



DOMINION

Presentación Corporativa
Enero 2015

ADVERTENCIA

- El presente documento ha sido elaborado por CIE Automotive, S.A., quien lo difunde exclusivamente a efectos informativos.
- Este documento contiene o puede contener manifestaciones o estimaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones de CIE Automotive, S.A. o de su dirección a la fecha del mismo, que se refieren a diversos aspectos como la evolución del negocio y los resultados de la entidad. Dichas manifestaciones responden a nuestras intenciones, opiniones y expectativas futuras, por lo que determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes pueden ocasionar que los resultados o decisiones finales difieran de dichas intenciones, previsiones o estimaciones. Entre estos factores se incluyen, sin carácter limitativo, (1) la situación de mercado, factores macroeconómicos, directrices regulatorias, políticas o gubernamentales, (2) movimientos en los mercados de valores nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés, (3) presiones competitivas, (4) cambios tecnológicos, (5) alteraciones en la situación financiera, capacidad crediticia o solvencia de nuestros clientes, deudores o contrapartes. Estos factores podrían condicionar y determinar que lo que ocurra en realidad no se corresponda con los datos e intenciones manifestados, previstos o estimados en este documento y otros pasados o futuros, incluyendo los remitidos a las entidades reguladoras incluyendo la Comisión Nacional del Mercado de Valores. CIE Automotive, S.A. no se obliga a revisar públicamente el contenido de este documento, ni de ningún otro, tanto en el caso de que los acontecimientos no se correspondan de manera completa con lo aquí expuesto , como en el caso de que los mismos conduzcan a cambios en la estrategia e intenciones manifestadas .
- Lo expuesto en esta declaración debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por CIE Automotive, S.A. y, en particular , por los analistas que manejen el presente documento . Se advierte que el presente documento puede contener información no auditada o resumida, de manera que se invita a sus destinatarios a consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por CIE Automotive, S.A. en entidades de supervisión de mercados de valores, en particular, los folletos informativos y la información periódica registrada ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores de España (CNMV).
- Todas y cada una de las decisiones que cualquier tercero adopte como consecuencia de la información, reportes e informes que contiene este documento, es de exclusiva y total responsabilidad y riesgo de dicho tercero, y CIE Automotive, S.A. no se responsabiliza por los daños que pudieran derivarse de la utilización del presente documento o de su contenido.

¿Qué es
Dominion? / **1**

Historia de
la compañía / **2**

Clientes y
presencia / **3**

Nuestro
equipo / **4**

Financials / **5**

Presentación de la compañía

Plan
estratégico
2015-2019 / **6**



/1 *¿Qué somos?*

Dominion es suma

La suma de soluciones y servicios. Una compañía global presente en más de 25 países, con más de 1.000 clientes y un equipo de más de 6.000 personas.

Convertimos datos en Inteligencia. Desafiamos el status quo innovando de forma inteligente para hacer más eficientes los procesos productivos de nuestros clientes.

Dominion es suma de Smart Innovation, Estructuras Lean y Transversalidad, nuestros drivers estratégicos de valor.



Nuestra visión

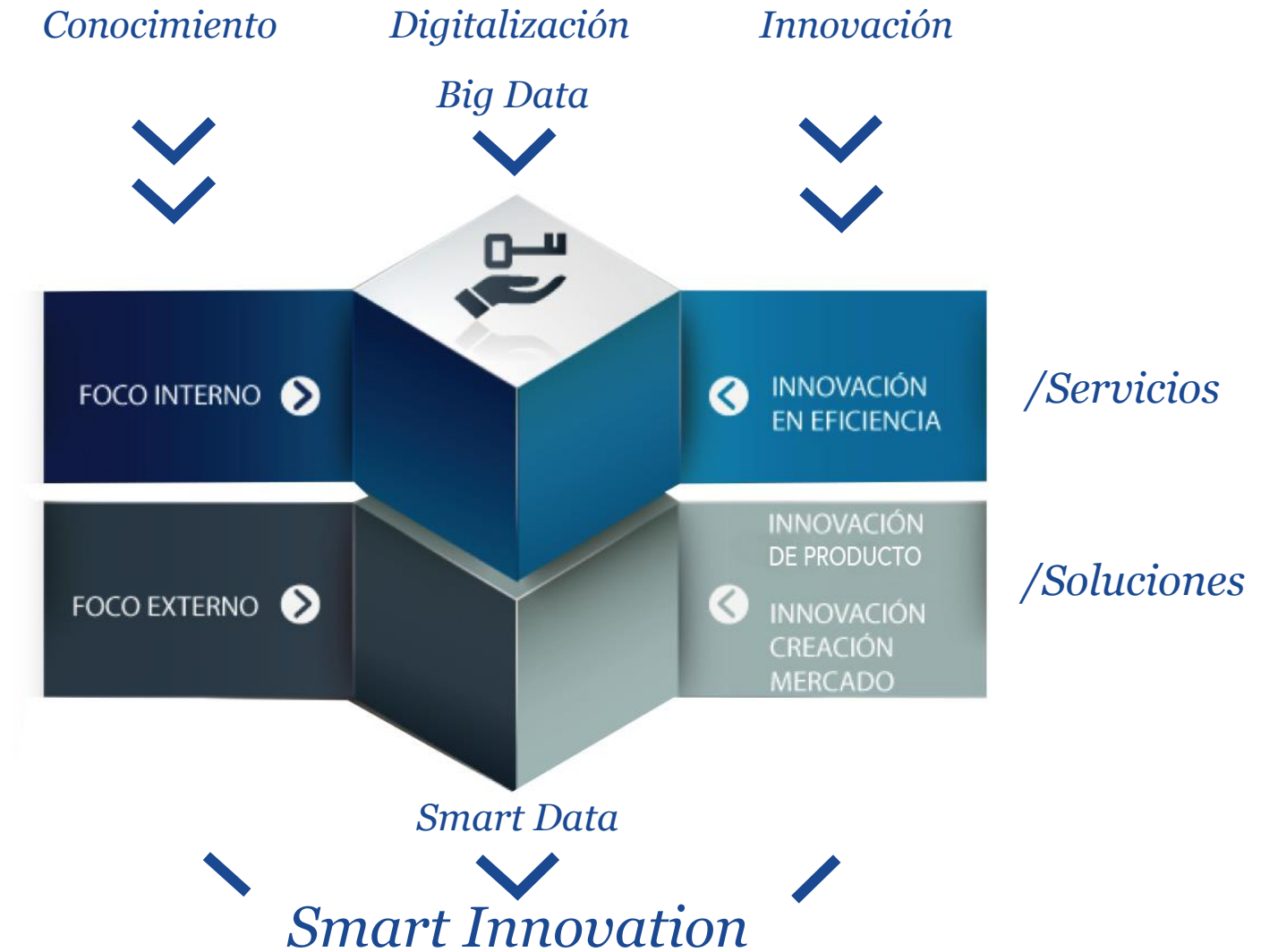
La Revolución Digital

- _está cambiando el Status Quo
- _está afectando a toda la sociedad
- _es irreversible

