



DOMINION

Presentación
Resultados Anuales
2016

23 DE FEBRERO 2017

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 (pertenezca 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 envíasen 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.

	2015	2016	Objetivos 2016
Cifra de Negocio % Crecimiento anual	525,0 -	612,5 +16,6%	>+7% orgánico ✓ +Inorgánico
EBITDA % Margen	41,6 7,9%	47,2 7,7%	n.a.
EBITA % Margen	30,7 5,8%	35,7 5,8%	≈ 6.0% ✓
Resultado Neto	17,0	21,5	n.a.
DFN/EBITDA	0,6x	-2,5x	< 2x ✓
Cartera ⁽¹⁾	251,6	483,8	n.a.
Empleados ⁽²⁾	5.401	5.166	n.a.

Top 5 de Clientes
< 23% de las
Ventas

Costes de Estructura
+4%
(vs Facturación +17%)

> 30 Países

(1) Incluye únicamente cartera del segmento de Soluciones.

(2) Dato a cierre del ejercicio. El dato de 2016 incluye 1.033 incorporaciones por las compañías adquiridas (neto a fin de año).



Salida a Bolsa

€165m captados



Reorganización de la deuda



M&A

4 adquisiciones en 2016 + la integración de 1 proyecto

- Adquisición en el 4T: ICC (EEUU)



Crecimiento en Facturación

- Crecimiento Orgánico por encima de nuestro guidance (+7%) afectado por un efecto negativo de tipo de cambio del 3%
- Crecimiento Inorgánico anualizado ~ 110m€



Márgenes

- Los márgenes orgánicos han evolucionado en la dirección correcta (+18% a nivel EBITA)
- Las reestructuraciones de las compañías adquiridas han supuesto que el inorgánico no aporte margen.



Resultado Neto

Una mejora del resultado neto del 26% respecto a 2015



(M€)	2015	Total %vs 2015	2016
Cifra de negocio ⁽¹⁾	525,0	+17%	612,5
EBITDA ⁽²⁾	41,6	+13%	47,2
% EBITDA s/ cifra negocio	7,9%		7,7%
EBITA ⁽²⁾	30,7	+16%	35,7
% EBITA s/ cifra negocio	5,8%		5,8%
EBIT ⁽²⁾	29,2	+12%	32,8
% EBIT s/ cifra negocio	5,6%		5,4%
Resultado Neto ⁽²⁾	17,0	+26%	21,5

Orgánico %vs 2015	2016 Orgánico	2016 Inorgánico
+7%	561,4	51,1
+13%	47,1	0,1
	8,4%	0,2%
+18%	36,3	-0,6
	6,5%	-1,2%
+16%	33,9	-1,1
	6,0%	-2,1%
+35%	22,9	-1,4

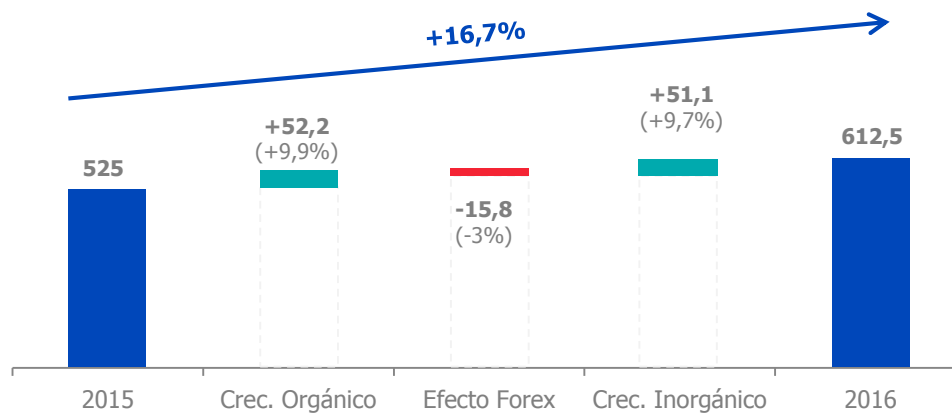
El impacto de no recurrentes en márgenes se ha saldado con €2,1m negativos

(1) El perímetro de consolidación empleado en 2016 incorpora los resultados de 7 meses de Abantia. 8 meses de CDI y 1 mes ICC.

