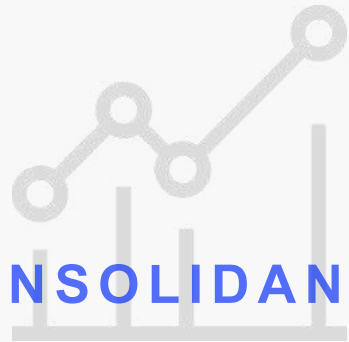


# Junta General Accionistas 2017

ABRIL 2018



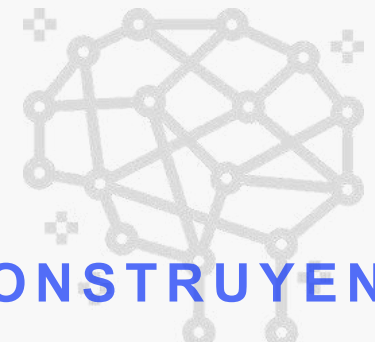
# 2017 en 3 ideas



**CONSOLIDANDO**



**CUMPLIENDO  
OBJETIVOS**



**CONSTRUYENDO  
EL FUTURO**

# Consolidando

## Soluciones

Ampliando Cartera y Ejecución de grandes proyectos.

## Servicios

Recurrencia y Mayor Valor Añadido. Transversalidad.

## M&A

Adquisición de Phone House e Integración M&A 2016.



# Cartera

Buen ritmo de nuevas contrataciones

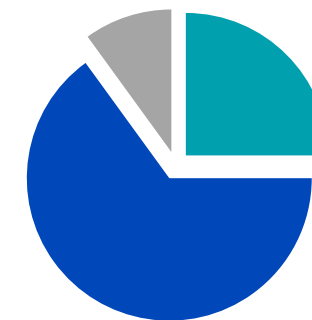


Nivel de cartera alcanza > 2x la cifra de negocios de Soluciones en 2017

2016 **484** ————— 2017 **611**

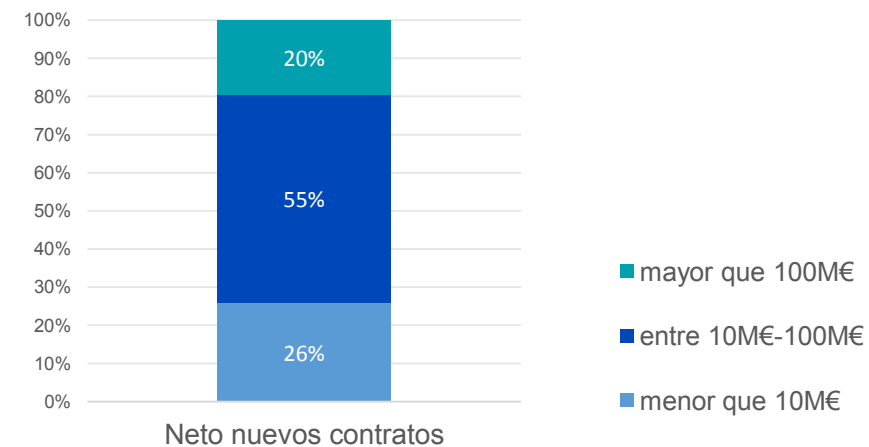
(1) Incluye únicamente cartera del segmento de Soluciones

## Backlog por regions (volumen €)



■ Europe & Africa ■ America ■ Asia

## Tipo contrato (volumen €)





FINALIZACIÓN CON ÉXITO DE  
PROYECTOS EMBLEMÁTICOS

# Parque solar fotovoltaico KAIXO (Chile)

Proyecto 360°: **EPC**

Campo de actividad: **Energía**

Completado en plazo, presupuesto y estándares de calidad el **primer proyecto** de diseño y construcción de **Energía Renovable**.

**204.060 paneles**





FINALIZACIÓN CON ÉXITO DE  
PROYECTOS EMBLEMÁTICOS

## Central Térmica BATTERSEA (Londres, UK)

**Aplicación Innovadora de Know-how**  
Campo de actividad: **Industria**

- Demolición y reconstrucción en un centro de telecomunicaciones usando tecnología propia.
- Premio ICE London Engineering de 2017 por “contribución innovadora, creativa y sostenible”.



