

I Resumen ejecutivo

I DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA

Global Dominion Access se fundó en 1999 como una compañía **proveedora de servicios de ingeniería, construcción** y **multitecnología**, cuya propuesta de valor es la maximización de la eficiencia de los procesos empresariales de sus clientes aplicando la tecnología como elemento transformador y ofreciendo soluciones integrales.

A día de hoy, Global Dominion se ha convertido en una compañía global que ofrece **servicios y proyectos con visión 360°** bajo una cultura y modelo de gestión propios, para acompañar a sus clientes en los retos que suponen la **transición energética**, **la digital** y **la industrial**.

Con presencia en más de 35 países, más de 750 clientes y más de 11.800 empleados, la compañía basa su estrategia en una disciplina financiera centrada en el crecimiento y en la generación de flujo de caja.

II PROPUESTA DE VALOR, PRINCIPALES ÁREAS DE NEGOCIO Y VENTAJAS COMPETITIVAS

Con la implementación del nuevo PLAN ESTRATÉGICO presentado en mayo 2023, y bajo la premisa de uno de sus objetivos, la simplificación, Global Dominion presentó a partir del ejercicio 2025 un nuevo desglose en torno a dos áreas estratégicas a través de las cuales desarrolla su actividad:

1. **GDT (Global Dominion Tech-Energy)** – Transiciones Energética y Digital

Engloba el desarrollo e implementación de servicios y proyectos en sectores como energía renovable y redes eléctricas, telecomunicaciones e infraestructuras hospitalarias, entre otros.

2. **GDE (Global Dominion Environment)** – Transición Industrial Sostenible

Integra actividades de economía circular y descarbonización, abarcando la gestión integral del residuo (desde la recolección hasta su reincorporación al proceso productivo, es decir, limpiezas industriales, desgasificación, tratamiento de aguas, tratamientos de residuos, etc.) y soluciones de eficiencia energética para la reducción del impacto medioambiental.

Global Dominion inició sus actividades hace más de dos décadas, realizando proyectos y servicios de mantenimiento en el sector de las telecomunicaciones. Se trataba de un sector caracterizado por una competencia feroz y la empresa tuvo que esforzarse mucho para desarrollar una estructura eficiente en cuanto a costes se refiere y, así, convertirse en una de las empresas líderes en su campo. Incluso en regiones geográficas en las que no goza de una clara ventaja en costes laborales, la empresa suele tener márgenes más altos que sus competidores gracias a sus procesos internos y a la eficiente gestión de sus recursos. Global Dominion ha trasladado esta fórmula de éxito a otros sectores y/o industrias aparte de las telecomunicaciones.

Es evidente que la empresa cuenta con viento de cola, ya que la digitalización de las empresas, la sostenibilidad y la maximización de la eficiencia de los procesos y la electrificación en los distintos sectores son cada vez más necesarias. Este hecho, combinado con su alta tasa de retención de clientes, su diversificación y su capilaridad geográfica, permite a Dominion dirigirse a una sólida base de clientes y acompañarlos allá donde se les necesite.

El tradicional negocio de proyectos y servicios no es intensivo en capital. Su crecimiento orgánico dependerá de la capacidad del equipo directivo para encontrar oportunidades globales que permitan a la empresa mantener sus márgenes objetivo.

La compañía ha crecido históricamente buscando las oportunidades más atractivas en todo el mundo, de ahí el despliegue heterogéneo de su capacidad multidisciplinar. Así, el sector de las telecomunicaciones en Alemania, el industrial en India o los servicios medioambientales en todo el mundo, son ejemplos de buenas oportunidades en la actualidad. Se espera que el crecimiento orgánico se mantenga a niveles elevados. Global Dominion cuenta con un importante despliegue de recursos en varios países, aunque todavía este despliegue no está activo en todas sus actividades. Por lo tanto, cabe esperar un apalancamiento operativo.

