



DOMINION

Presentación de Resultados Anuales 2018

28 DE FEBRERO 2019



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 (pertenzca 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 envían 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.

Destacados del 2018



“**Completado** de forma anticipada el plan **estratégico 2016-2020**”

- Se alcanzan los **1.000 millones de € en Cifra de Negocio contable**
- **Crecimiento orgánico superior al objetivo** (+10% vs 7%)
- **Expansión de los márgenes** (8,7% EBITDA; 6,4% EBITA)
- **Nivel muy alto de conversión en caja** (66% del EBITDA es flujo de caja operativo)



“Hemos adquirido **capacidades** y entrado en nuevos **mercados**”

- **Operaciones bolt-on**
- Capacidades: **Servicios medioambientales**, que completan oferta one-stop-shop industrial
- **Nuevos mercados:** Angola, Colombia, Ecuador, Indonesia



“Hemos **consolidado** **actividades estratégicas** a futuro”

- **Proyecto Smart House:** año de lanzamiento superando expectativas (+70.000 clientes)
- Diversificación hacia **el sector utilities** con grandes proyectos 360º y nuevos servicios de O&M

Cifra negocio ajustada ⁽¹⁾
831 M€

Ebitda ⁽²⁾
72,4 M€

Conversión en caja ⁽³⁾
66% Ebitda

Empleados
8.347 ⁽⁴⁾

Presencia global
>35 países

(1) Cifra de negocio ajustada = Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos (2) EBITDA: Resultado neto de explotación + Amortización

(3) Conversión de EBITDA en Flujo Operativo de caja: EBITDA – CAPEX – Variación CNO – Resultado financiero neto – Impuestos; (excluidas las adquisiciones) (4) Dato a cierre del ejercicio

Consideramos amortizado el plan estratégico establecido en 2016

Objetivos Estratégicos	2015	2016	2017	2018	Objetivo medio plazo (≈2020)
Cifra de negocio	525 M€	612 M€	818 M€ en CCAA ⁽¹⁾ 719 M€ ajust. ^{(1) (2)}	1.084 M€ en CCAA 831 M€ ajust. ⁽²⁾	1.000 M€
EBITA ⁽³⁾	5,8%	5,8%	6,0% ⁽¹⁾	6,4%	≈ 8%
RONA	22%	20%	24%	24%	> 20%
Conversión de Caja ⁽⁴⁾	N.A.	N.A.	64%	66%	>60% EBITDA
DFN / EBITDA	23 M€ 0,6x	-122 M€ N.A ⁽⁵⁾	-102 M€ N.A ⁽⁵⁾	-106 M€ N.A ⁽⁵⁾	<2x

(1) Dato proforma por aplicación IFRS 15 (según CCAACC 2017)

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

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

(4) Conversión de EBITDA en Flujo Operativo de caja: EBITDA – CAPEX – Variación CNO – Resultado financiero neto – Impuestos; (excluidas las adquisiciones)

(5) Por estar en posición de caja neta



Otras cifras de referencia

Otras cifras de referencia	2015	2016	2017	2018	Comentarios
Empleados ⁽¹⁾	5.401	5.166	8.049	8.347	
Crecimiento estructura	N.A.	+4% Vs. +17% ventas	+8% Vs. +22% ventas	+6% Vs. +16% ventas	• Siempre <50% el crecimiento ventas
Cartera ⁽²⁾	251 M€	484 M€	611 M€	613 M€	• Renovación continua de la cartera • ≈2x facturación anual de Soluciones
% Cliente N°1 sobre Cifra N.	16%	10%	7%	7%	• Objetivo de diversificación alcanzado
EPS ⁽³⁾	N.A.	0,127 €	0,152 €	0,161 €	

(1) Dato a cierre del ejercicio

(2) Incluye únicamente el segmento de soluciones

(3) Earnings per Share: beneficio por acción

Cuenta de Resultados

Detalle de resultados ⁽¹⁾ (Millones de €)	2017 reportado	2017 proformado ⁽⁴⁾	%	2018
Cifra de negocio	843,3	817,9	+33%	1.084,1
Cifra de negocio ajustada ⁽²⁾	744,8	719,4	+16%	831,0
EBITDA ⁽³⁾	57,7	57,7	+25%	72,4
% EBITDA s/ cifra negocio	7,7%	8,0%		8,7%
EBITA ⁽³⁾	42,9	42,9	+25%	53,4
% EBITA s/ cifra negocio	5,8%	6,0%		6,4%
EBIT ⁽³⁾	38,1	38,1	+27%	48,4
% EBIT s/ cifra negocio	5,1%	5,3%		5,8%
Resultado Neto Atribuible de operaciones continuadas	25,9	25,9	+26%	32,6
% Resultado s/ cifra negocio	3,5%	3,6%		3,9%
Resultado Neto Atribuible	25,8	25,8	+6%	27,2

