



DOMINION

Junta General de Accionistas

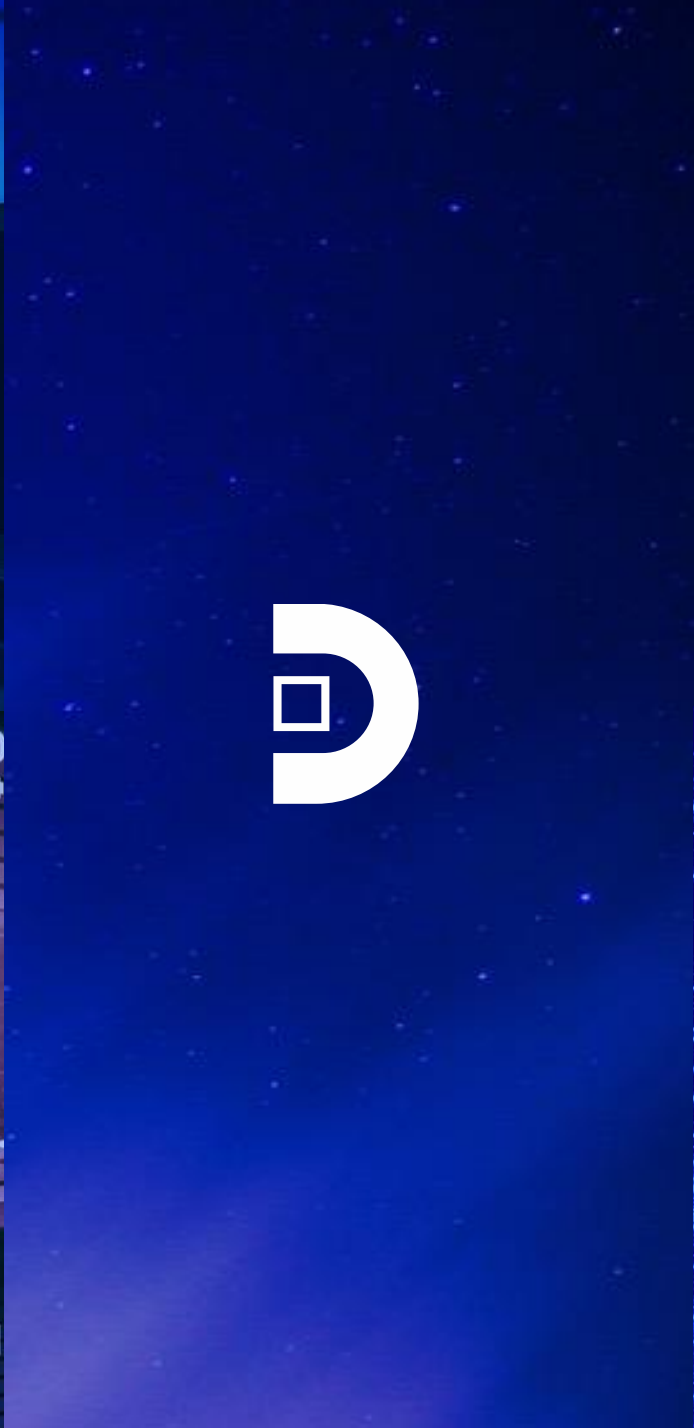
3 DE MAYO 2017



Dominion / **1**



2017: Primer trimestre / **3**



2016: Hitos cumplidos / **2**



Guidance / **4**

/1

Dominion



EL ENTORNO

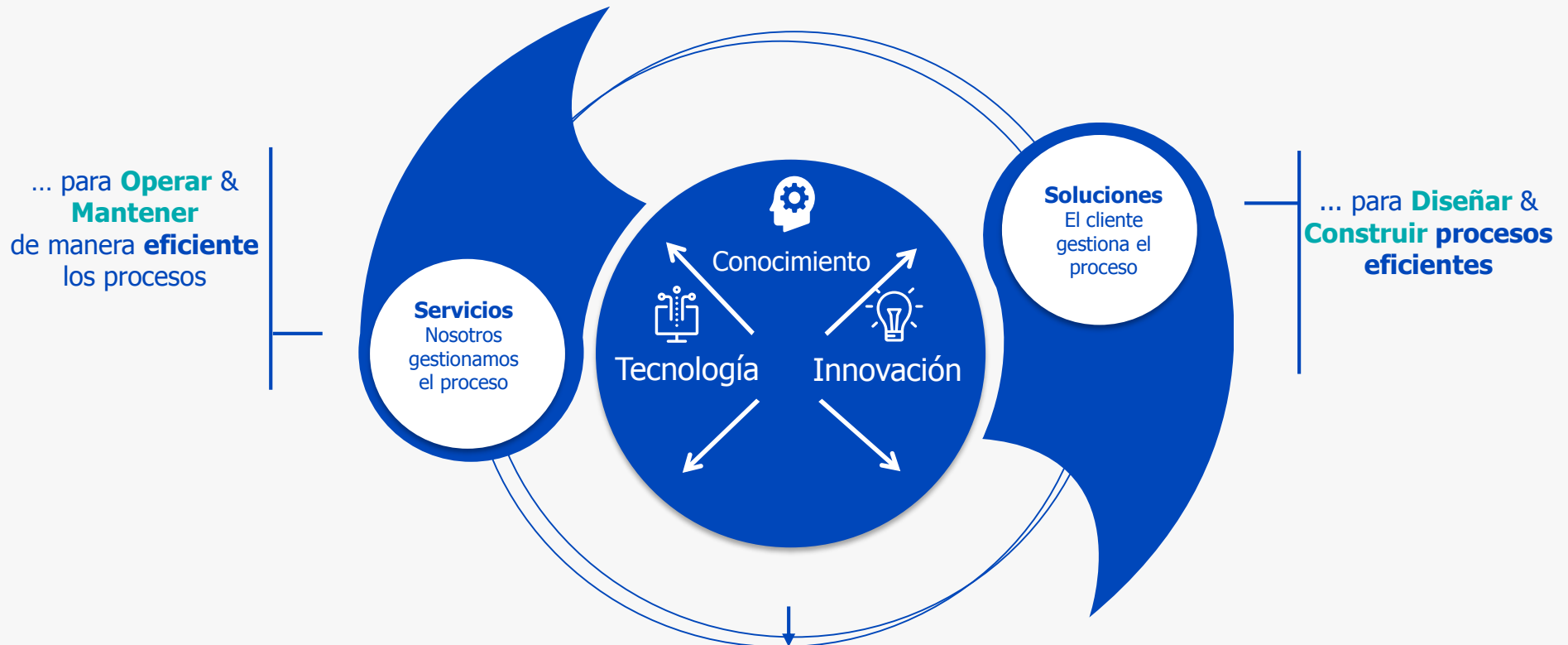


Revolución Digital

Afrontando la **Digitalización** en las actividades productivas

QUÉ HACEMOS

Aplicamos **conocimiento, tecnología, e innovación** para mejorar la **eficiencia** en los procesos de negocio de nuestros clientes



Sectores donde la eficiencia es diferenciadora

- T&T
- Sanidad
- Utilities
- Transporte & Logística
- Energías Renovables
- Industria
- Administración Pública



(1) Definido como EBITDA antes de costes estructurales y de administración

CÓMO LO HACEMOS

NUESTRO MODELO SMART INNOVATION

4 D's



DIGITALIZACIÓN

- Foco Tecnológico
- Vitalidad Tecnológica
- Plataformas
- Transversalidad



DIVERSIFICACIÓN

- Soluciones y Servicios
- Multisectorial
- >30 Países
- >1.000 Clientes
- "One Stop Shop"



DESCENTRALIZACIÓN

- Gestores "empresarios"
