



Junta general de Accionistas

13.ABRIL.2021



1. Año 2020

- Resiliencia y excelente ejecución
- Resultados mejores de lo esperado
- Avances estratégicos

2. Perspectivas 2021 y futuro



Hace un año dijimos...—



“Hemos seguido creando valor en medio de una de las crisis más importantes de la historia reciente” —

Una gran prueba para nuestro modelo, superada con éxito. —



Resiliencia y excelente ejecución



Resiliencia y excelente ejecución_

EQUIPO

Un **equipo comprometidos** y con **experiencia** en navegar situaciones de crisis.

MODELO 4D's

La **descentralización**, la **digitalización**, la **diversificación** y la **disciplina financiera** han demostrado su valor.

MEDIDAS



Seguridad laboral y adaptación

- Implantación de protocolos
- Uso intensivo de plataformas digitales
- Seguimiento de casos



Flexibilidad

- Medidas laborales acordes a cada legislación
- Racionalización de costes
- Ralentización de inversiones



Liquidez y Financiación

- Gestión eficiente del circulante
- Ampliación de fuentes de liquidez

Mejorando los
resultados esperados
para el escenario de
pandemia



Comportamiento de los segmentos de negocio_

● B2B Proyectos 360_



Resiliencia del negocio y nuevos proyectos

- **Ejecución impecable** durante 2020, manteniendo niveles de ventas y de rentabilidad.
- Hemos sido **adjudicatarios de varios proyectos** que garantizan el **crecimiento rentable** en el medio plazo. **Carta de 617M€**.
- **Energías renovables** se consolida como un área futuro.

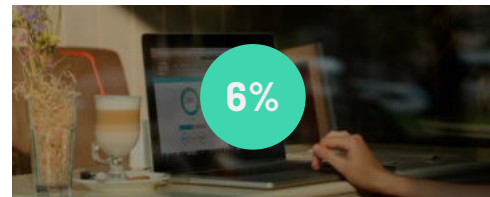
● B2B Servicios_



Recuperación en el 4T 2020 y avance estratégico

- **Crecimiento del 2% en el 4T20**, después de haberse visto afectado desde el inicio de la crisis sanitaria por las medidas de confinamientos.
- Hemos llevado a cabo la **desinversión de contratos no estratégicos**.
- Nuevos **contratos de alto potencial en los sectores de energía e industria**.
- Adquisiciones **bolt-on**

● B2C_

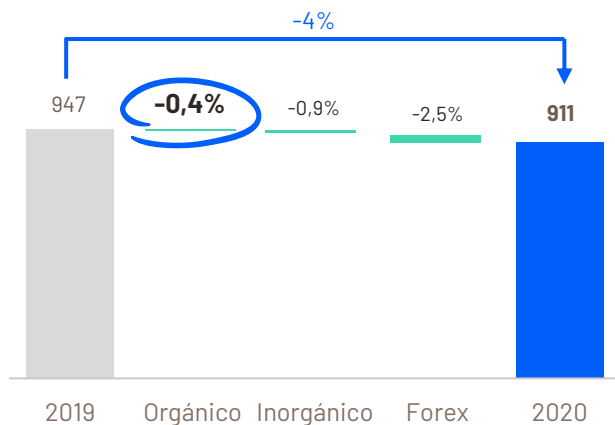


Crecimiento, a pesar de las restricciones y rápida actuación

- **70.000 servicios netos captados** en el año de Electricidad, Gas y Telecomunicaciones.
- **Ingresos recurrentes** gracias a **la creciente base de clientes de servicios**.
- **La rapidez en la toma de decisiones** permitió mitigar los impactos durante los periodos en que el canal físico de venta estuvo forzosamente cerrado.

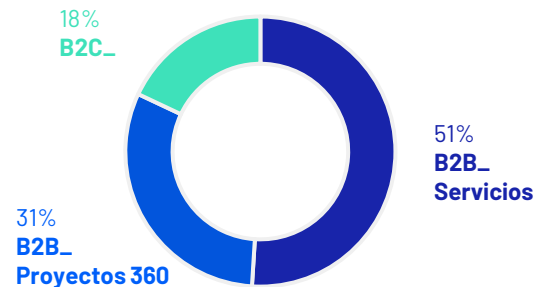
El descenso orgánico de las ventas ha sido mínimo_

