

DOMINION

Presentación de Resultados Anuales 2020

24 DE FEBRERO 2021

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.

Destacados 2020_



2020: Una gran prueba para nuestro modelo, superada con éxito

Resiliencia demostrada, mejorando los resultados esperados para el escenario de pandemia

- La evolución demuestra **excelencia en la ejecución del negocio** (descentralización).
- La digitalización, la diversificación y la disciplina financiera han **mitigado el impacto económico** (resultados positivos) y nos ha permitido generar caja.
- El **4º trimestre confirma la recuperación** de la actividad, al crecer frente al 4T2019.

Hemos avanzado en el desarrollo de los objetivos estratégicos del plan

- Avance en la puesta **en valor del área de renovables**, con un pipeline de 1GW y conversaciones avanzadas para incluir a un socio minoritario.
- Evolución hacia **un posicionamiento de mayor valor añadido** en Servicios B2B con la **venta de operaciones no estratégicas** y la **adquisición orgánica e inorgánica de nuevos contratos** de alto potencial.
- **Transición del negocio B2C,** para convertirnos en un integrador se servicios personales y del hogar.



Vuelta a la senda de crecimiento en 2021, para cumplir nuestro plan en 2023

- Prevemos que el **2021** sea un año en el que **creceremos respecto al 2019,** retomando el ritmo ascendente que traíamos desde 2016.

Índice_

1. **Ejecución año 2020: generando valor a pesar de la Covid-19**

2. Principales hitos y desarrollo estratégico de los negocios
   - B2B Proyectos 360
   - B2B Servicios
   - B2C

3. Mirando al 2021

Cuenta de resultados 2020_

(Millones de €)	2019	%	2020
Cifra de negocio	1.149,3	-10%	1.029,6
Cifra de negocio ajustada (1)	**947,3**	**-4%**	**911,0**
EBITDA (2)	103,7	-23%	80,0
% EBITDA s/ cifra negocio	11,4%		8,8%
EBITA (2)	**63,1**	**-43%**	**36,1**
% EBITA s/ cifra negocio	6,7%		4,0%
EBIT (2)	56,7	-44%	31,6
% EBIT s/ cifra negocio	6,0%		3,5%
Resultado Neto Atribuible de operaciones continuadas	**39,2**	**-68%**	**12,6**
% RNA operaciones continuadas s/ cifra negocio	4,1%		1,4%
Resultado Neto Atribuible	**32,9**	**-62%**	**12,5**
% Resultado s/ cifra negocio	3,5%		1,4%

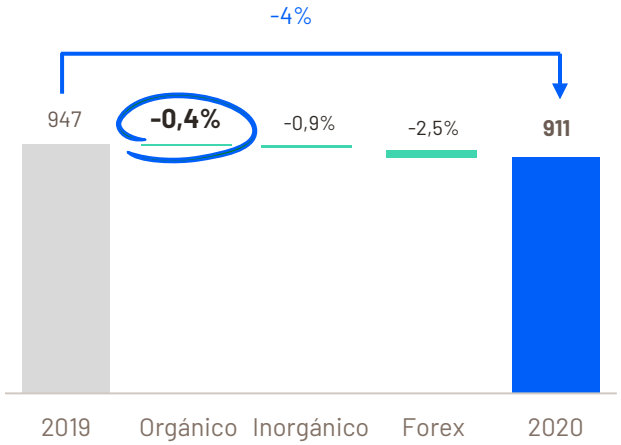
- **El perímetro de consolidación se reduce** respecto a 2019 **por las desinversiones** llevadas a cabo durante el año*.
- El margen operativo recoge un **impacto neto negativo de one-offs** en el entorno de los **10 millones de Euros**.

* El perímetro de consolidación varía respecto a FY 2019 por: i) la incorporación adicional de los resultados de 1 mes de Bygging India y 2 meses de Alterna; ii) la exclusión de los resultados de 9 meses de actividades IT desinvertidas durante el ejercicio 2019; iii) la exclusión de los resultados de 6 meses de actividades de servicios Telco España desinvertidas durante el ejercicio 2020.

