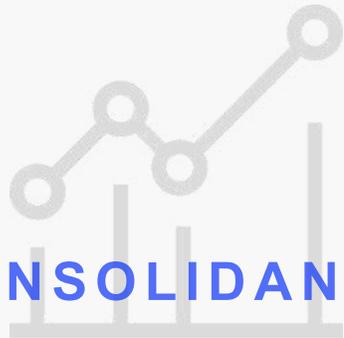


Junta General Accionistas 2018

ABRIL 2018



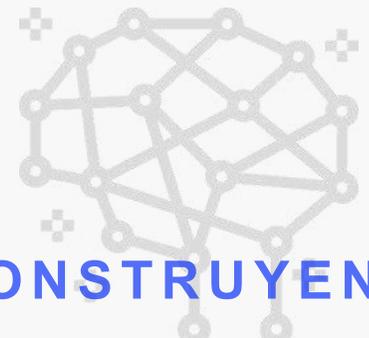
2017 en 3 ideas



CONSOLIDANDO



**CUMPLIENDO
OBJETIVOS**



**CONSTRUYENDO
EL FUTURO**

Consolidando

Soluciones

Ampliando Cartera y Ejecución de grandes proyectos.

Servicios

Recurrencia y Mayor Valor Añadido. Transversalidad.

M&A

Adquisición de Phone House e Integración M&A 2016.



Cartera

Buen ritmo de nuevas contrataciones

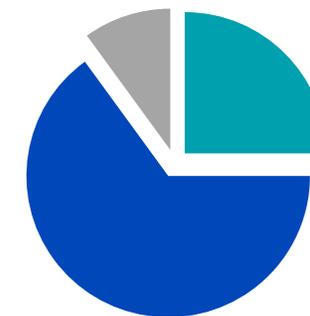


Nivel de cartera alcanza > 2x la cifra de negocios de Soluciones en 2017

2016 **484** ————— 2017 **611**

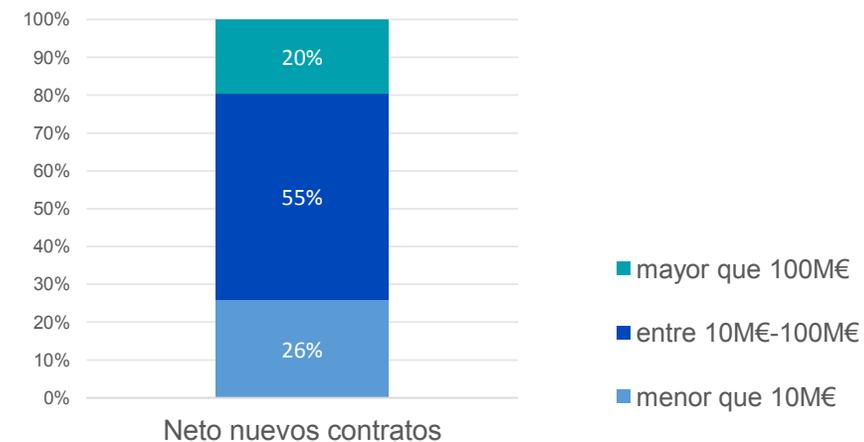
(1) Incluye únicamente cartera del segmento de Soluciones

Backlog por regiones (volumen €)



■ Europe & Africa ■ America ■ Asia

Tipo contrato (volumen €)



FINALIZACIÓN CON ÉXITO DE
PROYECTOS EMBLEMÁTICOS

Parque solar fotovoltaico KAIXO (México)

Proyecto 360°: **EPC**

Campo de actividad: **Energía**

Completado en plazo, presupuesto y estándares de calidad el **primer proyecto** de diseño y construcción de **Energía Renovable**.

204.060 paneles





FINALIZACIÓN CON ÉXITO DE
PROYECTOS EMBLEMÁTICOS

Central Térmica BATTERSEA (Londres, UK)

Aplicación Innovadora de Know-how
Campo de actividad: **Industria**

- Demolición y reconstrucción en un centro de telecomunicaciones usando tecnología propia.
- Premio ICE London Engineering de 2017 por “contribución innovadora, creativa y sostenible”.

