



DOMINION

Presentación de Resultados Anuales 2022

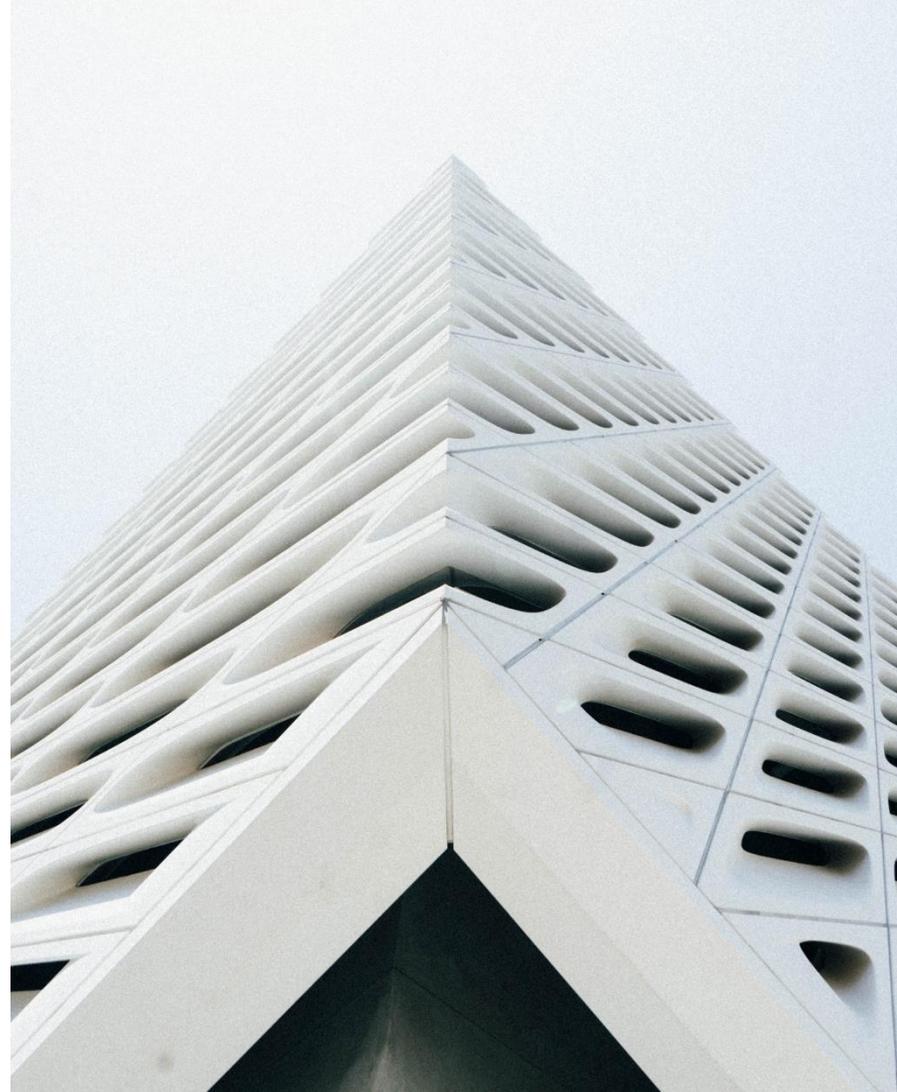
23 DE FEBRERO 2023

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 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.

Índice_

- 1. Destacados 2022**
2. 2022 en cifras
3. Retribución al accionista
4. Perspectivas 2023

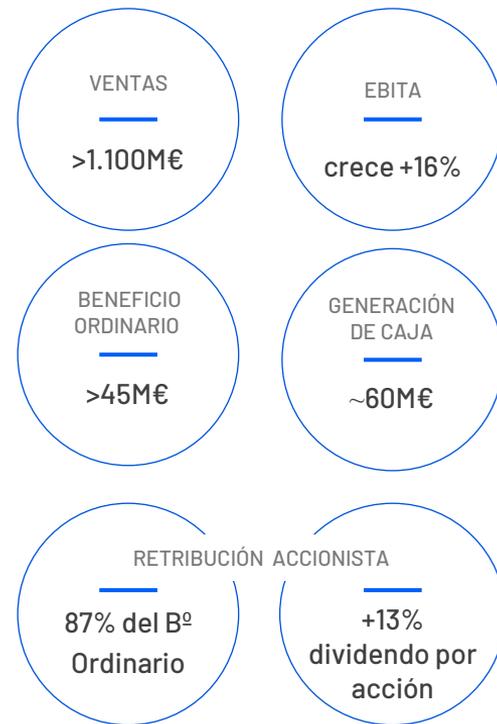


De nuevo un año muy positivo, bajo un contexto adverso, gracias a la esencia de nuestro modelo de negocio_

- Las ventas ajustadas **crecen +10% orgánico** (+8% nominal) respecto a 2021, superando el objetivo estratégico.
- Alto **apalancamiento** operativo, con crecimiento del **EBITA +16%**.
- **Beneficio Ordinario**⁽³⁾ crece **+7%** (**beneficio por acción +13%**), desapalancado por los gastos de balance, principalmente por los tipos de interés, cotización de la acción y tipo de cambio.
- Mantenemos niveles de **generación de caja operativa muy altos**: >75% del EBITA⁽²⁾.

- Creciente **retribución al accionista**: Hemos dedicado 25M EUR a **la recompra de acciones** y propondremos un reparto de **dividendo** de 1/3 del beneficio ordinario (15M EUR).

- **Apuesta por el negocio de infraestructuras renovables**: toma de posición mayoritaria en **BAS** y **recompra del minoritario**.
- **La sostenibilidad como palanca de crecimiento orgánico**, recurrente y resiliente.
- **Acuerdo con Repsol** para la gestión compartida de clientes de energía.