Evolución de la Cifra de Negocio (1)_

"El descenso orgánico de las ventas ha sido mínimo, (-0,4%)"

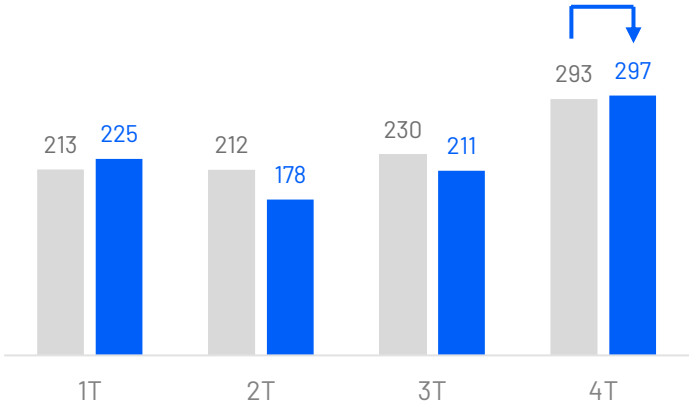
DESGLOSE DE LA EVOLUCIÓN DE CIFRA DE NEGOCIO AJUSTADA(1)
MILLONES DE €



- Las principales variaciones de las ventas totales se deben a las **desinversiones** (– 0,9%) y al **impacto negativo del Forex** (– 2,5%).

"El 4T muestra una recuperación de la actividad"

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

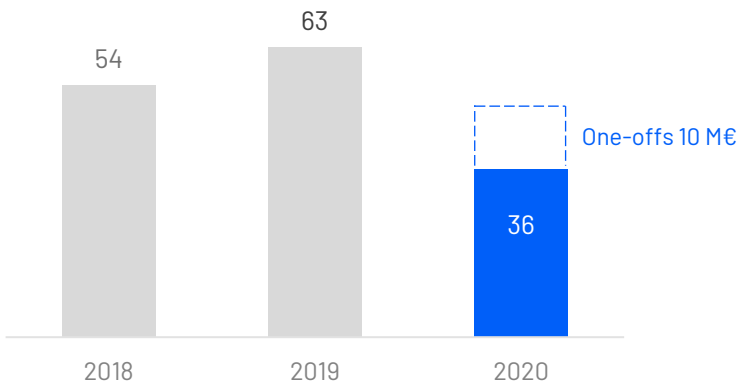


- En el **4º trimestre volvemos a crecer** (+5% orgánico), tras varios trimestres afectados por la Covid-19.

Evolución de los Márgenes_

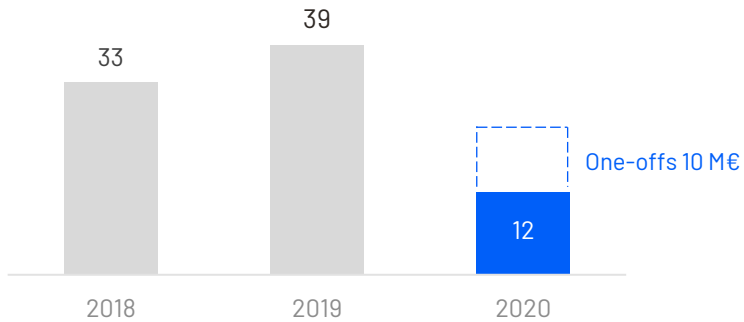
"Los márgenes han superado nuestras previsiones para el escenario de pandemia, incluso estando penalizados por un impacto neto negativo de one-offs de 10 M€"

EVOLUCIÓN DEL EBITA[2] 2018-2020
MILLONES DE €



- La **reducción del perímetro de consolidación y los one-offs** del año explican gran parte de la reducción de márgenes.