FINALIZACIÓN CON ÉXITO DE
PROYECTOS EMBLEMÁTICOS

Hospital Antofagasta (Chile)

Proyecto 360°: Ciclo de vida integral
Campo de actividad: Tecnología

- Adquisición, integración y puesta en marcha del equipamiento médico y no médico, redes, centro de datos y aplicaciones clínicas.

- 123.000 m2.

- Operación y Mantenimiento (**Servicios**) durante **15 años**.



Alto grado de retención

2016

2017

352 M€



456 M€

Altos niveles de recurrencia.

Ratio de Retención : **~85%**

Presión en márgenes.

Necesidad de avanzar hacia modelos de mayor valor añadido

MAYOR VALOR
AÑADIDO

Trasversalidad

1

Sector energía y
sector industrial

2

Del la Planta
Externa a la
Planta Interna

3

Aproximación
proveedor TIER 1

4

Nuevos
países.
LATAM





INTEGRACIÓN ADQUISICIONES

2016:

Abantia
CDI and ICC en USA
Actividades Protisa

Phone House

Distribuidor Líder de servicios de valor añadido en torno a los terminales móviles y otros dispositivo.



Digitalizando el mundo B2C a partir de nuestra experiencia B2B. **Transversalidad.**

Apuesta por el "One Stop Shop" en los servicios del hogar

>75 M€ ingresos anualizados

Reorganización División Commercial

Cumpliendo Objetivos

Crecimiento

Facturación y beneficio

Estabilidad Financiera

Ampliación del sindicato con posición en USD y reducción de los costes de la financiación

Creación valor para el accionista

Evolución bursátil.



| (M€) | 2016 | Total %vs 2016 | 2017 |
|--|-------------|----------------|-------------|
| Cifra de negocio | 612,5 | +38% | 843,3 |
| Cifra de negocio ajustada ⁽¹⁾ | 612,5 | +22% | 744,8 |
| EBITDA ⁽²⁾ | 47,2 | +22% | 57,7 |
| % EBITDA s/ cifra negocio | 7,7% | | 7,7% |
| EBITA ⁽²⁾ | 35,7 | +20% | 42,9 |
| % EBITA s/ cifra negocio | 5,8% | | 5,8% |
| EBIT ⁽²⁾ | 32,8 | +16% | 38,1 |
| % EBIT s/ cifra negocio | 5,4% | | 5,1% |
| Resultado Neto Atribuible | 21,5 | +20% | 25,8 |

| 2017 Ex-Phone House %vs 2016 | 2017 Ex-Phone House | 2017 Phone House |
|------------------------------|---------------------|------------------|
| | 710,8 | 132,5 |
| +16% | 710,8 | 34,0 |
| +18% | 55,6 | 2,1 |
| | 7,8% | 6,2% |
| +18% | 42,2 | 0,7 |
| | 5,9% | 2,1% |
| +15% | 37,8 | 0,3 |
| | 5,3% | 0,9% |
| +20% | 25,8 | 0,0 |



Cifra de negocio⁽¹⁾
745 m€



EBITDA
58 m€



Conversión en Flujo
Caja Operativo⁽²⁾
>60% EBITDA



Empleados
8,049



Global
>30 países

(1) (1) Cifra de negocio ajustada = Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos

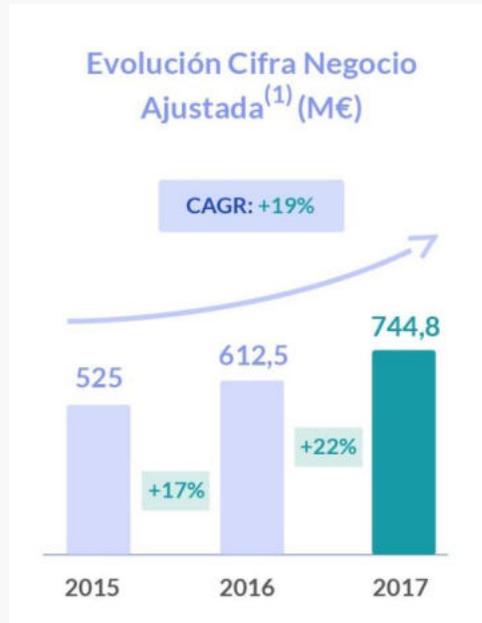
(2) (2) Conversión de EBITDA en Flujo Operativo de caja: EBITDA - CAPEX - Variación CNO - Resultado financiero neto - Pago impuestos; (excluidas las adquisiciones)