- Estructura ágil Servicios Centrales
- Escalabilidad operacional
- Excelencia y flexibilidad



DISCIPLINA FINANCIERA

- Exigencias de Rentabilidad
- Foco en generación de FCF
- Estricta disciplina M&A y Capex

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





2

2016: Hitos Cumplidos



Salida a Bolsa

€165m captados



Reorganización de la deuda

Perfil de amortización saludable



M&A

4 adquisiciones en 2016 + la integración de 1 proyecto



Crecimiento en Facturación

- Crecimiento Orgánico por encima de nuestro guidance (+7%) afectado por un efecto negativo de tipo de cambio del 3%
- Crecimiento Inorgánico anualizado ~ 110m€



Rentabilidad

- Los márgenes orgánicos han evolucionado en la dirección correcta (+18% a nivel EBITA)
- Las reestructuraciones de las compañías adquiridas han supuesto que el inorgánico no aporte margen.



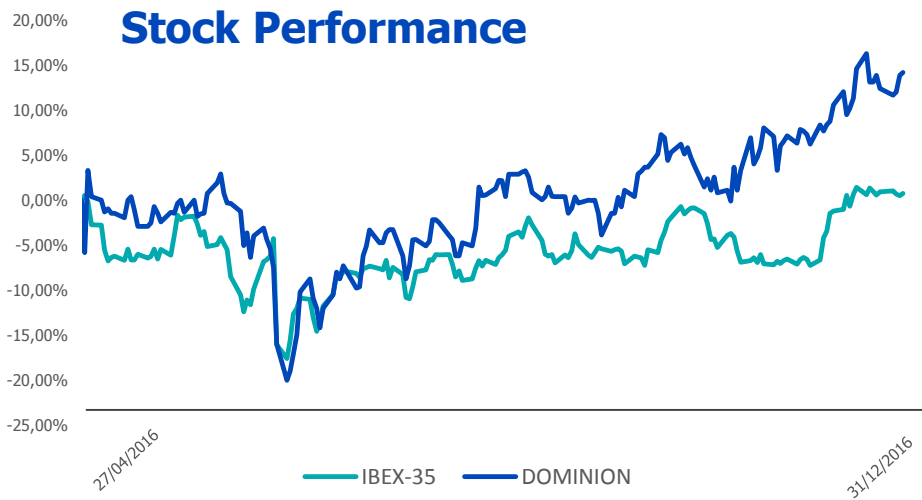
Resultado Neto

Una mejora del resultado neto del 26% respecto a 2015



SALIDA A BOLSA

- 27 de Abril 2016
- 165 m€
- Capitalización +14,2% desde la salida hasta el cierre del 2016 ⁽¹⁾



