |
| Resultado Neto Atribuible    | 27,2  |                      | 31,0    |

\*CAGR 18-22 calculado en base a 3 periodos, considerando 2020 como un año perdido de evolución del plan.

\*\*EBITDA 2018 proformado de acuerdo a IFRS16

\*\*\*Resultado Neto comparable = sin socio Energías Renovables y resultado actividades interrumpidas

# Nueva conceptualización de Compañía.



# **Las claves de esta nueva conceptualización**



**SIMPLIFICACIÓN**



**RECURRENCIA**



**SOSTENIBILIDAD**

# **Vamos hacia un mundo más eficiente y sostenible**

Infraestructuras, empresas y comunidades necesitan adaptarse.

Es un gran reto pero, a la vez, una oportunidad que nuestros clientes deben aprovechar.

## TRANSICIÓN ENERGÉTICA



Hacia una sociedad  
altamente **electrificada** y  
alimentada principalmente  
por **energía renovable**.

## TRANSICIÓN INDUSTRIAL



Hacia una industria  
competitiva, más **automatizada**  
y más **sostenible**, que reduce  
su impacto medioambiental.

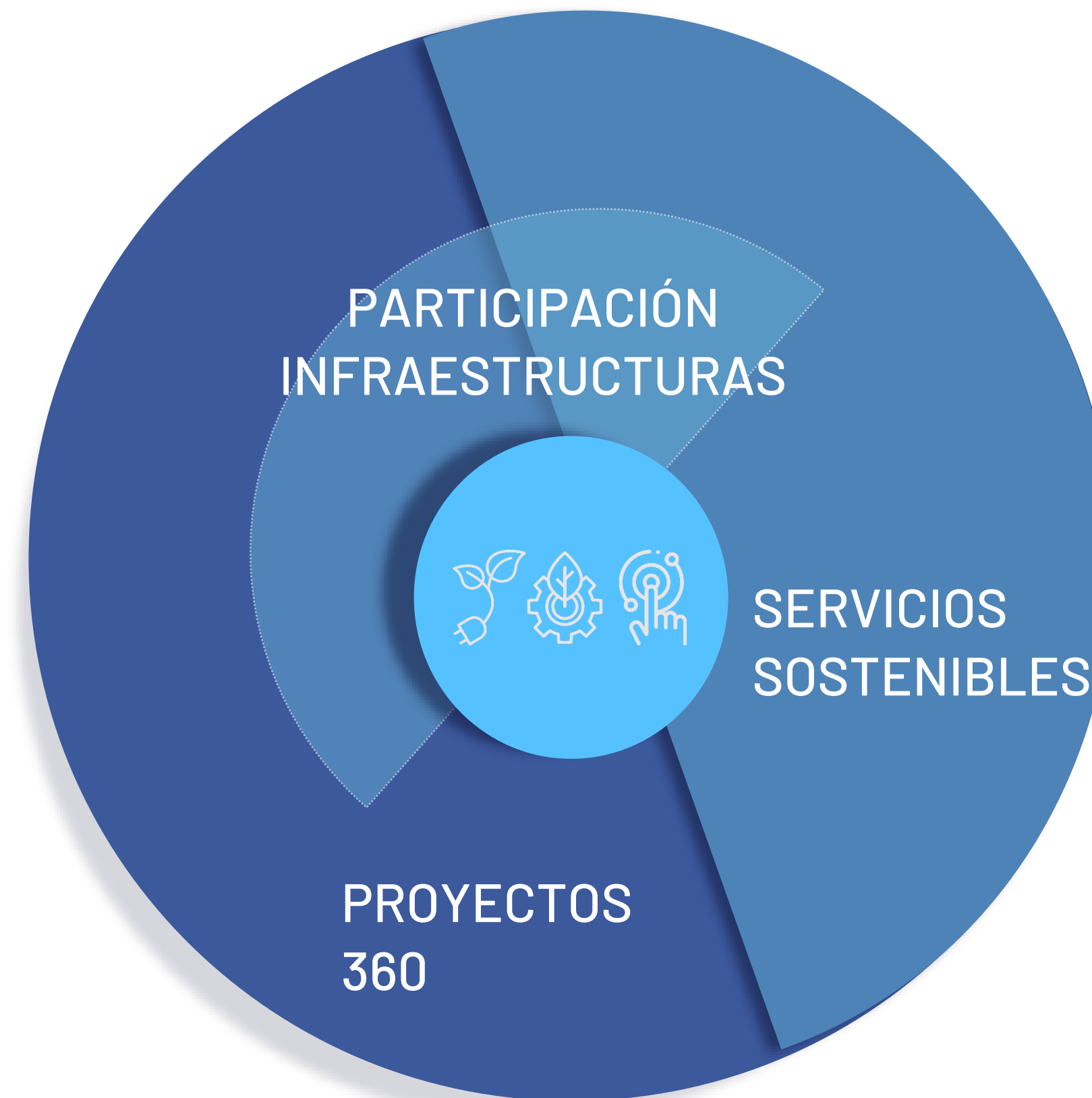
## TRANSICIÓN DIGITAL



Hacia una sociedad más  
**conectada** que utiliza los **datos**  
**para una gestión inteligente**  
de procesos e infraestructuras.



# Y nuestro propósito es hacerlo posible



*"Hacemos posible la transición hacia una economía más **sostenible** a través de nuestros servicios y proyectos."*

A silhouette of a person standing on a beach, looking out at the ocean under a sunset sky. The person is in the foreground, facing away from the camera. The ocean is in the middle ground, and a small island is visible on the horizon to the right. The sky is a mix of orange, yellow, and blue.

# SIMPLIFICACIÓN

La esencia son nuestros Servicios y Proyectos

## SERVICIOS SOSTENIBLES

- ✓ TIER 1 o ONE-STOP-SHOP
- ✓ Tecnología + Sostenibilidad
- ✓ Recurrencia

## PROYECTOS 360

- ✓ 360º: visión global de la cadena de valor
- ✓ Cartera que busca la cuasi-recurrencia
- ✓ Diferentes formas de estructurar su financiación

## PARTICIPACIONES EN INFRAESTRUCTURAS

- ✓ Protege el negocio CORE
- ✓ Asimilable en caja a medio plazo
- ✓ Recurrencia



# RECURRENCIA

Elemento fundamental ante la incertidumbre

**SERVICIOS SOSTENIBLES**

**PROYECTOS 360**

**PARTICIPACIÓN EN  
INFRAESTRUCTURAS**

**> 60%**

del margen de  
contribución  
será recurrente

En el momento de incertidumbre actual, cobra más  
sentido que nunca **reforzar la recurrencia** de la cuenta  
de **resultados** y, sobre todo, de la **generación de flujo  
de caja**.