Otras cifras de referencia_



EMPLEADOS ⁽¹⁾

12.496
en 35 países

(10.615)



GASTOS DE ESTRUCTURA

25 M€
2,3% s/ventas

(26,5 M€)



CARTERA

583 M€
de proyectos 360^º

(616 M€)



PESO CLIENTE TOP

< 5%
s/ ventas ajustadas

(<4%)



EPS ⁽²⁾

0,296 €
+13% vs 2021

(0,286 €)

(1) Datos a cierre de año

(2) Sobre beneficio ordinario

(*) Entre paréntesis datos FY2021

Estrategia Energías Renovables_

Consolidación de un IPP 100% DOMINION

DOMINION apuesta por:

- la [transición energética](#) y la [sostenibilidad](#)
- la [recurrencia de flujos de caja](#) que aporten estabilidad a la generación de efectivo

[Toma de posición mayoritaria en BAS](#)

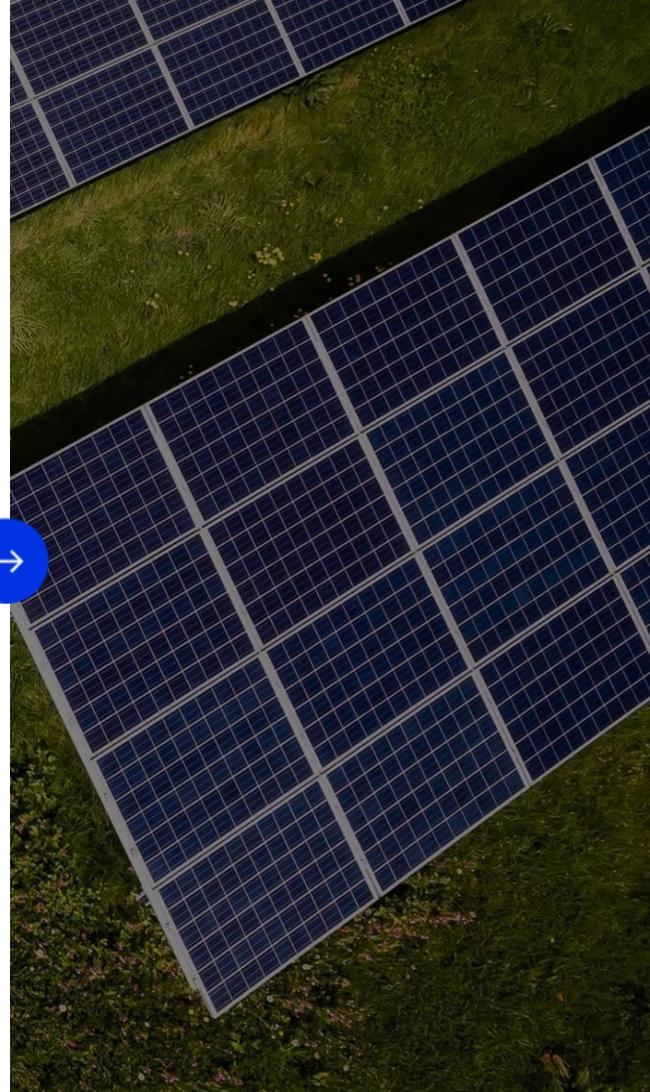
Aprovechamos la oportunidad de [integrar los activos de infraestructuras](#) ya promocionados por [BAS](#) y evolucionamos nuestro negocio industrial 360 hacia un IPP⁽¹⁰⁾ Renovable, para alcanzar [2GW en operación](#) para finales de 2026.

[Adquisición del minoritario del IPP](#)

Reafirmamos nuestra confianza en la división renovable con la decisión de [adquirir el minoritario](#): por [convicción](#) en el plan estratégico y por la [oportunidad](#) de ejecutar una opción de adquisición con un [gap de valor](#) que se evidencia con las proyecciones económico-financieras de su plan de negocio.

[Visibilidad del negocio de energías renovables](#)

Elevaremos e individualizaremos el [negocio IPP](#) de Dominion Renovables a la categoría de segmento principal de la compañía con [su información específica y KPIs económico-financieros](#).



Estrategia Energías Renovables_

Integración de BAS

Aprovechamos, en diciembre de 2022, la **oportunidad** de integrar los activos ya promocionados por BAS.

Capitalización del **préstamo convertible** y toma de control a un EV similar a Deuda. Asunción de 211M€ de **deuda, vinculada a proyectos** en diferentes fases.

Adquisición de minoritario

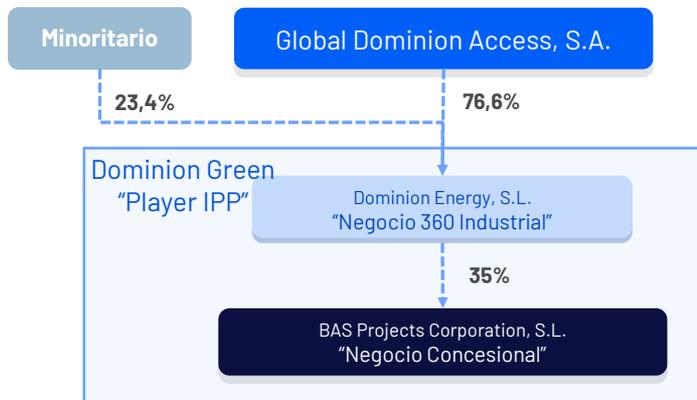
Retomamos el **control total sobre el IPP**, ante la oportunidad por la existencia de un **gap de valor**.

Ejecutamos la call por **la participación de 23,4% del minoritario**, por 67M€, pagaderos en Enero 2024.

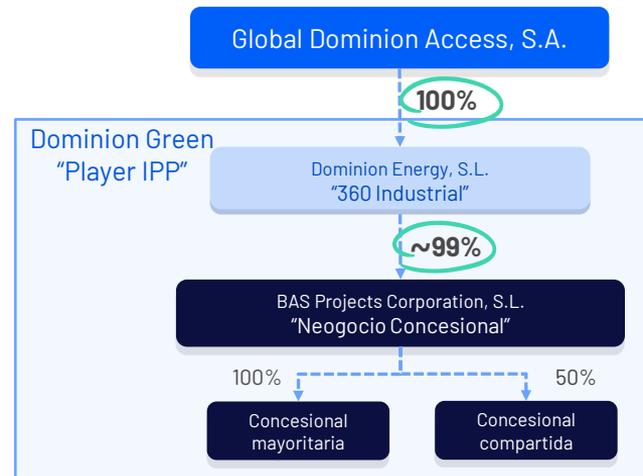
Consideraciones en CCAA:

- P&L: Sin impacto en MC ni EBITDA. Desaparición de la atribución de Bº a estos minoritarios desde septiembre.
- Balance: tiene impactos por la integración de activos y de deuda (211M€) de BAS y un compromiso de pago de 67M€.

