

DOMINION crece un 8% con unas ventas de 1.100 M€ en 2022

- *La compañía alcanza su mayor cifra de ventas hasta la fecha superando el objetivo de crecimiento marcado en su Plan Estratégico (5%) y registra un beneficio ordinario de 45 M€, un 7% superior al obtenido en el ejercicio anterior.*
- *Los segmentos de B2B Servicios y B2B Proyectos crecen a doble dígito (+10% y +18%) impulsados por los servicios de sostenibilidad y por el área de energías renovables.*
- *En esta área, la compañía ha anunciado una toma de posición mayoritaria en su asociada, BAS Corporation, evolucionando su modelo hacia un IPP renovable.*

[Bilbao, 23 de febrero de 2023]

DOMINION, la compañía de servicios y proyectos multi-tecnológicos, ha alcanzado en 2022 una cifra de negocio ajustada de 1.115 M €, lo que supone un 8% más que en el ejercicio previo, a pesar de las desinversiones llevadas a cabo durante el año. El crecimiento orgánico de la compañía es, por tanto, del 10,5%, duplicando el objetivo de crecimiento marcado en su Plan Estratégico.

El beneficio ordinario ha sido de 45 M€, un 7% superior al de 2021. El resto de los indicadores son muestra de su apalancamiento operativo con un EBITDA de 123M€ y un EBIT (o resultado neto de explotación) de 75M€, un 11% y un 16% más que en 2021 respectivamente.

La compañía ha generado 60M€ de flujo de caja, lo que supone más del 76% de su EBITA, y cierra así un año muy positivo en “un contexto adverso”. Para su CEO, Mikel Barandiaran, “lo acontecido en 2022, de nuevo, ha venido a confirmar la omnipresente incertidumbre en la que vivimos y la resiliencia de nuestro modelo, que nos ha permitido seguir avanzando en nuestro Plan Estratégico que concluye este 2023”.

“Nuestra apuesta por la diversificación, tanto geográfica como sectorial, nuestro conocimiento tecnológico y visión transversal de los procesos nos han permitido seguir mejorando los márgenes operativos año tras año y hacer frente a las presiones inflacionistas” asegura. Además, para Barandiaran, la compañía continúa posicionándose en “dos ámbitos de gran valor y potencial de crecimiento” como son los proyectos que contribuyen a la transición energética y los servicios sostenibles que ayudan a las compañías industriales en su transición hacia modelos de negocio medioambientalmente neutros.

Consolida su área de Energías Renovables como un player IPP de relevancia en el sector

Destaca también el crecimiento continuado del segmento B2B Proyectos, que ha alcanzado los 350M€ de facturación en este último año. En una clara apuesta por el área de Energías

Renovables, la compañía ha anunciado la adquisición de una posición mayoritaria en BAS Corporation, integrando en su modelo de negocio la titularidad de las infraestructuras renovables y su explotación a largo plazo para convertirse en un productor independiente de energía renovable (IPP).

La compañía prevé alcanzar 2GW en operación para finales de 2026 con proyectos en Latinoamérica y Europa. Para Roberto Tobillas, Director General de la compañía y Responsable del área de Renovables, “nuestro modelo nos ha permitido diferenciarnos de otros actores por nuestra estrategia 360º -integrando todas las fases de la cadena de valor de los proyectos de generación energética-, nuestra disciplina financiera y nuestra capacidad de diversificación tanto geográfica como tecnológica”.

Esta apuesta estratégica les ha llevado también a adquirir la participación minoritaria de Incus Capital que anunciaron en diciembre de 2021 “por plena convicción en nuestro plan estratégico y porque creemos que actualmente existe más valor real en este negocio” asegura Tobillas.

El segmento **B2B Servicios**, por su parte, acumula unas ventas de 601 M€, con un incremento del 10% con respecto a 2021. Y lo hace, entre otras cosas, gracias a la consolidación de grandes contratos en el área de Energía, que ya supone un tercio de toda la actividad B2B. Este año también ha reforzado su oferta de servicios en el sector de las telecomunicaciones fuera de España, creciendo en países como Colombia, Perú, México y Alemania.

En el sector industrial, sigue apostando por el crecimiento de su unidad de Servicios Medioambientales con la ampliación de su oferta de soluciones tecnológicas para la eficiencia energética y la recuperación y gestión de residuos, así como con operaciones inorgánicas como la adquisición de ZH Ingenieros en Colombia.

Finalmente, el segmento de **B2C** -el más castigado por los impactos de la crisis del consumo y el aumento e inestabilidad del precio de la energía-, acumula una cifra de negocio de 164 M€, un 14% menos que en el ejercicio anterior. Este descenso se explica por la nueva operativa del negocio tras su alianza con Repsol, anunciada el pasado mes de agosto. Este acuerdo mejorará la oferta de los clientes de su vertical de energía y con él la compañía espera mejorar los ritmos de captación el próximo año a través de los canales digitales y de la red de distribución omnicanal Phone House, uno de los principales valores de la división, que alcanzó más de 270.000 suministros de telecomunicaciones en 2022, un 90% más que en 2021.

Generación de valor para el accionista

Este año la compañía también ha completado su segundo programa de recompra y ha amortizado los 8 millones de acciones adquiridas, que equivalen a un 5% de su capital con una inversión total de 33 M€.

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, para el que propondrá destinar un tercio del beneficio ordinario de 2022 (15 M€), y que supondrá un dividendo por acción un 13% superior al de 2021.

Si desea más información contacta con:

DOMINION - Patricia Berjón

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.