Crecimientos a doble dígito de los márgenes operativos y el resultado neto



Los niveles de márgenes sobre cifra de negocio se mantienen, incluyendo los costes de integrar Phone House



% s/cifra de negocio ajustada

(1) EBITA: Resultado neto de explotación + amortizaciones PPA

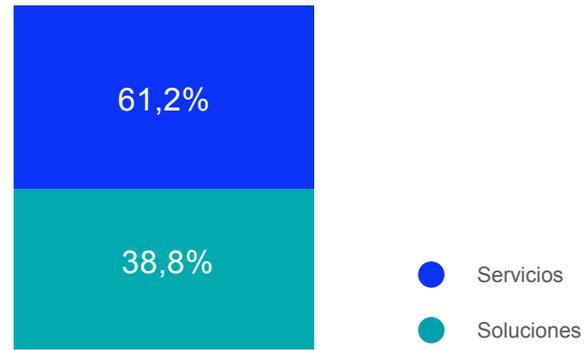
(*) El perímetro de consolidación empleado en 2016 incorpora los resultados de 7 meses de Abantia, 8 meses de CDI y 1 mes ICC. El perímetro de consolidación empleado en 2017 incorpora los resultados de 4 meses de Phone House

(1) Cifra de negocio ajustada = Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos

RESULTADOS 2017

Desglose por segmento

744,8 M€



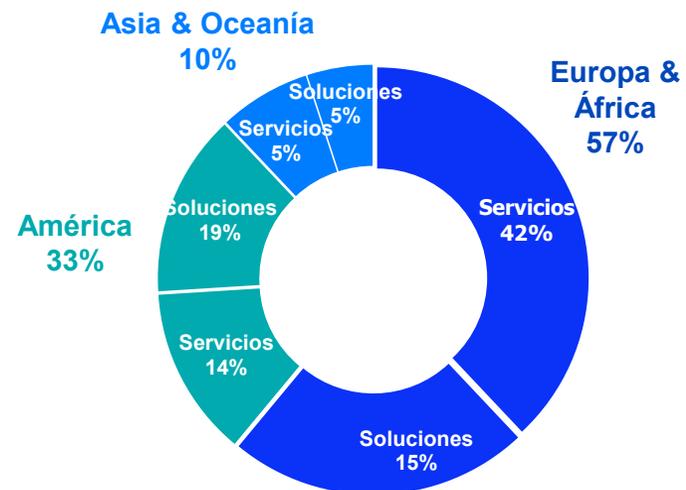
2017

CLIENTES:

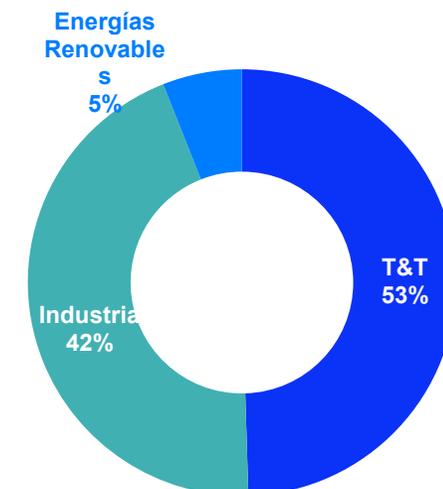
Más de
1.000
clientes

El mayor
< 7%

DESGLOSE DE CIFRA DE NEGOCIO POR GEOGRAFÍA



DESGLOSE DE CIFRA DE NEGOCIO POR CAMPO DE ACTIVIDAD



| (M€) | 2016 | 2017 |
|---|--------------|--------------|
| Activos Fijos | 323,5 | 387,8 |
| Circulante Neto Operativo | (116,6) | (161,4) |
| Total Activo Neto | 206,9 | 226,4 |
| Patrimonio Neto | 274,6 | 294,3 |
| Deuda Financiera Neta ⁽¹⁾ | (121,7) | (102,1) |
| Otros | 54,0 | 34,2 |
| Total Patrimonio Neto y Pasivos | 206,9 | 226,4 |

1) Deuda Financiera Neta: Deuda con bancos y otras instituciones financieras – Caja y equivalentes.

