

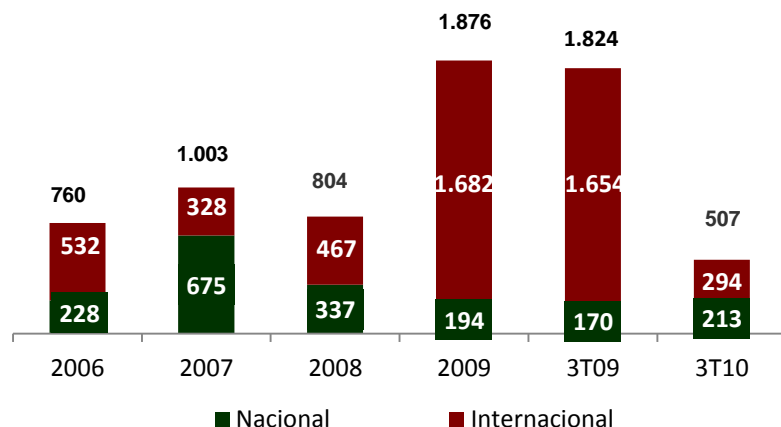


Presentación Corporativa

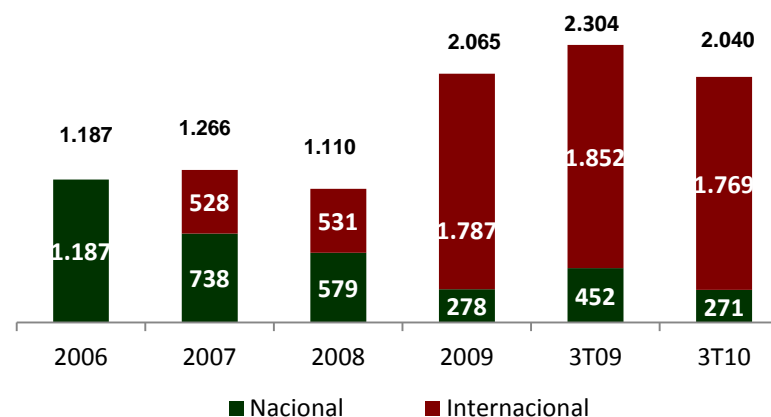
- Marco de situación
- Contratación y cartera
- Evolución áreas de negocio
- Fortaleza Financiera
- Rentabilidad por dividendo
- Duro Felguera vs Comparables vs Ibex Medium Cap
- Estrategia
- Perspectivas

- **Mantenemos un nivel de cartera en niveles elevados, que aportan visibilidad en ventas y márgenes para los próximos 2,5 años**
- **Pipeline de ofertas de 6.418 mn € con perspectivas razonables de adjudicación**
- **Modelo de negocio sólido y diversificado**
- **Balance saneado: posición de caja neta amplia**
- **Alta rentabilidad para el accionista: próximo dividendo representa un aumento efectivo del 23%**

Contratación (Mn€)



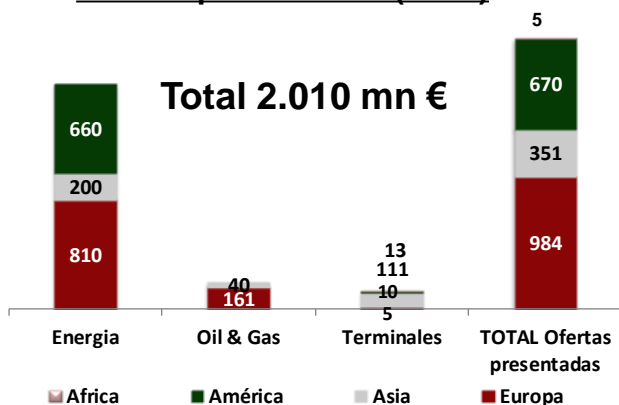
Cartera (Mn €)