FINALIZACIÓN CON ÉXITO DE  
PROYECTOS EMBLEMÁTICOS

# Hospital Antofagasta (Chile)

**Proyecto 360°: Ciclo de vida integral**  
**Campo de actividad: Tecnología**

- Adquisición, integración y puesta en marcha del equipamiento médico y no médico, redes, centro de datos y aplicaciones clínicas.

- 123.000 m2.

- Operación y Mantenimiento (**Servicios**) durante **15 años**.



# Alto grado de retención

2016

2017

352 M€



456 M€

Altos niveles de recurrencia.

Ratio de Retención : **~85%**

Presión en márgenes.

Necesidad de avanzar hacia modelos de mayor valor añadido



MAYOR VALOR  
AÑADIDO

# Trasversalidad

1

Sector energía y  
sector industrial

2

Del la Planta  
Externa a la  
Planta Interna

3

Aproximación  
proveedor TIER 1

4

Nuevos  
países.  
LATAM





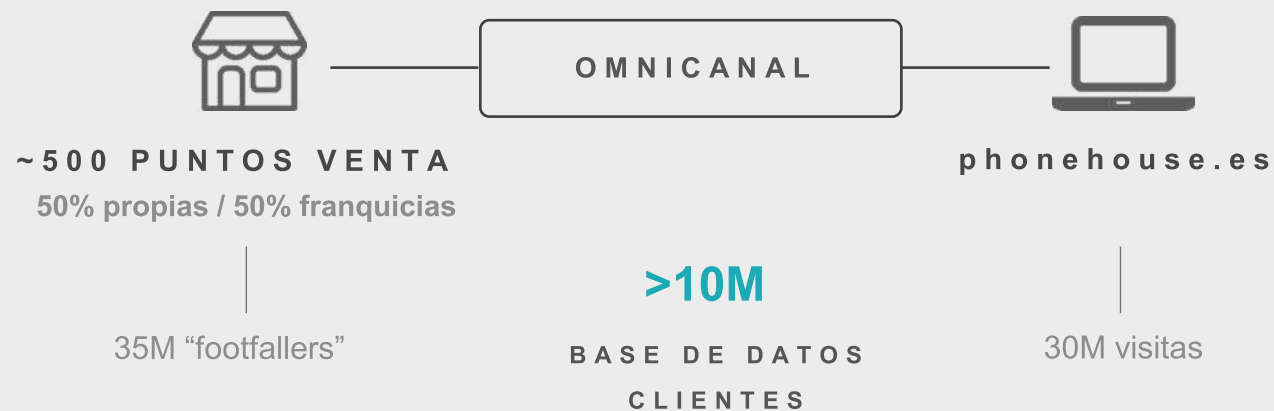
## INTEGRACIÓN ADQUISICIONES

2016:

Abantia  
CDI and ICC en USA  
Actividades Protisa

## Phone House

Distribuidor Líder de servicios de  
valor añadido en torno a los  
terminales móviles y otros dispositivo.



Digitalizando el mundo B2C a partir de nuestra  
experiencia B2B. **Transversalidad.**

Apuesta por el "One Stop Shop" en los  
servicios del hogar

>75 M€ ingresos anualizados

Reorganización División Commercial

# Cumpliendo Objetivos

## **Crecimiento**

Facturación y beneficio

## **Estabilidad Financiera**

Ampliación del sindicato con posición en USD y reducción de los costes de la financiación

## **Creación valor para el accionista**

Evolución bursátil.





