



DOMINION

Presentación de Resultados Anuales 2021

24 DE FEBRERO 2022

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 (perezca 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 envíasen 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.

El mejor año de DOMINION pese a la complejidad del entorno macro_

De nuevo, un **año complejo** donde las **condiciones macro** han evolucionado peor de lo esperado: FOREX, incremento del precio de la energía, materias primas o variante Ómicron.

A pesar de ello, gracias a nuestro **modelo de gestión y capacidad de ejecución diferencial**, en DOMINION **nuevamente** cerramos un año...

de crecimiento y creación de valor:

- **Beneficio Neto récord**, que crece **+28%** vs 2019.
- Las ventas ajustadas **superan los 1.000 M€** por primera vez (+13% vs 2019).
- Generación de **caja operativa >75% del EBITA**, que cubre todas necesidades de crecimiento inorgánico.
- Hemos decidido dedicar nuestra amplia posición de caja neta a la **retribución al accionistas** (23M€ dedicados a la recompra de acciones).



El mejor año de DOMINION pese a la complejidad del entorno macro_

A pesar de ello, gracias a nuestro [modelo de gestión y capacidad de ejecución diferencial](#), en DOMINION [nuevamente](#) cerramos un año...

y de **avance estratégico**:

- Primera fase de la [puesta en valor](#) del negocio de energías [renovables](#), con la entrada de un socio minoritario ([entrada de 50 M€](#) a una valoración post-money de 213M€).
- Seguimos [diversificando](#) en B2B, con nuevos contratos recurrentes en el campo de actividad de [Energía](#).
- Foco estratégico en la [sostenibilidad](#), como [fuente de negocio](#) y como [compromiso de empresa](#).
- Buenos niveles de captación que mantienen una [saludable cartera de proyectos](#).
- Sólidos avances en la [transformación](#) del proyecto [B2C](#).



Índice_

1. **Ejecución año 2021: El mejor año de DOMINION pese a la complejidad del entorno macro**
2. Principales hitos y desarrollo estratégico de los negocios
 - B2B Servicios
 - B2B Proyectos 360
 - B2C
3. Perspectivas 2022

Cuenta de Resultados 2021_

(Millones de €)

Cifra de negocio	1.119,3
Cifra de negocio ajustada ⁽¹⁾	1.034,9
EBITDA ⁽²⁾	111,3
% EBITDA s/ cifra negocio	10,8%
EBITA ⁽²⁾	67,9
% EBITA s/ cifra negocio	6,6%
EBIT ⁽²⁾	64,1
% EBIT s/ cifra negocio	6,2%
Resultado Neto Atribuible	42,2
% Resultado s/ cifra negocio	4,1%

2021
1.119,3
1.034,9
111,3
10,8%
67,9
6,6%
64,1
6,2%
42,2
4,1%

2019	2021 vs 2019 ⁽⁹⁾
1.149,3	
947,3	9%
103,7	7%
11,0%	
63,1	8%
6,7%	
56,7	13%
6,0%	
32,9	28%
3,5%	

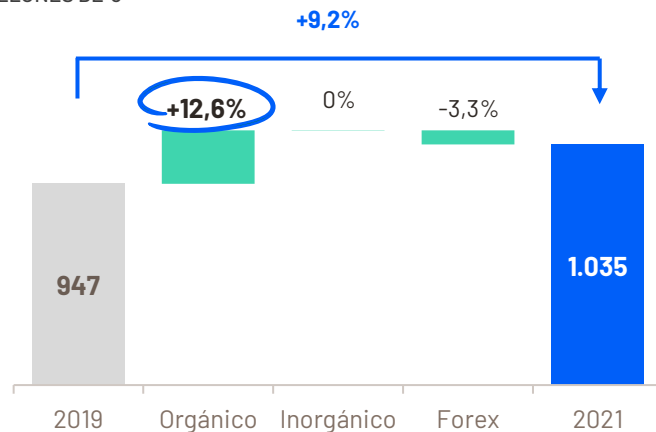
2020	2021 vs 2020 ⁽¹⁰⁾
1.029,6	
911,0	14%
80,0	39%
8,8%	
36,1	88%
4,0%	
31,6	103%
3,5%	
12,5	237%
1,4%	

- El **beneficio neto** crece un **28%** respecto a 2019 y los márgenes de explotación se acercan y/o superan los niveles pre pandemia.
- Por primera vez, las **ventas ajustadas** superan los 1.000 M€
- Un **crecimiento orgánico de 12,6% frente a 2019** (+13,5% vs 2020).