(1) Del 27 de Abril al 31 de Diciembre 2016



Consensus

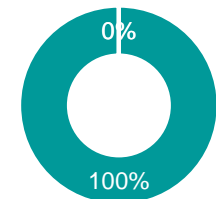


6 casas de análisis cubren el valor



Consenso unánime de compra, con importante potencial de revalorización

Recomendaciones



■ **Comprar** ■ **Mantener**
 ■ **Vender**

Precio Objetivo **4,00**

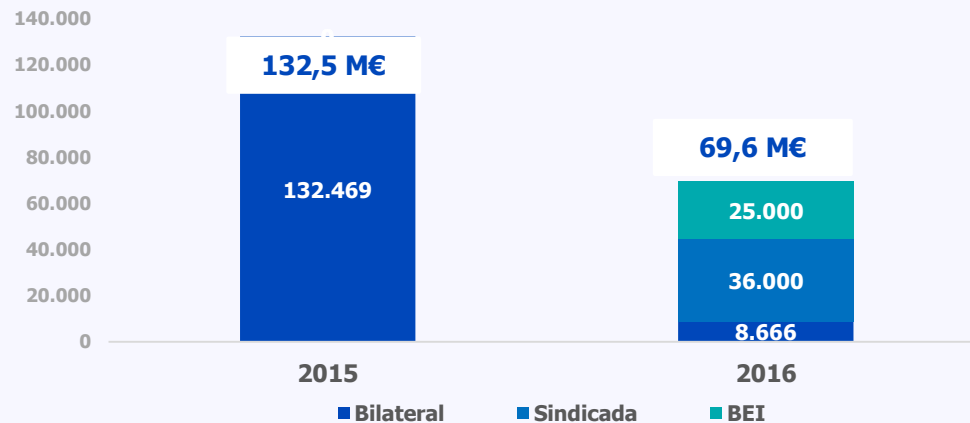
*Nota: Consensus a 28/04/2017



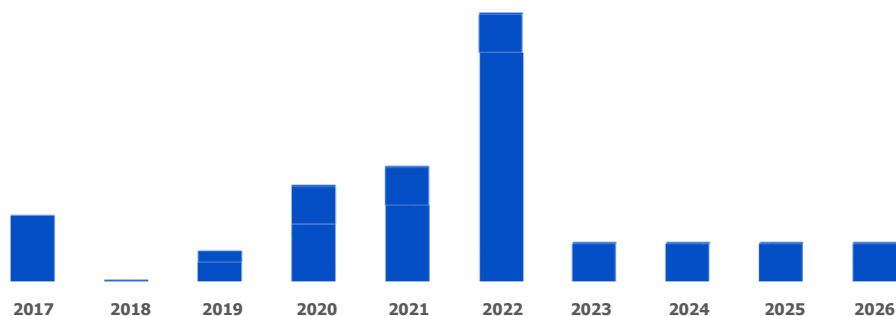
REORGANIZACIÓN DE LA DEUDA

- **Prestamo Sindicado:**
 - 36 M€ préstamo
 - 24 M€ línea de revolving no dispuesta
- **Financiación BEI:**
 - 25 M€ préstamo