Situación previa



Situación post



Estrategia Energías Renovables_

DETALLE PORTFOLIO DE PROYECTOS

500MW

EN OPERACIÓN A FINALES DE 2022:**170 MW (79 MW atribuibles)**

- 18 MW Biomasa Argentina
- 4 MW Ecuador
- 68 MW México
- 80MW República Dominicana

PUESTA EN OPERACIÓN PREVISTA EN 2023:**591 MW (345 MW atribuibles)**

- 270MW República Dominicana
- 66MW México
- 45 MW España
- 40 MW Italia

1500MW

PIPELINE -CARTERA >2024:

Proyectos ya identificados y en desarrollo de **2,5 GW**.

De los cuales, **1,5 GW en operación en 3 años (2024-2026), 50% atribuible**

- 1.000MW Italia
- 700MW España
- 250MW República Dominicana
- 300MW Panamá
- 80 MW Ecuador
- 170MW Otros países (México, USA, Portugal)

Plan de 2 GW en operación a fin 2026,
con una estrategia de socios en gestión compartida (1,1 GW atribuibles de los 2GW).

Destacados B2B_

B2B y la Sostenibilidad como palancas de crecimiento orgánico, recurrente y resiliente.

<ul style="list-style-type: none"> ✓ Crecimiento de doble dígito de la facturación. ✓ Mejora de los márgenes operativos año tras año (MC). ✓ Capacidad para “absorber” las presiones inflacionistas. Los márgenes sobre ventas continúan fuertes, más aún teniendo en cuenta el contexto inflacionista. 	<p>B2B Servicios</p> <p>12% MC⁽⁴⁾ s/Ventas</p>	<p>B2B Proyectos 360</p> <p>18% MC⁽⁴⁾ s/Ventas</p>
--	--	--

- Año histórico en servicios de **sostenibilidad**, que contribuyen a mejoras medioambientales en el sector **oil & gas**.
- El área de **energía** continua ganando peso en su contribución al resultado de la compañía, y suponen ya un tercio del negocio B2B.
- Consolidación de nuestros **servicios telco fuera de España** (Colombia, Perú, Chile, México, Alemania).
- Perspectivas muy favorables en **LATAM**, en **todos los campos de actividad**.
- Creciendo en **Colombia orgánica e inorgánicamente**, con la reciente integración de ZH Ingenieros (bolt-on de servicios medioambientales).



Esfuerzo continuo por alcanzar las mejores prácticas de **Health & Safety**, incluyendo **inversión en tecnologías innovadoras**, tales como sistemas ‘no man entry’.



* Entre paréntesis el dato de 2021

Destacados B2C_

Poniendo en valor nuestra excelente conexión con el cliente frente a la dinámica del mercado

- Dinámicas de mercado muy adversas para **energía**, con fuerte impacto en el aumento de **impagos**, recogidos en el cierre de año.
- Los contratos de **telco** crecen un **90%** frente a FY2021, hasta alcanzar **más de 270.000 suministros** activos.
- Fuerte campaña publicitaria de **Rentik**, la nueva forma de renting de dispositivos móviles, con **15.000 nuevas altas** durante 2022.



ACUERDO CON REPSOL

- El acuerdo con Repsol **revertirá la tendencia** negativa presente durante los últimos meses y mejorará los ritmos de captación.
- **Compartiremos la gestión de la cartera actual y los clientes futuros**, donde Repsol proporcionará una oferta competitiva y Dominion su **capacidad de captación a través de una red omnicanal**.
- Pondremos el foco en el **aumento de tráfico en el canal**, con iniciativas como la alianza con Fotoprix, por ejemplo.

Consideraciones en CCAA:

- P&L: se reduce la cifra de negocio, porque el acuerdo supone integrar el fee de captación, en lugar de la facturación completa.
- Balance: se dan de baja los costes de captación.

Una empresa volcada en la transición hacia una economía más sostenible_

Hitos 2022

1. Una estrategia de sostenibilidad reconocida por las **agencias de rating**

- **S&P** nos sitúa en el percentil **89%** del sector (subida de 36 a 54 puntos).
- Renovación del **préstamo sindicado** ligado a criterios sostenibles.

3. **Medioambientalmente** neutrales y comprometidos

- Nuestra **huella positiva** (handprint) supera ampliamente nuestra huella de **carbono** (footprint).
- Compromiso **NetZero** 2040. Nuevos objetivos **SBTi** en el marco del nuevo Plan Estratégico.

2. Una actividad **taxonómicamente** alineada

- Hemos **duplicado** nuestra **eligibilidad** hasta el 32%*.
- El **99%** de nuestras actividades elegibles son alineadas.