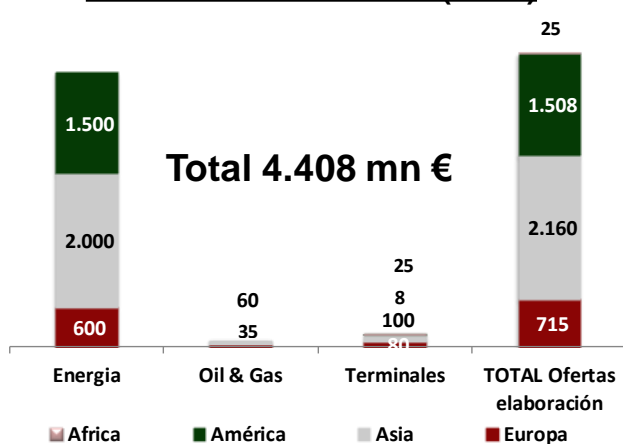
- **Contratación:** la licitación de proyectos de mayor tamaño introduce una variabilidad trimestral no significativa
- La cartera se mantiene en niveles elevados, que se traducen en una visibilidad prolongada con mayores márgenes
- Mantenemos expectativas razonables de grandes proyectos, que se han demorado. En los últimos meses, realimentación de pedidos de menor tamaño, todos en el extranjero

Pipeline de ofertas de 6.418 mn € presentadas y en elaboración

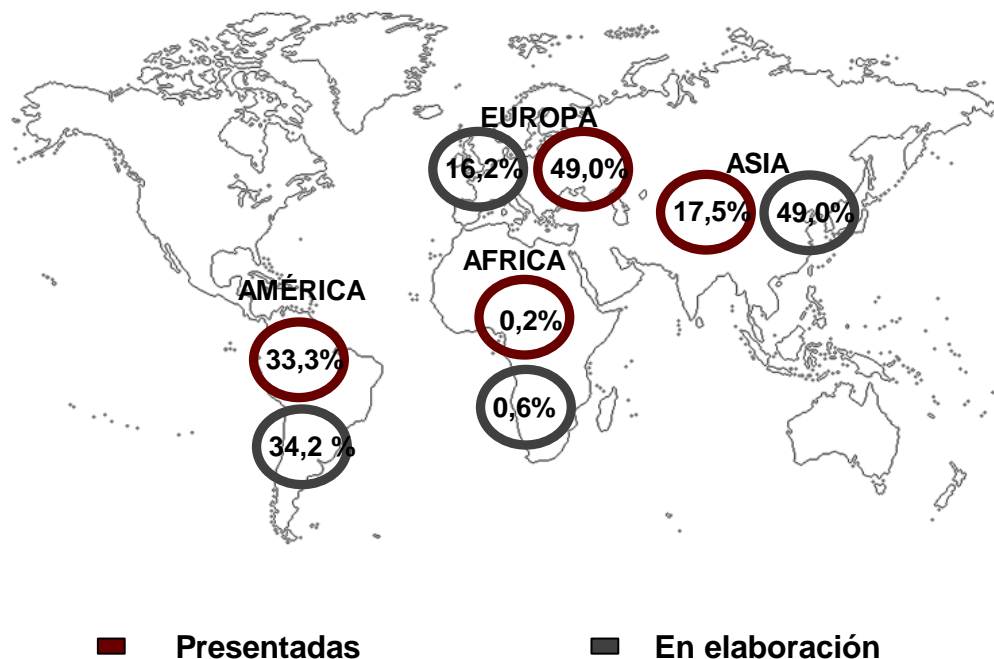
Ofertas presentadas (mn €)



Ofertas en elaboración (mn €)



Distribución de ofertas presentadas y en elaboración (%)