Nota: Durante 2018 se ha incluido una **provisión one-off** de 5M€ por el **total** de los gastos derivados de la **interrupción de la actividad en Brasil**

(1) El perímetro de consolidación de 2018 incorpora los resultados de 12 meses de Phone House mientras que en 2017 únicamente se integraban 4 meses.

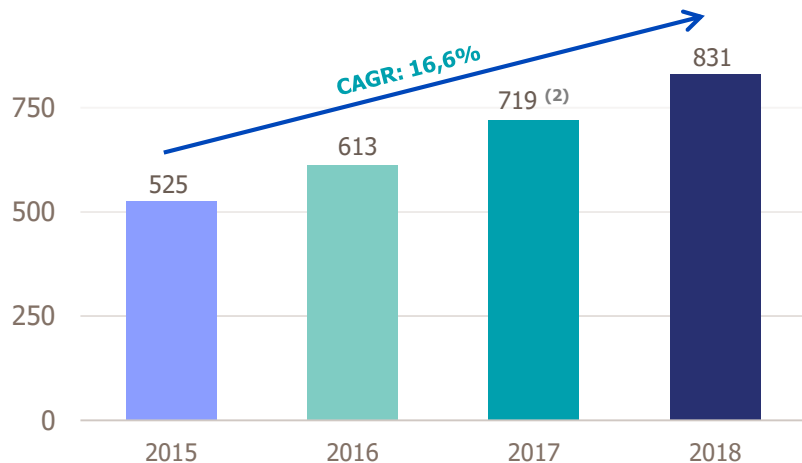
(2) Cifra de negocio ajustada: Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivo

(3) EBITDA: Resultado neto de explotación + Amortización; EBITA: Resultado neto de explotación + amortizaciones PPA; EBIT: Resultado neto de explotación

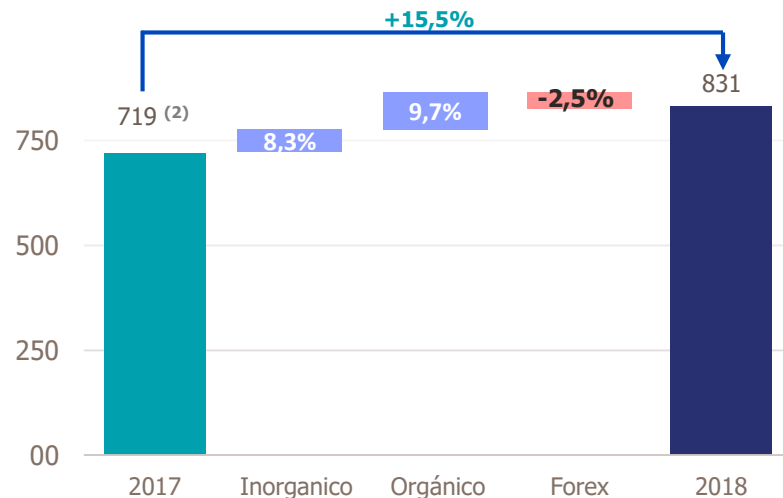
(4) Datos proforma por aplicación IFRS 15 (según CCAACC 2017)

Evolución de la cifra de negocio

Evolución Cifra Negocio Ajustada ⁽¹⁾
Evolución anual 2015-2018 (Millones de €)



Evolución Cifra Negocio Ajustada ⁽¹⁾
2017-2018 (Millones de €, crecimiento %)



- **Fuerte y continuado crecimiento** de la cifra de negocio desde 2015, a pesar de efecto Forex y one-offs
- **Crecimiento orgánico superando objetivo** del 7% año tras año: + 9,7% en 2018