(M€)	2016	Total %vs 2016	2017
Cifra de negocio	612,5	<b>+38%</b>	843,3
Cifra de negocio ajustada <sup>(1)</sup>	612,5	<b>+22%</b>	744,8
EBITDA <sup>(2)</sup>	47,2	<b>+22%</b>	57,7
% EBITDA s/ cifra negocio	<b>7,7%</b>		<b>7,7%</b>
EBITA <sup>(2)</sup>	35,7	<b>+20%</b>	42,9
% EBITA s/ cifra negocio	<b>5,8%</b>		<b>5,8%</b>
EBIT <sup>(2)</sup>	32,8	<b>+16%</b>	38,1
% EBIT s/ cifra negocio	<b>5,4%</b>		<b>5,1%</b>
Resultado Neto Atribuible	21,5	<b>+20%</b>	25,8

2017 Ex-Phone House %vs 2016	2017 Ex-Phone House	2017 Phone House
	710,8	132,5
<b>+16%</b>	710,8	34,0
<b>+18%</b>	55,6	2,1
	<b>7,8%</b>	<b>6,2%</b>
<b>+18%</b>	42,2	0,7
	<b>5,9%</b>	<b>2,1%</b>
<b>+15%</b>	37,8	0,3
	<b>5,3%</b>	<b>0,9%</b>
<b>+20%</b>	25,8	0,0



Cifra de negocio<sup>(1)</sup>  
745 m€



EBITDA  
58 m€



Conversión en Flujo  
Caja Operativo<sup>(2)</sup>  
>60% EBITDA



Empleados  
8,049



Global  
>30 países

(1) (1) Cifra de negocio ajustada = Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos

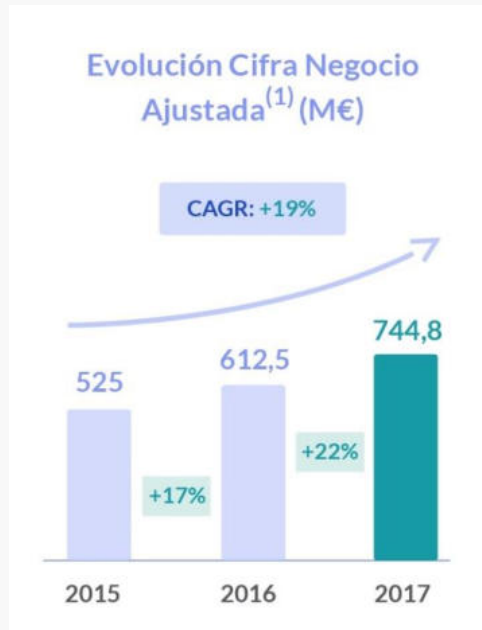
(2) (2) Conversión de EBITDA en Flujo Operativo de caja: EBITDA - CAPEX - Variación CNO - Resultado financiero neto - Pago impuestos; (excluidas las adquisiciones)



Crecimientos a doble dígito de los márgenes operativos y el resultado neto



Los niveles de márgenes sobre cifra de negocio se mantienen, incluyendo los costes de integrar Phone House



% s/cifra de negocio ajustada

(1) EBITA: Resultado neto de explotación + amortizaciones PPA

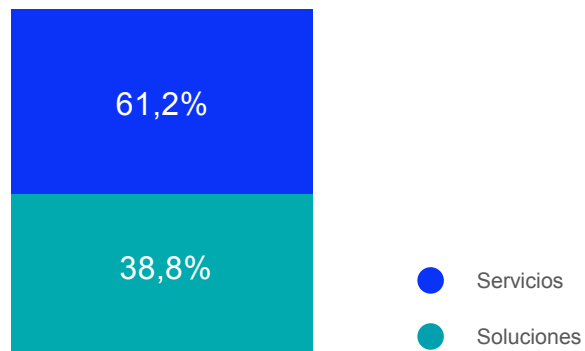
(\*) El perímetro de consolidación empleado en 2016 incorpora los resultados de 7 meses de Abantia, 8 meses de CDI y 1 mes ICC. El perímetro de consolidación empleado en 2017 incorpora los resultados de 4 meses de Phone House

(1) Cifra de negocio ajustada = Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos

RESULTADOS 2017

# Desglose por segmento

744,8 M€



2017

CLIENTES:

Más de

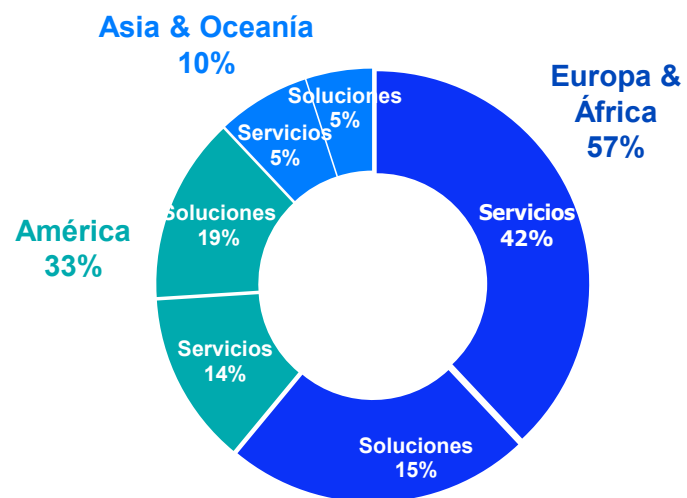
1.000

clientes

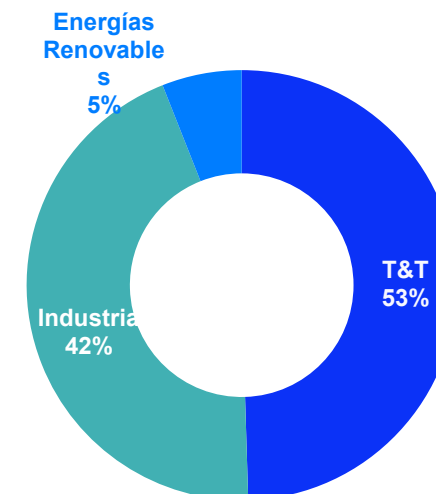
El mayor

&lt; 7%

## DESGLOSE DE CIFRA DE NEGOCIO POR GEOGRAFÍA



## DESGLOSE DE CIFRA DE NEGOCIO POR CAMPO DE ACTIVIDAD





(M€)	2016	2017
Activos Fijos	323,5	387,8
Circulante Neto Operativo	(116,6)	(161,4)
<b>Total Activo Neto</b>	<b>206,9</b>	<b>226,4</b>
Patrimonio Neto	274,6	294,3
<b>Deuda Financiera Neta <sup>(1)</sup></b>	<b>(121,7)</b>	<b>(102,1)</b>
Otros	54,0	34,2
<b>Total Patrimonio Neto y Pasivos</b>	<b>206,9</b>	<b>226,4</b>

1) Deuda Financiera Neta: Deuda con bancos y otras instituciones financieras – Caja y equivalentes.

2) Conversión de EBITDA en Flujo Operativo de Caja: EBITDA – CAPEX – Variación CNO – Resultado financiero neto – Pago impuestos; (excluidas las adquisiciones del año en curso)

3) RONA: EBITA / (Activos no corrientes – Impuestos diferidos de activo – Inversión en asociadas + CNO – Fondo de comercio sin desembolso + Amortización PPAs año en curso); (excluidas las adquisiciones del año en curso)

## AMPLIACIÓN PRÉSTAMOS SINDICADO

Plazo medio amortización 4,7 años

Mejora coste deuda

Cobertura exposición de balance USD

## DEUDA FINANCIERA NETA

(102M€)

## CONVERSIÓN DE EBITDA EN FLUJO OPERATIVO DE CAJA (2)

64%

## EL RETO DEL RONA(3)

24%

# Actividad Bursátil

Capitalización

**+37,9%**

hasta el cierre del 2017 (1)