# SOSTENIBILIDAD

Aprovechamos la oportunidad que supone este reto para nuestras actividades

*“La sostenibilidad es eficiencia  
a largo plazo”*





**Guidance de  
compromiso  
estratégico.**



# Una historia de creación de valor

Creación de valor pasado y futuro



5.166

|                  |            |
|------------------|------------|
| <b>EMPLEADOS</b> | <b>x 2</b> |
|------------------|------------|

12.000

45 M€

|               |              |
|---------------|--------------|
| <b>EBITDA</b> | <b>x 2,5</b> |
|---------------|--------------|

123 M€

0,146€

|            |            |
|------------|------------|
| <b>BPA</b> | <b>x 2</b> |
|------------|------------|

0,296€

|                                                   |
|---------------------------------------------------|
| Retribución al accionista <b>110 M€ en 4 años</b> |
|---------------------------------------------------|





DOMINION

PLAN ESTRATÉGICO 2023-26

**SEGMENTO DE PROYECTOS 360**



# **Modelo de negocio de Proyectos 360**

Factores diferenciales



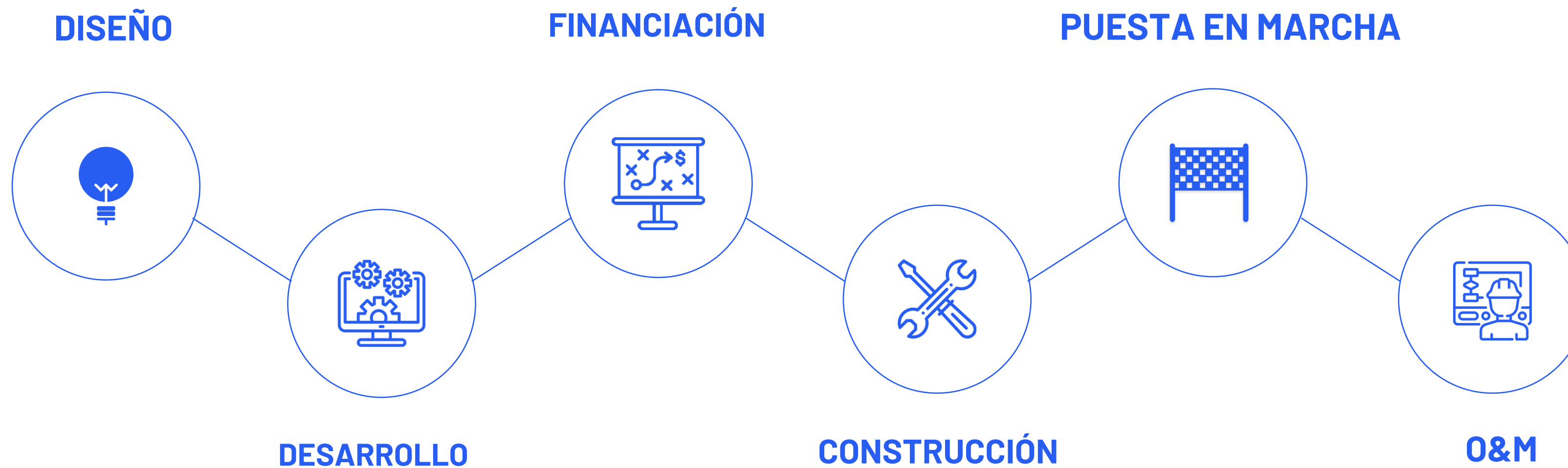
# APROXIMACIÓN 360



# CON ENFOQUE SOSTENIBLE

Factor diferencial

## La calidad 360 de nuestros proyectos

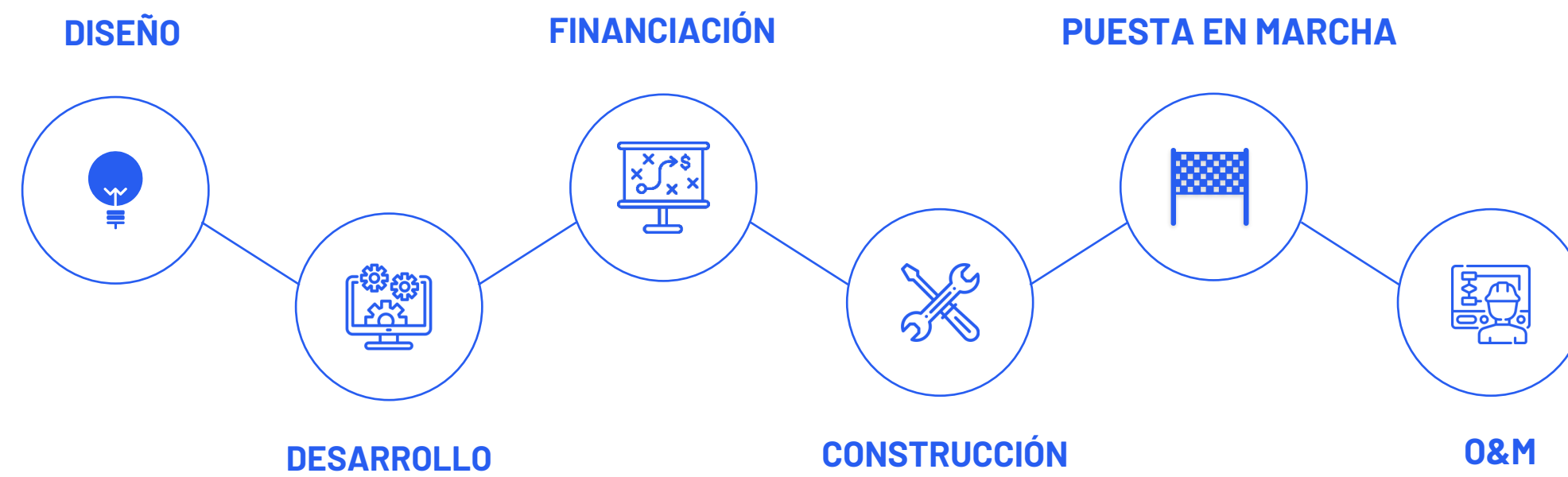


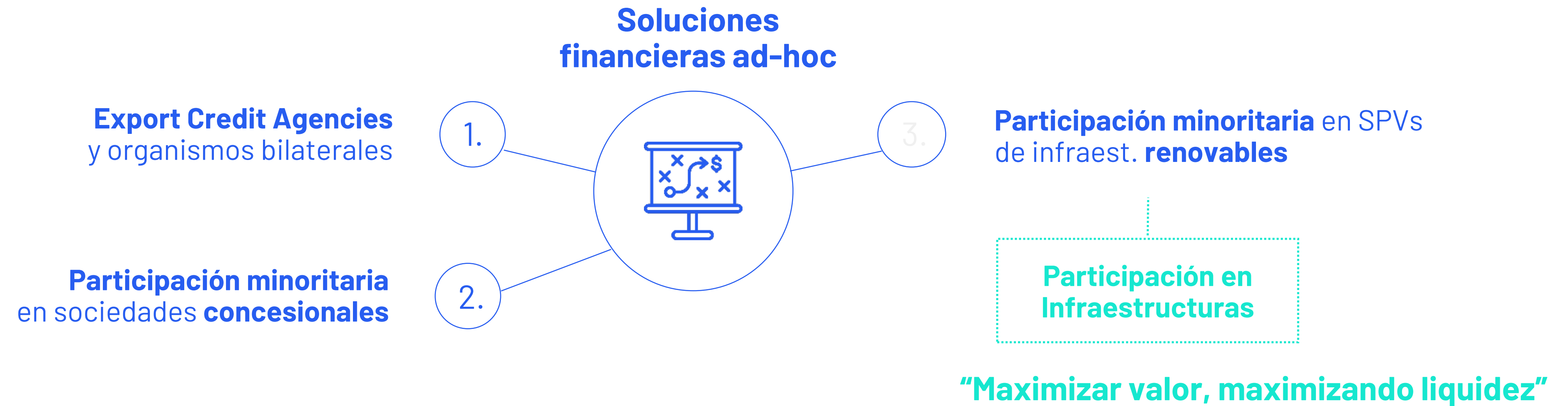
- ✓ Alinear los intereses con el cliente.
- ✓ Capturar todo el margen de la cadena de valor