DESGLOSE DE LA EVOLUCIÓN DE CIFRA DE NEGOCIO AJUSTADA MILLONES DE €

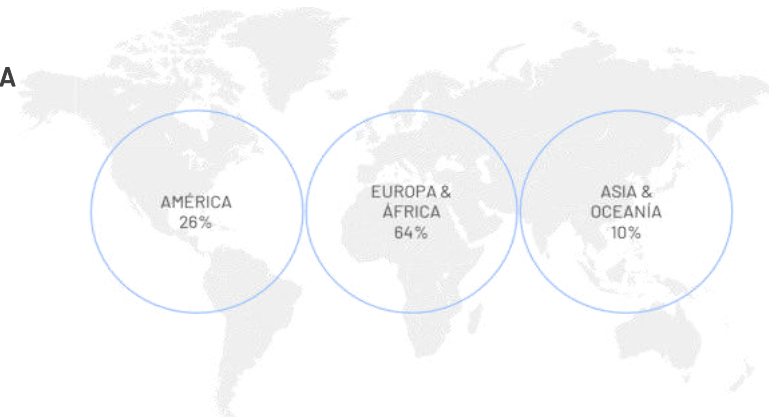


- Caída orgánica mínima (-0,4%).
- Las principales variaciones de las ventas totales se deben a las **desinversiones** (-0,9%) y al **impacto negativo del Forex** (-2,5%).

POR SEGMENTOS VENTAS

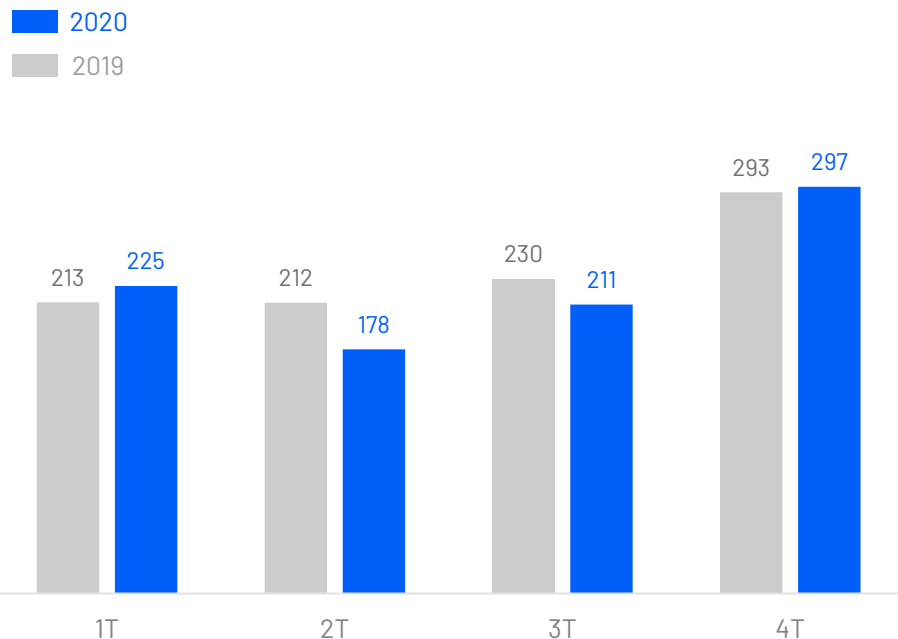


POR ÁREA GEOGRÁFICA



El 4T muestra una recuperación de la actividad

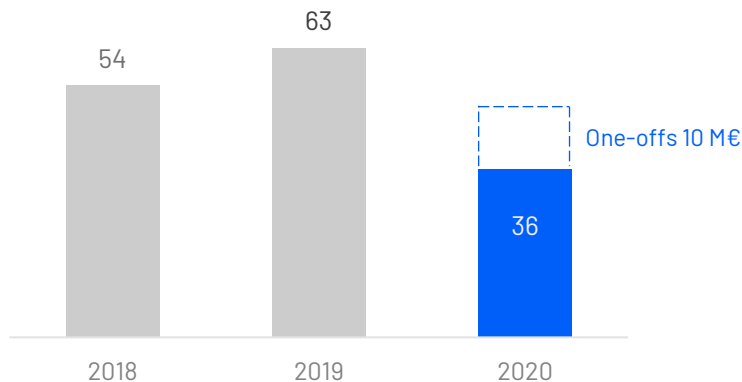
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE CIFRA DE NEGOCIO AJUSTADA MILLONES DE €



- Los primeros impactos del Covid-19 llegan en las últimas semanas del **primer trimestre de 2020**.
- El **segundo trimestre** estuvo impactado a nivel global, especialmente vinculado a los confinamientos estrictos en Europa.
- El **tercer trimestre** mostró recuperación de la actividad, a pesar de las restricciones importantes en Latam.
- En el **4º trimestre volvemos a crecer** (+5% orgánico), tras varios trimestres afectados por la Covid-19, y a pesar de las desinversiones llevadas a cabo durante 2021.

