

DOMINION crece un 7% en ventas y supera el objetivo de beneficio neto marcado en su estratégico

- *DOMINION ha alcanzado una cifra de ventas ajustadas de 538M€, un 7% superior a la del mismo periodo del año pasado.*
- *El beneficio neto comparable de este ejercicio ha sido de 23,4M€ un 23% más que en 2021.*
- *Crecen todos los segmentos de negocio, especialmente el de B2B Proyectos, que recoge la ejecución de nuevos proyectos del área de Energías Renovables.*

[Bilbao, 22 de julio de 2022]

La compañía vasca de servicios y proyectos multi-tecnológicos DOMINION ha presentado los resultados de la primera mitad del año con un crecimiento del 7% en ventas y del 23% en el beneficio neto comparable frente al mismo periodo de 2021. La firma se consolida así en una serie de buenos resultados y supera los objetivos acordados en su Plan Estratégico.

DOMINION ha registrado un beneficio de 23,4M€ (previo a la atribución de resultado a su nuevo socio de Energías Renovables) y una cifra de negocio de 538M€. El crecimiento del resto de los indicadores da muestra de su apalancamiento operativo, con un EBITDA que alcanza los 35M€ y un EBIT (resultado neto de explotación) de 33M€, un 14% más que en 2021.

La compañía sigue una tendencia de crecimiento sostenido y supera en este periodo las cifras de 2021 —su mejor año hasta la fecha—, y confirma las buenas previsiones de cara al cierre de 2022.

La buena marcha de DOMINION contrasta con la incertidumbre y las malas noticias de otros sectores, que el CEO Mikel Barandiaran explica gracias al modelo de la compañía: “Nuestra diversificación, la flexibilidad, la agilidad en la toma de decisiones y la excelencia en la ejecución nos convierte en una empresa global preparada para hacer frente a todo tipo de escenarios y nos ha permitido seguir creciendo a pesar de la complejidad del contexto macroeconómico”.

Crecimiento de todos sus segmentos de negocio

El segmento **B2B Proyectos** crece a doble dígito (11%) y supera los 160M€ de facturación en este periodo, con una cartera de contratos acumulada por encima de los 620M€ para los próximos años y con grandes proyectos, como la ejecución del hospital Buin Paine en Chile y su área de Energías Renovables.

En estos primeros meses del año DOMINION ha comenzado a ejecutar cuatro proyectos renovables en República Dominicana y ha dado el salto a Europa con sus primeros proyectos

en España, a los que seguirán próximamente otros en Italia. Una estrategia de diversificación geográfica y tecnológica —con proyectos solares, eólicos y de biomasa— que le han permitido cumplir con los hitos de su plan estratégico.

B2B Servicios también crece por encima de su objetivo y alcanza una cifra de negocio de 285M€ este periodo, un 6% más que en 2021, sumando nuevos proyectos en energía y telecomunicaciones en España y Centroeuropa. Destaca el reforzamiento de su posicionamiento en Latinoamérica, gracias a los contratos logrados con grandes clientes como Claro y Enel.

Finalmente, el segmento de **B2C**, el más afectado por el entorno negativo para el consumo, acumula unas ventas de más de 93M€, un 2% más que en el mismo periodo de 2021, y alcanza casi 330.000 suministros de servicios de Telecomunicaciones, Energía y Fintech.

Ante la subida de precios de la energía durante el último año, que dificulta poder ofrecer una oferta competitiva a los clientes sin asumir riesgos o pérdidas, la compañía ha derivado sus esfuerzos de captación hacia otros servicios dentro de su división B2C, como es el caso de las Telecomunicaciones, donde ha crecido más de un 150% con respecto al ejercicio anterior. Recientemente, DOMINION también ha lanzado Rentik, su nuevo servicio de alquiler de dispositivos móviles, que ya supera los 6.000 usuarios.

Si desea más información, contacte con:

DOMINION - Patricia Berjón

patricia.berjon@dominion-global.com

+34 94 479 37 87

Acerca de [DOMINION](#)

Somos una compañía global de servicios y proyectos multi-tecnológicos. Operamos como socio estratégico aportando a nuestros clientes soluciones integrales en las áreas de Industria, Tecnología y Telecomunicaciones, Energía, Infraestructuras y Hogar.

Nuestra propuesta de valor se basa en maximizar la eficiencia de los procesos de negocio gracias a nuestro conocimiento sectorial y a la aplicación innovadora de la tecnología con un enfoque diferente.

Nacidos en Bilbao en 1999, contamos con una cultura y modelo de gestión únicos basados en cuatro claves: la Digitalización, la Diversificación, la Descentralización y la Disciplina Financiera. Contamos con presencia en más de 35 países, más de 1.000 clientes y un equipo formado por más de 10.000 personas. Facturamos más de 1.000 millones de euros anuales y cotizamos en la Bolsa española desde abril de 2016 (DOM:BME).

Transformation. Technology. Efficiency.