Evolución de la Cifra de Negocio⁽¹⁾

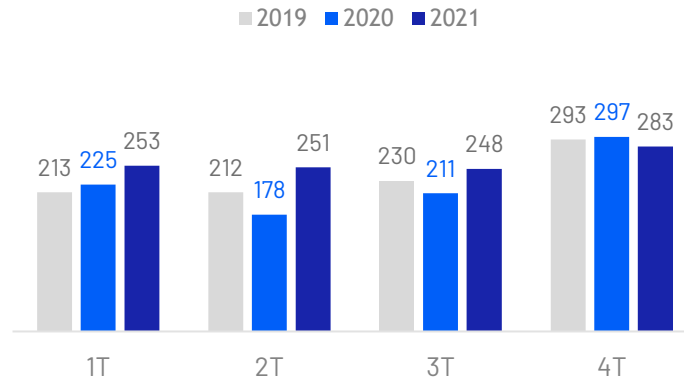
“Crecimiento orgánico de ventas de doble dígito (+12,6%), muy por encima del objetivo del plan estratégico”

DESGLOSE DE LA EVOLUCIÓN DE CIFRA DE NEGOCIO AJUSTADA⁽¹⁾
MILLONES DE €



- **Fuerte crecimiento orgánico** a moneda constante, que denota la fortaleza del negocio (+12,6% vs 2019)(+13,5% vs 2020).
- **Impacto negativo de la evolución de las divisas**, concentrado en el Q4.

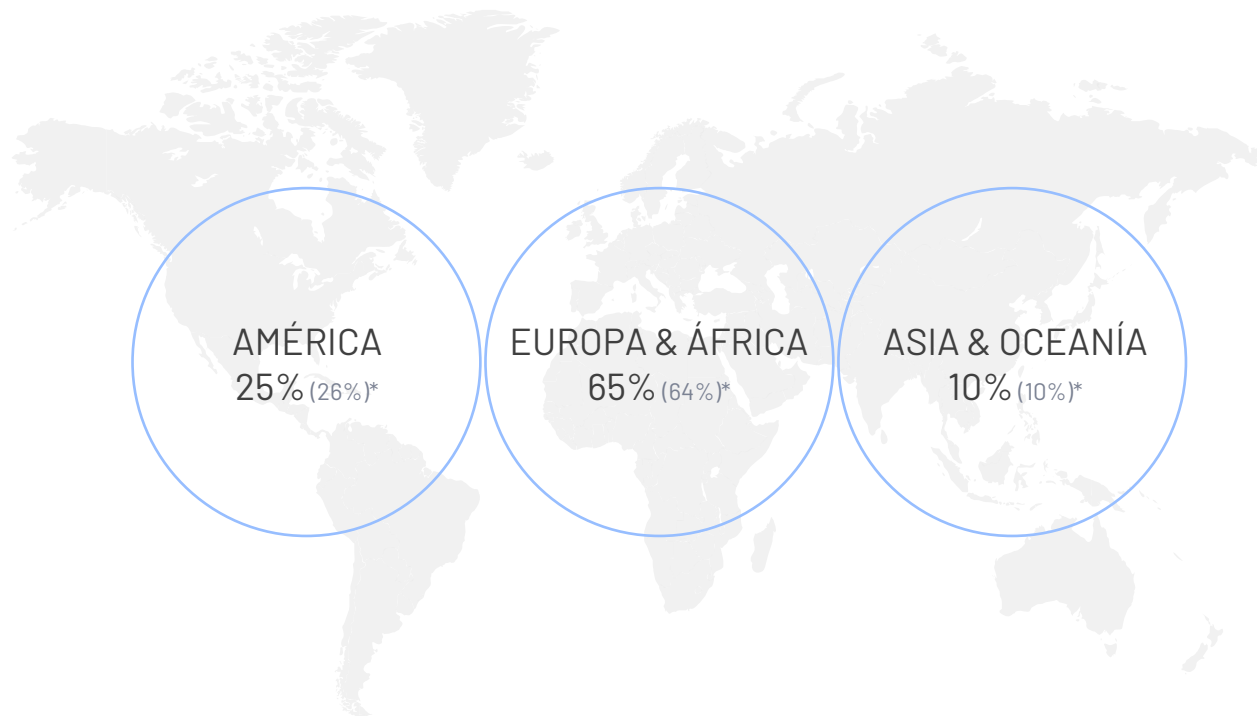
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LA CIFRA DE NEGOCIO AJUSTADA⁽¹⁾
MILLONES DE €



- Crecimiento trimestre tras trimestre, con los **primeros 3Qs del año alcanzando números récord**.
- Un **Q4** impactado por tendencias macro, como la variante Ómicron, los precios de la energía y el FOREX.