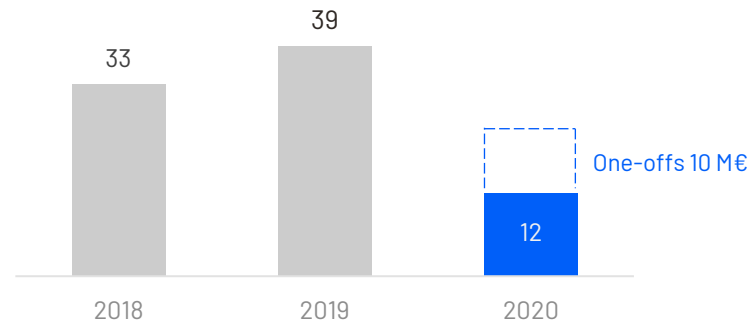
Los márgenes han superado nuestras previsiones para el escenario de pandemia_

EVOLUCIÓN DEL EBITA 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 2018-2020
MILLONES DE €




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

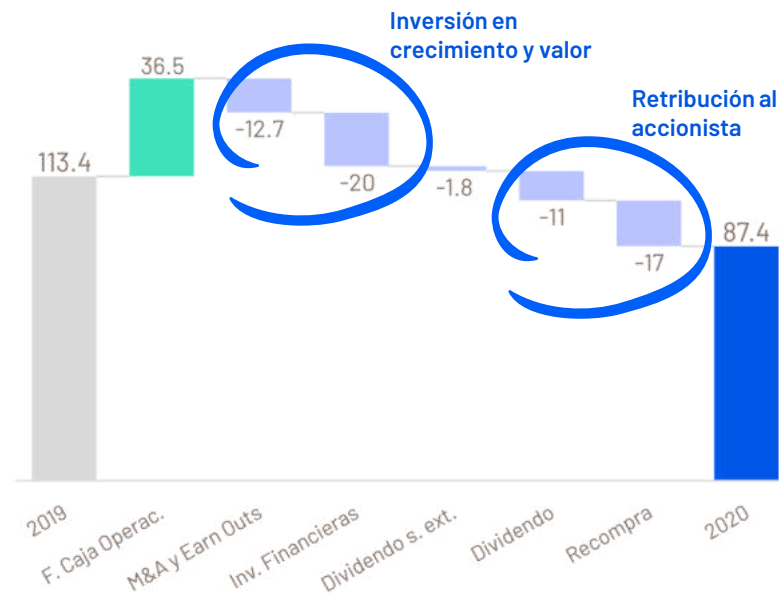
36,5 M€ de generación de caja operativa_

(Millones de €)	2020
EBITA	36,1
Exceso de CAPEX orgánico sobre amortizaciones	(0,8)
Variación de CNO orgánica	11,6
Resultado Financiero	(6,9)
Impuesto	(5,1)
Otros Movimientos	1,6
Flujo de Caja Operativo	36,5