+14,2%



(1) Del 1 de enero al 31 de Diciembre 2017

# Consensus

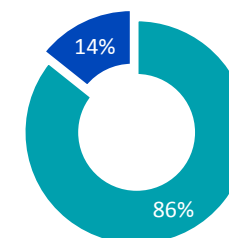


7 casas de análisis cubren el valor



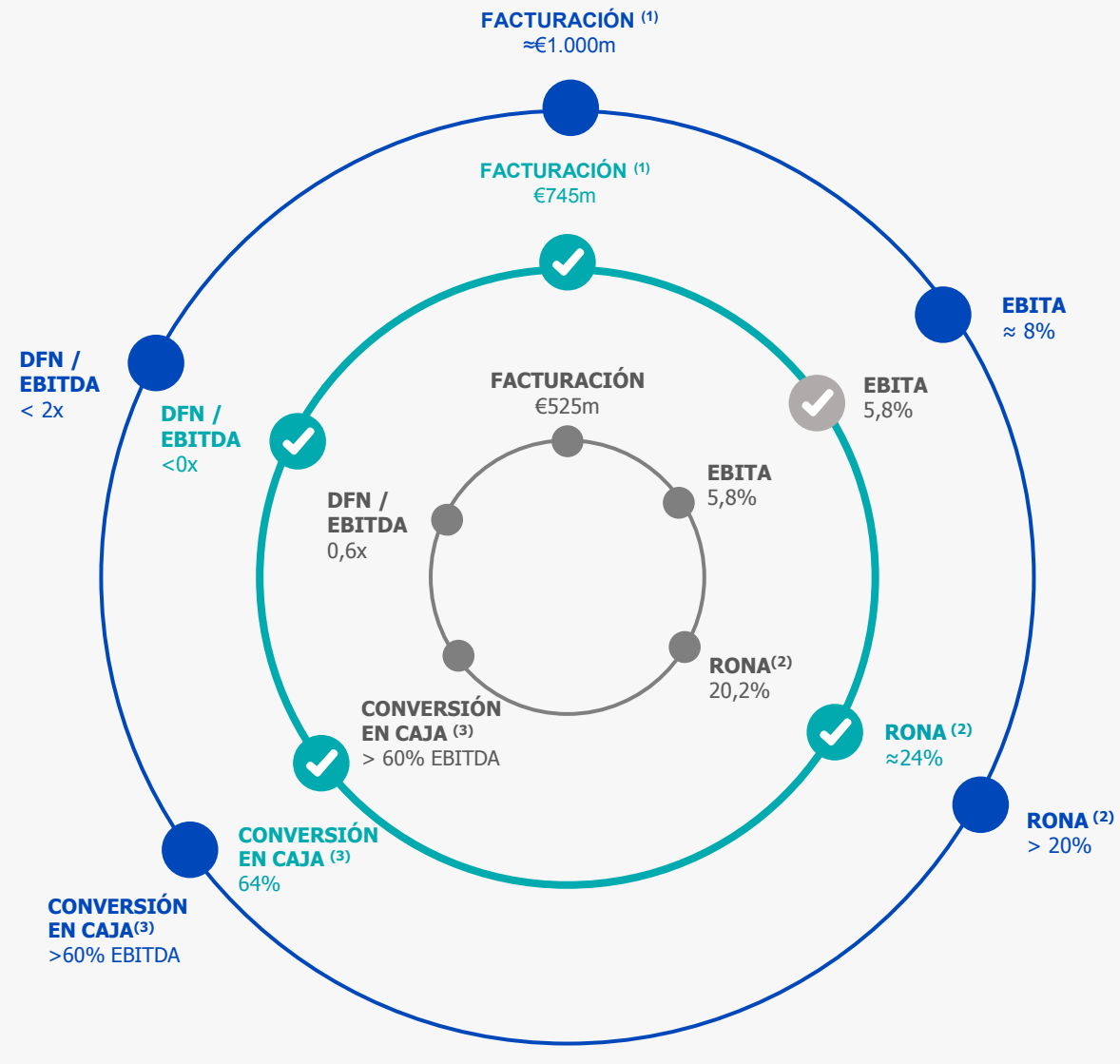
**Recomendación generalizada de compra, con importante potencial de revalorización**

## Recomendación



Precio Objetivo **4,63**

\*Nota: Consensus a 31/12/2017



■ 2015  
 ■ 2017  
 ■ GUIDANCE A MEDIO PLAZO

1) De acuerdo a Cifra de Negocio ajustada = Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos

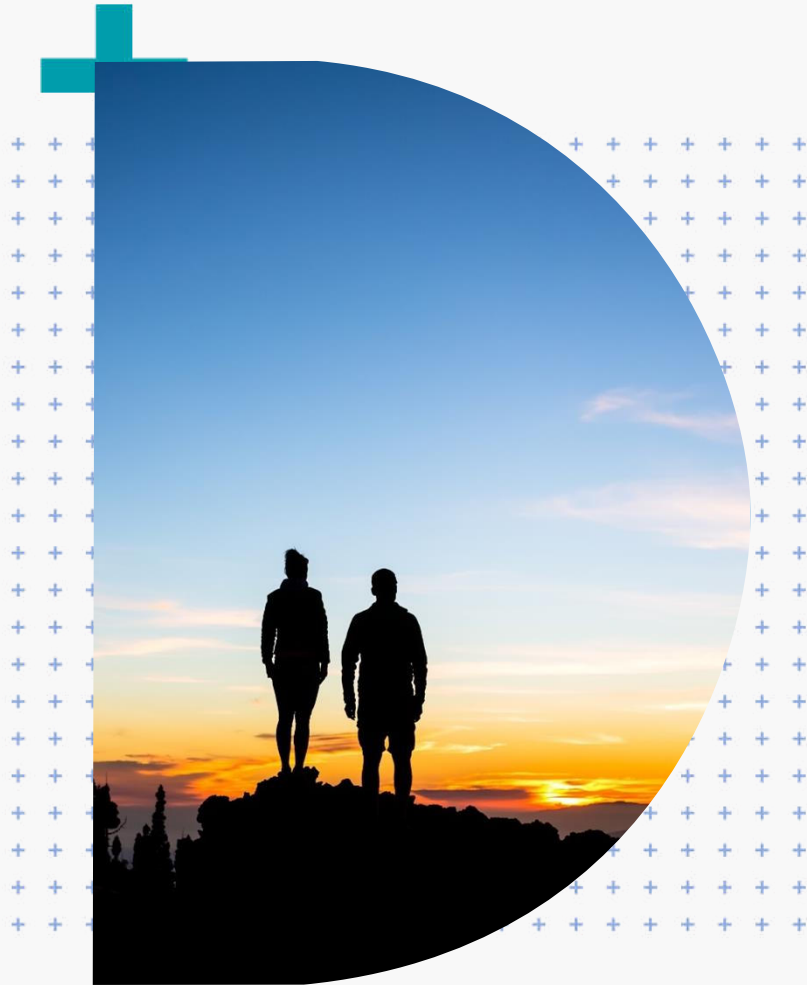
2) RONA: EBITA / (Activos no corrientes – Impuestos diferidos de activo – Inversión en asociadas + CNO – Fondo de comercio sin desembolso + Amortización PPAs año en curso); (excluidas las adquisiciones del año en curso)

3) Conversión de EBITDA en Flujo Operativo de Caja: EBITDA – CAPEX – Variación CNO – Resultado financiero neto – Pago impuestos; (excluidas las adquisiciones del año en curso)

Nota: La consecución de los objetivos implica el éxito de la "Estrategia de la Compañía". La compañía no puede garantizar la consecución de los objetivos descritos en esta sección.



# Construyendo el futuro





## Cambio paradigma servicios industriales

- Un cambio de mentalidad necesario.
- Transversalidad desde nuestra experiencia previa.

## Cross-selling

- Retención de conocimiento y rentabilidad.
- Complementa modelo descentralizado Dominion.

