

## DOMINION crece un 28% por encima de los niveles prepandemia y cierra su mejor año

- *DOMINION ha obtenido un beneficio neto récord de 42M€, un 28% más que en 2019, superando el objetivo marcado en su plan estratégico.*
- *La compañía alcanza por primera vez una cifra de ventas ajustada superior a los 1.000M€.*
- *Este último ejercicio DOMINION ha incorporado a Incus Capital como socio minoritario de su negocio de renovables, a una valoración de 213M€.*

[Bilbao, 24 de febrero de 2022]

DOMINION, la compañía de servicios y proyectos multi-tecnológicos, ha alcanzado en 2021 un beneficio neto de más de 42 M€, lo que supone un 28% más que en el ejercicio previo a la pandemia. Estos resultados superan la guía de crecimiento del 20% anual que establece su Plan Estratégico hasta 2023.

Las ventas alcanzan cifras récord para la compañía. Concretamente, la cifra de negocio ajustada (que no incluye el valor por la venta de dispositivos en su negocio B2C) supera por primera vez los 1.000 M€, con un crecimiento orgánico del casi 13% con respecto a 2019. El resto de los indicadores son muestra de su apalancamiento operativo con un EBITDA de 111M€, un 7% superior, y un EBIT (o resultado neto de explotación) de 64M€, un 13% más que en 2019.

La compañía, que mantiene una posición de caja neta positiva desde 2016, ha generado 52M€ de flujo de caja, cantidad que supera en 10M€ el beneficio neto obtenido este año y supone el 77% de su EBITA.

Las cifras suponen un año de récord que, para su CEO, Mikel Barandiaran, llega, además, “*en medio de un entorno más complejo de lo esperado*” con la evolución de la pandemia en varias olas, el aumento de los precios de la energía o el impacto de las divisas y la inflación. “*En este contexto de incertidumbre, que ya es una constante, el rigor en la planificación y la excelencia en la ejecución han sido las claves de estos resultados*” asegura Barandiaran.

“*Nuestro conocimiento tecnológico y sectorial nos ha permitido tener una visión global de los negocios e implementar innovación a lo largo toda la cadena de valor de nuestros clientes. Esa aportación diferencial es la que nos lleva a obtener mayores márgenes y posicionarnos como un socio estratégico en un momento de transición y disrupción empresarial como este*” concluye.

## Crecimiento de todos sus segmentos de negocio

Es especialmente relevante el crecimiento del segmento de **B2B Servicios**, que acumula unas ventas de casi 550 M€, con un incremento del 18% con respecto a 2020. Y lo hace gracias a consolidarse con grandes contratos recurrentes en los sectores de Telecomunicaciones y, sobre todo Energía, en diferentes geografías.

Además de estos resultados, en este ejercicio DOMINION ha dado un paso definitivo para consolidar su apuesta estratégica por la sostenibilidad, con la creación de una **unidad medioambiental** que agrupa las capacidades ya existentes en la compañía con la ambición de seguir creciendo orgánica e inorgánicamente este año. *“Aportamos digitalización y sostenibilidad a la industria, ante el reto de la descarbonización. De nuevo, gracias a esa visión transversal que nos permite identificar los puntos de mejora e innovar aplicando soluciones que permitan desde reducir la generación de residuos o el aprovechamiento del calor hasta la mejora de la eficiencia energética y la reducción de emisiones”*, afirma Mikel Barandiaran.

Destaca también el crecimiento continuado del segmento **B2B Proyectos**, que se acerca a los 300M€ de facturación en este último año y que acumula una cartera de proyectos por encima de los 600M€ para los próximos años, impulsado, entre otros, por su área de **Energías Renovables**. Recientemente la compañía anunció la incorporación de Incus Capital como socio minoritario de esta área con el 23,4% que, con una inversión de 50M€, sitúa el valor total del negocio en 213M€.

Roberto Tobillas, Director General de la compañía y del área de Renovables, asegura que *“esta operación visibiliza el valor de este negocio y nos ha permitido acelerar su crecimiento, así como financiar los proyectos que tenemos en cartera y que superan 1 Gigawatio de potencia”*.

Finalmente, en el segmento de **B2C** DOMINION se acerca a los 300.000 suministros de Telecomunicaciones y Energía, a pesar de las dificultades en la captación de nuevos clientes debido a la subida de precios de la energía.

En este segmento, DOMINION inició un profundo proceso de transformación del negocio para convertirse en un integrador de servicios del hogar. La compañía apuesta por diversificar su oferta con el lanzamiento de distintas marcas comerciales, que se comercializarán a través de los canales digitales y de la red de distribución omnicanal Phone House.

## Inicia un nuevo programa de recompra de acciones y anuncia reparto de dividendo

Este año la compañía también ha completado su primer programa de recompra y ha amortizado los 8,5 millones de acciones adquiridas, que equivalen a un 5% de su capital, y ya ha comenzado la recompra de otro 5% adicional.

La compañía continúa así con su apuesta por la creación de valor para el accionista. La recompra permite aumentar su participación, lo que se suma al reparto de dividendo que este año previsiblemente será de 14 M€. Para DOMINION, la recompra responde también a una oportunidad del mercado. *“Al precio actual de la acción, consideramos que nuestra propia compañía es la mejor opción de inversión”*, asegura Barandiaran.

Si desea más información contacta con:

DOMINION - Patricia Berjón

[patricia.berjon@dominion-global.com](mailto:patricia.berjon@dominion-global.com)

+34 94 479 37 87

---

#### Acerca de [DOMINION](#)

Somos una compañía global de servicios y proyectos multi-tecnológicos. Operamos como socio estratégico aportando a nuestros clientes soluciones integrales en las áreas de Industria, Tecnología y Telecomunicaciones, Energía, Infraestructuras y Hogar.

Nuestra propuesta de valor se basa en maximizar la eficiencia de los procesos de negocio gracias a nuestro conocimiento sectorial y a la aplicación innovadora de la tecnología con un enfoque diferente.

Nacidos en Bilbao en 1999, contamos con una cultura y modelo de gestión únicos basados en cuatro claves: la Digitalización, la Diversificación, la Descentralización y la Disciplina Financiera. Contamos con presencia en más de 35 países, más de 1.000 clientes y un equipo formado por más de 10.000 personas. Facturamos más de 1.000 millones de euros anuales y cotizamos en la Bolsa española desde abril de 2016 (DOM:BME).

**Transformation. Technology. Efficiency.**