Cada vez hay más datos, a mayor velocidad, de mayor variedad... (*Big Data*)

*Es el momento de convertir los datos en
Inteligencia aplicada a los negocios*

Nuestro ADN



NUESTRO MODELO DE NEGOCIO

SERVICIOS

Innovación en eficiencia

Foco: Gestión de recursos

Margen de contribución ——— >10%

SOLUCIONES

Innovación de producto

Foco: Mejorar la eficiencia de los clientes

Margen de contribución ——— >15%



NUESTRO MODELO DE NEGOCIO

SERVICIOS

Innovación en eficiencia



DOMINION
Services



DOMINION
Industry



DOMINION
Commercial

SOLUCIONES

Innovación de producto



DOMINION
360°



DOMINION
Solutions



DOMINION
Digital



*Nuestro modelo
de negocio*

/SERVICIOS



SERVICIOS (Outsourcing)

Innovación en eficiencia



SERVICIOS (Outsourcing)

Nuestros criterios de gestión de servicios

Nuestros RETOS:

Lograr procesos cada vez más **eficientes**, integrados con los sistemas del cliente.

Ejecución excelente:

- Mejores prácticas por países y sectores.
- Permanente actualización tecnológica.
- Adecuada gestión de riesgos.
- Rentabilidad: RONAs > 20%.

Integración con Soluciones.

Nuestras RESPUESTAS:

- Modelo de **Smart Innovation**: capacidad y conocimiento.
- Política **Coste vs Precio**.
- **Plataformas tecnológicas**. Centros Integrados CCC (Comando, Control y Comunicación).
- Presencia **global** (5.000 pax.).
- Excelencia en **calidad** y **seguridad** laboral.
- Idéntica exigencia **subcontratación**.
- Herramientas de **controlling** garantizan desempeño y eficiencia económica.
- Plataformas de **conocimiento comunes**.



*Nuestro modelo
de negocio*

/SOLUCIONES



SOLUCIONES

*Innovación
de producto*



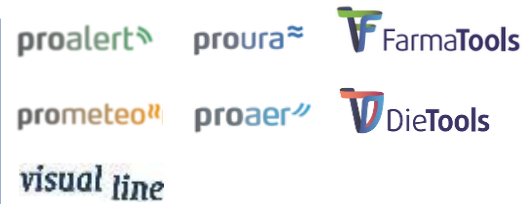
- Conocimiento **cliente:**
| Colaboración **diseño** de proyectos

- Conocimiento **tecnológico:**

Partners
Tecnológicos



I+D+i



- Conocimiento y capacidad **financiera:**

| Alternativas **financiación.**

| Capacidad **participación** y **aseguramiento**

- Conocimiento **Gestión** de Proyecto:

Monitorización **todo proceso**

Logística

Mantenimiento, garantía y operación
(O+M)

INDUSTRIA

ENERGÍA

ADMIN.
PÚBLICA

SALUD

BANCA

SOLUCIONES

Nuestros criterios de gestión en soluciones

Nuestros RETOS

Necesidad permanente de generar más eficiencia en los procesos productivos.
Competencia heterogénea.
Fortaleza financiera para acceso a grandes proyectos. Garantía de ejecución integral de proyectos.
Integración con Servicios.

Nuestras RESPUESTAS

Modelo probado de **Vitalidad Tecnológica**, combinando conocimiento y tecnología.

Apuesta clara por **I+D+i**.

Gran generación oportunidades comerciales:

- Presencia **global**.
- **Partners** nos identifican para sus proyectos.

Tamaño y solidez financiera.

Excelencia en la ejecución.

Flexibilidad en el "go to market": marca propia, integradores, joint ventures, concesiones,

Plataformas de conocimiento comunes.



NUESTRO MODELO DE INTELIGENCIA

RECURSOS I+D+i

2 centros tecnológicos

Alianzas estratégicas:



COMPRADORES DE CONOCIMIENTO



APOYO PARTNERS



INNOVACIÓN + INTELIGENCIA + DIGITALIZACIÓN =
Smart Innovation

CLIENTE

*Sumamos valor al proceso
productivo del cliente*



CULTURA LEAN

- Modelo organizativo global y en red, por división y país, que garantiza comunicación y capilaridad.
- “Vital few vs trivial many”: management polivalente y con una cultura común de eficiencia.
- Flexibilidad (subcontratación).
- Capacidad y conocimiento para incorporar nuevos márgenes de contribución.
- Procedimientos y herramientas de gestión sencillas.
- Generación de Caja como elemento clave de gestión.
- Gasto Administración Central < 1% de Ventas.