En este sector, hemos visto como las empresas más grandes de los mercados locales han sido capaces de crecer con éxito gracias a adquisiciones, a la misma vez que reflejaban márgenes superiores a los de sus competidores. Creemos que Global Dominion puede expandirse con éxito a nivel internacional en un mercado caracterizado por un alto nivel de fragmentación y un número muy limitado de entidades globales. Una entidad global como Global Dominion suele tener ventaja sobre sus competidores locales en términos de seguridad laboral, solvencia o capacidad para apoyar a sus clientes en su expansión internacional.

La compañía se consolida mediante adquisiciones estratégicas, proponiendo proyectos conjuntos a medio/largo plazo que requieren un compromiso mutuo entre Dominion y el equipo directivo de la empresa adquirida. Dominion destaca la importancia del talento humano como clave para el éxito de sus adquisiciones. Simultáneamente, ha llevado a cabo desinversiones estratégicas para simplificar la compañía.

Participación de Global Dominion en el sector de energías renovables

Global Dominion inició su actividad en el sector de las energías renovables en el año 2016, con el objetivo de estar presente en toda la cadena de valor de los proyectos, generando así valor adicional para los accionistas.

En 2021, Global Dominion buscó un socio minoritario para fortalecer su actividad dentro del sector, por lo que Incus Capital adquirió un 23,4% de la filial de Dominion dedicada a las energías renovables (Dominion Energy). El objetivo era reflejar el valor real del negocio de renovables (valoración *post-money* de 213,75 millones de euros). Un año después, en 2022, Dominion adquirió la participación minoritaria de Incus y alcanzó cerca del 99% de participación en BAS, desarrolladora de los proyectos, integrando así toda la cadena de valor (desarrollo, construcción y propiedad/explotación de proyectos).

Siempre manteniendo el foco en proteger su margen industrial al mismo tiempo que mantiene su esencia de empresa poco intensiva en capital, Global Dominion tomó la decisión de buscar socios a los que les interese ser IPP para que la compañía se dedique a lo que mejor sabe hacer: el desarrollo, el EPC completo del proyecto de infraestructura, y posteriormente, su operación y mantenimiento; pero sin mantener la propiedad de la infraestructura en el largo plazo.

Por este motivo, **principalmente participarán en proyectos de infraestructuras renovables, con posiciones minoritarias**, sin consolidar deuda y priorizando estructuras de inversión que se puedan convertir en caja a corto plazo.

EQUIPO DE GESTIÓN CENTRADO EN LA CREACIÓN DE VALOR

El mayor accionista de Global Dominion es Acek, el *family office* de dos de los empresarios con más prestigio en España y también son los mayores accionistas de las multinacionales CIE Automotive y Gestamp. Global Dominion cuenta con un sólido equipo directivo con una visión a largo plazo. Antón Pradera, presidente, y Mikel Barandiaran, CEO, son socios fundadores y poseen más del 14% de las acciones (con el 7,2% y 6,9% cada uno respectivamente).

Antón Pradera es el presidente de Global Dominion y CIE Automotive. Global Dominion y CIE Automotive fueron concebidos y puestos en marcha como proyectos independientes paralelos, pero que compartían inversores. Global Dominion se vio afectada negativamente por la crisis de 2008, con algunos de sus inversores necesitando liquidez y queriendo desinvertir.

CIE Automotive compró las acciones de esos inversores y se convirtió en la empresa matriz de Global Dominion. Por lo tanto, desde 2011 hasta 2018, Global Dominion se consolidó en CIE Automotive, aunque sus equipos directivos siguieron siendo independientes. La similitud en las culturas de gestión de CIE Automotive y Global Dominion es evidente, ya que sus inversores iniciales eran los mismos en ambas empresas, teniendo una cultura industrial muy clara con una visión a largo plazo y mucha disciplina financiera. De hecho, los equipos directivos de CIE Automotive y Global Dominion comparten una política similar de adquisiciones y un largo historial de decisiones de asignación de capital favorables a los accionistas.