Desglose de la **Cifra de Negocio**⁽¹⁾ por Geografía_

“Mantenemos una diversificada presencia global, donde gana peso la región de Europa y África”



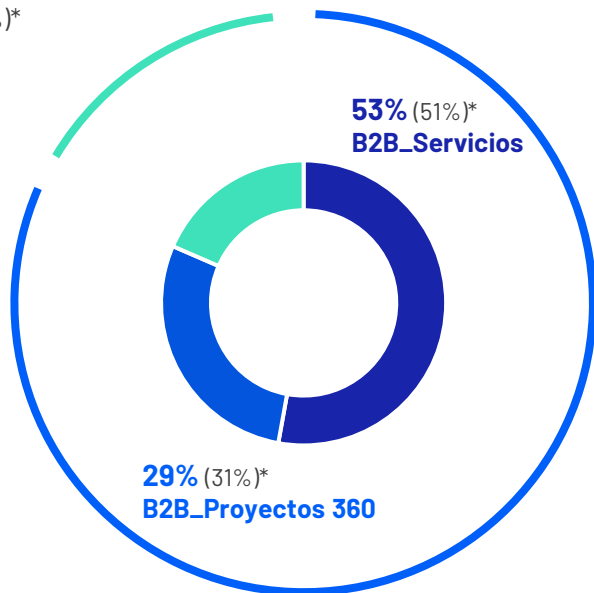
* Entre paréntesis el dato correspondiente al ejercicio 2020.

Desglose de la Cifra de Negocio⁽¹⁾ por Segmento_

“Crecimiento de todos los segmentos, tanto frente a 2020 como frente a 2019, superando los niveles pre-covid.”

B2C 18% (18%)*
191 M€

B2B 82%
(82%)*
844 M€



	FY 2020		FY 2021
B2B_Servicios	465,1 M€	+18%	547,0 M€
B2B_Proyectos 360	280,9 M€	+6%	296,7 M€
B2C	165,0 M€	+16%	191,1 M€

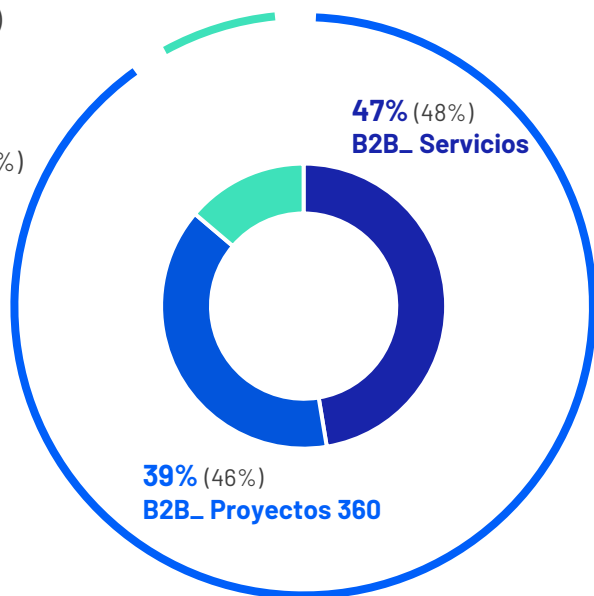
* Entre paréntesis el dato correspondiente al ejercicio 2020.

Desglose del Margen de Contribución⁽⁴⁾ por Segmento_

“Crecimiento a doble dígito en B2B, con márgenes de contribución por encima de los objetivos, y resiliencia en B2C, que recupera la cifra previa a la pandemia”

B2C 14% (6%)
19 M€

B2B 86% (94%)
119 M€



	FY 2020		FY 2021
B2B_ Servicios	51,1 M€	+28%	65,3 M€
B2B_ Proyectos 360	48,7 M€	+10%	53,5 M€
B2C	6,2 M€	+206%	19,0 M€

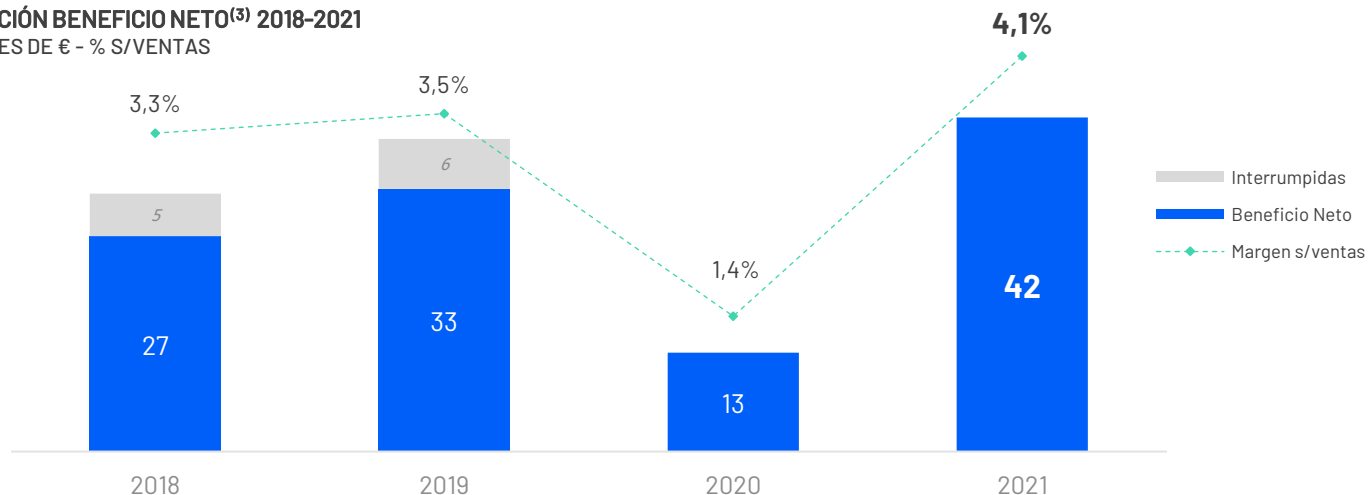
* Entre paréntesis el dato correspondiente al ejercicio 2020.