## Industria 4.0

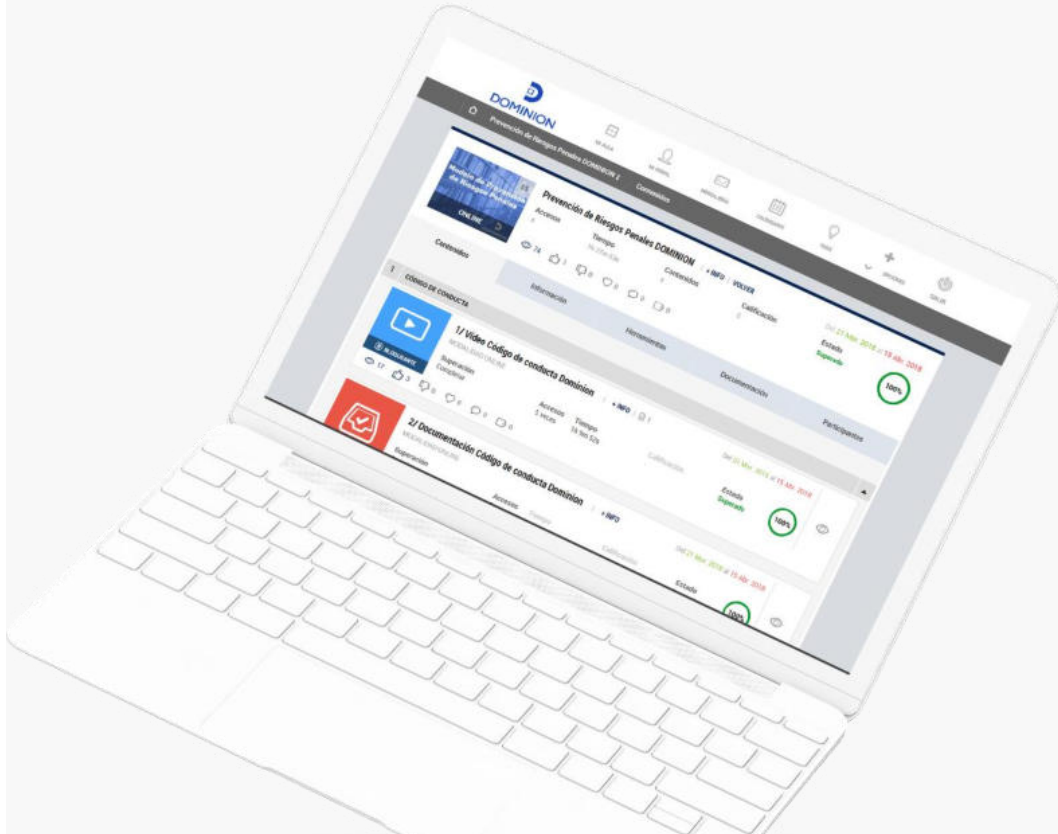
- La digitalización selectiva es una realidad hoy en la industria.
- Dominion tiene una combinación única de conocimiento tecnológico e industrial.

## Smart House

- Phone House y capacidad digitalización Dominion.
- Avanzamos hacia un One Stop Shop del Hogar.

CRECIENDO CON NUESTRO ENTORNO

# Una empresa responsable, coherente y comprometida

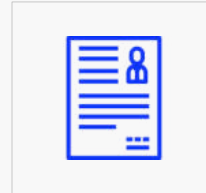


RIESGOS Y COMPLIANCE



Código de Conducta y Canal Ético

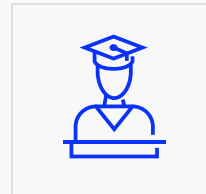
Formación prevención delitos penales



RRHH



Lanzamiento proyecto Desarrollo Profesional



COMUNIDAD y RSC



Apuesta por la Educación

# 4 D's



## DIGITALIZACION

- Disrupción y nuevos paradigmas en los negocios
- Innovación en la aplicación de la tecnología
- Digitalización de los procesos internos
- Transversalidad



## DIVERSIFICACION

- Soluciones y Servicios
- Áreas de actividad → Multi-técnico = "One Stop Shop"
- >30 Países
- >1,000 Clientes



## DECENTRALIZACION

- Gestores "empresarios"
- Directores por líneas de negocio y países; con responsabilidad global orientada a la conversión del cash-flow
- Estructura central "Lean"
- Apalancamiento operacional



## DISCIPLINA FINANCIERA

- Requerimientos mínimos de rentabilidad
- Foco en la generación de FCF
- Estricta disciplina de M&A e inversión

**“No es lo que hacemos, sino cómo lo hacemos”**





**DOMINION**

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