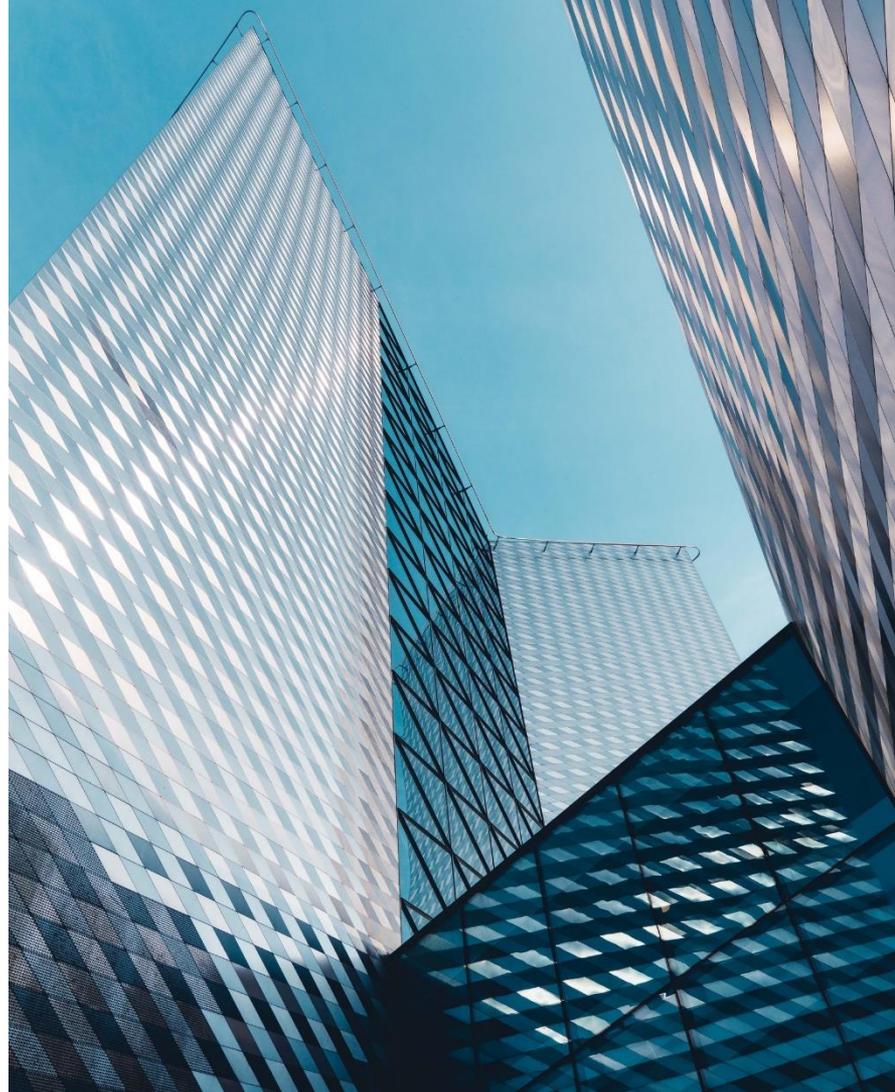
4. Una empresa **socialmente** responsable

- Miembro del **Pacto Mundial** y del Charter de la Diversidad.
- La **seguridad laboral** lo primero: apostamos por la tecnología para cuidar de nuestras personas.

* Ingresos contemplando sólo objetivos 1 y 2, vigentes hasta el momento.

Índice_

1. Destacados 2022
- 2. 2022 en cifras**
3. Retribución al accionista
4. Perspectivas 2023



Cuenta de Resultados 2022_

(Millones de €)	2021	% variación	2022
Cifra de negocio	1.119,3	10%	1,227,5
Cifra de negocio ajustada ⁽¹⁾	1.034,9	8%	1.115,7
EBITDA ⁽²⁾	111,4	11%	123
% EBITDA s/ cifra negocio	10,8%		11%
EBITA ⁽²⁾	67,9	16%	78,8
% EBITA s/ cifra negocio	6,6%		7,1%
EBIT ⁽²⁾	64,1	16%	74,6
% EBIT s/ cifra negocio	6,2%		6,7%
Resultado Neto Ordinario*	42,2	7%	45,2
% Resultado s/ cifra negocio	4,1%		4,1%
Resultado Neto Atribuible	42,2		31,0

- 1 Las **ventas ajustadas** crecen un **8%** (10% orgánico), superando ampliamente el crecimiento del 5% orgánico establecido en el plan estratégico.
- 2 **Buen desempeño** y **alto apalancamiento operativos** que lleva a un crecimiento del EBITA del 16%, muy por encima del objetivo (10%).
- 3 El **beneficio neto** crece un **7%**, como consecuencia de **efectos externos en los gastos de balance**: aumento de los tipos de interés y valoración de activos bajo la situación actual de cotización y tipos de cambio.