Evolución del Beneficio Neto

“Mejora de los márgenes operativos trimestre a trimestre, con apalancamiento operativo, que nos lleva a un beneficio neto récord”

EVOLUCIÓN BENEFICIO NETO⁽³⁾ 2018-2021

MILLONES DE € - % S/VENTAS



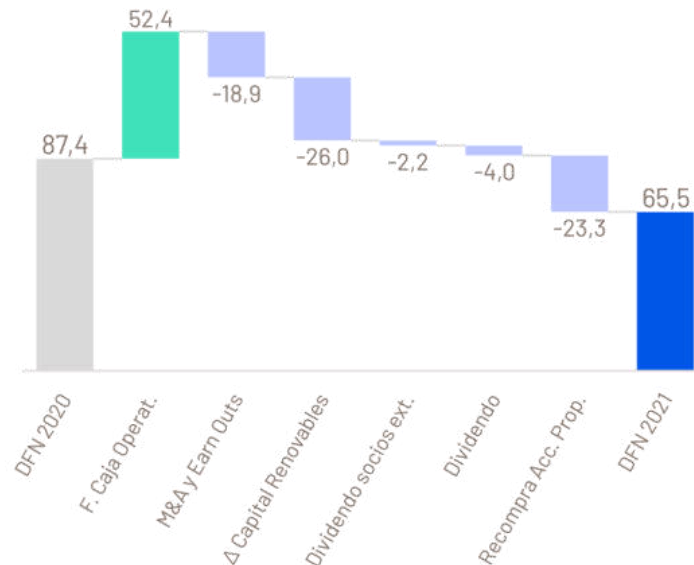
- El beneficio neto **crece un 28%** con respecto a 2019 (+237% vs 2020).
- Se **supera el 4% sobre ventas** por primera vez.
- Gracias al **apalancamiento operativo** para los distintos niveles de margen.

Conversión de Flujo de Caja⁽⁶⁾ y Asignación de Capital

“Fuerte generación operativa de caja, superando objetivos, que permite abordar el pago del crecimiento orgánico e inorgánico comprometido, manteniendo una posición de caja neta positiva permanente”

(Millones de €)	2021
EBITA ⁽²⁾	67,9
Exceso de CAPEX orgánico sobre amortizaciones	(2,9)
Variación de CNO orgánica	17,9
Resultado Financiero	(19,8)
Impuesto	(7,2)
Otros Movimientos	(3,6)
Flujo de Caja Operativo ⁽⁶⁾	52,4
Ratio de conversión en flujo de caja operativo (6)	77%
Adquisiciones del año (netas de deuda neta asumida) y Earn outs	(18,9)
Inversiones financieras (Operación de Renovables)	(26,0)
Dividendos pagados a socios externos	(2,2)
Dividendo repartido a los accionistas	(4,0)
Programa de recompra de acciones propias	(23,3)
Flujo de caja libre	(21,9)
Deuda Financiera Neta 2020	(87,4)
Deuda Financiera Neta 2021	(65,5)

DESGLOSE DE LA EVOLUCIÓN DE LA CAJA NETA
MILLONES DE €



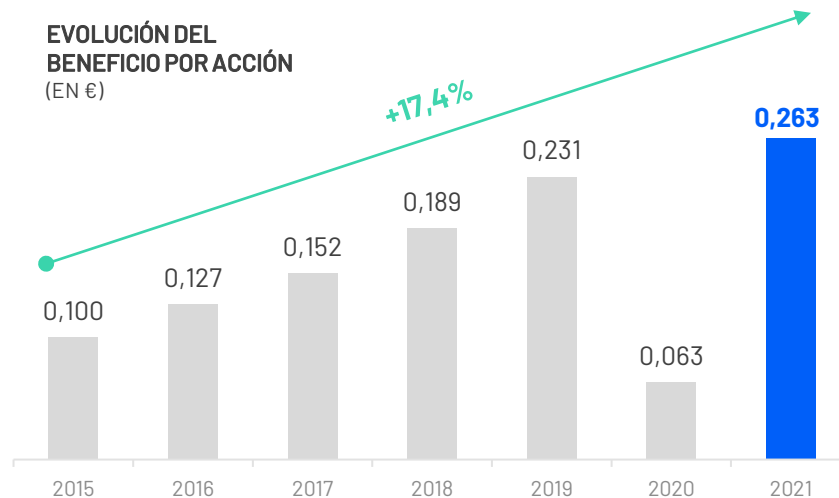
Asignación de Capital - Programa de Recompra de Acciones_

23 M€
Invertidos en 2021

Hemos completado el "Programa de Recompra 2020" y hemos amortizado las acciones propias adquiridas.