2) Conversión de EBITDA en Flujo Operativo de Caja: EBITDA – CAPEX – Variación CNO – Resultado financiero neto – Pago impuestos; (excluidas las adquisiciones del año en curso)

3) RONA: EBITA / (Activos no corrientes – Impuestos diferidos de activo – Inversión en asociadas + CNO – Fondo de comercio sin desembolso + Amortización PPAs año en curso); (excluidas las adquisiciones del año en curso)

AMPLIACIÓN PRÉSTAMOS SINDICADO

Plazo medio amortización 4,7 años
Mejora coste deuda
Cobertura exposición de balance USD

DEUDA FINANCIERA NETA

(102M€)

CONVERSIÓN DE EBITDA EN FLUJO OPERATIVO DE CAJA (2)

64%

EL RETO DEL RONA(3)

24%

Actividad Bursátil

Capitalización

+37,9%

hasta el cierre del 2017 (1)

+14,2%



(1) Del 1 de enero al 31 de Diciembre 2017

Consensus

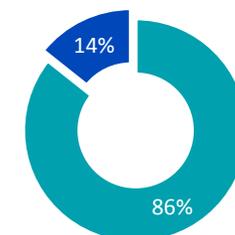


7 casas de análisis cubren el valor



Recomendación generalizada de compra, con importante potencial de revalorización

Recomendación

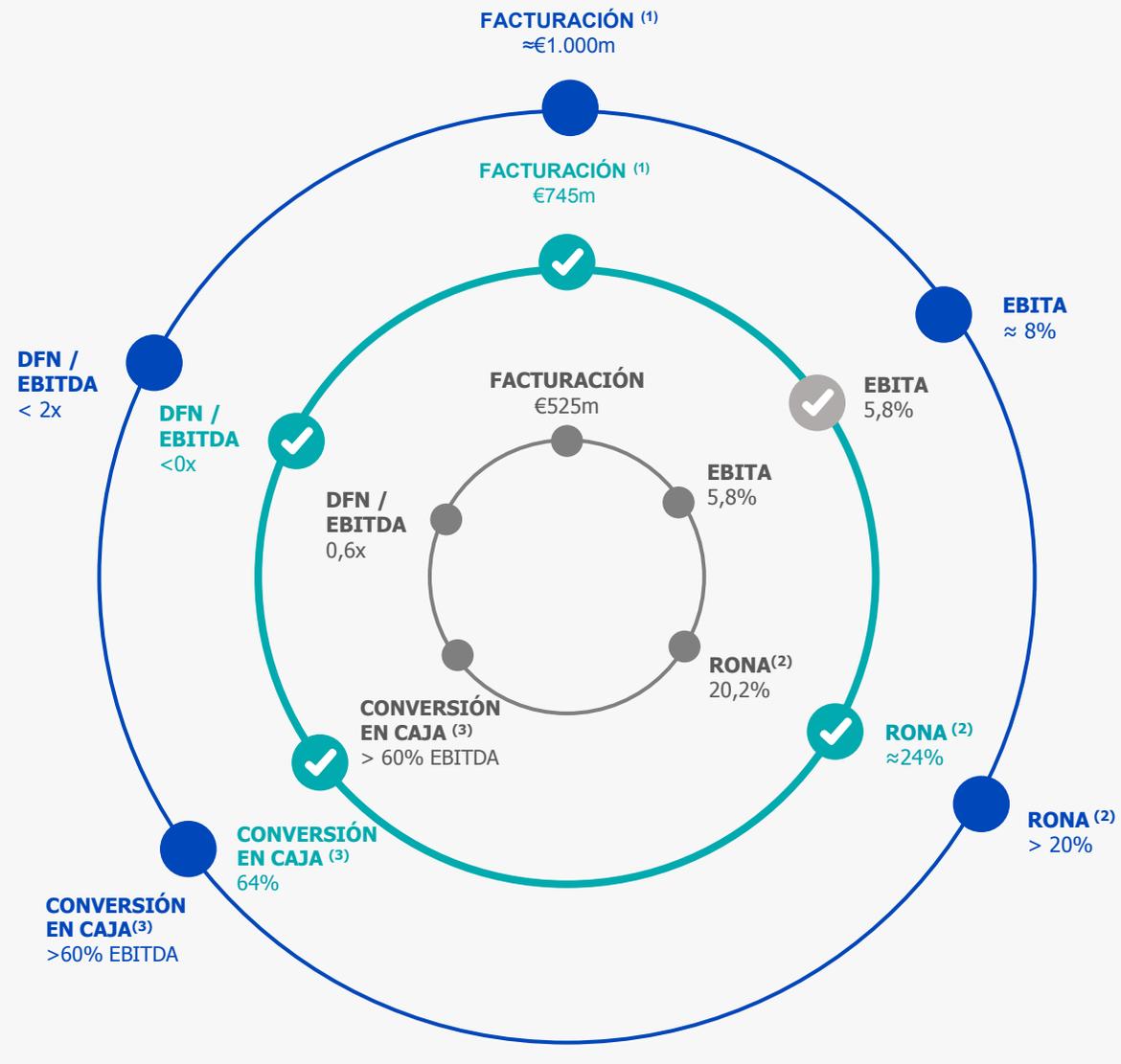


■ Comprar
■ Mantener

Precio Objetivo

4,63