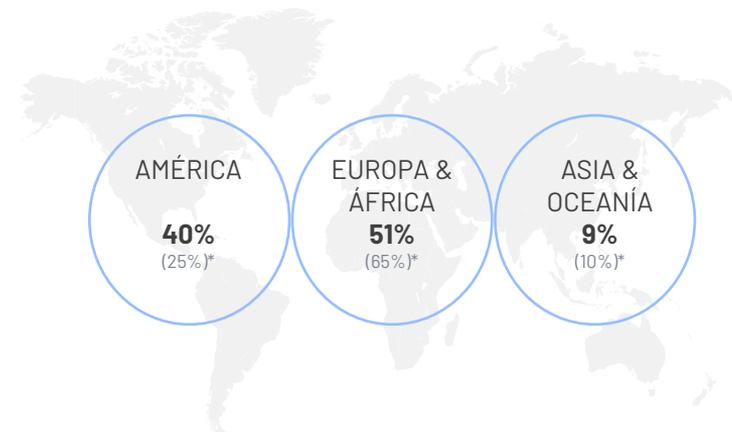
Evolución de la Cifra de Negocio⁽¹⁾

Crecimiento de ventas orgánico y diversificado

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



DESGLOSE POR GEOGRAFÍAS DE LA CIFRA DE NEGOCIO AJUSTADA⁽¹⁾
MILLONES DE €

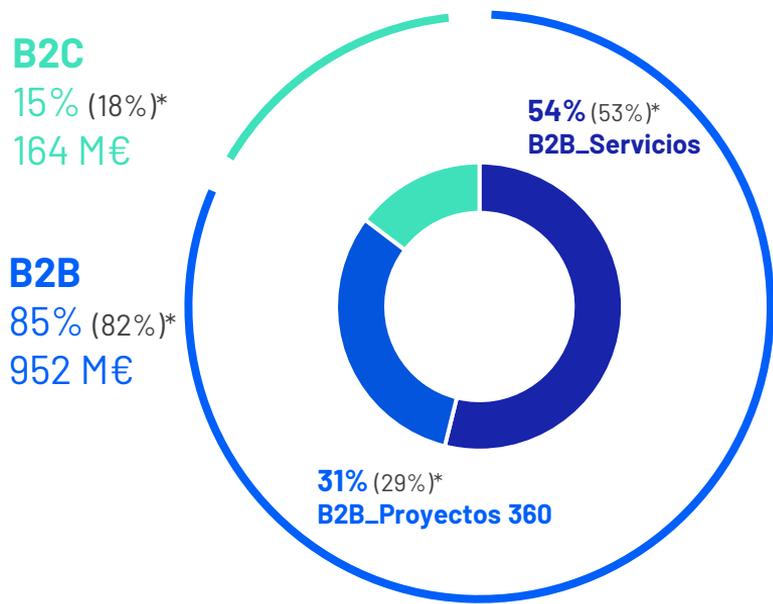


- **Sólido y alto crecimiento orgánico** a moneda constante, que denota la fortaleza del negocio (+10,5%). Crece por encima de los objetivos del plan estratégico, empujado por el B2B en general y el incremento en la ejecución de la cartera de renovables en particular.
- Las **modificaciones del perímetro** combinan adquisiciones (ZH Ingenieros) con desinversiones (estructuras altas metálicas disponibles para la venta) y acuerdos que disminuyen la facturación (acuerdo Repsol sobre la comercialización de energía).
- Fuerte crecimiento en América, impulsado por la **región latinoamericana**. Más del **50% del negocio se hace fuera de Europa**.

* Entre paréntesis el dato de 2021

Desglose de la **Cifra de Negocio**⁽¹⁾ por Segmento_

“Fuerte y constante crecimiento de ambos segmentos B2B, mientras que el negocio B2C se ve afectado por tendencias adversas de mercado y efecto del acuerdo con Repsol.”

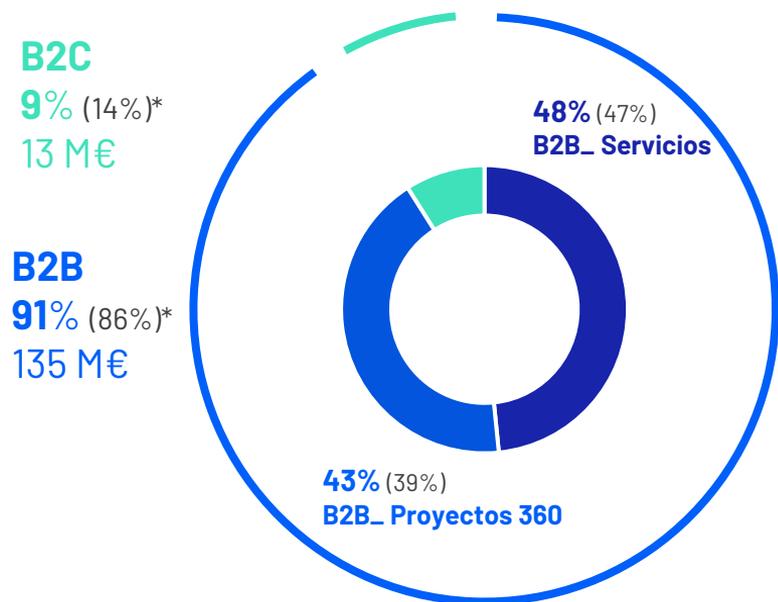


	FY 2021		FY 2022
B2B_Servicios	547,0 M€	+10%	601,0 M€
B2B_Proyectos 360	296,7 M€	+18%	350,6 M€
B2C	191,1 M€	-14%	163,7 M€

* Entre paréntesis el dato correspondiente al ejercicio 2021.

Desglose del Margen de Contribución⁽⁴⁾ por Segmento_

“Muy buen desempeño de los márgenes operativos B2B, que crecen a doble dígito. Aumenta el peso de los márgenes de origen recurrente, mientras que el peso del segmento B2C se reduce.”



	FY 2021		FY 2022
B2B_Servicios	65,3 M€	+8%	70,8 M€
B2B_Proyectos 360	53,5 M€	+20%	64,2 M€
B2C	19,0 M€	-30%	13,3 M€

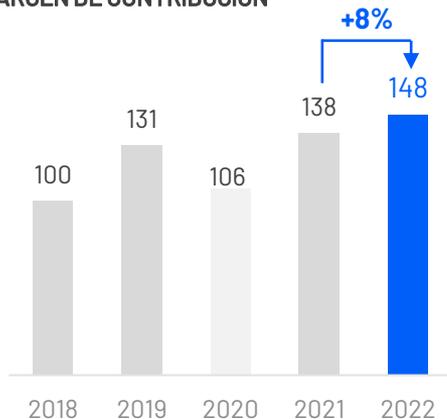
* Entre paréntesis el dato correspondiente al ejercicio 2021.

Evolución de los Márgenes_

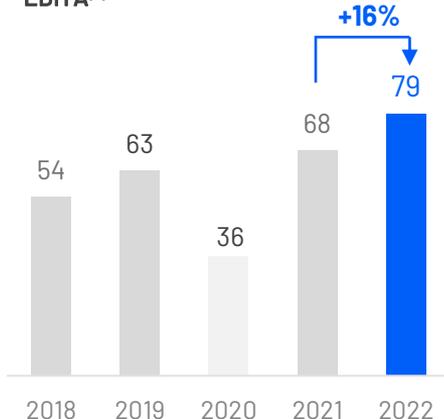
Fuerte crecimiento de los márgenes operativos, que no se traslada totalmente al Bº ordinario por el aumento de los gastos de balance

EVOLUCIONES 2018-2022 (MILLONES DE €)

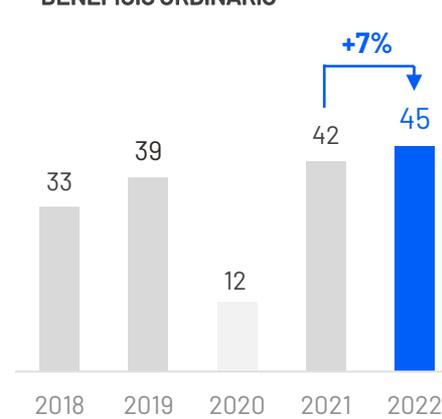
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN



EBITA⁽²⁾



BENEFICIO ORDINARIO

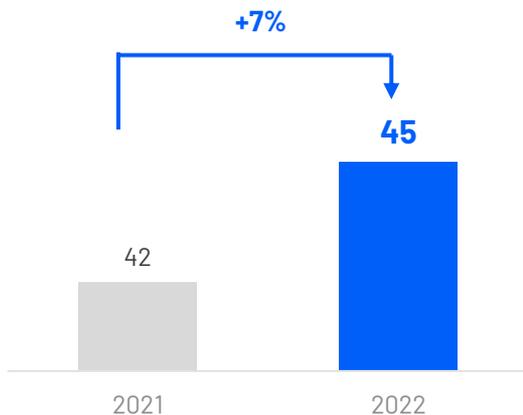


- **Fuerte apalancamiento** operativo, que multiplica el crecimiento del margen de contribución línea a línea a lo largo de la P&L.
- **Gastos de balance:** aumento de los tipos de interés y valoración de activos en la situación actual de cotización y tipos de cambio.

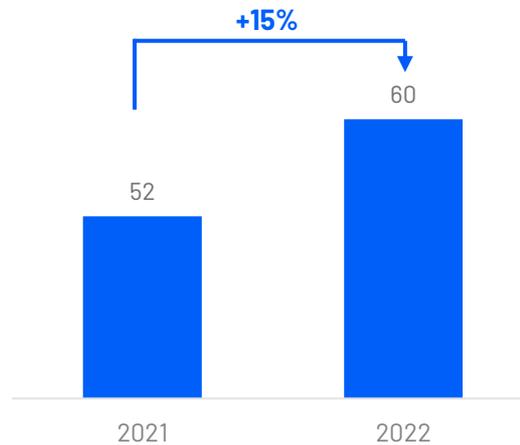
Bº Ordinario y Generación de Flujo de caja⁽⁶⁾ _

Generación de Flujo de caja operativo superior al Beneficio Ordinario

EVOLUCIÓN BENEFICIO ORDINARIO
MILLONES DE €



EVOLUCIÓN DEL FCFOp
MILLONES DE €



- **Saludable evolución de la generación de caja**, que absorbe el impacto del incremento en gastos de Balance.
- Continuamos con un **Flujo de caja operativo superior al Bº Ordinario** (60 vs. 45).

Balance_

Un nuevo balance, con presencia de activos de infraestructuras renovables.

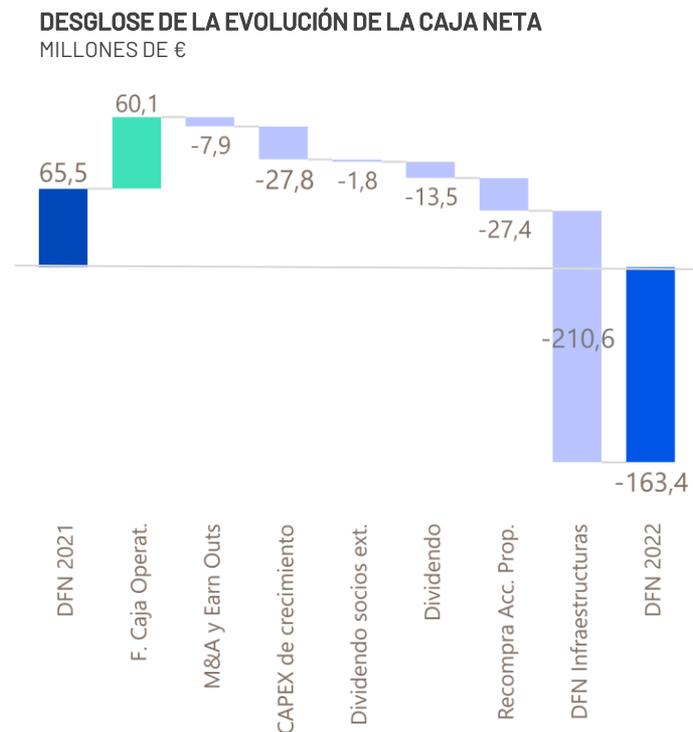
(Millones de €)	2021	2022 Orgánico	Integración BAS y adquisición minorit.	2022
Activos Fijos	539,4	546,0	(44,8)	501,2
Activos Infraestructuras	0	0	251,0	251,0
IFRS16	51,1	33,7	0	33,7
Circulante Neto Operativo	(208,3)	(222,7)	4,6	(218,1)
Total Activo Neto	382,2	357,0	210,8	567,8
Patrimonio Neto	386,4	376,8	(68,5)	308,3
Deuda Financiera Neta Ex-Infra	(65,5)	(47,2)	0	(47,2)
Deuda Financiera Neta Infraestructuras	0	0	210,6	210,6
Deuda IFR16	46,2	29,0	0	29,0
Otros	15,1	(1,6)	68,7	67,1
Total Patrimonio Neto y Pasivos	382,2	357,0	210,8	567,8

DFN total
163M€
1,3X EBITDA

Mantenemos una posición de **caja neta para el perímetro comparable**. Tras la integración, que incorpora **deuda de infraestructuras**, nos mantenemos dentro de los límites de nuestra disciplina financiera (<2xEBITDA), con un ratio de apalancamiento de **1,3x EBITDA**.