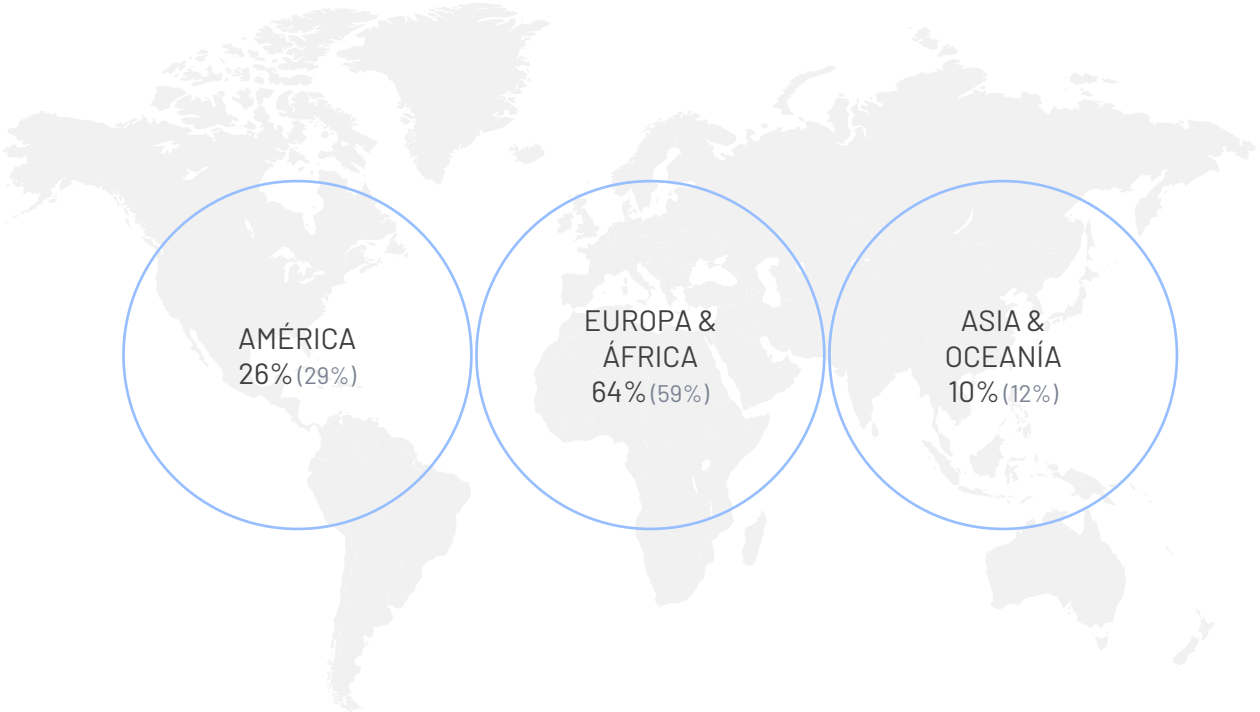
EVOLUCIÓN BENEFICIO NETO[3] 2018-2020
MILLONES DE €



- **Beneficio neto de doble dígito**, superando los objetivos establecidos bajo el escenario de la Covid-19.

Desglose de la Cifra de Negocio [1] por geografía_

"Mantenemos una diversificada presencia global, donde gana peso Europa y África"



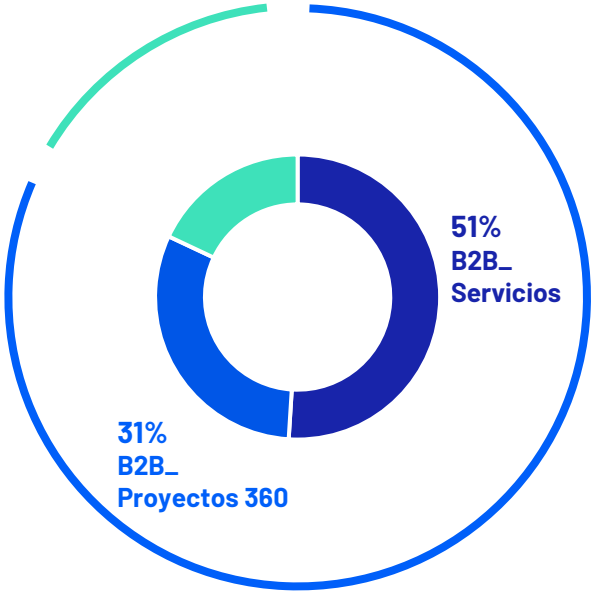
* Entre paréntesis el dato de 2019

Desglose de la Cifra de Negocio (1) por segmento_

"Un año marcado por la impecable ejecución de B2B Proyectos 360, la resiliencia de B2B Servicios y la transformación de B2C"

B2C
18%
165 M€

B2B
82%
745 M€



	FY 2019	FY 2020
B2B_ Servicios	543,2 M€	465,1 M€*
B2B_ Proyectos 360	288,0 M€	280,9 M€
B2C	116,1 M€	165,0 M€

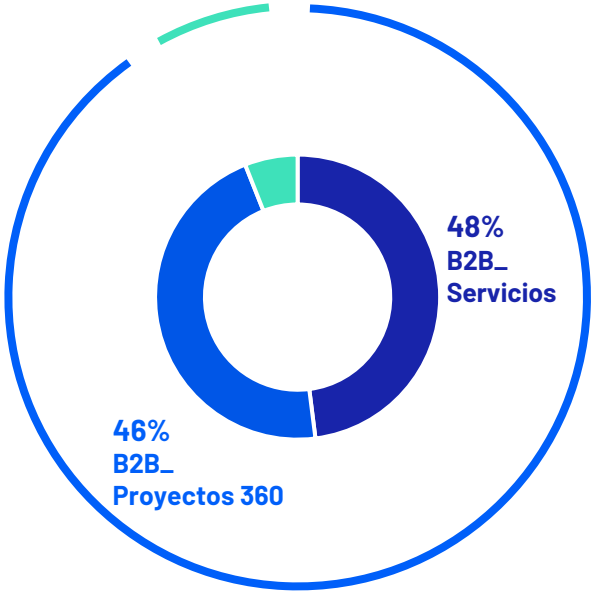
* La reducción del perímetro de consolidación respecto a 2019 afecta al segmento de B2B Servicios por las desinversiones llevadas a cabo.