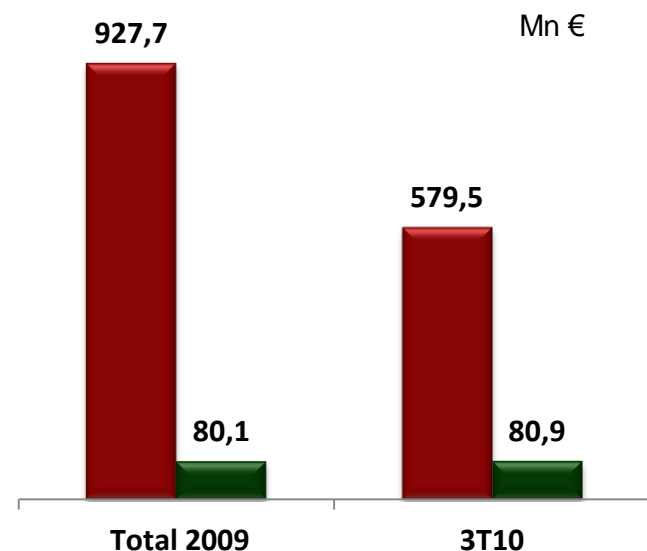
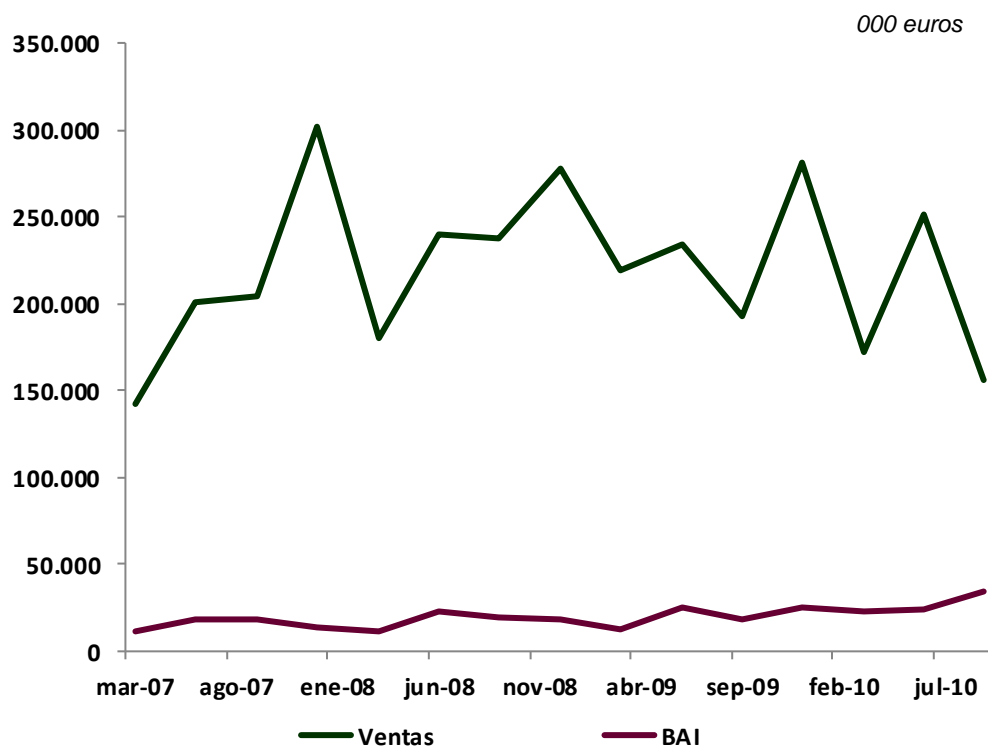


Foco en márgenes: riguroso proceso de selección de proyectos y gestión de riesgos

<i>Mn €</i>	3T09	3T10	Var. %
VENTAS	646,5	579,5	-10,4%
EBITDA	56,9	84,2	47,8%
<i>Margen EBITDA</i>	8,8%	14,5%	64,9%
BENEFICIO NETO	45,8	70,3	53,4%

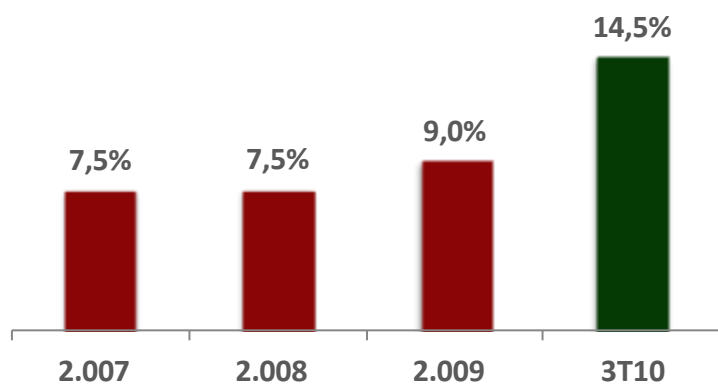
- Los costes de personal caen un -28,6% en 3T10 estanco, -8,4% en 2010, por una reducción del personal subcontratado
- Cambio de origen de suministros y renegociación con proveedores, como táctica ordinaria de nuestra gestión de proyectos, que ha alcanzado en 3T10 niveles excepcionales