- ✓ Estar en el ecosistema en el largo plazo.

# INFRAESTRUCTURAS INDUSTRIALES

# INFRAESTRUCTURAS DE IMPACTO SOCIAL

# INFRAESTRUCTURAS DE TRANSICIÓN ENERGÉTICA





- ✓ Garantizar el pago
- ✓ Proteger nuestros márgenes industriales (de Proyectos y Servicios)
- ✓ Retroalimentar el segmento de Servicios
- ✓ Garantizar una cartera estable. (Recurrencia)

A large, circular industrial storage tank, possibly a silo or water tower, is shown from a high-angle perspective. The tank's surface is covered in a grid of rivets or bolts. A small, dark, rectangular structure is mounted on the tank's side. The entire image is overlaid with a semi-transparent blue filter. The text "Infraestructuras industriales" is centered in white, bold, sans-serif font.

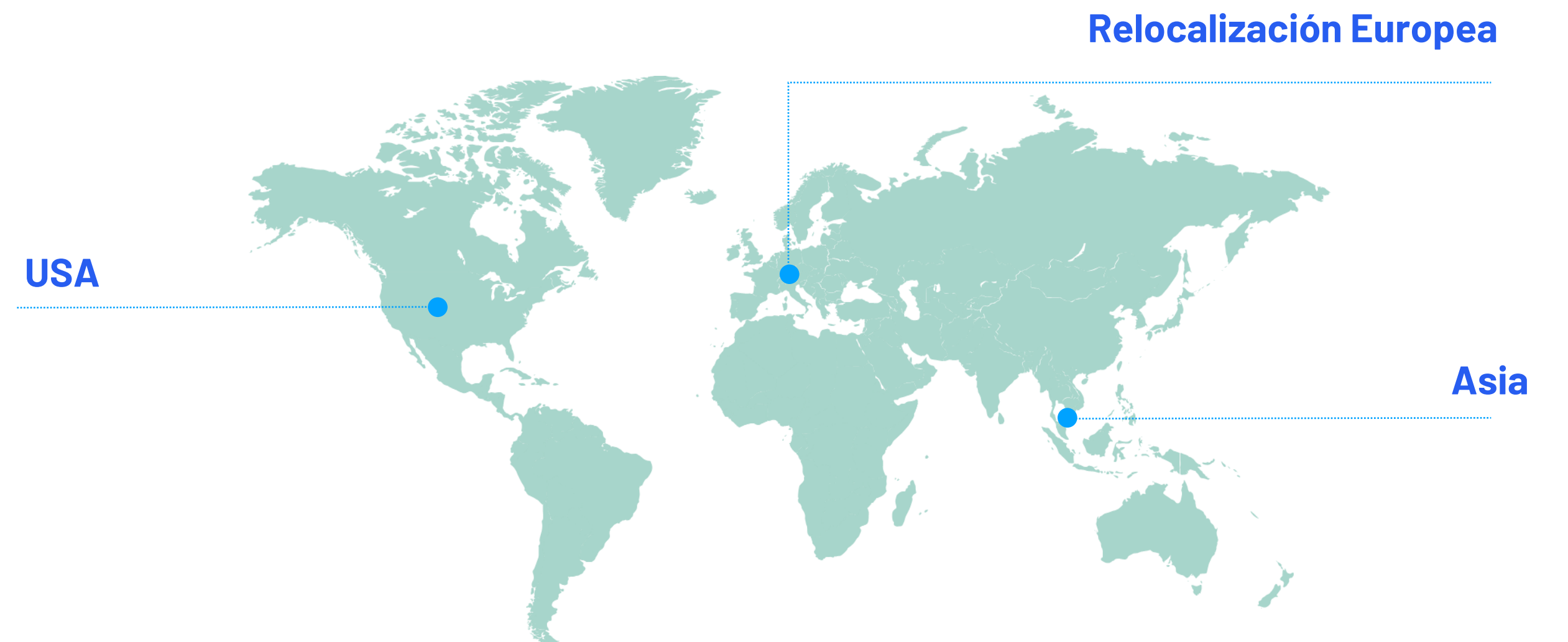
# Infraestructuras industriales

## Características

1. Grandes clientes privados. OEMs
2. No requiere esquemas de financiación ad-hoc

## Drivers de crecimiento

- ✓ Sostenibilidad: necesidades medioambientales de nuestros clientes
- ✓ Relocalización
- ✓ Desmantelamientos
- ✓ Necesidades de almacenamiento



The background image shows a modern building facade with a series of vertical slats or louvers. The building is white, and the slats are a light blue color. The sky is a clear, bright blue. The text is centered over the building facade.