*Nota: Consensus a 31/12/2017



■ 2015
 ■ 2017
 ■ GUIDANCE A MEDIO PLAZO

1) De acuerdo a Cifra de Negocio ajustada = Cifra de negocio consolidada eliminadas las ventas de dispositivos

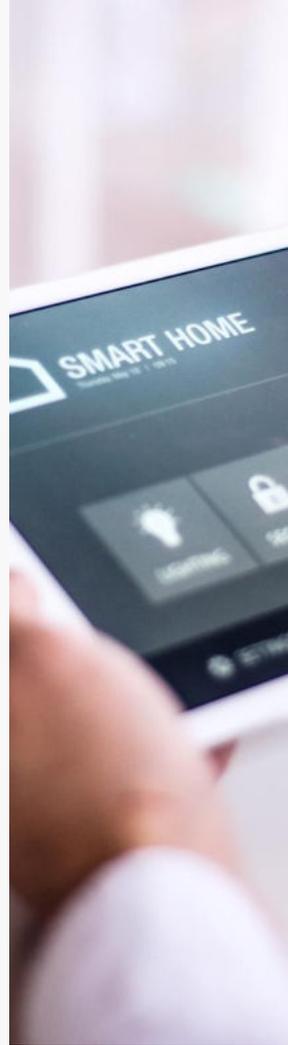
2) RONA: EBITA / (Activos no corrientes – Impuestos diferidos de activo – Inversión en asociadas + CNO – Fondo de comercio sin desembolso + Amortización PPAs año en curso); (excluidas las adquisiciones del año en curso)

3) Conversión de EBITDA en Flujo Operativo de Caja: EBITDA – CAPEX – Variación CNO – Resultado financiero neto – Pago impuestos; (excluidas las adquisiciones del año en curso)

Nota: La consecución de los objetivos implica el éxito de la "Estrategia de la Compañía". La compañía no puede garantizar la consecución de los objetivos descritos en esta sección.

Construyendo el futuro





Cambio paradigma servicios industriales

- Un cambio de mentalidad necesario.
- Transversalidad desde nuestra experiencia previa.

Cross-selling

- Retención de conocimiento y rentabilidad.
- Complementa modelo descentralizado Dominion.