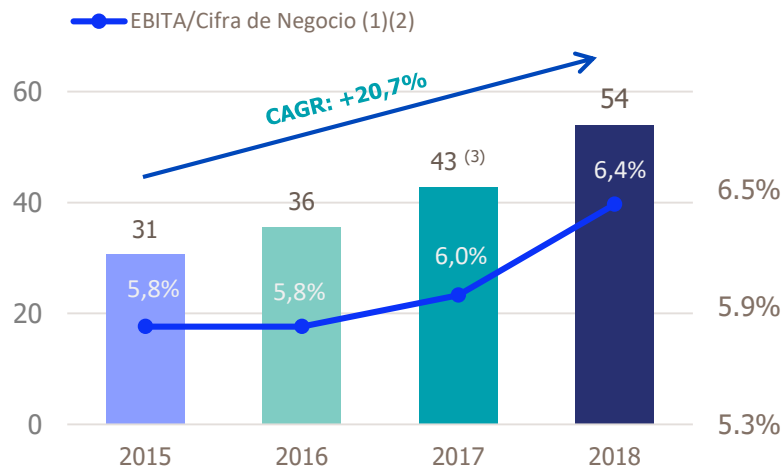
(1) Cifra de negocio ajustada = Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos

(2) Datos proforma por aplicación IFRS 15 (según CCAACC 2017)

Evolución de los márgenes

Evolución EBITA (1)

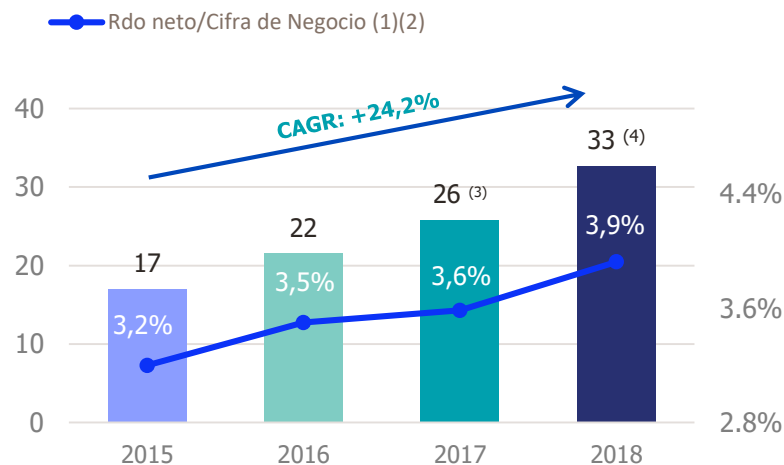
Evolución anual 2015-2018 (Millones de €)



- **Mejora notable del margen sobre ventas (2)** en 2018

Evolución Resultado Neto (1)

Evolución anual 2015-2018 (Millones de €)



- **Crecimiento continuado** del Resultado Neto año tras año, con **apalancamiento operativo**

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

(2) Cifra de negocio ajustada: Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivo

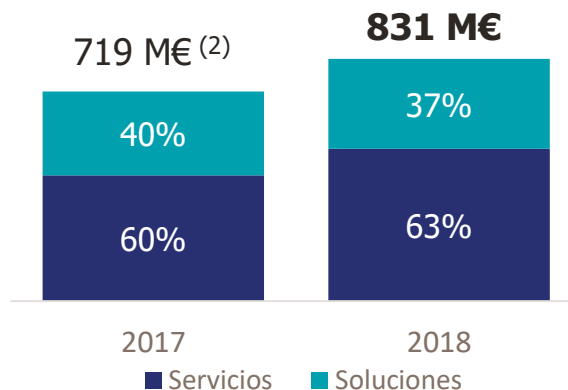
(3) Datos proforma por aplicación IFRS 15 (según CCAACC 2017)

(4) Resultado neto de actividades continuadas

Desglose de ventas por segmento

Servicios en 2018 (63%)

Margen Contribución ⁽¹⁾:
9,0%



Soluciones en 2018 (37%)

Margen Contribución ⁽¹⁾:
17,0%

	SERVICIOS		TOTAL		SOLUCIONES		
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	
Cifra negocios (M€) ⁽²⁾	430,8 ⁽³⁾	522,2	719,4 ⁽³⁾	831,0	288,6 ⁽³⁾	308,8	Cifra negocios
%	59,9%	62,8%			40,1%	37,2%	%
Margen contribución (M€) ⁽¹⁾	37,4	47,0	83,3	99,5	45,9	52,5	Margen contribución
%	8,7%	9,0%	11,6%	12,0%	15,9%	17,0%	%

(1) Margen de Contribución: EBITDA previo a gastos de estructura y administración central
 (2) Cifra de negocio ajustada: Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivo
 (3) Datos proforma por aplicación IFRS 15 (según CCAACC 2017)