# **Infraestructuras de impacto social**

## Características

1. Grandes clientes públicos
2. Financiación con multilaterales y ECAs
3. Fuertes requerimientos ESG, que mitigan nuestros riesgos: Requerimientos ESIs

## Drivers de crecimiento

- ✓ Plan Tecnología Hospitalaria
- ✓ Acuerdo con las ECAs
- ✓ Infraestructuras esenciales





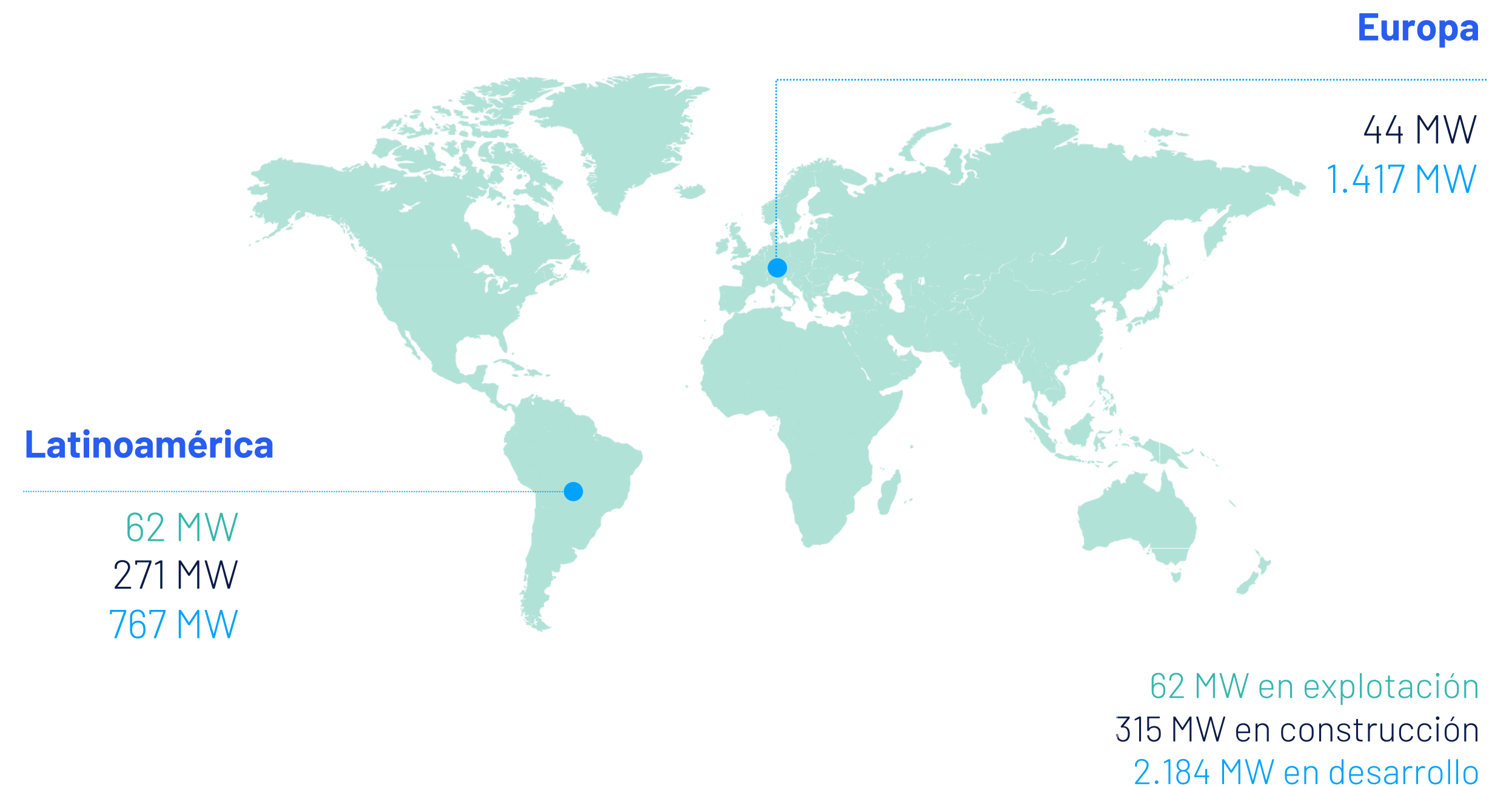
# **Infraestructuras de transición energética**

## Características

1. Instalaciones renovables (fundamentalmente fotovoltaicas).
2. Gestión compartida o en minoría con IPPs/Equity Partners con vocación de largo plazo.
3. Equilibrio geográfico de proyectos.
4. Proyectos en moneda dura (EUR o USD).

## Drivers de crecimiento

- ✓ Transición energética en Europa y Latinoamérica.



# **La visibilidad de un segmento cuasi-recurrente**



INFRAESTRUCTURAS  
INDUSTRIALES

INFRAESTRUCTURAS  
DE IMPACTO SOCIAL

INFRAESTRUCTURAS  
DE TRANSICIÓN ENERGÉTICA

|                |     |            |                             | TOTAL  |
|----------------|-----|------------|-----------------------------|--------|
| CARTERA ACTUAL | 113 | 205        | 288                         | 606 M€ |
| <hr/>          |     |            |                             |        |
| PIPELINE       | 962 | 1.200      | 400                         | 2.080  |
|                |     | Hospitales | Infraestructuras esenciales |        |
|                | 20% | 35%        | 45%                         |        |





DOMINION

PLAN ESTRATÉGICO 2023-26  
**ESTRATEGIA DE SERVICIOS**

# Modelo de gestión de Servicios

Fortalecer nuestra propuesta de valor



**CONOCIMIENTO  
TECNOLÓGICO**



**CON ENFOQUE  
SOSTENIBLE**



**INFRAESTRUCTURAS  
INTELIGENTES**

**SOSTENIBILIDAD  
INDUSTRIAL**

## Claves para captar rentabilidad

### INFRAESTRUCTURAS INTELIGENTES



1. Servicios deslocalizados
2. Contratos de mucho volumen y muy variabilizados
3. Mejora continua

### SOSTENIBILIDAD INDUSTRIAL



1. Servicios onsite
2. Posicionamiento en multitud de clientes
3. Participar en inversiones y servicios adicionales

# INFRAESTRUCTURAS INTELIGENTES

## Gestión End to End



## INFRAESTRUCTURAS INTELIGENTES

### Nuestro B2C es B2B2C: un Servicio más



#### LA CLAVE

*“Nuestra **capacidad de captación de clientes** a través de una red omnicanal”*



Nos apalancamos en esta fortaleza para evolucionar la estrategia:

SERVICIOS Y CLIENTES  
**PROPIOS**



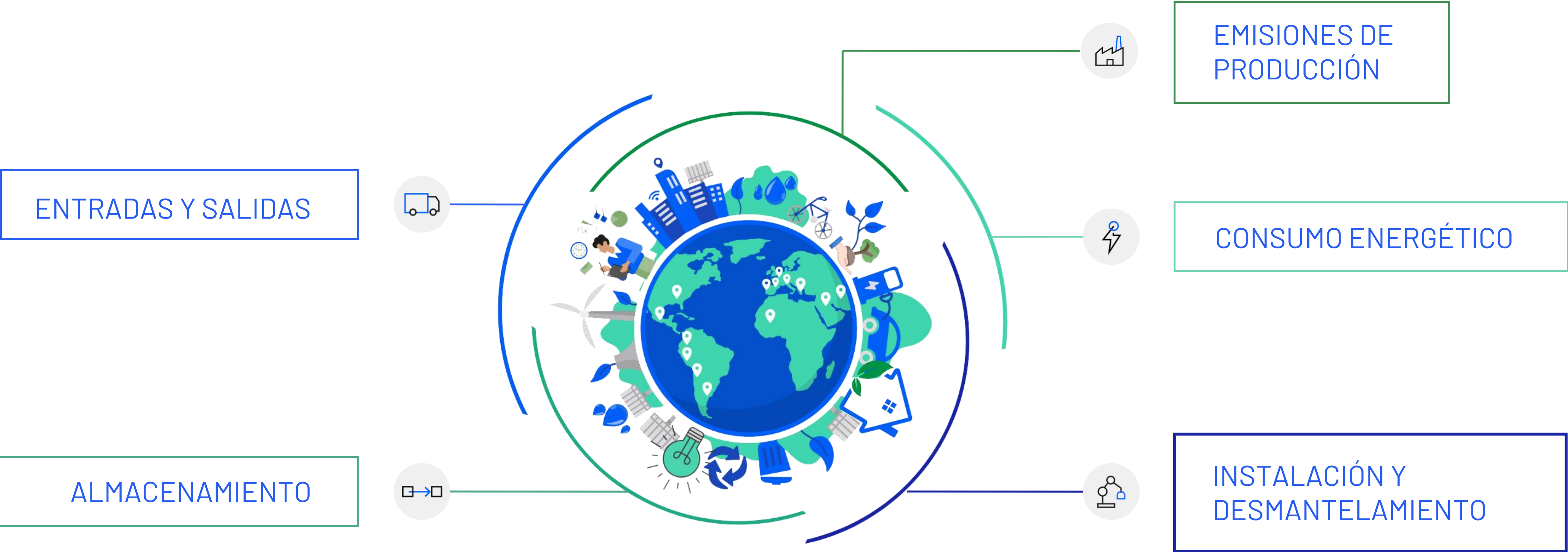
SERVICIOS Y CLIENTES  
EN GESTIÓN



Gestionamos el cliente de forma rentable, sin la necesidad de que el servicio más competitivo sea propio. Buscamos los partners adecuados y sólo cuando creemos que el servicio es diferencial, lo operamos nosotros mismos.

SOSTENIBILIDAD INDUSTRIAL

Servicios para reducir el impacto medioambiental en la industria



# Drivers de crecimiento de Servicios



Cross selling geográfico



Posicionamiento  
recurrente en industrias  
pendientes de  
transformación

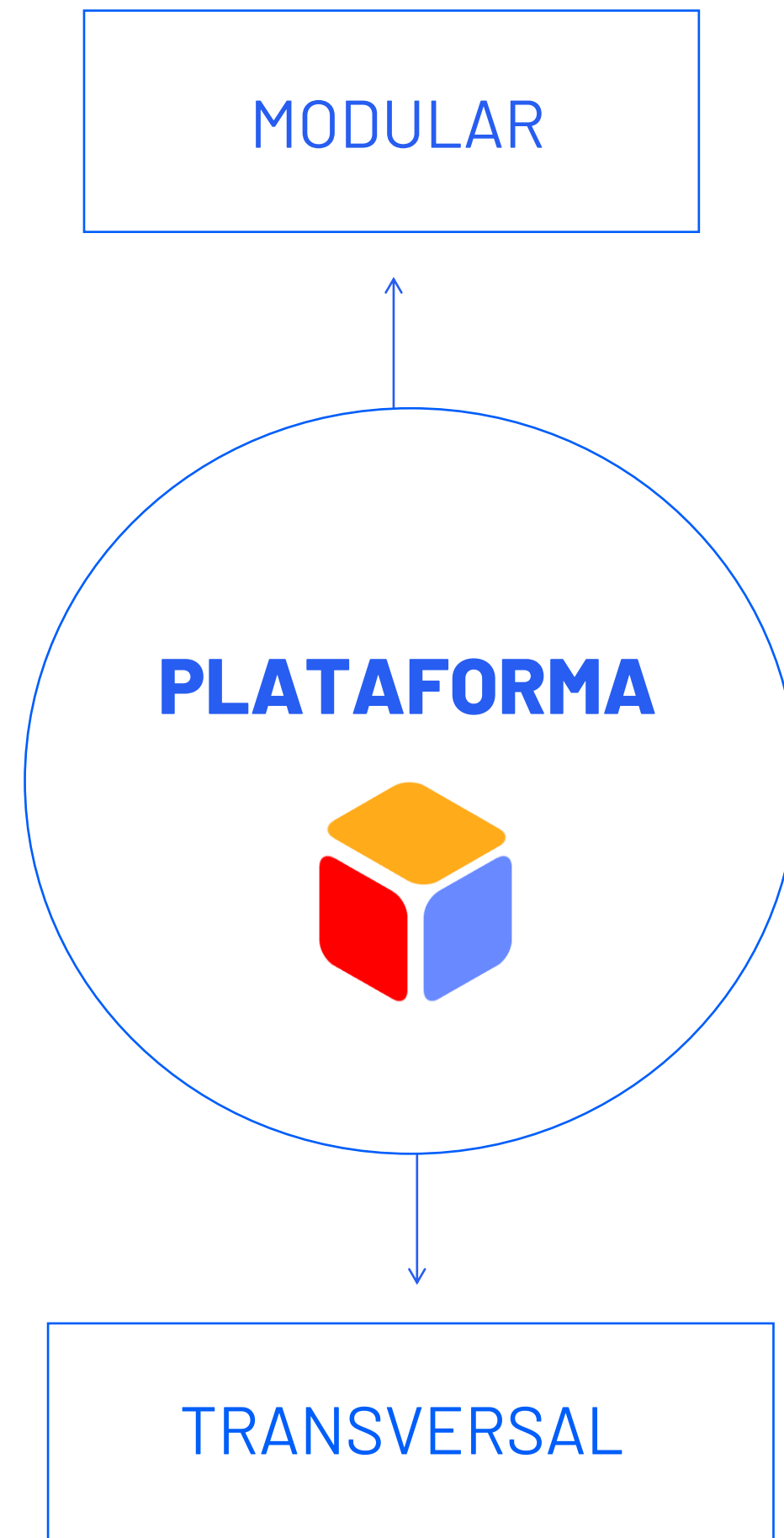


Ampliar nuestras  
capacidades en torno  
a la sostenibilidad



Selección de márgenes  
brutos y apalancamiento  
operativo

# Nuestras herramientas tecnológicas



## CON 2 OBJETIVOS:

1. Incrementar nuestra PRODUCTIVIDAD y eficiencia
2. Crear ventajas competitivas en SOSTENIBILIDAD

Conclusiones

Lo importante es nuestro modelo de gestión

|                                  |                                                                                                                                            |                            |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| OPORTUNIDADES<br>DE CADA SECTOR  | CULTURA DE GESTIÓN<br>MUY ARRAIGADA                                                                                                        | EL RECURSO DIFERENCIAL     |
| INFRAESTRUCTURAS<br>INTELIGENTES | <div><div>1. Nuestro modelo de las 4Ds</div><div>2. Estructura organizacional en cascada</div><div>3. Ambición desde la pasión</div></div> | NUESTROS<br>EMPREENDEDORES |
| SOSTENIBILIDAD<br>INDUSTRIAL     |                                                                                                                                            |                            |