Industria 4.0

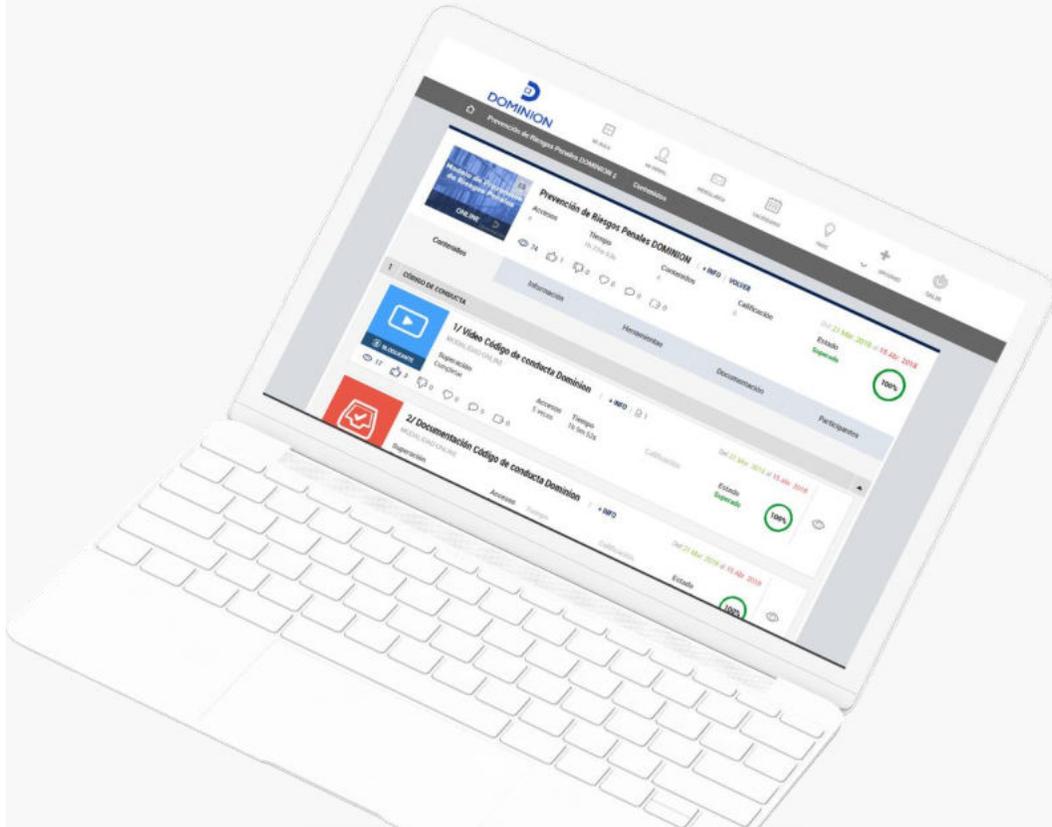
- La digitalización selectiva es una realidad hoy en la industria.
- Dominion tiene una combinación única de conocimiento tecnológico e industrial.

Smart House

- Phone House y capacidad digitalización Dominion.
- Avanzamos hacia un One Stop Shop del Hogar.

CRECIENDO CON NUESTRO ENTORNO

Una empresa responsable, coherente y comprometida



RIESGOS Y COMPLIANCE

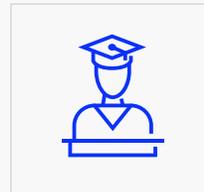
Código de Conducta y Canal Ético

Formación prevención delitos penales



RRHH

Lanzamiento proyecto Desarrollo Profesional



COMUNIDAD y RSC

Apuesta por la Educación

4 D's



DIGITALIZACION

- Disrupción y nuevos paradigmas en los negocios
- Innovación en la aplicación de la tecnología
- Digitalización de los procesos internos
- Transversalidad



DIVERSIFICACION

- Soluciones y Servicios
- Áreas de actividad → Multi-técnico = "One Stop Shop"
- >30 Países
- >1,000 Clientes



DECENTRALIZACION

- Gestores "empresarios"
- Directores por líneas de negocio y países; con responsabilidad global orientada a la conversión del cash-flow
- Estructura central "Lean"
- Apalancamiento operacional



DISCIPLINA FINANCIERA

- Requerimientos mínimos de rentabilidad
- Foco en la generación de FCF
- Estricta disciplina de M&A e inversión

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



DOMINION

www.dominion-global.com