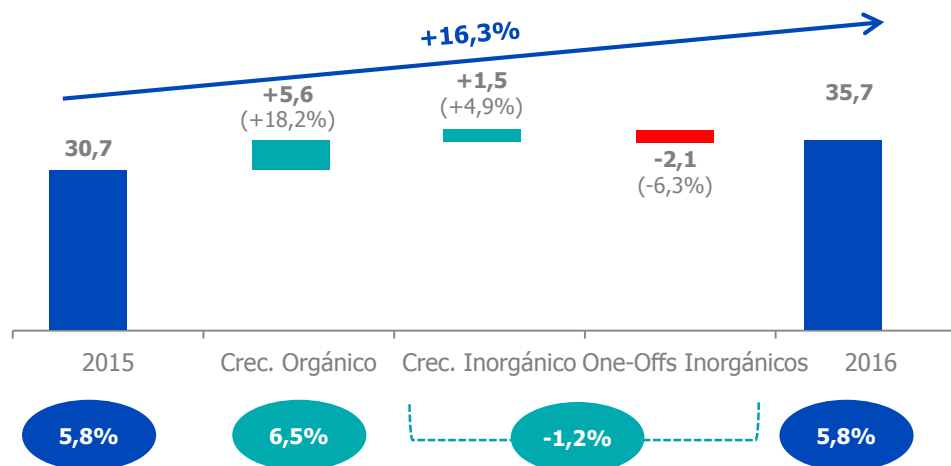
(2) EBITDA: Resultado neto de explotación + Amortización; EBITA: Resultado neto de explotación + amortizaciones PPA; EBIT: Resultado neto de explotación.



Evolución Facturación (M€)



Evolución EBITA (M€)



% EBITA s/cifra de negocio



SERVICIOS

(57,5%)

Cifra de Negocio: 352,3 M€

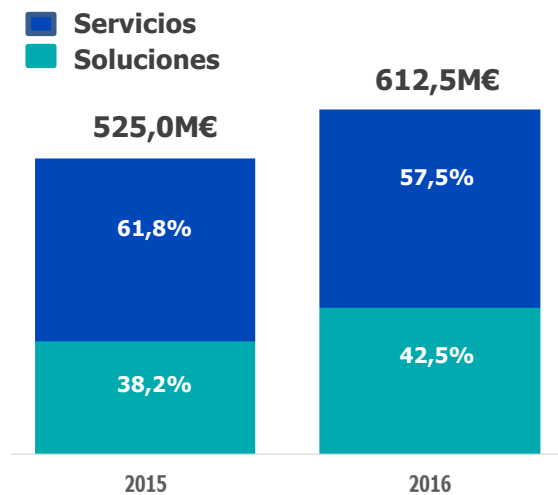
Margen de Contribución (*): 8,2%

SOLUCIONES

(42,5%)