**DOMINION**

PLAN ESTRATÉGICO 2023-26

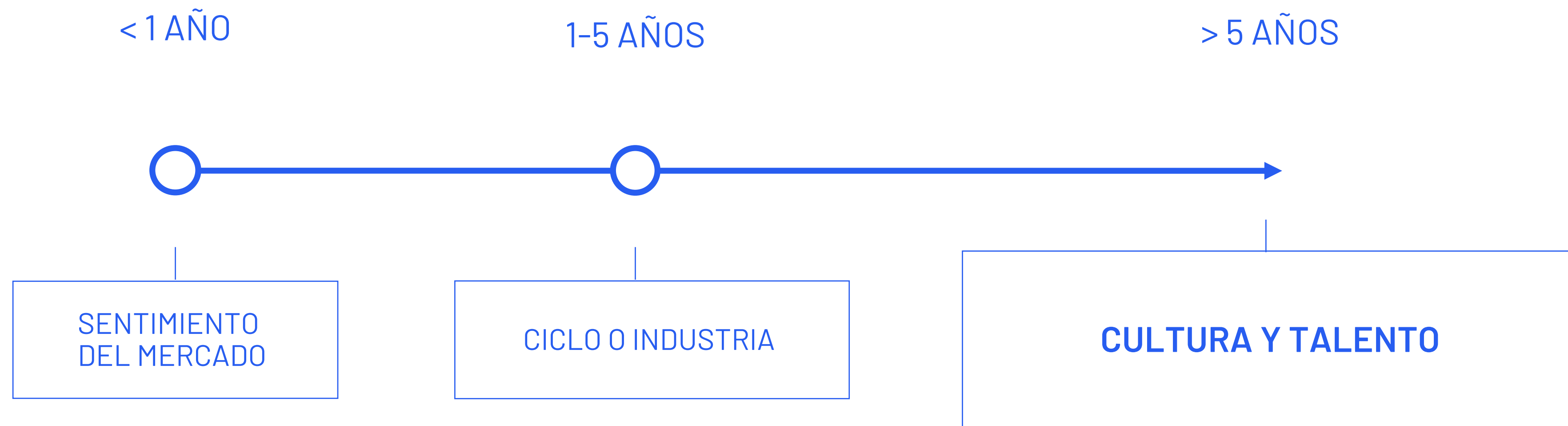
**CULTURA, ASIGNACIÓN DE CAPITAL,  
FINANCIACIÓN Y REPORTING**

# Cultura y talento.

  
DOMINION



## Claves de valor en el tiempo



**La única estrategia válida de creación de valor a largo plazo**

# Cuidar y evolucionar la cultura

**“Volver a los orígenes”**  
y, desde ahí, evolucionar

**DIGITALIZACIÓN**

*“...como herramienta para ganar eficiencia”*

**DIVERSIFICACIÓN**

*“...como herramienta de gestión del riesgo”*

**DISCIPLINA FINANCIERA**

*“...como garantía de fortaleza y solvencia”*

**DESCENTRALIZACIÓN**

*“...como modelo de gestión, que define cómo es  
y cómo debe ser nuestra gente”*

# Claves para gestionar la Descentralización



## UN TALENTO “ESTILO DOMINION”

*“Cada gestor es un empresario”*

*“El camino al liderazgo es  
a través del ejemplo”*

*“La diversidad es  
fuente de eficiencia”*



## COMPROMISO DEL ‘TOP 100’

Garantizar su involucración  
y alineamiento con los objetivos  
del nuevo plan estratégico.

PLAN DE RETRIBUCIÓN  
en forma de incentivo  
**extraordinario y plurianual en  
acciones.**



## ATRAER Y RETENER AL MEJOR TALENTO

Debemos establecer acciones  
concretas para contar con el mejor  
talento en un entorno de creciente  
competencia.

INNOVACIÓN EN  
LA CAPTACIÓN

“Volver a los orígenes”  
**y, desde ahí, evolucionar**

**DIGITALIZACIÓN**

*“...como herramienta para ganar eficiencia”*

**DIVERSIFICACIÓN**

*“...como herramienta de gestión del riesgo”*

**DISCIPLINA FINANCIERA**

*“...como garantía de fortaleza y solvencia”*

**DESCENTRALIZACIÓN**

*“...como modelo de gestión, que define cómo es  
y cómo debe ser nuestra gente”*

**DESARROLLO SOSTENIBLE**

*“...como una forma de ser y estar, además  
de formar parte de nuestra actividad”*

# DESARROLLO SOSTENIBLE

## Nuestro compromiso con la Sostenibilidad



### MEDIO AMBIENTE



- Más que neutral: Huella positiva > negativa
- Y con un **objetivo ambicioso**



### PERSONAS Y DERECHOS HUMANOS



- Auténticamente **diversa**
- Tolerancia cero con el **acoso e infracciones a los DDHH**



### SEGURIDAD LABORAL



- La seguridad lo primero: **aplicando la tecnología** para cuidar de nuestras personas



### GOBERNANZA Y GESTIÓN ÉTICA

- Una **misma cultura ética** en toda la empresa
- Aplicando **las mejores prácticas de gobernanza**



### CADENA DE SUMINISTRO



- Una cadena comprometida: la sostenibilidad como **criterio clave** en las compras