*Una cultura orientada a
Resultados y Crecimiento*

En resumen

Dominion es suma

Digitalización

/ Datos

/ Sensorización

+

Inteligencia

/ Conocimiento

/ Expertise

+

Innovación

/ Procesos

/ Producto

=

Smart Innovation

*Innovación inteligente
aplicada a la eficiencia de
los procesos productivos*





/2

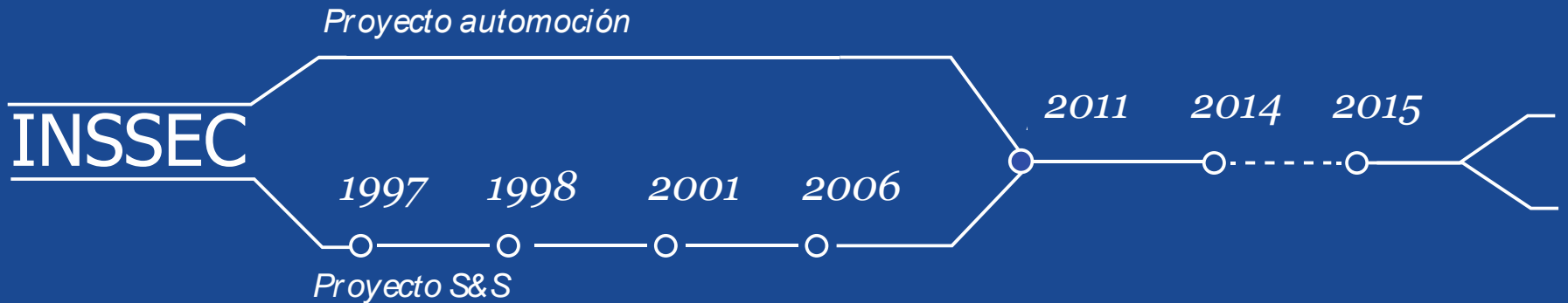
Historia de la Compañía

SUMANDO CONOCIMIENTO



Nuestra evolución

Culminación de un Proyecto de S&S ideado en 1999 con el nacimiento de DOMINION dentro de INSSEC



1997

Inssec

INSSEC constituye BEROA y compra KARRENA

1998

Nace Dominion

Decisión estratégica: apuesta por la Tecnología. Proyecto Smart Innovation. Nace DOMINION

2001

Expansión

Inicio expansión internacional. Apertura oficina México

2006

Proyectos

Primeros grandes proyectos en ámbito internacional en Salud, Medio Ambiente y Educación

2011

Fusión

Fusión INSSEC-CIE. Integración DOMINION Soluciones y Servicios.

2014

Beroa

DOMINION adquiere BEROA, incorporándola a su proyecto de Smart Innovation

2015

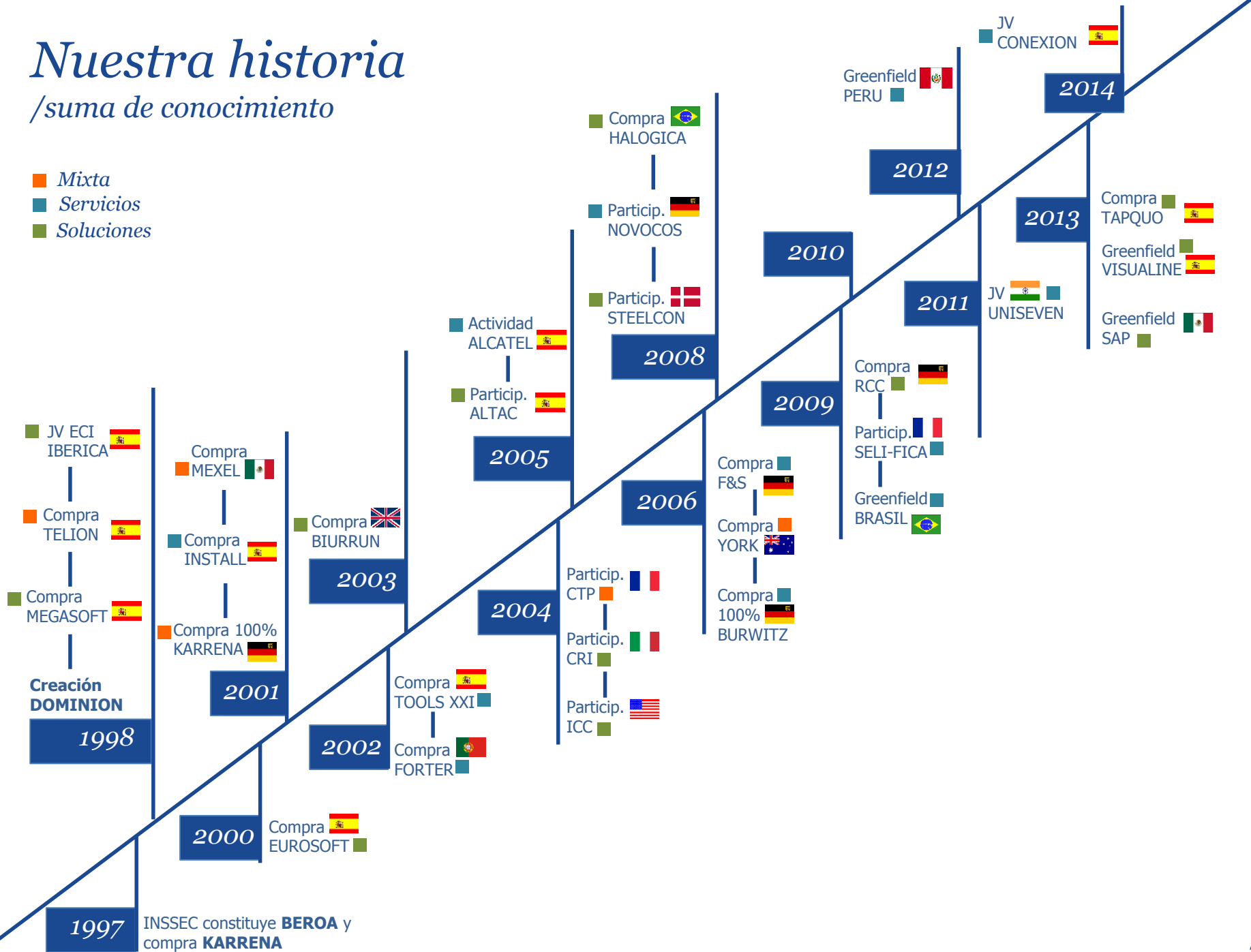
Near y Bilcan

DOMINION incorpora Soluciones Digitales (NEAR) y Servicios Comerciales (BILCAN), consolidando su proyecto de Smart Innovation