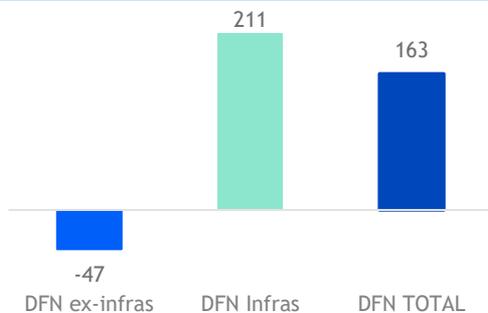
Conversión de Flujo de Caja⁽⁶⁾ y Asignación de Capital

(Millones de €)	2022
EBITA⁽²⁾	78,8
Exceso de CAPEX orgánico sobre amortizaciones	5,2
Variación de CNO orgánica	1,0
Resultado Financiero	(15,5)
Impuesto	(5,5)
Otros Movimientos	(4,0)
Flujo de Caja Operativo⁽⁶⁾	60,1
Ratio de conversión en flujo de caja operativo (6)	76,2%
Adquisiciones del año (netas de deuda neta asumida) y Earn outs	(7,9)
CAPEX de crecimiento ⁽⁹⁾ (greenfields servicios B2B, renovables y Rentik)	(27,8)
Dividendos pagados a socios externos	(1,8)
Dividendo repartido a los accionistas	(13,5)
Programa de recompra de acciones propias	(27,4)
Deuda Neta de Infraestructuras renovables asumida en la integración	(210,6)
Flujo de caja libre	229
Deuda Financiera Neta 2021	(65,5)
Deuda Financiera Neta 2022	163,4

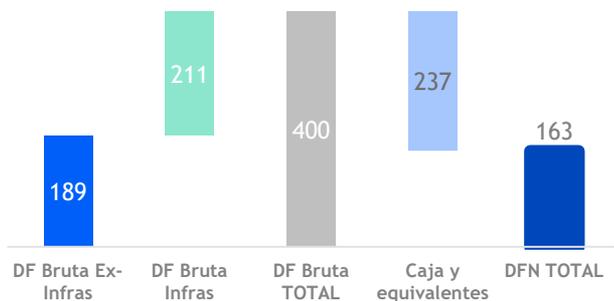


Estructura de la Deuda Neta y la Deuda Bruta

Composición deuda neta



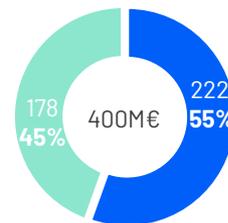
Relación deuda bruta, caja y deuda neta



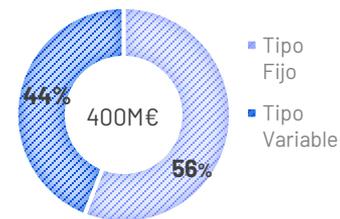
DEUDA FINANCIERA NETA **163 M EUR**

DEUDA FINANCIERA BRUTA **400 M EUR**

Composición deuda bruta



Tipo fijo y variable



■ Ex-Infrás ■ Infraestructuras

Cumplimiento de la disciplina financiera_

CONVERSIÓN DEL EBITA EN FCF OPERATIVO ⁽⁶⁾



Continuamos con una **fuerte conversión en flujo de caja operativo**.

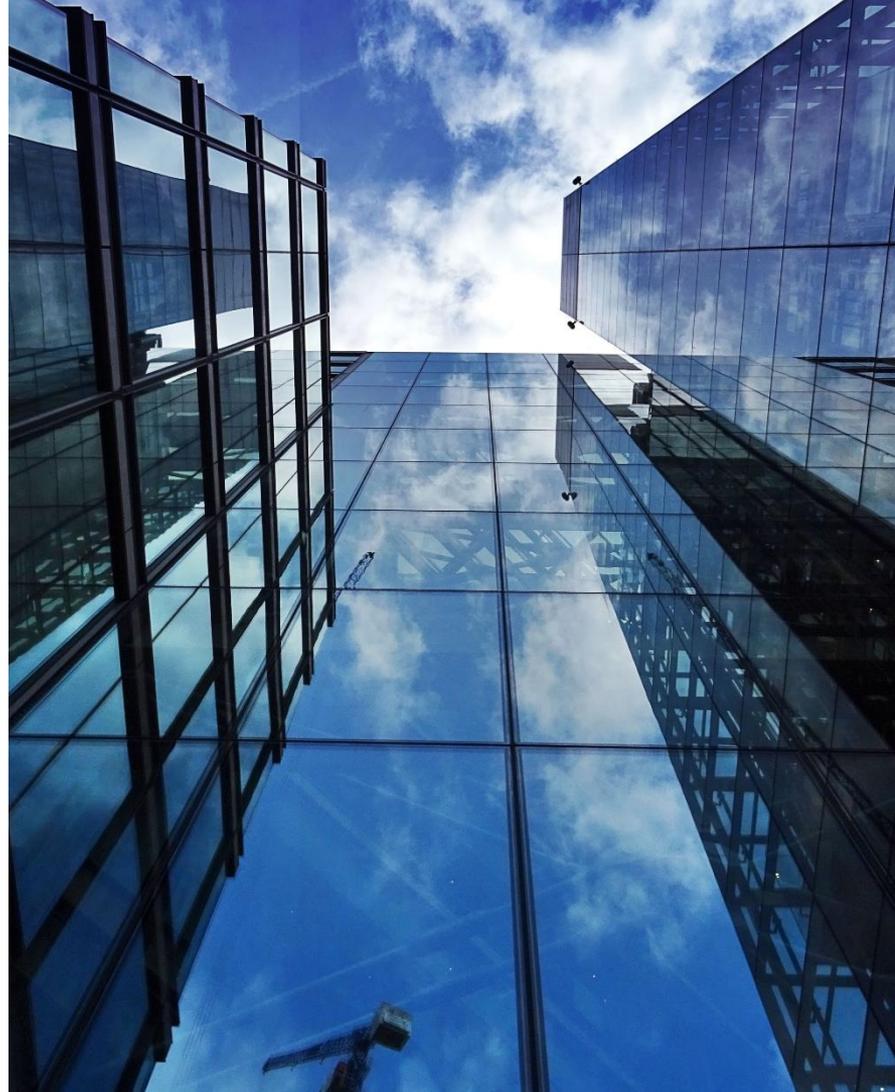
NIVEL DE RETORNO SOBRE ACTIVOS NETOS (RONA) ⁽⁷⁾



Alto nivel de retorno sobre activos, **por encima de los objetivos del Plan Estratégico**.