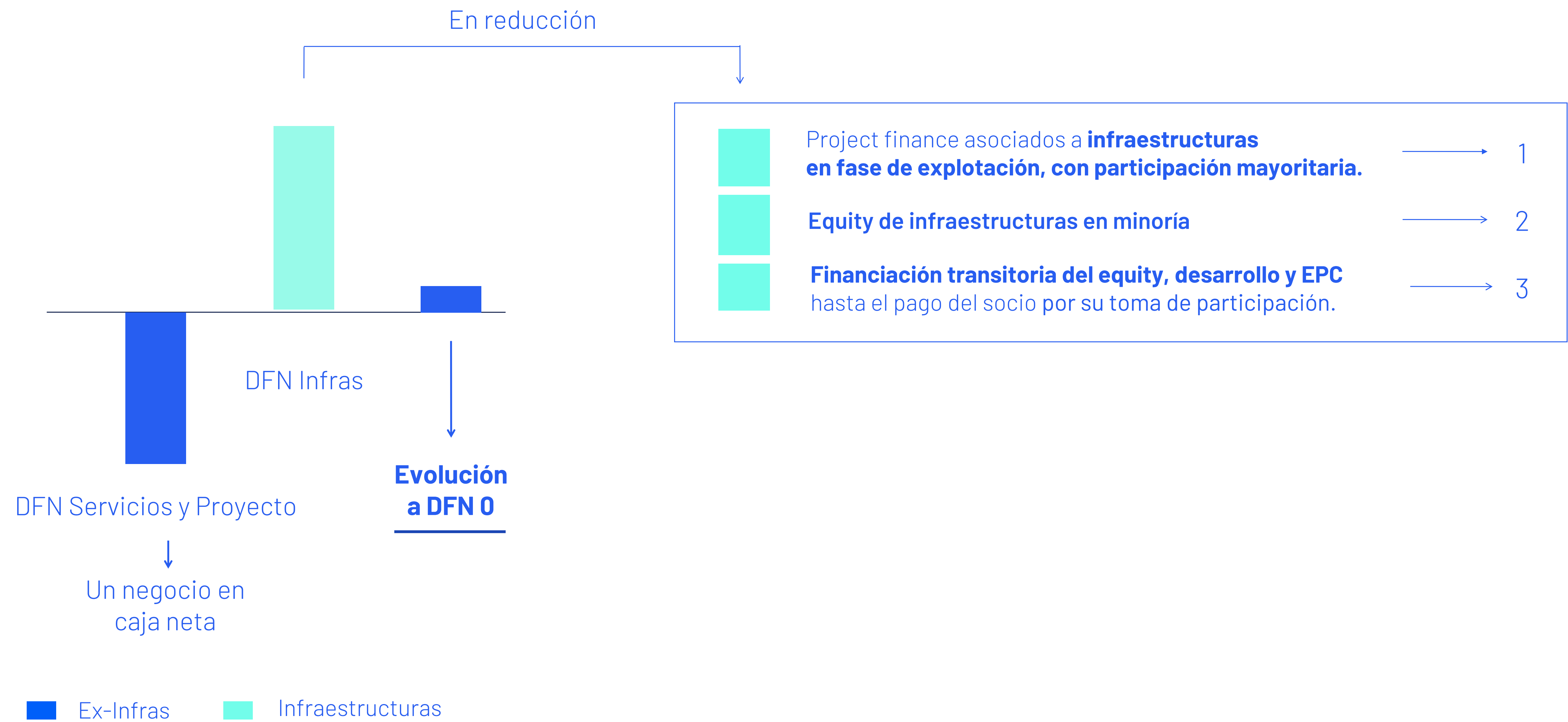


A man wearing a blue cap, a dark vest over a light blue shirt, and blue jeans is walking from left to right on a sidewalk. He has a black backpack. In the background, there is a blue wall with the Dominion logo and the word "DOMINION" in white. To the left of the man is a tree and a black pole. To the right is a parking meter. Further right, a woman is partially visible, walking in the same direction. The scene is set in front of a building with large windows reflecting the street.

 DOMINION

Financiación y Asignación de capital.

# Estructura y evolución de la Deuda Neta



## Plan de asignación de capital

- ✓ **M&A, GREENFIELDS Y PARTICIPACIONES EN INFRAESTRUCTURAS**  
Adquisiciones que generen sinergias con nuestro core de negocio cuando haya oportunidades claras.
- ✓ **RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA: RECOMPRA DE ACCIONES PROPIAS**  
Programas de recompra de acciones con el objetivo de amortizarlas, mientras el precio sea atractivo.
- ✓ **RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA: DIVIDENDO**  
1/3 del beneficio.
- ✓ **REDUCCIÓN DE LA DEUDA**  
Ante un escenario de costes de financiación crecientes, regreso a una situación de caja neta.