Deuda Financiera Bruta

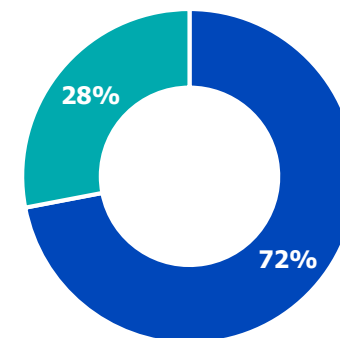


Perfil de Amortización de la Deuda



Plazo medio de amortización de 4,7 años

Esquema de Tipos de Interés

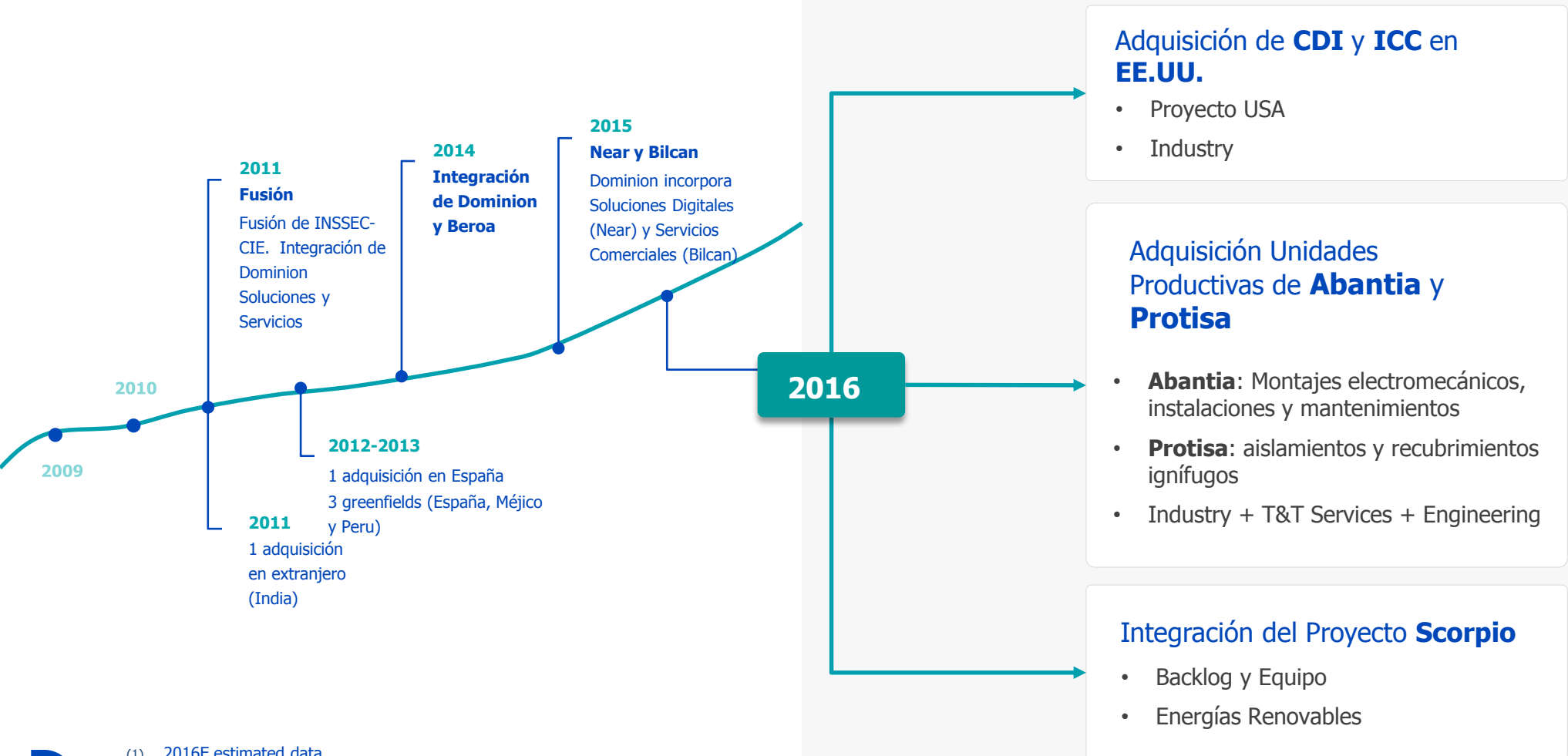


■ Tipo Interés fijo (*) ■ Tipo interés variable

(*) Después de cobertura de tipo de cambio



ACTIVIDAD M&A



(1) 2016E estimated data.

(2) * Estimated organic growth for 2016





CRECIMIENTO

Orgánico

>7%

Inorgánico

≈ 50 m€ ventas en 2016

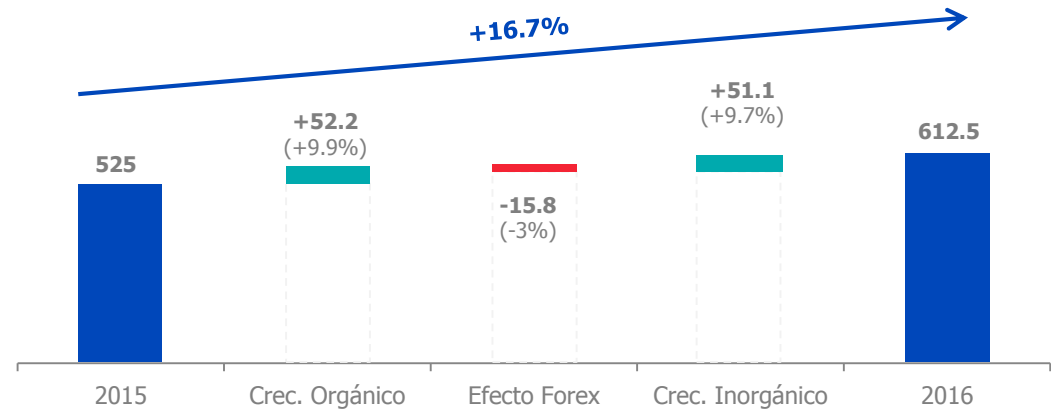
>100 m€ ventas anualizadas

	2015	2016
Cartera ⁽¹⁾	251,6	483,8
Empleados ⁽²⁾	5.401	5.166

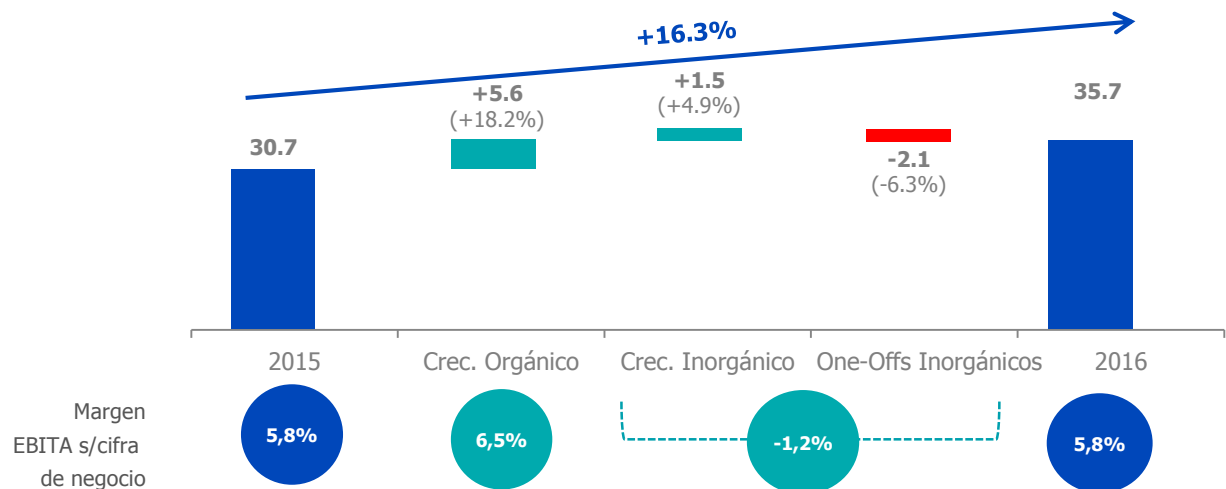
(1) Incluye únicamente cartera del segmento de Soluciones.