Evolución del segmento de Soluciones



Destacados del 2018



Líneas De Transmisión Eléctrica Capacidades 360°

- Dónde: conexión Lauca – Luanda (Angola)
- Tarea: diseñar, construir y poner en funcionamiento un línea de transmisión de 400 KV y 200km, con todos los elementos asociados
- Proyecto llave en mano



Expansión Mercado Asiático Capacidades En Estructuras Altas

- Dónde: Indonesia, Vietnam, China
- Tarea: diseñar y construir estructuras para centrales térmicas y revestimientos de reactores
- Proyecto de ingeniería especializada



Generación Energías Renovables Capacidades 360°

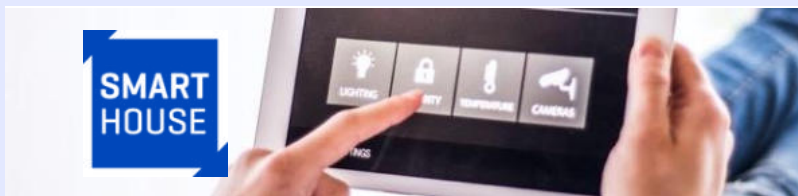
- Dónde: México, Argentina y Rep. Dominicana
- Estado de proyectos a 2018:
 - Comenzado en 2018: Planta de Biomasa de 18.5MW en Argentina
 - Desarrollándose: Planta solar de 67MW (>200.000 paneles) en República Dominicana
 - Iniciado el Servicio O&M: parque solar Kaixo en México

(1) Incluye únicamente el segmento de soluciones

Evolución del segmento de Servicios



Destacados del 2018



SMART HOUSE

Capacidades 360° en servicios personales y del hogar (B2C)

- 5 líneas de actividad:: telco, energía, seguros, fintech y otros servicios del hogar
- Objetivo: convertirse en la plataforma de servicios líder que integre bajo el mismo techo todos los servicios personales y del hogar
- Estrategia de venta omnicanal
- Servicios Telco y Energía ya en funcionamiento en 2018



Proveedor De Servicios Tier 1

Estar Más Cerca El Cliente Y Con Mayor Valor Añadido

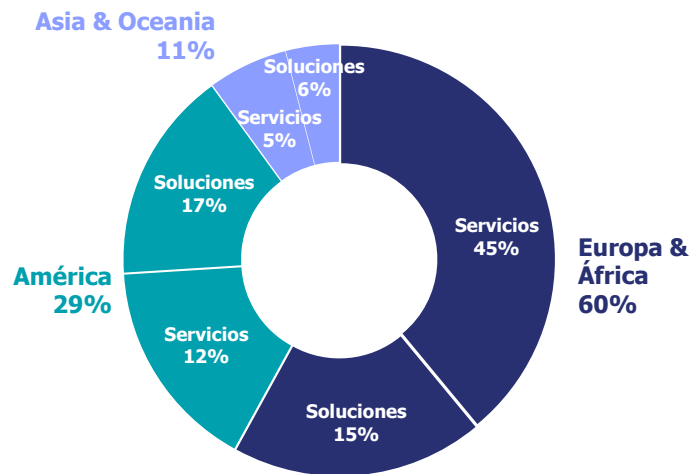
- Completadas 4 capacidades multi-técnicas: servicios de calor + electromecánicos + TI + Servicios Medioambientales
- Propuesta de valor basada en Tecnología e innovación
- Entrada en nuevos mercados: Colombia y Ecuador

(1) Cifra de negocio ajustada: Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivo

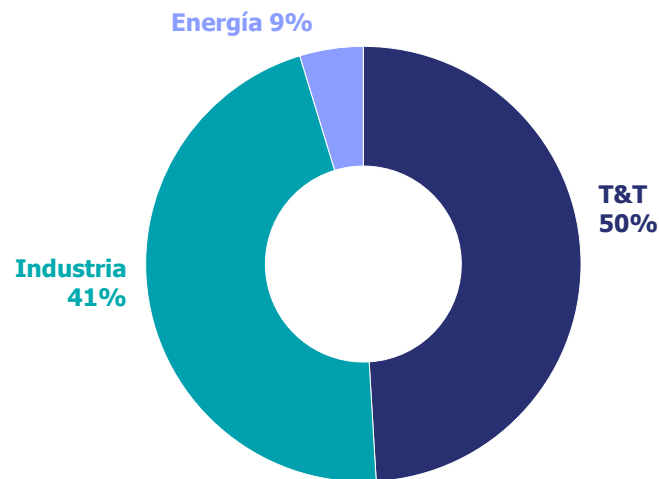
(2) Datos proforma por aplicación IFRS 15 (según CCAACC 2017)