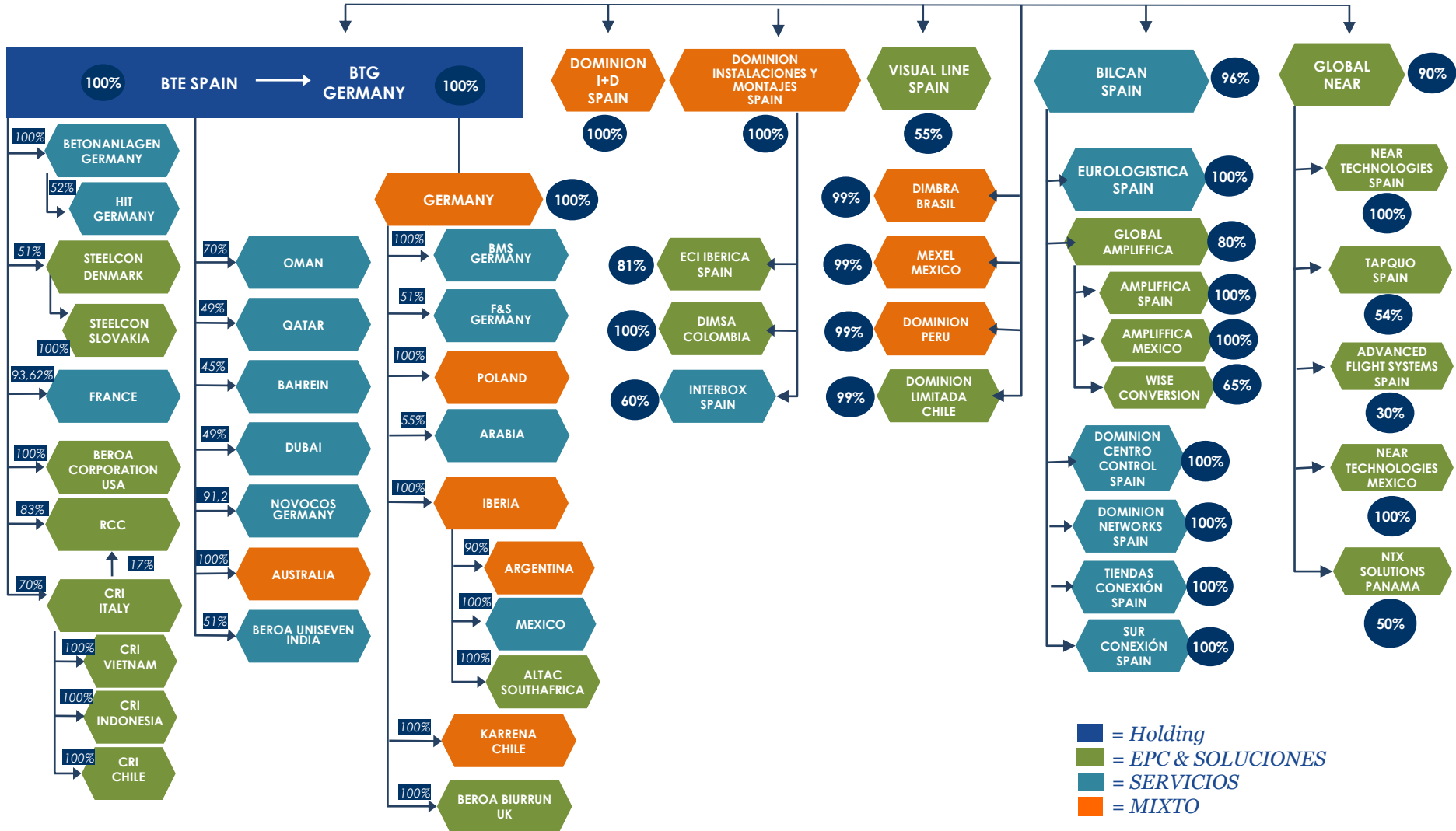
Nuestra historia

/suma de conocimiento

- Mixta
- Servicios
- Soluciones



GLOBAL DOMINION ACCESS S.A.



■ = Holding
■ = EPC & SOLUCIONES
■ = SERVICIOS
■ = MIXTO

Nuestros accionistas 2015

Global Dominion Acces S.A.

62,95% + 37,05%

CIE

Ejecutivos y
otros

INSSEC DOS	16,97%
CARTERA E INVERSIONES BLASTER	7,40%
SERVIT	5,83%
TOWER VALLEY	5,02%
FRANCISCO RIONEGRO	0,42%
AUTOCARTERA	1,41%



|3

Cientes y presencia

SUMANDO GLOBALMENTE



Nuestros clientes



Compañía global



Tenemos presencia estable en 28 países:

- ▶▶ Excelente posicionamiento en el área de Servicios Tecnológicos, con recurrencia garantizada.
- ▶▶ Líder mundial en ámbitos concretos de Servicios Industriales.
- ▶▶ Liderazgo en proyectos y EPC hospitalarios, gestión contingencias medioambientales, hornos industriales, torres solares, ...



Nuestra presencia geográfica en Europa

*France_Germany_Italy_Poland_Portugal
Spain_UK_Denmark_Slovakia*

Headquarters en España.

Presencia en Francia, Alemania, Italia, Polonia Portugal, Gran Bretaña, Dinamarca y Eslovaquia

Dilatada **experiencia** (100 años en Alemania) con centros de ingeniería en Alemania y España.

Gran **reconocimiento** de clientes.

Liderazgo de Servicios en diferentes sectores.

Soluciones y EPCs de gran relevancia:

- Proyecto renovación Battersea
- Torres solares Torresol y PS20
- Horno más grande: Schweigem (ThyssenKrupp)
- Soluciones Farmacia y Dietética Hospitalaria



Nuestra presencia geográfica en América

USA_Mexico_Argentina_Chile

Peru_Colombia_Brazil_Honduras_Panamá

Presentes desde 2003.

Presencia: USA, México, Argentina, Chile, Perú, Colombia, Brasil, Honduras, Panamá

Liderazgo en Servicios Tecnológicos en Brasil, México y Perú.

Proyectos EPCs y Soluciones ejecutados en prácticamente todos los países del continente destacando, entre otros:

- Torre Solar TONOPAH (Texas).
- Hospitales en Santiago de Chile, Antofagasta (15 años concesión), Honduras y Jujuy (Argentina).
- Gestión de contingencias medioambientales de Venezuela y Honduras.
- Partnership Danaher en México.
- Seguridad Banca México.
- Proyectos industriales, hornos y estructuras altas en Estados Unidos, Argentina, Chile, Perú, Colombia y México.