(2) A cierre del ejercicio. El dato de 2016 incluye 1.033 incorporaciones por las compañías adquiridas (neto a fin de año).

Evolución Facturación (M€)



Evolución EBITA (M€)



(M€)	2015	Total %vs 2015	2016	Orgánico %vs 2015	2016 Orgánico	2016 Inorgánico
Cifra de negocio (*)	525.0	+17%	612.5	+7%	561.4	51.1
EBITDA (**)	41.6	+13%	47.2	+13%	47.1	0.1
% EBITDA s/ cifra negocio	7.9%		7.7%		8.4%	0.2%
EBITA (**)	30.7	+16%	35.7	+18%	36.3	-0.6
% EBITA s/ cifra negocio	5.8%		5.8%		6.5%	-1.2%
EBIT (**)	29.2	+12%	32.8	+16%	33.9	-1.1
% EBIT s/ cifra negocio	5.6%		5.4%		6.0%	-2.1%
Resultado Neto Atribuible (**)	17.0	+26%	21.5	+35%	22.9	-1.4

El impacto de no recurrentes en márgenes se ha saldado con €2,1m negativos en el inorgánico

Top 5 de Clientes
< 23% de las Ventas

Costes de Estructura +4%
(vs +17% Facturación)

(*) El perímetro de consolidación empleado en 2016 incorpora los resultados de 7 meses de Abantia. 8 meses de CDI y 1 mes ICC.

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

SERVICIOS

(57,5%)

Cifra de Negocio: 352,3 M€

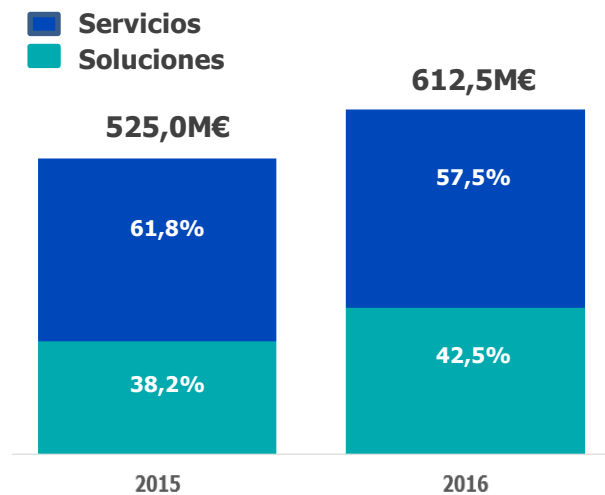
Margen de Contribución (*): 8,2%

SOLUCIONES

(42,5%)