Conversión del EBITA en FCF operativo


101%

DESGLOSE DE LA EVOLUCIÓN DE LA CAJA NETA MILLONES DE €

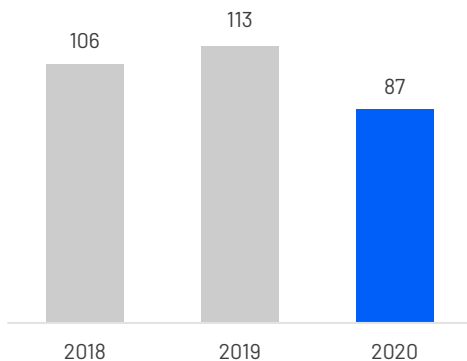


Cumplimiento de la disciplina financiera_

Un balance fuerte, con posición estable de caja neta positiva

Posición de Caja Neta

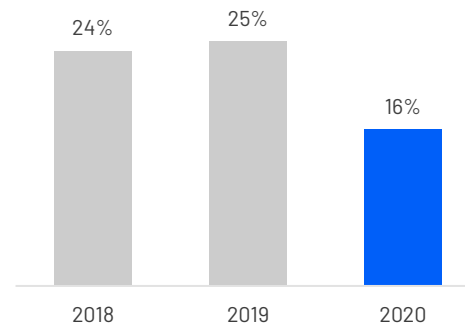
 **87 M€**



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

Nivel de RONA

 **16%**








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

Avances Estratégicos



Hemos continuando desarrollando nuestros objetivos estratégicos en todos los ámbitos_

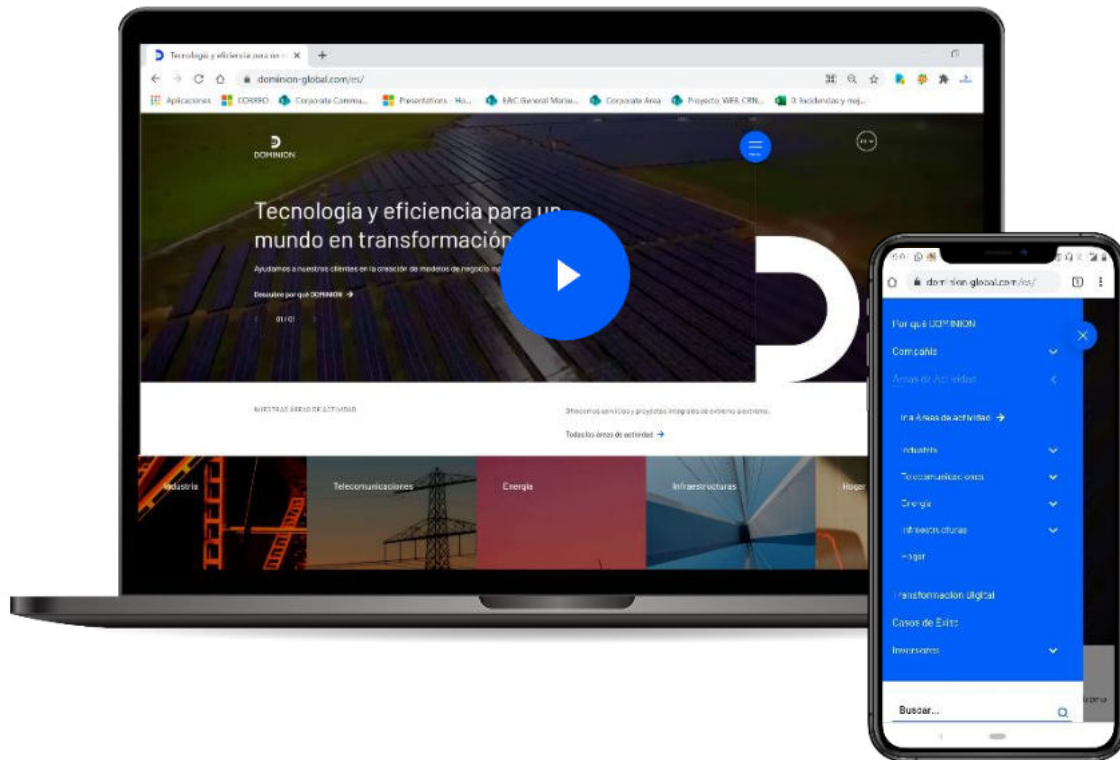
-  **Cristalizar el valor del negocio de energías renovables:** un pipeline de 1 GW para 2025 y proceso para sumar a un socio minoritario.
-  **Transicionar hacia contratos de mayor valor añadido:** desinversiones y build up en torno a nuevas tendencias (Servicios Medioambientales).
-  **Completar la transición de un retailer a un integrador de servicios para el hogar** en el segmento B2C.
-  **Apoyar la estrategia a través de la evolución continua de la comunicación y la organización:** una nueva web y una imagen renovada.
-  **Implementar una estrategia de sostenibilidad,** con un enfoque propio

PROPUESTAS DE VALOR DIFERENCIALES	  
POSICIONAMIENTO	
DIVERSIFICACIÓN	 
DIGITALIZACIÓN	
ORGANIZACIÓN	

Nueva Web_

“Cambiamos para seguir siendo Dominion”

- › **Diseño limpio y vanguardista** acorde con nuestro ADN.
- › **Nuevo enfoque comercial**, agrupando nuestras actividades en grandes áreas.
- › **Destacamos nuestro valor diferencial**.
- › Un renovado y completo espacio **dedicado al accionista**.