Desglose del Margen de Contribución[4] por segmento_

"Destacan los márgenes impecables de B2B Proyectos 360, y la resiliencia de B2B Servicios y B2C"

B2C
6%
6 M€

B2B
94%
100 M€



	FY 2019	FY 2020
B2B_ Servicios	63,1 M€	51,1 M€*
B2B_ Proyectos 360	48,8 M€	48,7 M€
B2C	19,1 M€	6,2 M€*

* A la reducción del perímetro de consolidación, se añaden one offs negativos por importe de 10M€.

Balance_

"Un balance fuerte, con posición estable de caja neta positiva"

Balance (Millones de €)	DICIEMBRE 2019	DICIEMBRE 2020
Activos Fijos	472,6	479,5
Circulante Neto Operativo	(170,3)	(191,6)
Total Activo Neto	302,3	287,9
Patrimonio Neto	353,7	319,7
Deuda Financiera Neta [5]	(113,4)	(87,4)
Otros	62,1	55,5
Total Patrimonio Neto y Pasivos	302,3	287,9

Detalle Deuda Neta (Millones de €)	DICIEMBRE 2019	DICIEMBRE 2020
Deuda financiera bruta	88	191
Tesorería y Equivalentes	(201)	(279)
Deuda Financiera Neta [5]	(113)	(87)
DFN / EBITDA	<0	<0

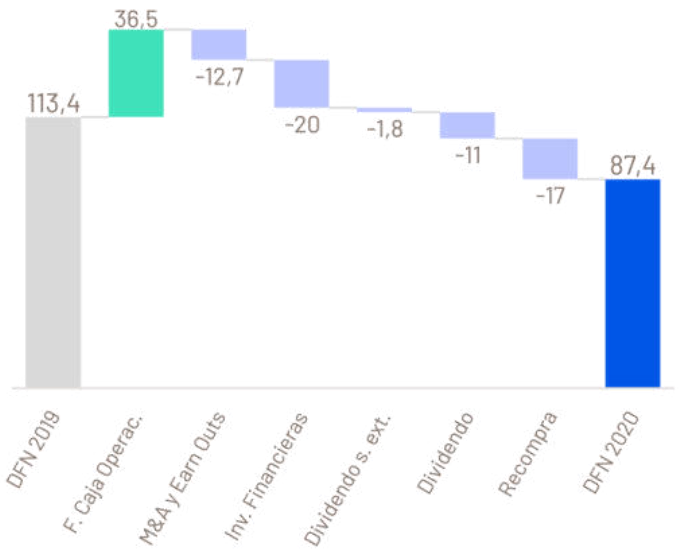
Earn outs **17 M€** pagaderos de 2021 a 2027

Conversión de Flujo de Caja (6)_

"Fuerte generación operativa de caja, apoyada en el excelente comportamiento del segmento B2B Proyectos 360"

(Millones de €)	2020
EBITA (2)	36,1
Exceso de CAPEX orgánico sobre amortizaciones	(0,8)
Variación de CNO(8) orgánica	11,6
Resultado Financiero	(6,9)
Impuesto	(5,1)
Otros Movimientos	1,6
Flujo de Caja Operativo (6)	36,5
Ratio de conversión en flujo de caja operativo (6)	101%
Adquisiciones 2020 (netas de deuda neta asumida) y Earn outs	(12,7)
Inversiones financieras	(20,0)
Dividendos pagados a socios externos	(1,8)
Dividendo repartido a los accionistas	(11,0)
Programa de recompra de acciones propias	(17,0)
Flujo de caja libre	(26,0)
Deuda Financiera Neta 2019	(113,4)
Deuda Financiera Neta 2020	(87,4)