Resultado: **BPA + 5,47%**

Hemos lanzado un **nuevo Programa de Recompra** por un 5% adicional de la compañía y un máximo de 2 años y 40 M€ de inversión.



Crecimiento sostenido del BPA con una CAGR del 17,4% desde 2015.

Balance_

“Un balance fuerte, con posición estable de caja neta positiva”

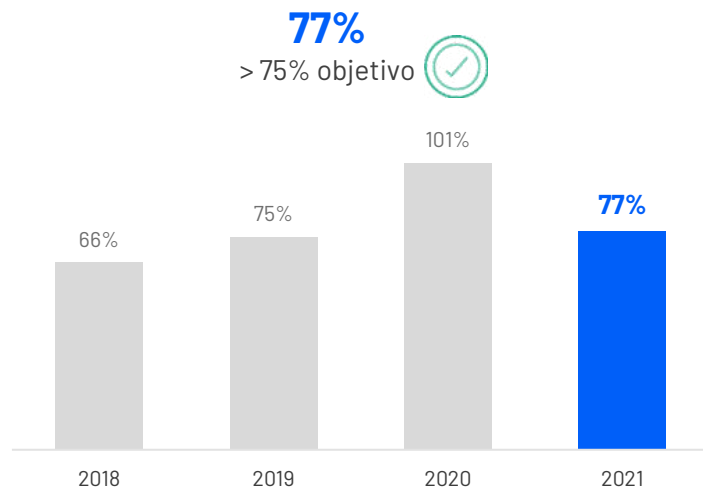
Balance (Millones de €)	DICIEMBRE 2020	DICIEMBRE 2021
Activos Fijos	479,5	495,5
Circulante Neto Operativo	(191,6)	(208,3)
Total Activo Neto	287,9	287,2
Patrimonio Neto	319,7	386,4
Deuda Financiera Neta ⁽⁵⁾	(87,4)	(65,5)
Otros	55,5	(33,7)
Total Patrimonio Neto y Pasivos	287,9	287,2

Detalle Deuda Neta (Millones de €)	DICIEMBRE 2020	DICIEMBRE 2021
Deuda financiera bruta	191	205
Tesorería y Equivalentes	(279)	(270)
Deuda Financiera Neta ⁽⁵⁾	(87)	(65)
DFN / EBITDA	<0	<0

Earn outs **13 M€** pagaderos de 2022 a 2027

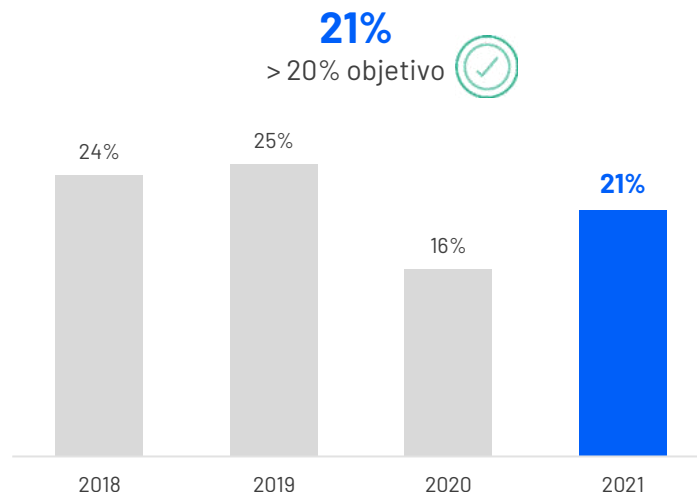
Cumplimiento de la disciplina financiera_

CONVERSIÓN DEL EBITA EN FCF OPERATIVO ⁽⁶⁾



Fuerte conversión en flujo de caja operativo, gracias a una gestión óptima del balance, un negocio ligero en necesidades de CAPEX de mantenimiento y una buena gestión del circulante.

NIVEL DE RETORNO SOBRE ACTIVOS NETOS (RONA) ⁽⁷⁾



Alto nivel de retorno sobre activos, por encima de los objetivos del Plan Estratégico.