Índice_

1. Destacados 2022
2. 2022 en cifras
- 3. Retribución al accionista**
4. Perspectivas 2023



Retribución al accionista

~40 M€

Invertidos en 2022



Hemos completado el "2º Programa de **Recompra**" y hemos **amortizado** las acciones propias adquiridas.

Total inversión: **33,49 millones €**

Total acciones: **8,04 millones** (5%)

Precio medio de compra : **4,12€/acción**

Inversión llevada a
cabo en 2022



24,4M€



Repartiremos como **Dividendo** 1/3 del Beneficio Ordinario del año.

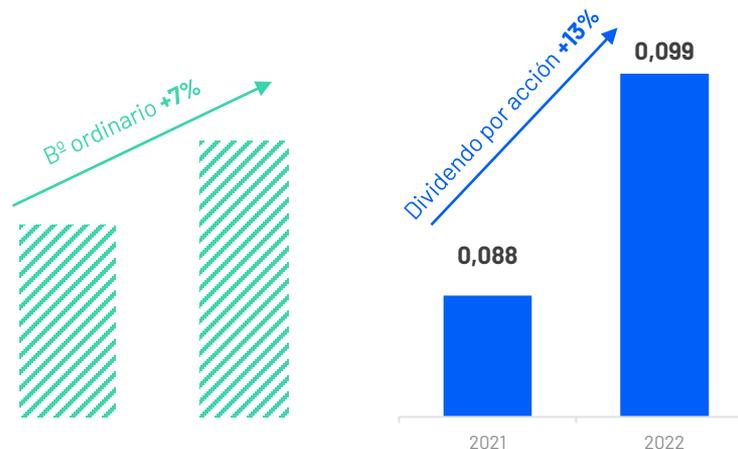
45M€

de Bº ordinario



15,1M€

EVOLUCIÓN DEL DIVIDENDO POR ACCIÓN (EN €) Y DEL BENEFICIO ORDINARIO (EN M€)



El crecimiento del 7% del beneficio ordinario se traduce en un **crecimiento del 13% del dividendo por acción**, gracias al efecto **multiplicador** de la recompra y amortización de acciones.

Índice_

1. Destacados 2022
2. 2022 en cifras
3. Retribución al accionista
- 4. Perspectivas 2023**



Perspectivas 2023:

Presentaremos un nuevo plan estratégico_

1 Contexto

A menos de un año para finalizar el anterior plan estratégico (2019-2023), tenemos una alta visibilidad sobre su cumplimiento.

2 Nuevas tendencias de mercado

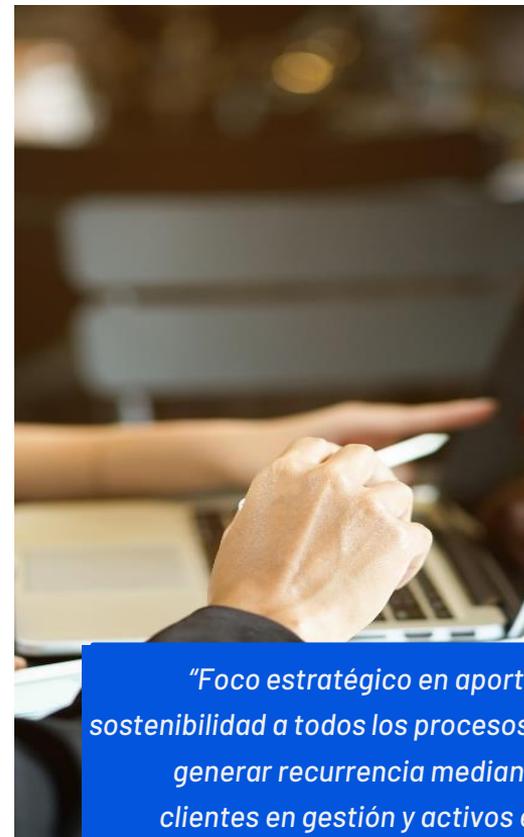
La sostenibilidad y la “desglobalización”, entre otras tendencias, ganan cada vez más peso en un entorno macro marcado por la incertidumbre. Esto requiere de nuevos posicionamientos por nuestra parte.

3 Nuevo ejercicio de conceptualización estratégica

La evolución de los distintos negocios, así como recientes decisiones como la integración de BAS o la adquisición del minoritario de renovables, demandan una nueva reflexión estratégica, que tendrá como objetivo aumentar la recurrencia y resiliencia de nuestra compañía.

4 Nuevo equity story

El mercado, claramente, no está recogiendo el valor de la compañía. Creemos necesario el replanteamiento del equity story en aras de una mayor simplicidad y eficacia.



“Foco estratégico en aportar sostenibilidad a todos los procesos y generar recurrencia mediante clientes en gestión y activos en concesión.”

Apéndice_

- (1) **CNA o 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 Ordinario:** cifra de referencia a efectos de permitir una comparación homogénea, ya que excluye el resultado atribuible al socio externo del negocio de Energías renovables (-3M) y las actividades interrumpidas (-11M) correspondientes al negocio de estructuras altas metálicas.
- (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 PPA año en curso + CNO ; excluidas las adquisiciones del año en curso)).
- (8) **CNO:** Circulante Neto Operativo
- (9) **CAPEX de crecimiento:** adquisición de activos fijos e intangibles e inversión en circulante de proyectos renovables.
- (10) **El perímetro de consolidación varía respecto a FY2021 por:** i) la incorporación de Servishop y ZH ingenieros ; ii) la exclusión de los resultados correspondientes a las desinversiones llevadas a cabo en 2022; iii) las actividades discontinuadas relativas a la sociedad Steelcon, dedicada a la fabricación y ejecución de estructuras altas metálicas.
- (11) **IPP:** Independent Power Producer

Ayudamos a nuestros clientes a transformarse para ser más sostenibles y eficientes.

Creemos en la tecnología como vía para lograrlo.

Somos DOMINION.



dominion-global.com

© Dominion 2023