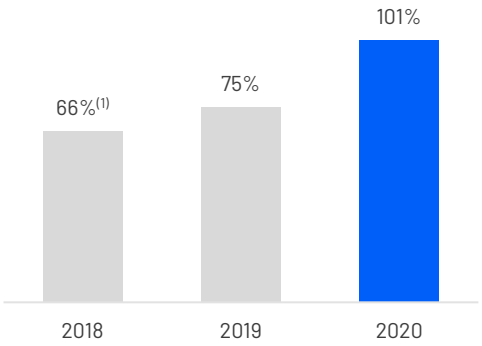
DESGLOSE DE LA EVOLUCIÓN DE LA CAJA NETA (5)
MILLONES DE €



Cumplimiento de la disciplina financiera_

Conversión del EBITA en FCF operativo (6)

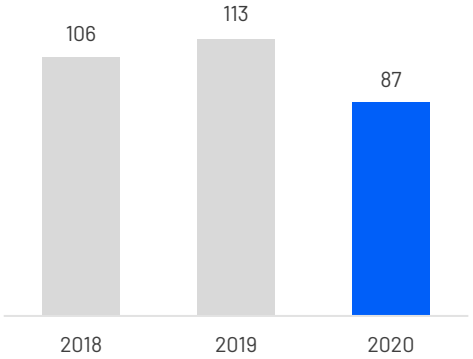
101%



Fuerte conversión en flujo de caja operativo, gracias al buen comportamiento del segmento B2B Proyectos 360

Posición de Caja Neta (5)

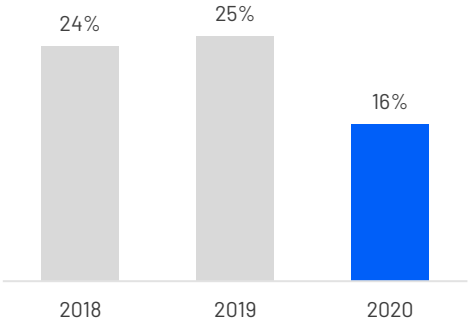
87 M€



Mantenemos una **posición de caja neta permanente**.

Nivel de RONA (7)

16%



Alto nivel de retorno sobre activos, incluso bajo circunstancias excepcionales de rentabilidad.

Otras cifras de referencia_



EMPLEADOS (1)

9.532
(35 países)



GASTOS DE ESTRUCTURA

26 M€
(2,8% s/ventas) (1)



CARTERA (2)

617 M€



PESO CLIENTE TOP 1 (3)

<4% sobre ventas ajustadas



EPS

0,075 €

(1) Datos a cierre de año
(2) Incluye cartera del segmento B2B Proyectos 360
(3) Excluida la venta de dispositivos.

Resultados 4T 2020_

(Millones de €)	4T 2019	%	4T 2020
Cifra de negocio	342,0		316,8
Cifra de negocio ajustada (1)	**292,7**	**+2%**	**297,2**
EBITDA (2)	32,0	**-1%**	31,8
% EBITDA s/ cifra negocio	**10,9%**		**10,7%**
EBITA (2)	**22,6**	**-14%**	**19,4**
% EBITA s/ cifra negocio	**7,7%**		**6,5%**
EBIT (2)	19,8		18,2
% EBIT s/ cifra negocio	**6,8%**		**6,1%**
Resultado Neto Atribuible	**8,2**	**3%**	**8,5**
% Resultado s/ cifra negocio	**2,8%**		**2,9%**

- **El perímetro de consolidación se reduce** respecto a 4T 2019 **por las desinversiones** llevadas a cabo durante el año*.
- El margen operativo recoge un **impacto neto de one-offs negativo** por importe **de 4 millones de Euros en el trimestre**.

* El perímetro de consolidación varía respecto a 4T 2019 por:i) la exclusión de los resultados de 3 meses de actividades de servicios Telco desinvertidas durante el ejercicio 2020.

1. Ejecución año 2020: generando valor a pesar de la Covid-19

2. **Principales hitos y desarrollo estratégico de los negocios**
   - **B2B Proyectos 360**
   - **B2B Servicios**
   - **B2C**

3. Mirando al 2021

Destacado segmentos B2B_

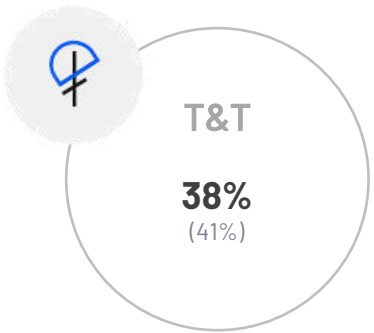
"Una propuesta extremo a extremo, desde el desarrollo y la ejecución hasta la operación y mantenimiento"