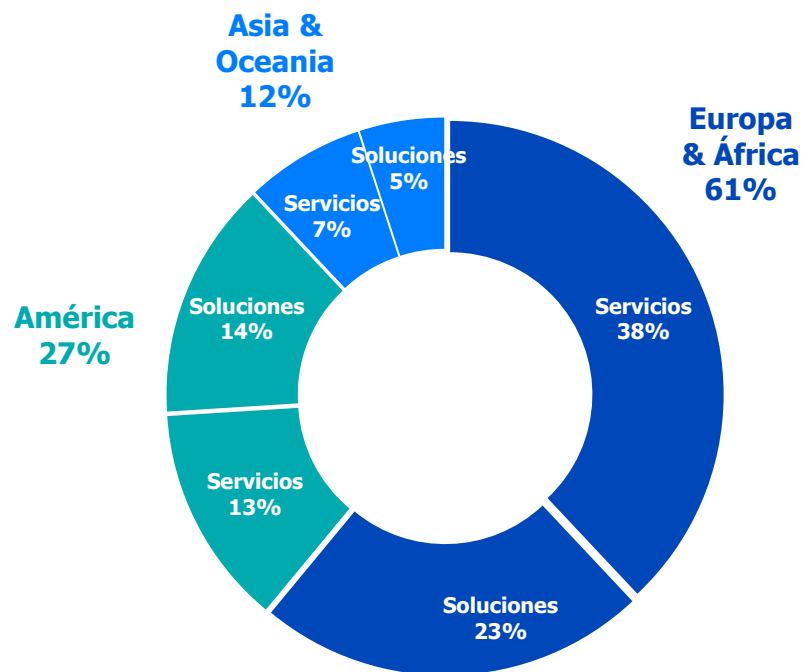
Cifra de Negocio : 260,2 M€

Margen de Contribución(*): 16,1%

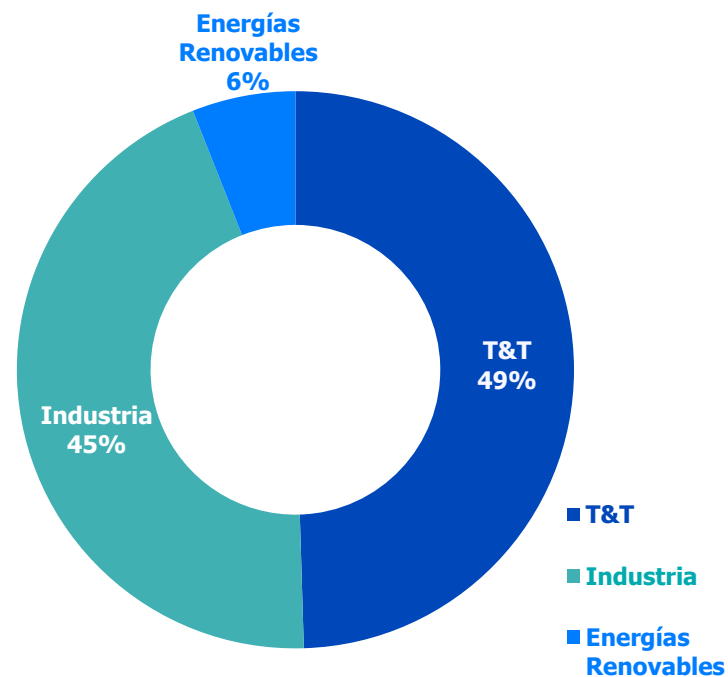


(*) Margen de Contribución: EBITDA previo a gastos de estructura y administración central

Desglose de Ventas por Geografía



Desglose de Ventas por Campo de Actividad



Top 5 de Clientes < 23% de las Ventas

(M€)	Diciembre 2015	Diciembre 2016
Activos Fijos	265.3	323.5
Circulante Neto Operativo	(104.1)	(116.5)
Total Activo Neto	161.2	206.9
Patrimonio Neto	101.8	274.6
Deuda Financiera Neta (*)	23.2	(121.7)
Otros	36.2	54.0
Total Patrimonio Neto y Pasivos	161.2	206.9

	2015	2016
Deuda bruta	133	70
Tesorería y Equivalentes	110	192
Deuda Financiera Neta (*)	23	(122)
DFN / EBITDA	0,6x	-2,5x

Earn outs **€61m** pagaderos de 2017 a 2020

(*) Deuda Financiera Neta = Deuda con bancos y otras instituciones financieras – Caja y equivalentes.



Modelo poco consumidor de Capex

- Capex = 1,6%
s/cifra de negocio
- Capex <
Amortización
- Disminución del
Capex respecto a
2015

El reto del RONA

- Continuos avances
hacia el cumplimiento
del ratio de RONA >
20%
- Variación de
Circulante ~ 0

Conversión de EBITDA en Caja

- Target de
conversión de
EBITDA en FCO >=
60%
- Target superado en
2016

/3

2017: primer trimestre





Trimestre positivo, avanzando hacia los objetivos anuales y de medio plazo
Integración progresiva de las adquisiciones de 2016

SERVICIOS

T&T:

- Operativa Commercial: Renovación del contrato de Yoigo-Masmóvil hasta fin 2021 e Incorporación del negocio de Másmóvil.
- Buena evolución en LATAM. Modificación y ampliación (3+2 años) del contrato en Perú. Contrato con operadora telefónica en Chile en régimen operativo.

Industria:

- Servicios Multitécnicos: Adjudicación contrato de mantenimiento eléctrico por 2,5 M€ anuales.
- Contratos estratégicos en Argentina, Finlandia y Alemania, por más de 40 M€ a ejecutar en varios años.

SOLUCIONES

T&T:

- Carterización de proyectos de alto valor añadido en el área de ingeniería en España y Omán en el entorno de 10M€.
- Inicio de la implantación del sistema anti-tsunamis en una segunda región en Chile.
- Evolución de nuestras plataformas a nuevas tecnologías e integración en la nube.

Industria:

- Venta cruzada y adjudicación de 6 nuevos proyectos en USA, por valor de 6M€.
- Carterización de más de 20 M€ de proyectos en LATAM y sudeste asiático.

Energías Renovables:

- Carterización de proyecto eólico en México de 50 MW.

RESULTADOS 1T 2017

(M€)	1T 2016	%	1T 2017
Cifra de negocio	123,3	+30%	160,3
EBITDA (*)	9,3	+19%	11,1
% EBITDA s/ cifra negocio	7,5%		6,9%
EBITA(*)	6,6	+23%	8,1
% EBITA s/ cifra negocio	5,3%		5,1%
EBIT (*)	6,2	+13%	7
% EBIT s/ cifra negocio	5,0%		4,4%
Resultado Neto Atribuible	3,3		4,4
% Resultado s/ cifra negocio	2,7%	+33%	2,7%

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

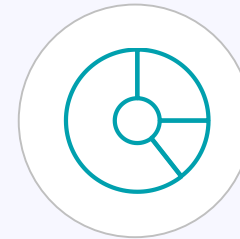


Crecimiento orgánico por encima del guidance estratégico del 7% (**9,9%**), sin incluir un efecto FOREX que aporta un **+1,5%** adicional.