El método de grado de avance determina las ventas por recepción de facturas de proveedores sin relación inmediata con el progreso de la ejecución física, ni de la facturación al cliente de anticipos. Todo ello produce variabilidad trimestral en las ventas. La producción de septiembre 2010 está en la gama baja dentro de la normalidad

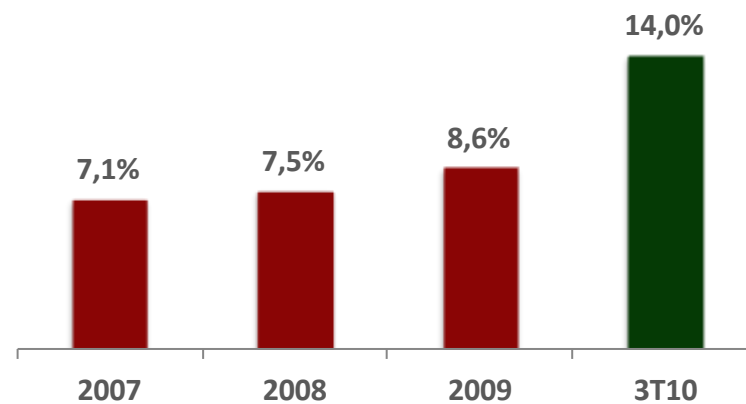


BAI 3T10 superior al obtenido en todo 2009

Margen EBITDA

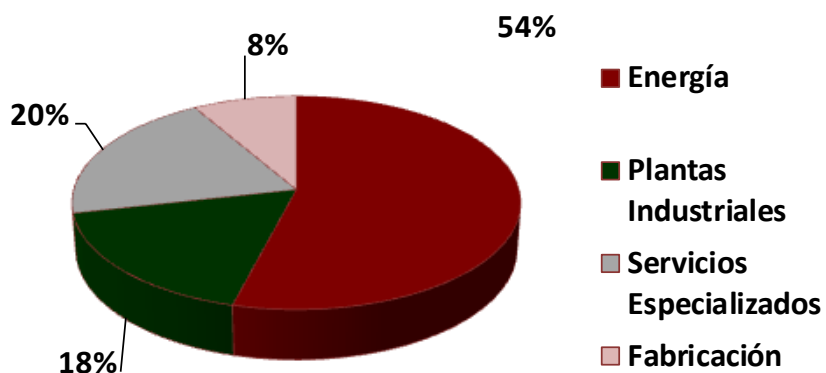


Margen BAI

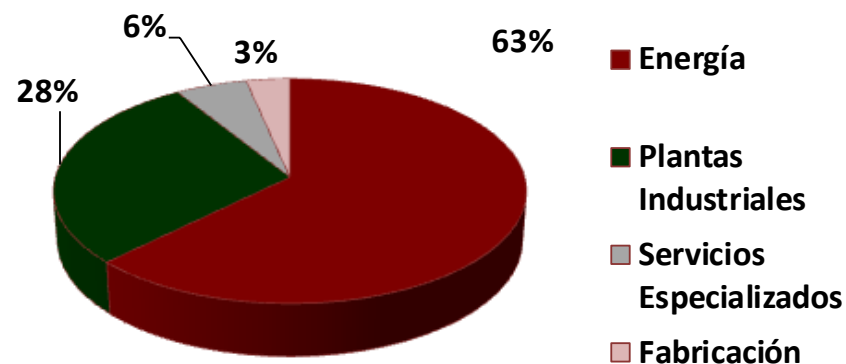


La diversificación geográfica y de áreas de negocio amplia nuestras posibilidades