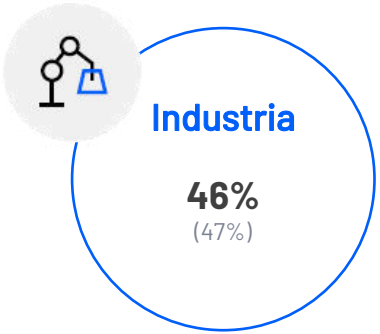
B2B Proyectos 360

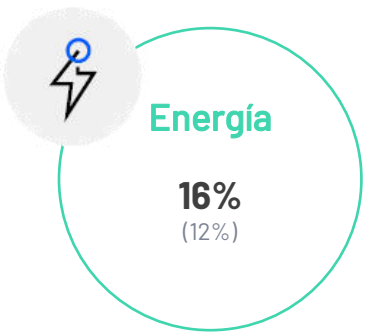
31%	17,3%	617 M€
de las ventas	MC [4] s/Ventas	Cartera

B2B Servicios

51%	11,0%
de las ventas	MC [4] s/Ventas







* Entre paréntesis el dato de 2019

Destacado segmentos B2B: Proyectos 360_



Resiliencia del negocio y nuevos proyectos

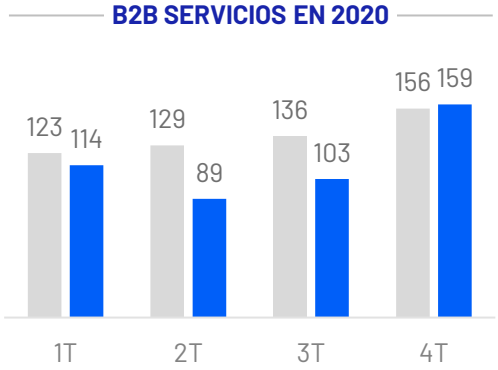
- El segmento ha mostrado una alta resiliencia gracias a la ejecución impecable llevada a cabo durante 2020, manteniendo los niveles de ventas y de rentabilidad en comparación con 2019.
- En el 2020 hemos sido adjudicatarios de varios proyectos que garantizan el crecimiento rentable del negocio en el medio plazo. Es destacable el hospital Buin-Paine en Chile, que se comenzará a ejecutar en 2022.

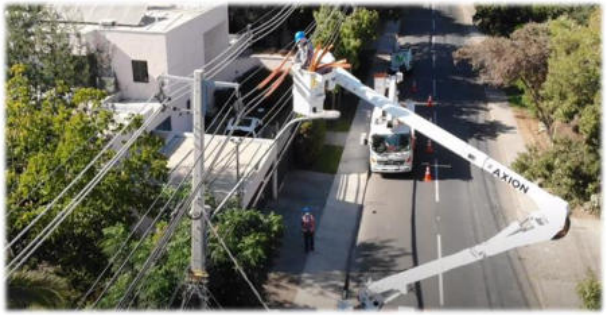


Área de negocio de Renovables: en camino de ser un player global

- Durante el 2020 hemos completado una planta de biomasa de 18 MW en Argentina y llevado a cabo la ejecución de un parque eólico de 66 MW en México, que está previsto que entre en operación en 2021.
- Junto con BAS, nuestro socio promotor, contamos con un pipeline de 1GW de proyectos renovables para el 2021-25. Dentro del proceso de puesta en valor de Dominion Green, estamos incorporando un socio minoritario que fortalecerá aún más la actividad.

Destacado segmentos B2B: Servicios_





Recuperación y crecimiento en el 4T 2020

- El segmento ha logrado un crecimiento del 2% en el 4T20, después de haberse visto afectado desde el inicio de la crisis sanitaria (-7% 1T, -31% 2T, -24% 3T) por las medidas de confinamientos a nivel global (paradas de producción y cierre de instalaciones de clientes).