# Reporting, KPIs y Valoración.



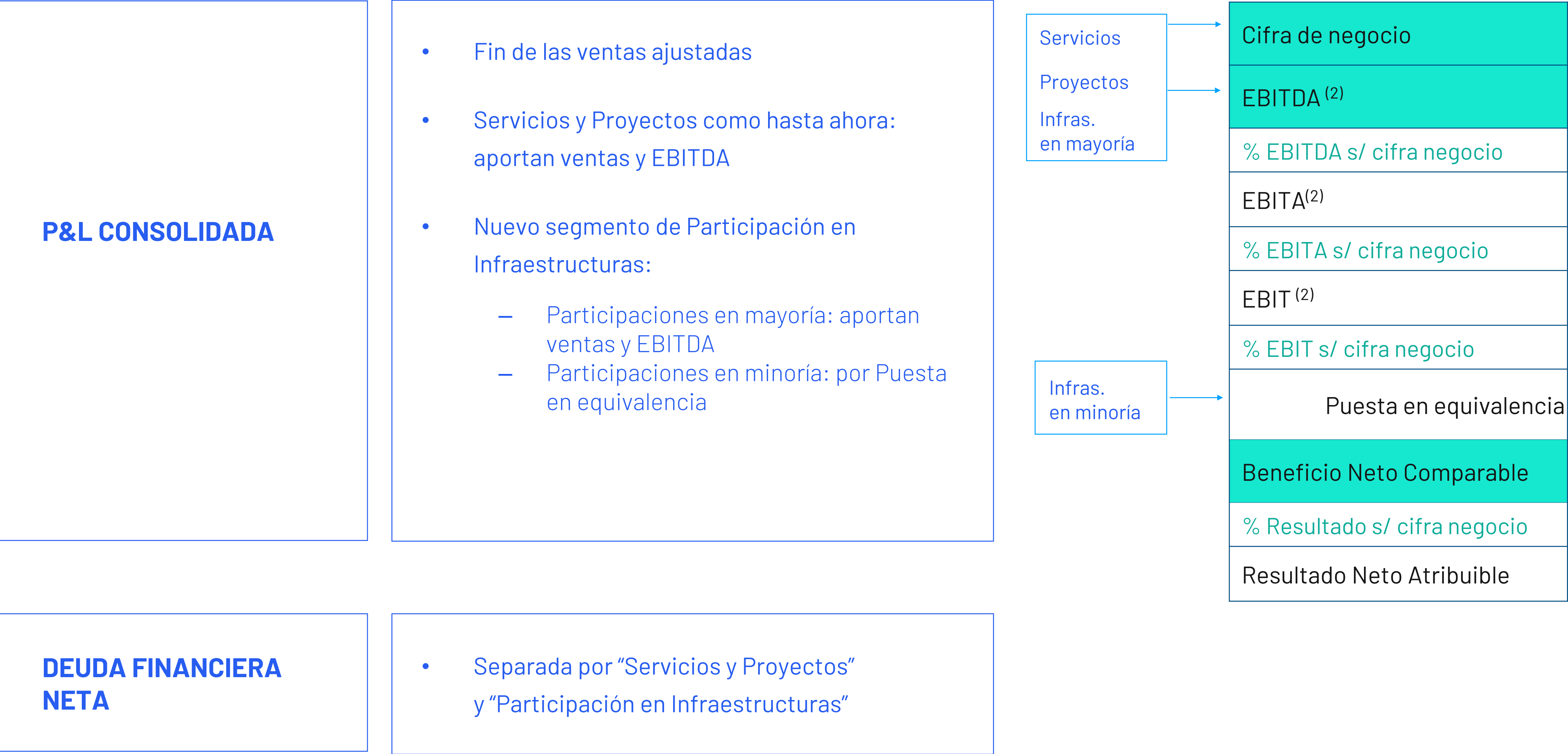
# Reporting

Cambios en la presentación de datos 2023 vs. anterior

INFORMACIÓN  
POR SEGMENTOS.  
TRES SEGMENTOS  
DE REPORTING:

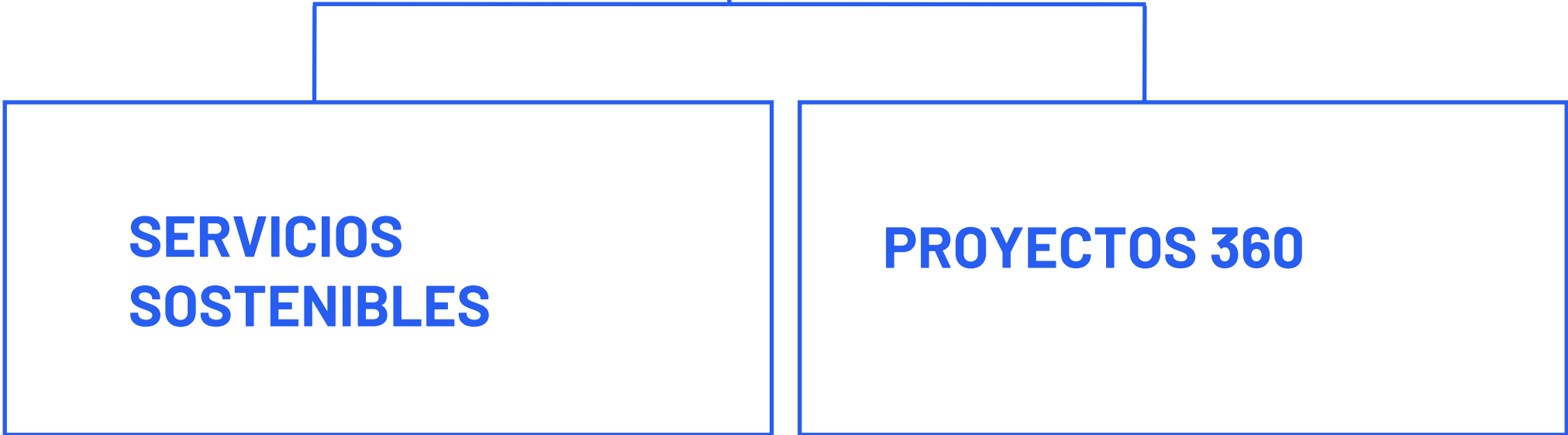
| SERVICIOS SOSTENIBLES                                                                                                                                                                                                                                    | PROYECTOS 360                                                                                                                                                                                                                                                                                            | PARTICIPACIÓNEN INFRAESTRUCTURAS                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Instalaciones y mantenimiento de infraestructuras</li><li>• Servicios B2B2C<ul style="list-style-type: none"><li>- Alta recurrencia</li><li>- Márgenes c.12%</li><li>- Bajo consumo de CAPEX</li></ul></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Ingeniería y construcción de infraestructuras sociales, industriales y energéticas<ul style="list-style-type: none"><li>- Altos márgenes (c.15%)</li><li>- Orientado a cartera</li><li>- No requiere CAPEX</li><li>- Alta generación de caja</li></ul></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Generación de energías Renovables</li><li>• Rentabilidad concesiones<ul style="list-style-type: none"><li>- Alta recurrencia</li><li>- Requiere CAPEX, apalancamiento medio 70% deuda proyecto</li><li>- Alta generación de caja</li></ul></li></ul> |
| ✓ VENTAS    ✓ MC                                                                                                                                                                                                                                         | ✓ VENTAS    ✓ MC                                                                                                                                                                                                                                                                                         | ✓ EBITDA    ✓ FLUJO DE CAJA<br>✓ Bº NETO                                                                                                                                                                                                                                                     |
| RECURRENCIA                                                                                                                                                                                                                                              | CARTERA                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | PROYECTOS EN EXPLOTACIÓN                                                                                                                                                                                                                                                                     |

INFORMACIÓN **CONSOLIDADA.**



# Valoración

NEGOCIO CORE DE SERVICIOS Y PROYECTOS



DESCUENTO DE FLUJOS DE CAJA

MÚLTIPLOS DE EBITDA, ENTRE OTROS

+



DESCUENTO DE FLUJOS DE CAJA (ADICIONALES)

# Conclusiones



## SIMPLIFICACIÓN – RECURRENCIA – SOSTENIBILIDAD

- Seguimos siendo **una compañía de Servicios y Proyectos**.
- Añadimos un segmento de **Participaciones en Infraestructuras, “a más”**, como consecuencia de nuestros Proyectos 360.
- Cambiamos el posicionamiento **B2C: es un servicio más**.
- Aplicamos tecnología para aportar eficiencia y, hoy en día, **no hay eficiencia sin Sostenibilidad**.
- Establecemos un **plan orgánico** como principal palanca de crecimiento, siendo el **M&A** una **palanca adicional** según las condiciones de mercado.
- Definimos nuevo guidance, comprometido con el **crecimiento y la creación de valor** para el accionista.

An aerial photograph of a lush, dense forest with a variety of green trees. A winding asphalt road with yellow lane markings curves through the forest, visible in the background. Overlaid on the center of the image is the text 'CAMBIAMOS PARA SEGUIR SIENDO DOMINION' in large, white, bold, sans-serif capital letters.

# CAMBIAMOS PARA SEGUIR SIENDO DOMINION

Plaza Pío Baroja 3, 1ª Planta  
48001 BILBAO (ESPAÑA)  
T: (+34) 944 793 787

[dominion-global.com](http://dominion-global.com)

© DOMINION 2023