A efectos de comparativa, se consideran unas ventas correspondientes a las adquisiciones realizadas en 2016 de 23M€, equivalentes a su **proforma de ventas 1T 2016**.



Aumento de **+19%** y **+23%** en EBITDA y EBITA respectivamente, apoyado por el apalancamiento operativo, a pesar de los menores márgenes de las compañías integradas, y siguiendo nuestro modelo **Smart Innovation**.



Mejora Resultado Neto (**+33%**), tras integrar las nuevas compañías, y a partir de la mejora del EBIT y del resultado financiero.

SERVICIOS

(60,7%)

Cifra de Negocio: 97,3 M€

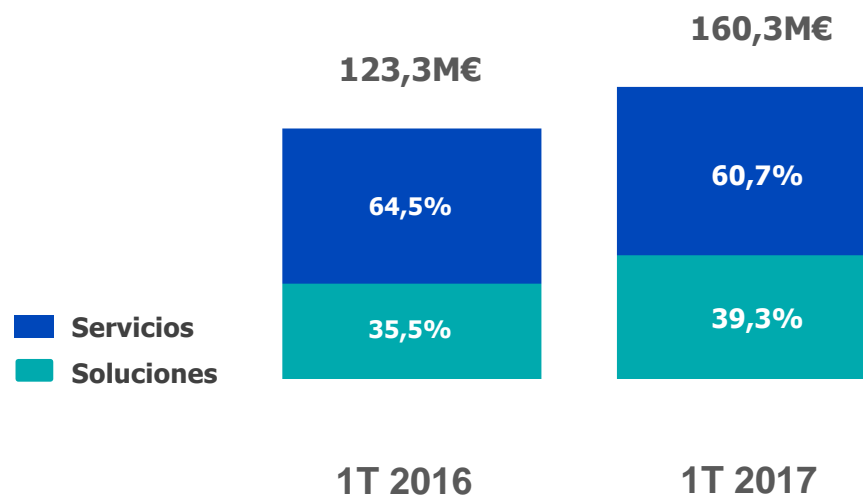
Margen de Contribución (*): 8,4%

SOLUCIONES

(39,3%)

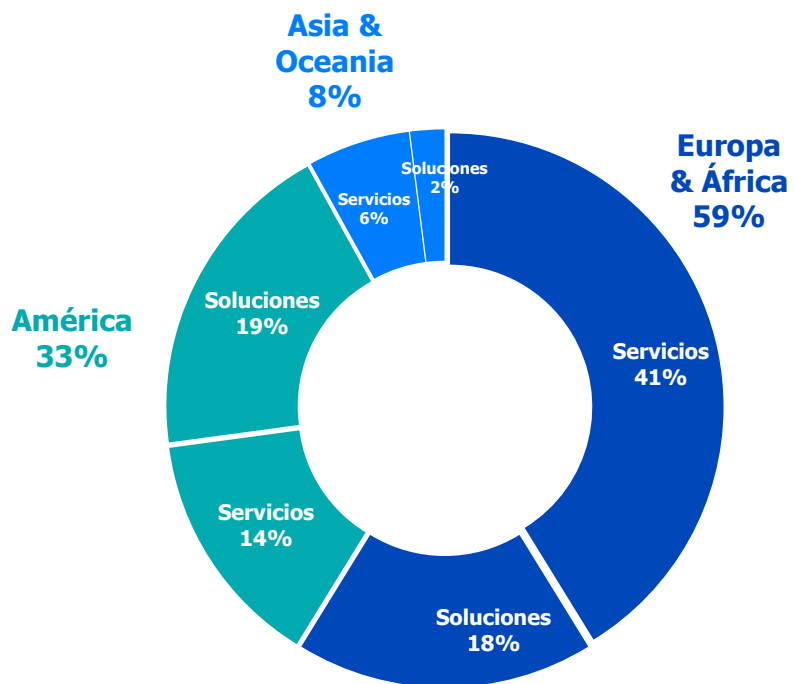
Cifra de Negocio : 63,0 M€

Margen de Contribución(*): 15,3%

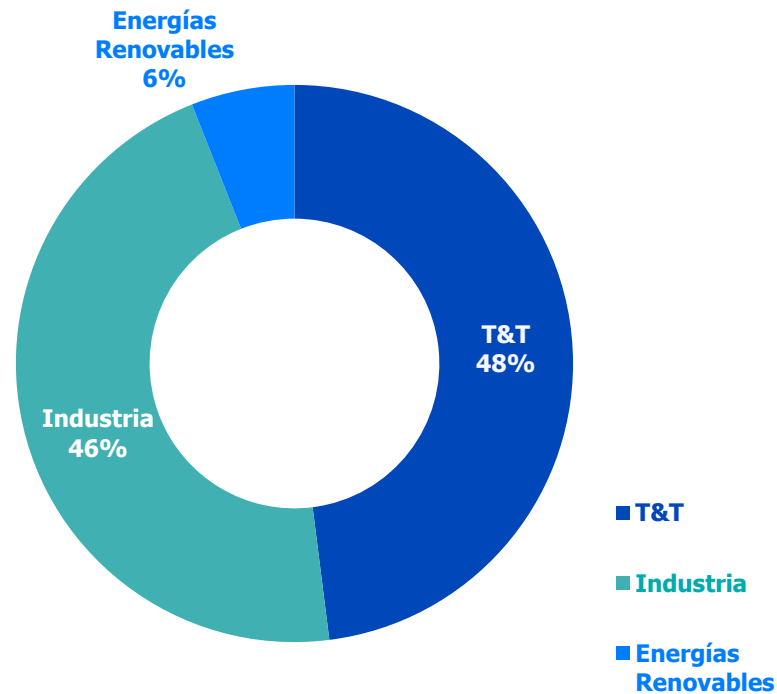


(*) Margen de Contribución: EBITDA previo a gastos de estructura y administración central