Con el foco puesto en los contratos de mayor valor añadido

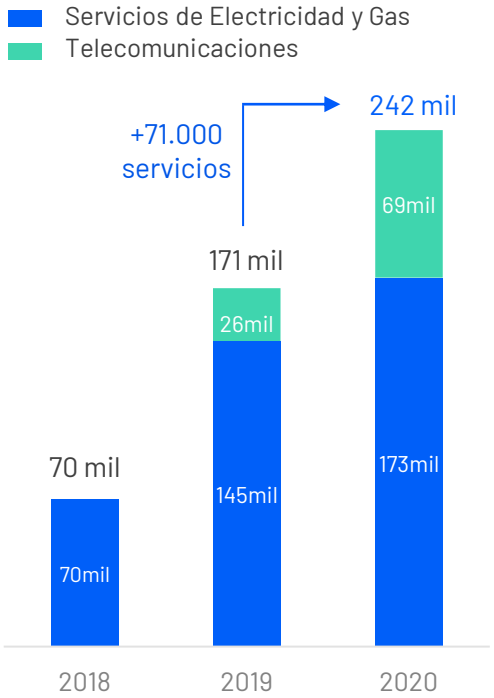
- Hemos logrado nuevos contratos de alto potencial en los sectores de energía e industria (es destacable el 3er contrato con ENEL en Latam).
- Al mismo tiempo, hemos llevado a cabo la desinversión de contratos no estratégicos: servicios de última milla para Telefónica y outsourcing IT en España.

M&A: activos y siguiendo oportunidades

- Famaex (una plataforma digital de servicios B2B2C), Dimoin e Hivisan (compañías de servicios industriales) fueron adquiridas durante el 2020.
- Esperamos seguir muy activos y que surjan nuevas oportunidades de M&A en 2021.

Destacados del segmento B2C_

Número de servicios



El crecimiento continúa, a pesar de las restricciones de movilidad

- Cerramos 2020 con 242.000 servicios activos, lo que supone 70.000 servicios netos captados en el año, incluyendo contratos de suministro de Electricidad, Gas y Telecomunicaciones, gracias al nivel de conversión de la red omnicanal de Phone House.

Margen de Contribución positivo, gracias a la rápida toma de decisiones

- La rapidez en la toma de decisiones permitió mitigar los impactos durante los periodos de confinamiento más duros (cuando el canal físico de venta estuvo forzosamente cerrado).
- Contamos con ingresos recurrentes provenientes de la creciente base de clientes de servicios.

Transformación del modelo de negocio

- La transformación del negocio B2C (de retailer a integrador de servicios personales y del hogar) ha requerido ajustes operativos y estructurales llevados a cabo en 2020.

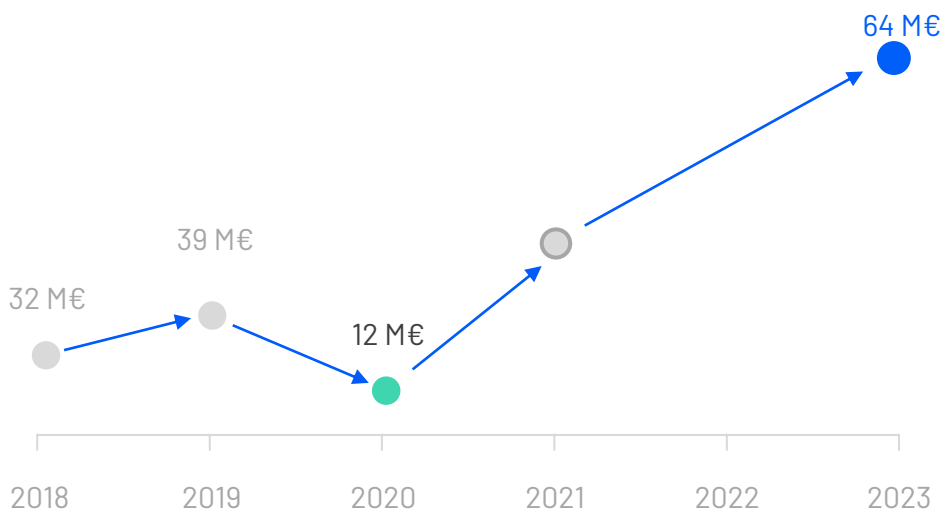
1. Ejecución año 2020: generando valor a pesar de la Covid-19