Nuestra presencia geográfica en Asia y Oceanía

*India_Australia_Oman_Saudi Arabia
Bahrain_Qatar_United Arab Emirates
Vietnam_Indonesia*

Focalizados en las siguientes regiones:

Presencia: Australia, India, Indonesia, Vietnam, Oman, Arabia Saudi, Bahrain, Qatar, Emiratos Arabes Unidos.



Arabia & Gulf:

- Importante track record de EPCs y servicios industriales.
- Posición privilegiada para trasladar nuestra oferta global de Soluciones y Servicios.

India:

- Presencia local para el mercado de servicios industriales.
- En proceso de carterización EPCs sinérgicos con accionista Mahindra.

Australia:

- Posición liderazgo en el mercado de servicios industriales.

Otros:

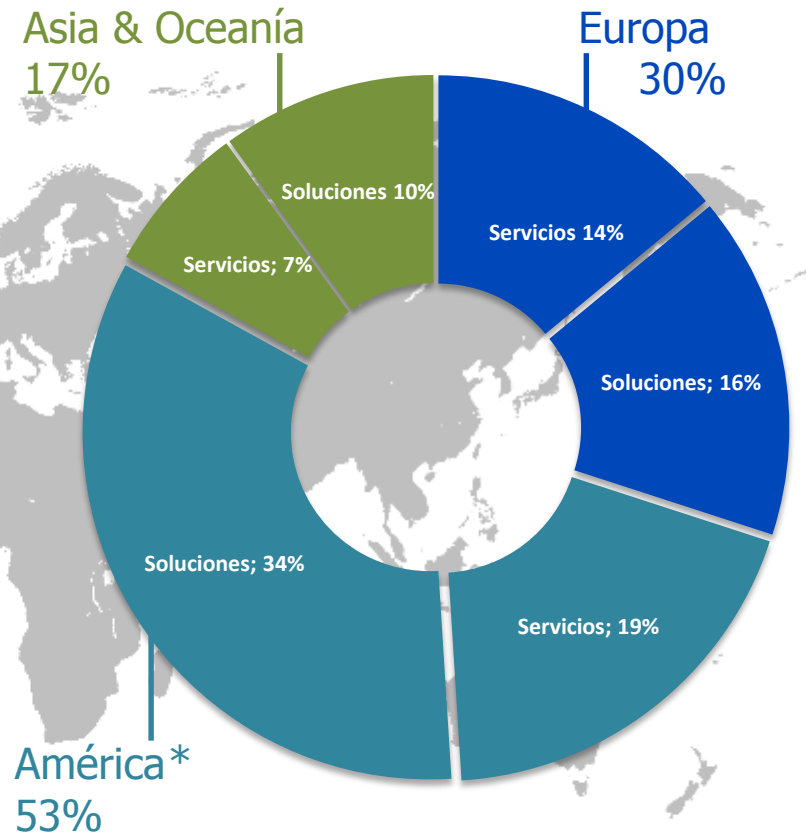
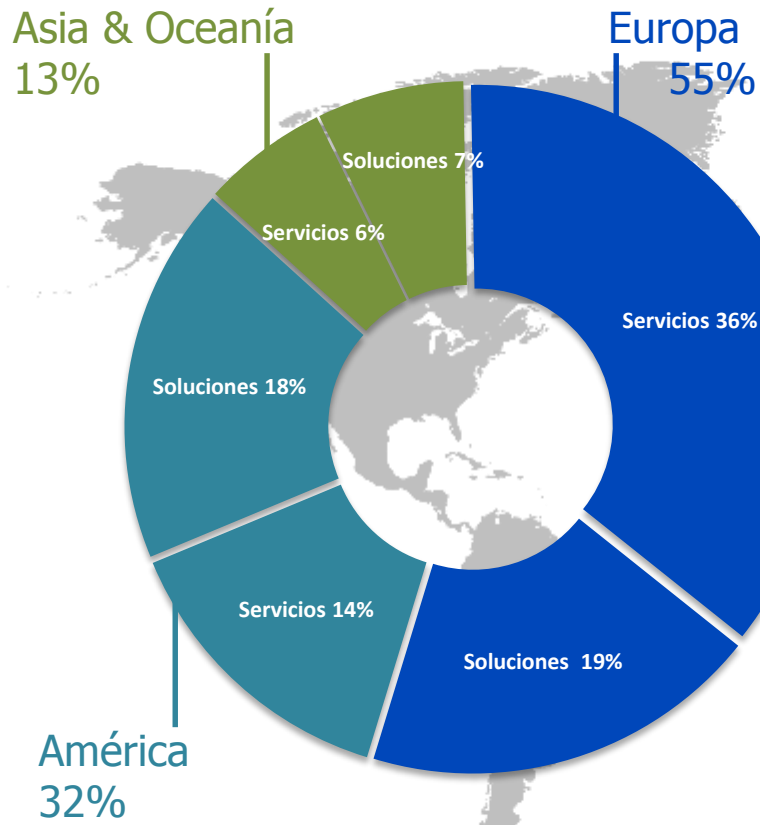
- Ejecución proyecto de integración Beijing Exhibition Center.

DIVERSIFICACIÓN UN OBJETIVO BÁSICO

3/6

VENTAS 2015

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN 2015



* Peso Brasil sobre Margen Contribución total: 9,2%.

VOLUNTAD DE DIVERSIFICACIÓN

Gran base de clientes (> 1.000).

Ningún cliente supera el 4% s/ventas totales con la excepción de Telefónica como Grupo, con un 18%.

Nuestros principales clientes y proveedores son líderes de mercado en los distintos sectores en los que estamos presentes y conforman entre sí un equilibrio diversificado.

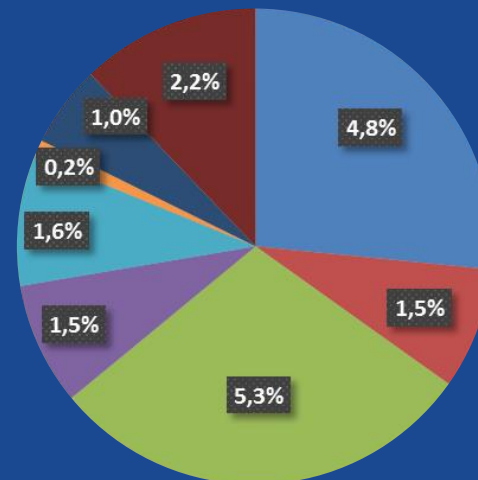
La virtud de poder decir “no”

Caso Telefónica

Condición de partner preferente y global.