Otras cifras de referencia_



EMPLEADOS ⁽ⁱ⁾

10.615
(35 países)



GASTOS DE ESTRUCTURA

26,5 M€
(2,6% s/ventas
ajustadas) ⁽¹⁾



AMORTIZACIÓN ⁽ⁱⁱⁱ⁾

43,4 M€
(4,3% s/ventas
ajustadas) ⁽¹⁾



PESO CLIENTE TOP 1 ⁽ⁱⁱⁱ⁾

<4% sobre ventas
ajustadas



CARTERA ^(iv)

616 M€

- i. Dato a cierre de año
- ii. Incluye amortización de inmovilizado e IFRS16
- iii. Dentro de nuestros clientes estratégicos
- iv. Incluye cartera del segmento B2B Proyectos 360

1. Ejecución año 2021: El mejor año de DOMINION pese a la complejidad del entorno macro

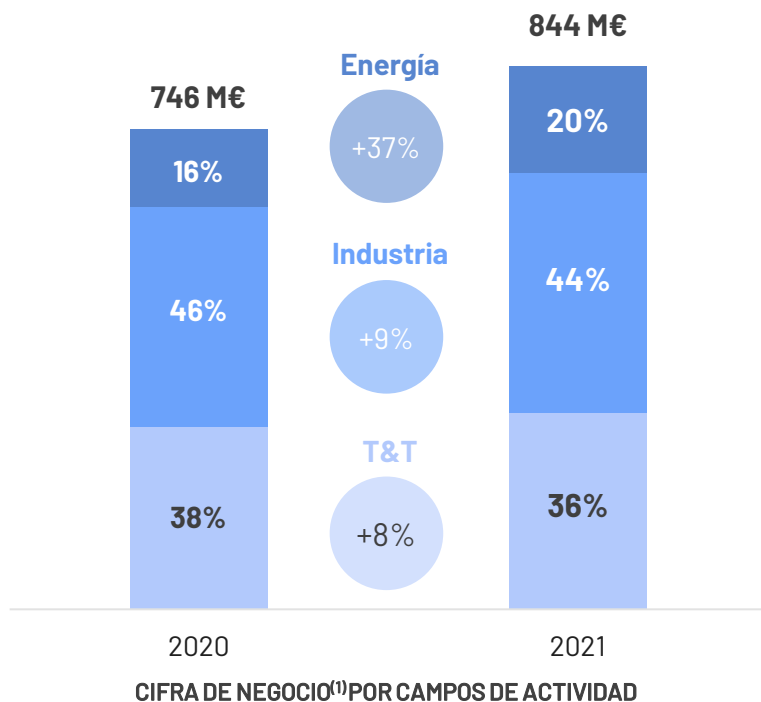
2. Principales hitos y desarrollo estratégico de los negocios

- **B2B Servicios**
- **B2B Proyectos 360**
- **B2C**

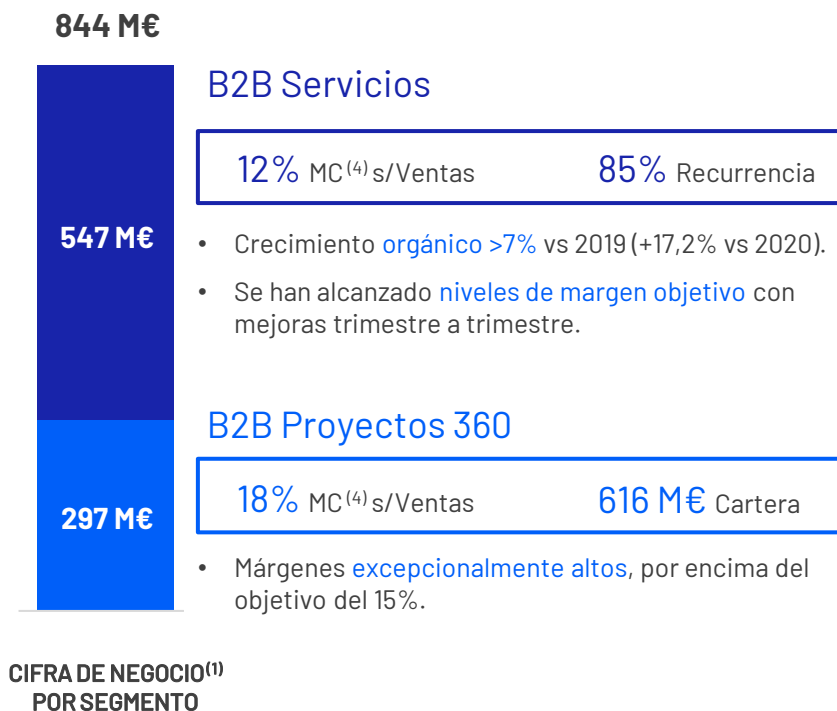
3. Perspectivas 2022

Detalle y destacados B2B_

“Energía se consolida como campo de actividad de crecimiento”



“Los márgenes sobre ventas crecen hasta niveles récord con alta visibilidad futura”



Destacados del segmento B2B Servicios_

Foco estratégico en vertebrar todas nuestras actividades del **ámbito medioambiental**, avalado por el análisis taxonómico, y con **ambición de continuar creciendo** tanto orgánica como inorgánicamente, para aprovechar las tendencias entorno a la **sostenibilidad**.