2. Principales hitos y desarrollo estratégico de los negocios
   - B2B Proyectos 360
   - B2B Servicios
   - B2C

3. **Mirando al 2021**

Previsiones para el 2021: vuelta a la senda de crecimiento_

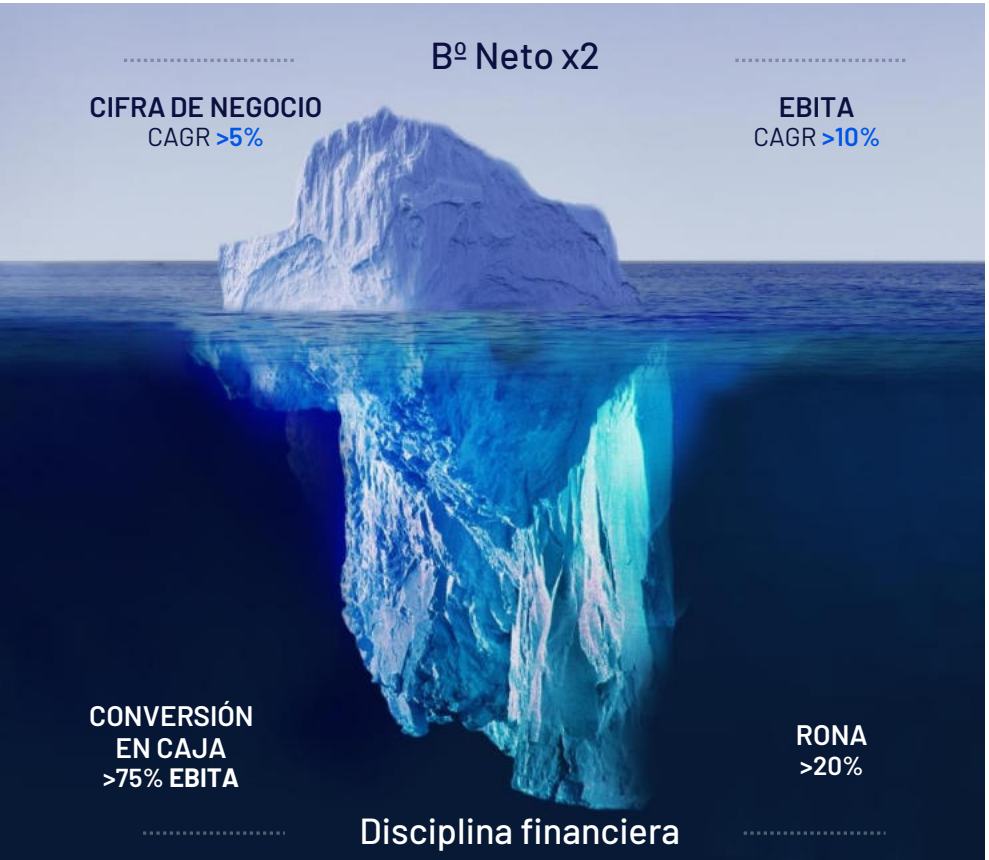
EVOLUCIÓN PROYECTADA DEL BENIFICIO NETO(3)
MILLONES DE €



- En 2021 volveremos a crecer en comparación con 2019, incluso teniendo en cuenta las desinversiones realizadas durante 2020.
- Retomaremos el ritmo de crecimiento que nos hará cumplir nuestro Plan Estratégico y alcanzar los 64 M€ de Beneficio Neto en 2023.
- Lejos de convertirse en un año perdido, 2020 aumentará (+12 M€) el beneficio neto acumulado al finalizar el Plan Estratégico.

(1) Resultado neto de atividades continuadas

Detalle del Plan Estratégico y Guidance 2019-2023_



Objetivos de crecimiento (orgánico):

- **Beneficio Neto x2** para alcanzar 64 M€ en 2023
- Cifra de negocio >5% CAGR
- EBITA >10% CAGR
- M&A como acelerador

Distribución de dividendo:

- 1/3 del Bº neto

Compromisos de nuestra Disciplina Financiera:

- **Conversión en Caja >75% EBITA**
- **RONA >20%**
- DFN/EBITDA < x2
- Capex ≈ Amortización y WC estable
- Coste estructura ≈3% sobre cifra de negocio

* Contempla los impactos del Covid-19

Apéndice_

(1) **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

3) **Bº Neto:** si no se indica lo contrario, se refiere al Resultado neto de atividades continuadas

4) **Margen de Contribución:** EBITDA previo a gastos de estructura y administración central

5) **Deuda Financiera Neta:** Deuda financiera a largo y corto plazo +/- Instrumentos financieros derivados - tesorería y otros activos líquidos a corto

6) **Flujo de Caja Operativo:** EBITA – exceso de CAPEX sobre amortizaciones – Variación CNO – Resultado financiero neto – Impuestos; (excluidas las operaciones inorgánicas)

7) **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)).

8) **CNO:** Circulante Neto Operativo

Ayudamos a nuestros clientes a transformarse para ser más eficientes.

Creemos en la tecnología como vía para lograrlo.

Somos Dominion.

DOMINION

Sede

Ibáñez de Bilbao, 28 8º A y B

48009 BILBAO (ESPAÑA)

Teléfono: (+34) 944 793 787

dominion-global.com

© Dominion 2021