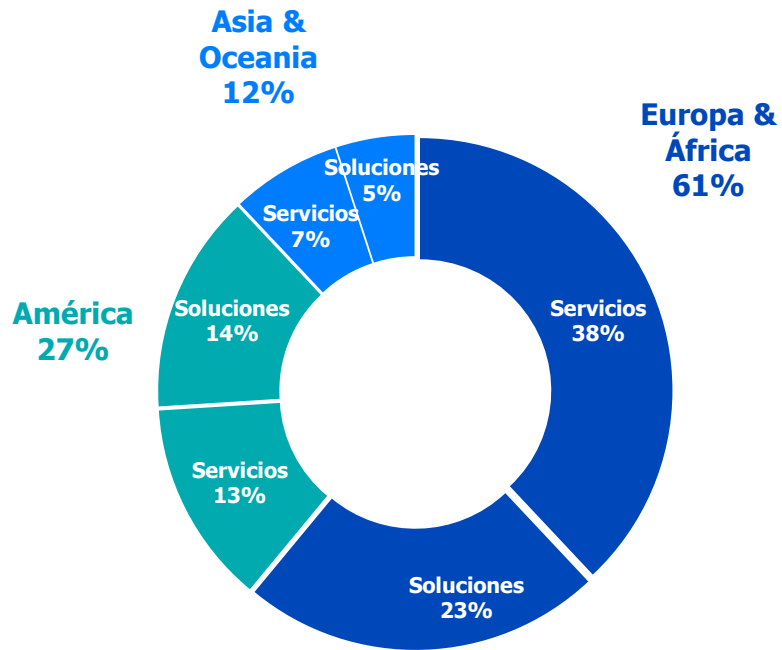
Cifra de Negocio : 260,2 M€

Margen de Contribución(*): 16,1%

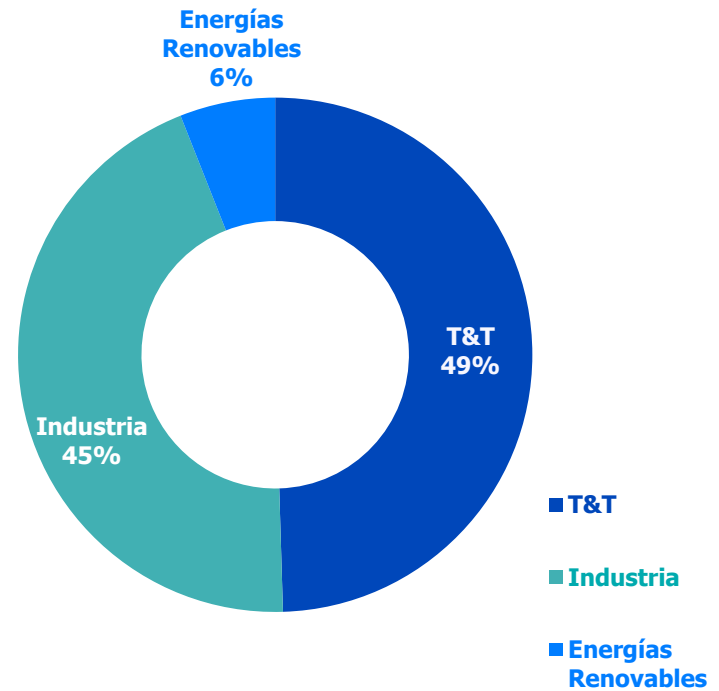


(*) Margen de Contribución: EBITDA previo a gastos de estructura y administración central

Desglose de Ventas por Geografía



Desglose de Ventas por Campo de Actividad



Modelo poco consumidor de Capex

- Capex 2016 = 1,6% s/cifra de negocio
- Disminución respecto a 2015
- Capex < Amortización

RONA

- Modelo de gestión enfocado a mantener el ratio de RONA $\approx 20\%$
- Variación de Circulante ≈ 0
- M&A: En tres años $EV/EBITDA \leq 3x$

Conversión de EBITDA en Caja

- Objetivo de conversión de EBITDA en Caja $\geq 60\%$
- Objetivo superado en 2016

(M€)	2015	2016
Activos Fijos	265,3	323,5
Circulante Neto Operativo	(104,1)	(116,5)
Total Activo Neto	161,2	206,9
Patrimonio Neto	101,8	274,6
Deuda Financiera Neta (*)	23,2	(121,7)
Otros (Neto)	36,2	54,0
Total Patrimonio Neto y Pasivos	161,2	206,9

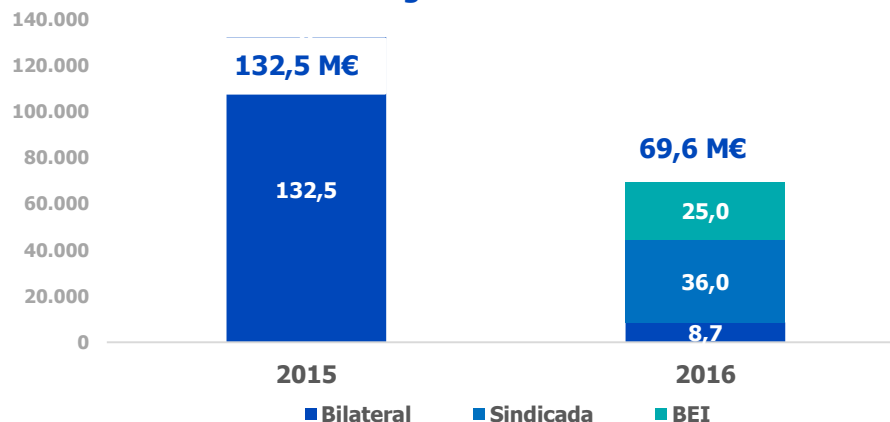
(*) Deuda Financiera Neta = Deuda con bancos y otras instituciones financieras – Caja y equivalentes.



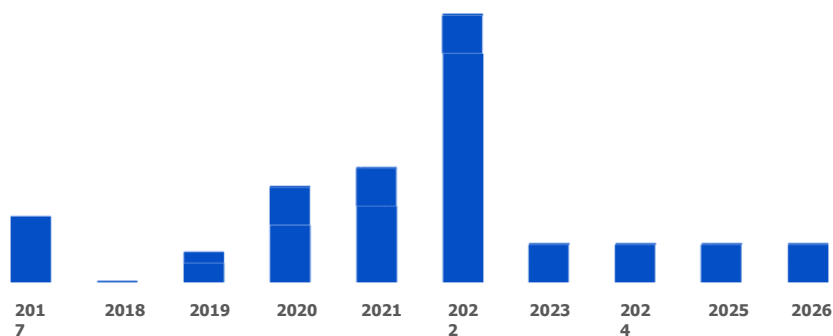
DEUDA FINANCIERA BRUTA

- **Prestamo Sindicado:**
 - 36 M€ préstamo
 - 24 M€ línea de revolving no dispuesta
- **Financiación BEI:**
 - 25 M€ préstamo