Nuevos **contratos** relevantes en el ámbito medioambiental.

Nuevos contratos recurrentes en el campo de actividad de la **energía** en distintas geografías y con diferentes clientes que profundizan en el objetivo de **diversificación** contemplado en el Plan Estratégico.

Desarrollo de países, como **Colombia**, con nuevos servicios de distribución eléctrica (**ENEL**) y de telecomunicaciones (**CLARO**).



Destacados del segmento B2B Proyectos 360 _

Expansión del negocio de renovables mediante la entrada de Incus como **socio minoritario** en DOMINION Energy; que ha valorado el negocio en **más de 213 M€** (post-money) y ha aportado 50M€ adicionales para continuar con el desarrollo, ejecución y operación de nuestro **pipeline** superior a **1GW**, con un posicionamiento IPP.

Ejecución de un parque eólico de 66 MW en **México** y de una nueva planta **solar** de 79 MW en la **República Dominicana**.

Excelente ejecución de la **línea de transmisión de electricidad en Angola** (253 km), que se completará en 2023.

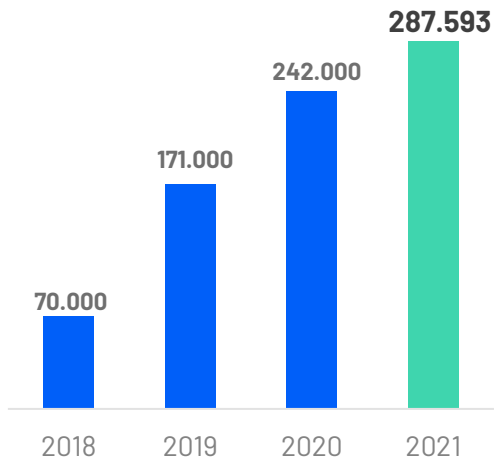
Buen ritmo de captación, que mantiene nuestra **cartera** de proyectos de manera continuada por **encima de los 600 M€**; y que a cierre de año incluye el **hospital de Buin-Paine** en Chile.



Detalle y destacados de B2C_

NÚMERO DE SERVICIOS ACTIVOS

Electricidad, Gas & Servicios de Telecomunicaciones



9,9%

MC⁽⁴⁾s/Ventas

288K

Suministros

- **Seguimos creciendo**, pese a una dinámica macro adversa: impacto de la variante Ómicron en la campaña de Navidad e impacto negativo de los precios de la electricidad en nuestra vertical de energía.
- **Ingresos recurrentes que crecen un 65%** frente a 2019 (+16% vs 2020).
- Hemos **captado más de 45.000** servicios netos durante el año; y **duplicado las suscripciones Telco**.
- Hemos lanzado nuevas marcas y productos, en una **clara estrategia multimarca, multiproducto y multicanal**.
- La **transformación del negocio** en un **integrador de servicios del hogar** y su **digitalización** han preparado el negocio para el éxito en los próximos años. **"Somos menos Phone y más House"**.
- Avanzamos en adecuar **nuestra propuesta comercial de energía hacia la transición energética** (rol energytech, firma de PPAs para ofrecer certificados de origen, etc).

1. Ejecución año 2021: El mejor año de DOMINION pese a la complejidad del entorno macro

2. Principales hitos y desarrollo estratégico de los negocios

- B2B Servicios
- B2B Proyectos 360
- B2C

3. Perspectivas 2022

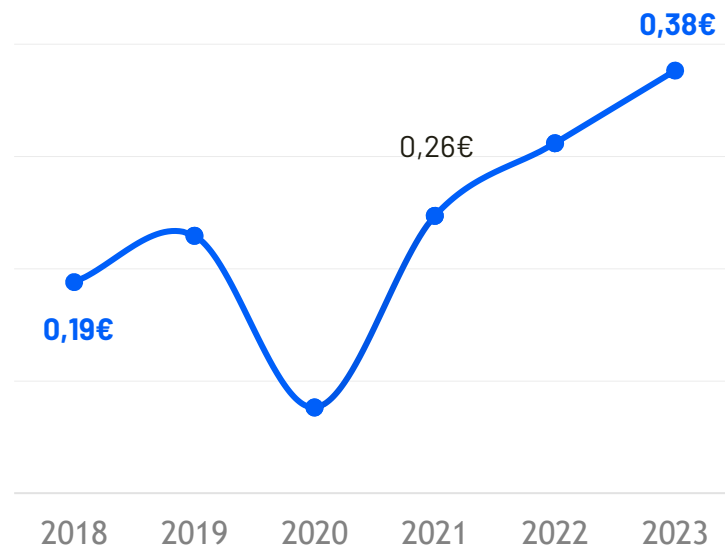
Perspectivas 2022: hacia el cumplimiento del Plan Estratégico 2023_