Somos multiservicios y multilocales.

De 18% pasa a 5% s/ventas.



- Telefónica Soluciones Outsourcing (España)
- Telesp (Brasil)
- Telesp GO (Brasil)
- VIVO
- TVA
- Telefónica México
- Telefónica Perú



/4

Nuestro equipo

SUMANDO TALENTO

Integración de equipos

*Un gran equipo de
6.000 jugadores*

+

Management



Nuestro equipo gestor

/ BOARD OF DIRECTORS



Servicios



Tecnológicos
Lydia Mateo



Industriales
Jorge Álvarez



Comerciales
Alfredo Pérez

Soluciones



Proyectos EPCs
Francisco Rionegro



Tecnológicas
Nic Sánchez



Digitales
Juanan Goñi

FINANZAS & LEGAL
Mikel Uriarte

RRHH
Carmen Gómez

ESTRATEGIA & PLANIFICACIÓN
Roberto Tobillas

/“Empresarios” con responsabilidad global hasta margen de contribución

/Conocimiento y eficiencia en recursos, orientados a las áreas de negocio



Antón Pradera

CHAIRMAN

Más de 35 años en distintos sectores: banca, automoción y tecnología, entre otros.

Anteriormente BBVA, Nerisa, Seat (Grupo VW).

CEO de INSSEC desde 1995 a 2010.

Chairman CIE desde 2002.

Chairman Dominion desde 2004.

Ingeniero Superior de Caminos, Canales y Puertos

Mikel Barandiarán

CEO

Más de 30 años en el sector.

Anteriormente Robotiker, Trokenor y Landata.

Socio fundador de Dominion.

Distintas responsabilidades en el Grupo Dominion.

CEO desde 2003.

Ingeniero Superior Industrial.

Francisco Rionegro

DTOR GENERAL

Más de 25 años en el sector.

Anteriormente Rittmeyer y Nokia.

Forma parte de Dominion desde su creación.

Responsable operaciones de diferentes divisiones dentro del Grupo.

Ingeniero Superior Telecomunicaciones.



Lydia Mateo

Servicios
Tecnológicos

Más de 35 años en el sector, Distintas responsabilidades en Telefonica durante 25 años, como Directora Operaciones. En Dominion desde 2004. Ingeniero Superior Telecomunicaciones.

Jorge Álvarez

Servicios
Industriales

Más de 20 años en el sector. Distintas responsabilidades en Opel, Sear, Volkswagen. Forma parte de Beroa desde su creación. Licenciado en Económicas-CEU.

Alfredo Pérez

Servicios
Comerciales

Más de 20 años en el sector. Director general de ITM. Director general de Tiendas Conexion , desde el año 2000 hasta la integración con Dominion. Técnico de Telecomunicaciones.

Juanan Goñi

Soluciones
Digitales

Más de 15 años en el sector. Diversas responsabilidades en KPMG. Forma parte de Dominion desde su creación, donde ha desempeñado diferentes puestos directivos. Licenciado en Empresariales.

Nic Sánchez

Soluciones
Tecnológicas

Más de 35 años en el sector. Distintas responsabilidades en Philips, Alcatel, Thomson, ... Fundador de dos empresas en el ámbito TIC. En Dominion desde adquisición Mexel (2001). Ingeniero Superior Comunicaciones y Electrónica.

Carmen Gómez

RRHH

Más de 15 años en el sector. Previamente Gerente RRHH en Jazztel. En Dominion desde 2007. Licenciada en Sociología. Master en RRHH por ICADE. GMP Harvard.

Mikel Uriarte

Finanzas &
Legal

Más de 18 años en el sector. Forma parte de Dominion desde su creación. CFO desde 1999. Licenciado en Derecho, especialidad Económica.

Roberto Tobillas

Estrategia &
Planificación

Más de 15 años en el sector. Previamente en Gamesa. Forma parte de Dominion desde su creación. CSO desde 2005. Licenciado en Económicas y Empresariales.



*Responsabilidad
Social
Corporativa*

/VALORES Y ÉTICA



GOBIERNO CORPORATIVO

Sistemas de Control Interno que permiten asegurar la **fiabilidad de la información financiera**.

Herramientas orientadas a supervisar la toma de decisiones y el uso eficiente de los recursos para defender los **intereses de nuestros accionistas**.

RECURSOS HUMANOS

Desarrollamos Políticas favorecedoras de:

- la integración de personas con minusvalías .
- garantizar la igualdad de oportunidades.
- atraer talento.
- permitir la conciliación laboral.

y orientadas a detectar y evitar cualquier tipo de **discriminación y abuso laboral** en nuestros centros de trabajo o en los de nuestros colaboradores.

Aplicamos de forma global los más altos estándares de **prevención de riesgos laborales y formación en salud y seguridad**.

*RSC:
Gestión responsable*

SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL

Normalización de actividades bajo ISO 14000.

Políticas generalizadas de reciclaje y eficiencia energética.



CLIENTES Y PROVEEDORES

Nos basamos en nuestro **Código ético y de conducta** para garantizar un modelo de relación responsable.

COMPROMISO SOCIAL

Fomentamos la participación de **personal y proveedores locales**.