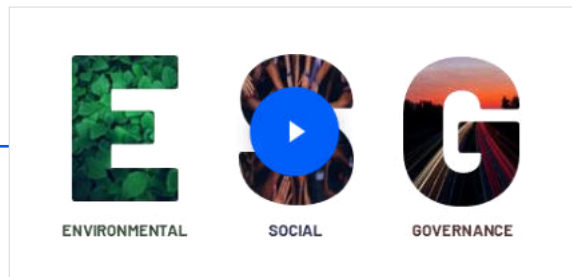


Nuestra estrategia de sostenibilidad_

¿Cómo lo vemos?



Ser una empresa sostenible



Ayudar a ser más eficientes

Nuestra estrategia de sostenibilidad_

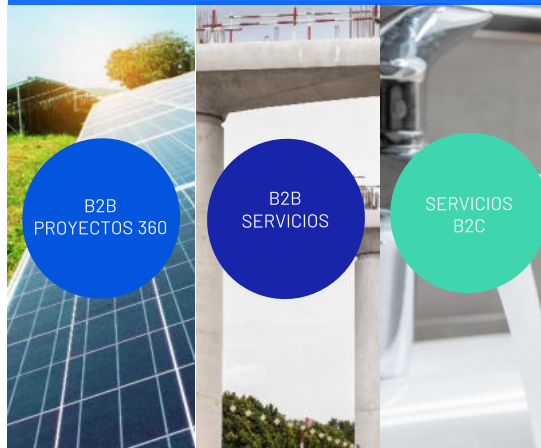
Ser una empresa sostenible

ESCASO impacto medioambiental

Estamos **COMPROMETIDOS**
(Objetivos medibles y verificables)



Ayudar a ser más eficientes



Fotovoltaico

Hospitales

Biomasa

Servicios
medioambientales

RSU

Antitsunamis

Eficiencia energética

Reciclaje de móviles

¡¡SOMOS Y HACEMOS SOSTENIBILIDAD!!

1. Año 2020

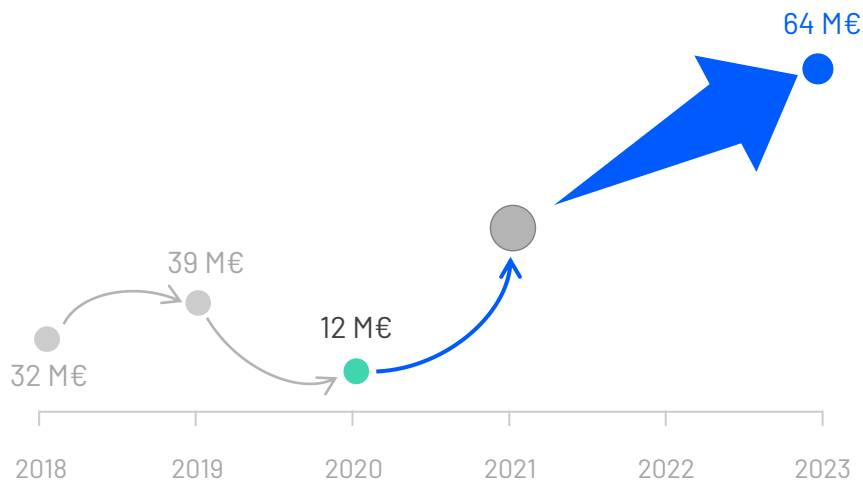
- Resiliencia y excelente ejecución
- Resultados mejores de lo esperado
- Avances estratégicos

2. Perspectivas 2021 y futuro



Previsiones para el 2021: creceremos respecto a 2019_

EVOLUCIÓN DEL BENEFICIO NETO
MILLONES DE €



- **En 2021 volveremos a crecer en comparación con 2019**, incluso teniendo en cuenta las desinversiones realizadas en 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 (+36 M€) la caja acumulada** al finalizar el Plan Estratégico.

“ Retomar el ritmo de crecimiento en 2021, para cumplir nuestro plan estratégico 2019-2023” _



Muchas gracias