Desglose de Ventas por Geografía

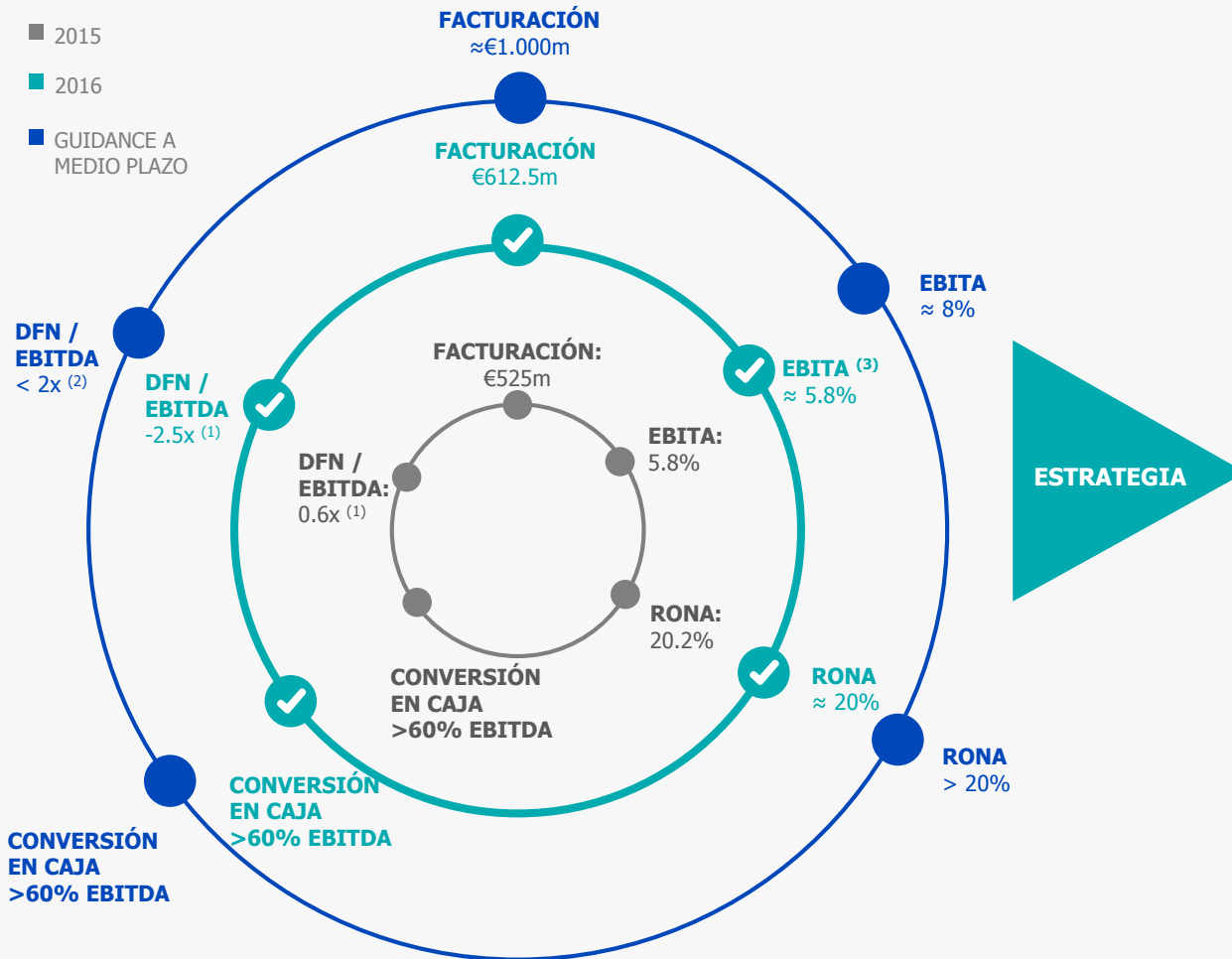


Desglose de Ventas por Campo de Actividad



|4 *Guidance*

Mantenemos Nuestra Estrategia y Guidance Financiero



Claves crecimiento

- Cross – selling
- Transversalidad y crecimiento orgánico
- M&A / Crecimiento Inorgánico

Claves rentabilidad

- Eficiencia operativa
- Apalancamiento operativo
- Mix de mayor valor añadido (Servicios/Soluciones)

1) Incluyendo earn outs por adquisiciones pendientes de pago, el ratio NFD/EBITDA sería 1.6x (2015); ≈ -1.3x (2016)

2) El objetivo para el ratio NFD/ EBITDA incluye earn outs potenciales.

3) EBITA Orgánico sería ≈ 6.5%

Nota: La consecución de los objetivos implica el éxito de la Estrategia de la Compañía.



DOMINION

www.dominion-global.com