Estamos integrados en las comunidades donde estamos presentes a través de programas como:



*RGC:
Sumando
a nuestro entorno*

5 *Financials*

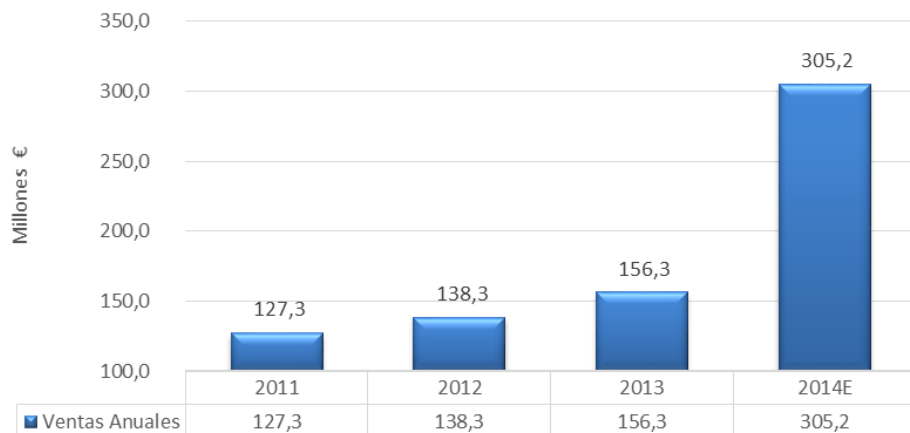
RESULTADOS



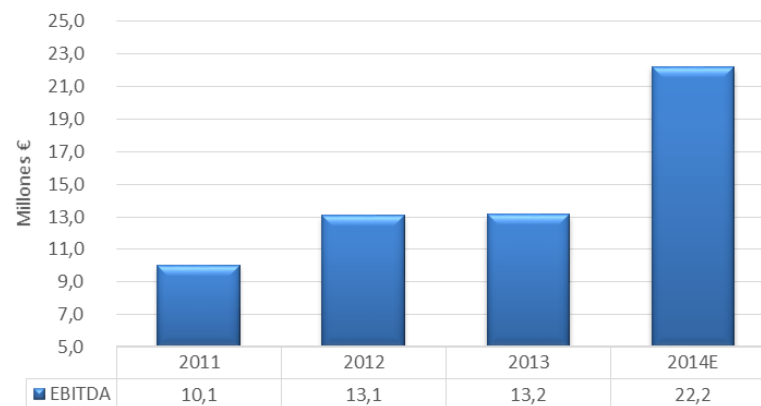
INDICADORES HISTÓRICOS 2011-2014 e

5/1

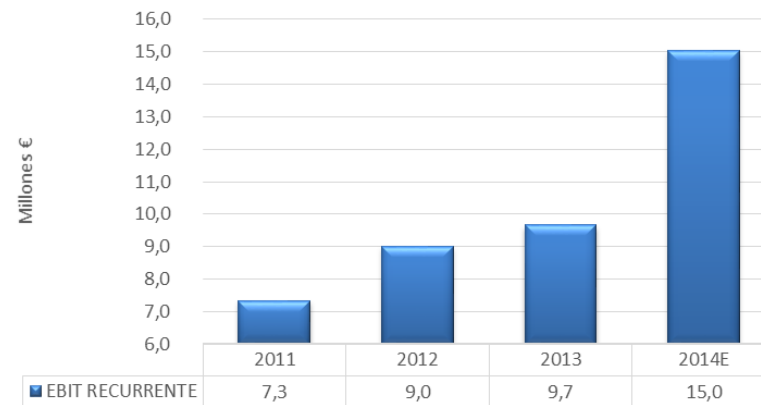
Ventas Anuales



Evolución EBITDA

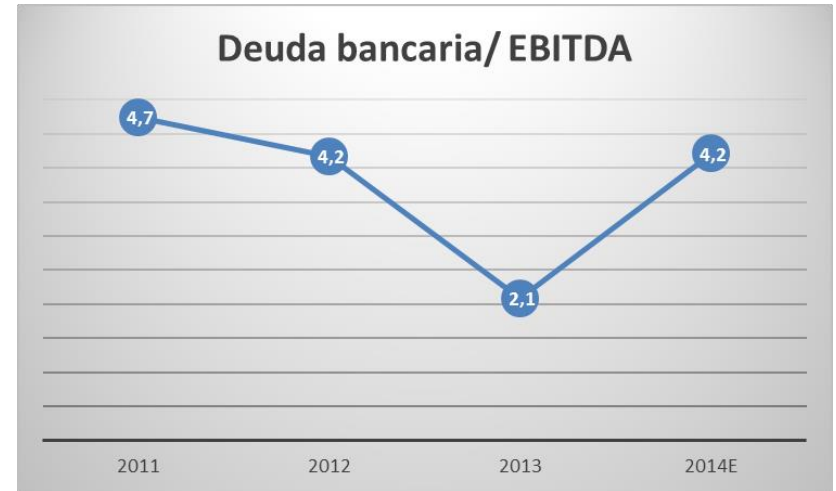
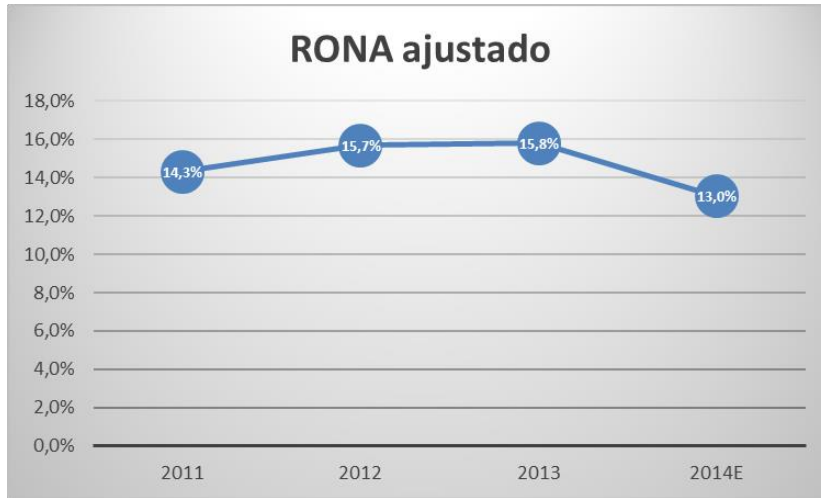


Evolución EBIT Recurrente

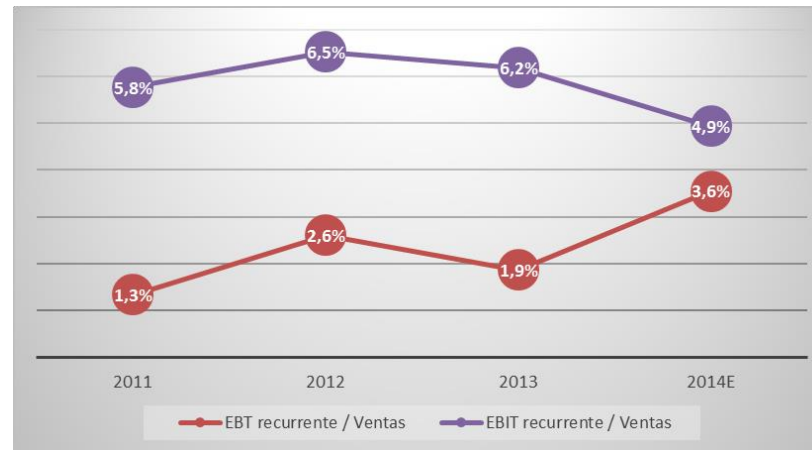


* Sin amortizaciones de Greenfiels en fase de puesta en marcha

INDICADORES HISTÓRICOS 2011-2014 e



* EBIT recurrente sobre activos ajustados por adquisiciones pendientes de incorporación y desembolso.