Reorganización de la Deuda

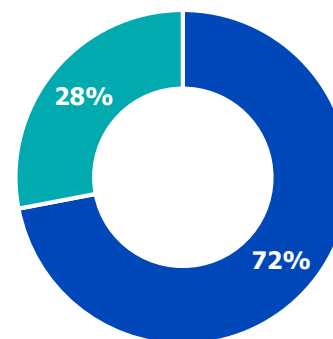


Perfil de Amortización de la Deuda



Plazo medio de amortización de 4,7 años ⁽¹⁾

Esquema de Tipos de Interés



■ Tipo Interés fijo (*) ■ Tipo interés variable

(1) De acuerdo a la cantidad dispuesta a cierre del ejercicio 2016

(2) Después de cobertura de tipo de interés



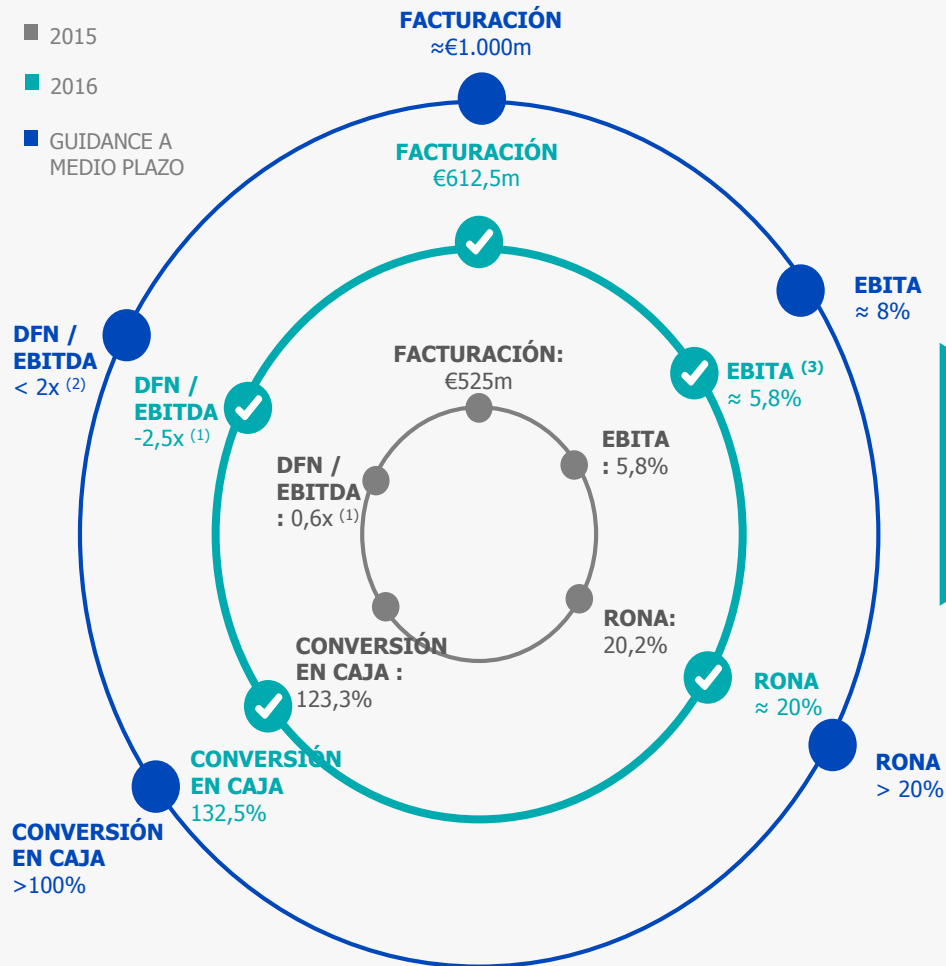
(M€)	2015	2016
Deuda largo plazo	115	63
Deuda corto plazo	18	7
Total	133	70
Tesorería y Equivalentes	110	192
Deuda Financiera Neta (*)	23,2	(122)
DFN / EBITDA	0,6x	-2,5x

Earn outs **€61m** pagaderos de 2017 a 2020



(*) Deuda Financiera Neta = Deuda con bancos y otras instituciones financieras – Caja y equivalentes.

En base a los Resultados del 2016, Mantenemos Nuestra Estrategia y Guidance Financiero



Drivers de Crecimiento

- Cross – selling
- Transversalidad y crecimiento orgánico
- M&A / Crecimiento Inorgánico

Drivers de Rentabilidad

- Eficiencia operacional
- Apalancamiento operativo
- Mix de valor añadido (Servicios/Soluciones)

1) Incluyendo earn outs de adquisiciones recientes el ratio NFD/EBITDA sería 1.6x (2015); ≈ -1.3x (2016)
 2) El objetivo para el ratio NFD/ EBITDA incluye earn outs potenciales.

3) EBITA Orgánico sería ≈ 6.5%
 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.





DOMINION

www.dominion-global.com