Desglose de ventas por geografía y campo de actividad

Desglose de Ventas ⁽¹⁾ por Geografía



Desglose de Ventas ⁽¹⁾ por Campo de Actividad



(1) Cifra de negocio ajustada: Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivo



Balance y Deuda

Balance (Millones de €)	2017	2018
Activos Fijos	387,8	407,9
Circulante Neto Operativo	(161,4)	(179,1)
Total Activo Neto	226,4	228,8
Patrimonio Neto	294,3	317,8
Deuda Financiera Neta ⁽¹⁾	(102,1)	(105,7)
Otros	34,2	16,7
Total Patrimonio Neto y Pasivos	226,4	228,8

Detalle Deuda (Millones de €)	2017	2018
Deuda financiera bruta	67	131
Tesorería y Equivalentes	(169)	(237)
Deuda Financiera Neta ⁽¹⁾	(102)	(106)
DFN / EBITDA	<0	<0

Earn outs **€26,5m** pagaderos de 2019 a 2022

Conversión de EBITDA en Flujo Operativo de Caja ⁽²⁾ **66%**

El reto del RONA ⁽³⁾ **24%**

(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 PPA año en curso); (excluidas las adquisiciones del año en curso)



Conversión en Flujo de Caja Operativo



Análisis Conversión en Flujo de Caja Operativo (Millones de €)	2018
EBITDA ⁽¹⁾	72,4
CAPEX orgánico de mantenimiento	(23)
Variación de CNO orgánica	11,3
Resultado Financiero	(4,8)
Impuesto	(8)
Otros Movimientos	0,2
Flujo de Caja Operativo ⁽²⁾	48,0
Ratio de conversión en flujo de caja operativo	66%
Adquisiciones 2018 (netas de efectivo)	(1,6)
Pagos adquisiciones años anteriores (earn outs)	(36,3)
Inversiones financieras	(6,5)
Flujo de caja libre	3,6
Deuda Financiera Neta 2017	(102,1)
Deuda Financiera Neta 2018	(105,7)

(1) EBITDA: Resultado neto de explotación + Amortización

(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)

Un nuevo plan estratégico

- ✓ **Adelanto en el cumplimiento del guidance establecido en 2016**
- + **Variación del perímetro y las características de la actividad:**
Incorporación de nuevos campos de actividad y geografías, con características de negocio y ratios distintos.
- + **Nuevas variables del entorno que es necesario incorporar:**
Aceleración de la digitalización, estado de madurez de los clientes, presión precios, consolidación sectorial y oportunidades M&A por situación de mercado y competencia

NUEVO PLAN ESTRATÉGICO A PRESENTAR EN 2T

Resultados 4T 2018

Resultados 4T ⁽¹⁾ (Millones de €)	4T 2017	%	4T 2018
Cifra de negocio ajustada ⁽²⁾	216,8 ⁽⁴⁾	+16%	251,3
EBITDA ⁽³⁾	20,4	+25%	25,5
% EBITDA s/ cifra negocio	9,4%		10,1%
EBITA ⁽³⁾	15,6	+30%	20,3
% EBITA s/ cifra negocio	7,2%		8,1%
EBIT ⁽³⁾	14,1	+35%	19,1
% EBIT s/ cifra negocio	4,4%		7,6%
Resultado Neto Atribuible de actividades continuadas	10,5	+8%	11,3
% Resultado s/ cifra negocio	4,8%		4,5%
Resultado Neto Atribuible ⁽⁴⁾	10,4	+5%	10,9

(1) El perímetro de consolidación de 2018 incorpora los resultados de 12 meses de Phone House mientras que en 2017 únicamente se integraban 4 meses.

(2) Cifra de negocio ajustada: Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivo

(3) EBITDA: Resultado neto de explotación + Amortización; EBITA: Resultado neto de explotación + amortizaciones PPA; EBIT: Resultado neto de explotación

(4) Datos proforma por aplicación IFRS 15 (según CCAACC 2017)



Llevamos **20 años** ayudando a nuestros clientes a ser más competitivos y eficientes.

Creemos en la **tecnología** como vía para lograrlo.

Somos Dominion.



Sede principal

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 2019