2014: Año de incorporación del 100% de Beroa y previo a eficientar internamente la adquisición.

Sector 2008-2014

Promedio Sector 2008

EBIT / Activo Neto (RONA)	21%
EBITDA / Ventas	9%
EBIT / Ventas	7,7%
Resultado Neto / Ventas	5,5%
Deuda Bancaria / EBITDA	1,4

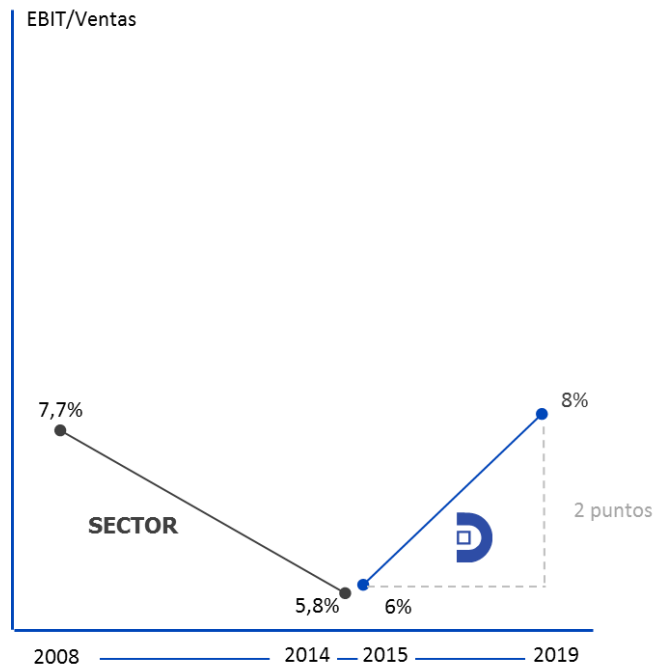
Promedio Sector 2014

EBIT / Activo Neto (RONA)	8,5%
EBITDA / Ventas	8%
EBIT / Ventas	5,8%
Resultado Neto / Ventas	3,8%
Deuda Bancaria / EBITDA	2,7

* Fuente CNMV. Promedios ponderados s/INDRA, ELEC NOR, TECNICAS REUNIDAS, EZENTIS, TECNOCOM y AMPER.



Dominion 2015-2019



Dominion 2015

EBIT / Activo Neto (RONA)	>15%
EBITDA / Ventas	8%
EBIT / Ventas	6%
Resultado Neto / Ventas	>3%
Deuda Bancaria / EBITDA	< 2

Ventas > **500M€**
EBIT > **30M€**

Dominion 2019*

EBIT / Activo Neto (RONA)	>25%
EBITDA / Ventas	>10%
EBIT / Ventas	8%
Resultado Neto / Ventas	5%
Deuda Bancaria / EBITDA	< 2

Ventas > **700M€**
EBIT > **55M€**

*Sin adquisiciones

/6

Nuestro futuro

Plan estratégico 2015-2019

SEGUIMOS SUMANDO



NUESTRO OBJETIVO:

Continuar con el crecimiento sostenido y rentable de la compañía conforme al esquema “strategic carrier”, aprovechando nuestro conocimiento, capacidades y posición global de mercado:

- **Desarrollar y Cross-selling:**
 - | Sobre países y líneas de negocio actuales

- **Incorporar:**
 - | Excelente plataforma para incorporar pequeñas compañías

- **Crear (Greenfields):**
 - | Apertura de nuevos países (Servicios) y áreas de actividad (Soluciones)

OPERACIONES CORPORATIVAS

Nuestros criterios de selección

- Importante componente de diversificación geográfica y/o sectorial.
- Mínimo del 20% rentabilidad sobre los recursos invertidos.
- Preferencia por integrar plataformas y conocimiento como forma de obtener nuevas Soluciones que mejoran el mix de margen de contribución.
- Complementariedad, ofreciendo desde Dominion cobertura financiera y sinergia comercial.
- Recorrido en optimización de estructuras.
- Seguridad jurídica.

*Sumando
conocimiento y resultados*



Partiendo de un 2015 que es una realidad

<i>Objetivos</i>
CAGR Ventas 2015-2019 del 7%.
CAGR EBIT 2015-2019 > del 15%.
Gastos Financieros < 20% EBITDA.
Tipo fiscal < 20%

¿Cómo lo hacemos?

Modelo Global Strategic Carrier permite duplicar el crecimiento del PIB mundial.

Mejora del mix de ventas Soluciones / Servicios.

Eficiencia operacional en margen de contribución.

Estructura de servicios compartidos < 2%.
Administración central < 1%.

Con cobertura para eventual subida de tipos.

Escudo fiscal superior a 40 M€ (70% activado) e importante generación de deducciones I+D).

EN RESUMEN... ¿Por qué Dominion?

Porque Dominion es suma de ...

- Un **modelo de negocio** sustentado por conocimiento y tecnología, orientado a la eficiencia operacional propia y de nuestros clientes.
- Conformamos un Grupo Tecnológico **referente**, con **independencia financiera** y presencia **global**.
- Somos “**compradores activos**” de conocimiento.
- Nuestra **estructura es lean**, con **capacidad de crecimiento** diluyendo el coste central e incorporando nuevos márgenes de contribución.
- Amplia **diversificación** de clientes, de tecnologías y de mercados geográficos.
- Una **realidad** sobre la que desarrollar un **proyecto de alto potencial**.



Dominion es SUMA



DOMINION

www.dominion-global.com