Objetivo del Plan Estratégico 2023:

Duplicar el Beneficio Neto

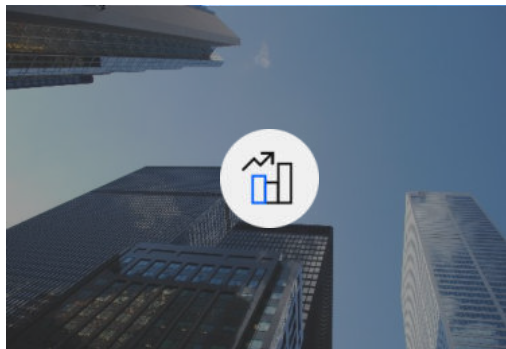
- Complejidad sistémica del entorno macro.
- DOMINION es una compañía diseñada para afrontar con éxito entornos inciertos y complejos.
- Estamos comprometidos con la consecución de nuestro Plan Estratégico, que nos llevará a crecer el beneficio neto para duplicar el beneficio por acción.

EVOLUCIÓN PROYECTADA DEL BENEFICIO POR ACCIÓN

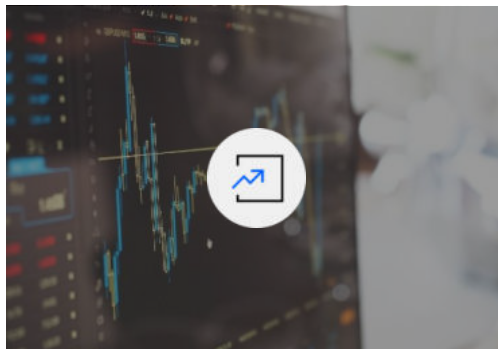


Un plan comprometido con la generación de valor para el accionista_

El Plan Estratégico 2019-2023, crea valor y retribuye al accionista a través de:



El crecimiento del Bº Neto,
para duplicar el BPA



La recompra de acciones,
que aumentará más de un 10%
adicional el BPA



**El reparto de >65 M€ como dividendo
en todo el periodo**
(14 M€ con cargo al ejercicio 2021)

Apéndice

- (1) **CNA o Cifra de negocio ajustada:** Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos
- (2) **EBITDA:** Resultado neto de explotación + Amortización
EBITA: Resultado neto de explotación + amortizaciones PPA
EBIT: Resultado neto de explotación
- (1) **Bº Neto o Resultado Neto Atribuible:** si no se indica lo contrario, se refiere al Resultado neto de actividades continuadas
- (2) **Margen de Contribución:** EBITDA previo a gastos de estructura y administración central
- (3) **Deuda Financiera Neta:** Deuda financiera a largo y corto plazo +/- Instrumentos financieros derivados - tesorería y otros activos líquidos a corto
- (4) **Flujo de Caja Operativo:** EBITA - exceso de CAPEX sobre amortizaciones - Variación CNO - Resultado financiero neto - Impuestos; (excluidas las operaciones inorgánicas)
- (5) **RONA:** EBITA / (Activos no corrientes - Impuestos diferidos de activo - Fondo de comercio sin desembolso + Amortización PPAs año en curso + CNO ; excluidas las adquisiciones del año en curso)).
- (6) **CNO:** Circulante Neto Operativo
- (7) **El perímetro de consolidación varía respecto a 2019 por:** i) la exclusión de los resultados de 12 meses de actividades de servicios Telco (desinvertidas en 2020) y de 12 meses de actividades IT no estratégicas (desinvertidas en 2019).; ii) la incorporación de 12 meses de Tankiac y de 9 meses de MINISO (adquisiciones 2021) ; de 12 meses de adquisiciones bolt-on llevadas a cabo en 2020; y de 1 mes de Bygging India y 2 meses de Alterna (adquisiciones 2019)
- (8) **El perímetro de consolidación varía respecto a 2020 por:** i) la exclusión de los resultados de 6 meses de actividades de servicios Telco desinvertidas durante el ejercicio 2020; ii) la incorporación de 12 meses de adquisiciones bolt-on llevadas a cabo en 2020 ; y iii) la incorporación de 12 meses de Tankiac y de 9 meses de MINISO (adquisiciones 2021).

Ayudamos a nuestros clientes a transformarse para ser más eficientes.

Creemos en la tecnología como vía para lograrlo.

Somos DOMINION.



Sede

Ibáñez de Bilbao, 28 8º A y B

48009 BILBAO (ESPAÑA)

Teléfono: (+34) 944 793 787

[DOMINION-global.com](https://www.DOMINION-global.com)

© DOMINION 2022