III DATOS FINANCIEROS Y VALORACIÓN

De 2015 a 2025, Global Dominion aumentó sus ventas a una TCAC superior al +7%, lo que demuestra su capacidad para asegurar una creciente cartera de pedidos y diseñar estrategias operativas precisas para atender adecuadamente las necesidades de los clientes. El crecimiento orgánico medio durante ese periodo fue del ~8%. La empresa ha mostrado unos ingresos crecientes desde 2015, hasta 2020, ya que la pandemia (COVID-19) afectó a cada uno de los distintos segmentos de forma muy diferente, tanto en intensidad como en cantidad a lo largo del tiempo. En 2021, Dominion superó los niveles anteriores al COVID en términos de actividad y rentabilidad a finales de año, y siguió creciendo en 2022 por encima del TCAC proyectado. Tanto el margen de contribución como el margen EBITDA han experimentado una fuerte expansión desde la salida a Bolsa.

En margen de contribución ha pasado del 12,3% en 2015 al 16,4% en 2025, mientras que el margen EBITDA pasó del 7,9% en 2015 al 13,7% en 2025, alcanzando por segundo año consecutivo un máximo histórico superior al 13%. Estos márgenes, gracias a la nueva estrategia adoptada por la compañía en torno a la economía circular y la descarbonización, continúan teniendo recorrido al alza a través de sinergias entre negocios y mejoras operativas.

Al precio actual de 2,68[1] euros (capitalización bursátil: 400 millones de euros), el EV/EBIT es de aproximadamente 6x.

[1] Cotización a 17/09/2026

Creemos que el precio actual no refleja la capacidad de generar efectivo a perpetuidad de una empresa capaz de crecer orgánicamente a niveles elevados, de aprovechar las oportunidades de adquirir empresas globales a precios atractivos y de mantener una buena política de asignación de capital. En la actualidad, la empresa tiene una tasa de conversión del EBITDA (143MM€) en FCF operativo del 56% y una posición de deuda neta de 137 millones de euros. Es importante tener en cuenta que el negocio tradicional de proyectos y servicios opera con caja neta.

IV CRITERIOS ESG

Global Dominion cuenta con una estrategia activa de sostenibilidad aprobada por su consejo de administración en la que se establecen compromisos de mejora a medio/largo plazo, entre los que Dominion destaca:

- **Reducir la huella de carbono** en un 42% en alcances 1 y 2, y un 25% en alcance 3 en 2030 tomando como año base 2023 (objetivos certificados SBTi).
- **Avanzar en la homologación ESG y de sostenibilidad de los proveedores crísticos**.
- **Gobierno corporativo**: ampliar la formación sobre corrupción y código ético al 100% de los directivos.
- **Siniestralidad**: campañas de prevención de riesgos laborales y objetivos de reducción de la siniestralidad.

Texto legal: Este documento ha sido elaborado por Tenvalue Platform, S.L. (de aquí en adelante "Tenvalue").

Al preparar este documento, Tenvalue se ha basado y ha asumido, sin verificación independiente, la exactitud e integridad de toda la información disponible de fuentes públicas. Además, nada de lo contenido en el documento pretende ser una valoración de los activos, acciones o negocios de la compañía o de cualquier otra entidad.

Tenvalue no hace ninguna declaración sobre el valor real que puede recibirse en relación con una transacción ni los efectos legales, fiscales o contables de consumar una transacción. A menos que se contemple expresamente en el presente, la información contenida en este documento no considera los efectos de una posible transacción que involucre un cambio de control real o potencial, que puede tener una valoración significativa y otros efectos.

Este documento solo pretende brindar información general sobre la empresa y no pretende formar la base de ninguna decisión de inversión para adquirir parte o la totalidad de los intereses, acciones o participaciones en la empresa. Este documento no puede interpretarse como una oferta o invitación a realizar una oferta para adquirir intereses o acciones de la empresa bajo ninguna jurisdicción. Los destinatarios de este documento deben asegurarse de cumplir con toda la legislación y normas de valores pertinentes que les puedan ser aplicables. No se realiza ninguna representación ni garantía (expresa o implícita), y no se debe confiar en la información contenida en este documento, y no se acepta responsabilidad alguna por los errores, omisiones o declaraciones erróneas contenidas en este documento y, en consecuencia, ni la empresa, ni los propietarios de la empresa, ni Tenvalue, ni ninguno de sus directores o empleados aceptan responsabilidad alguna que surja del uso de este documento.

Al aceptar este documento, acepta estar sujeto a las condiciones y limitaciones anteriores.