Ventas por segmentos



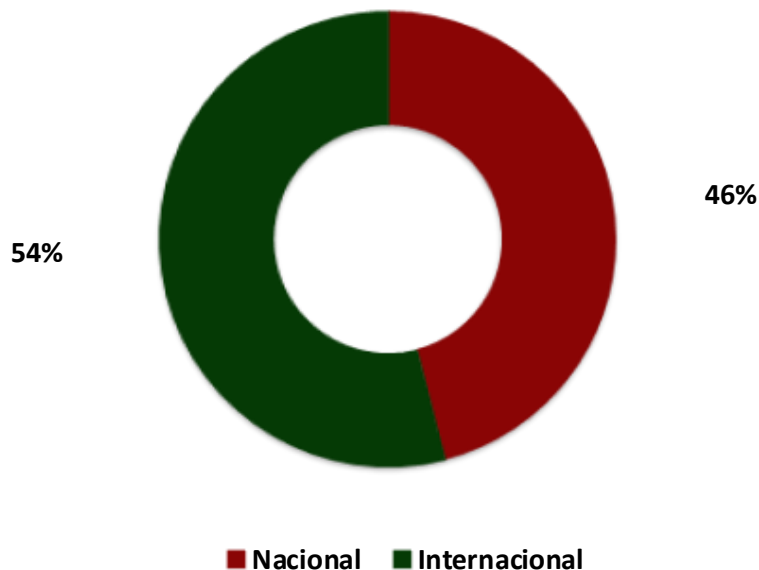
EBITDA por segmentos



Datos a 3T10

**El 54% de las ventas y el 87% de la cartera son internacionales
Actualmente operamos en más de 20 países**

Ventas por áreas geográficas



Cartera por áreas geográficas



Grandes proyectos

- **Energía:** demanda sostenida en países emergentes a pesar del aumento de la competencia
- **Plantas industriales:** fuerte demanda en los sectores de minería y equipamiento de terminales portuarias
- **Oil & Gas:** Perspectivas de crecimiento por entrada en nuevos países emergentes

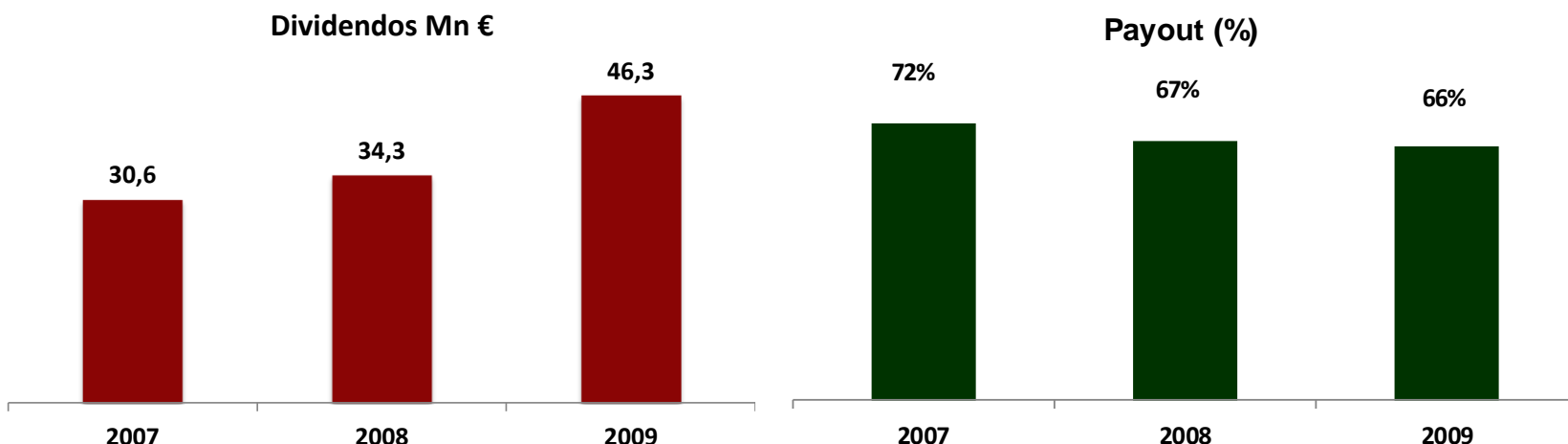
Servicios Especializados: muy ligados a la evolución y terminación de proyectos, especialmente en España

Fabricación: se está llevando a cabo un proceso de reestructuración para que una caída de la actividad no impacte significativamente en la cuenta de resultados del grupo. En FCM se va a acometer un proceso de reducción del personal para ajustarlo a las necesidades actuales de la demanda

Mn €	3T09	3T10	Var. %
Caja	346,1	393,5	13,7%
Deuda a LP	57,8	54,2	-6,2%
Deuda a CP	31,5	16,0	-49,4%

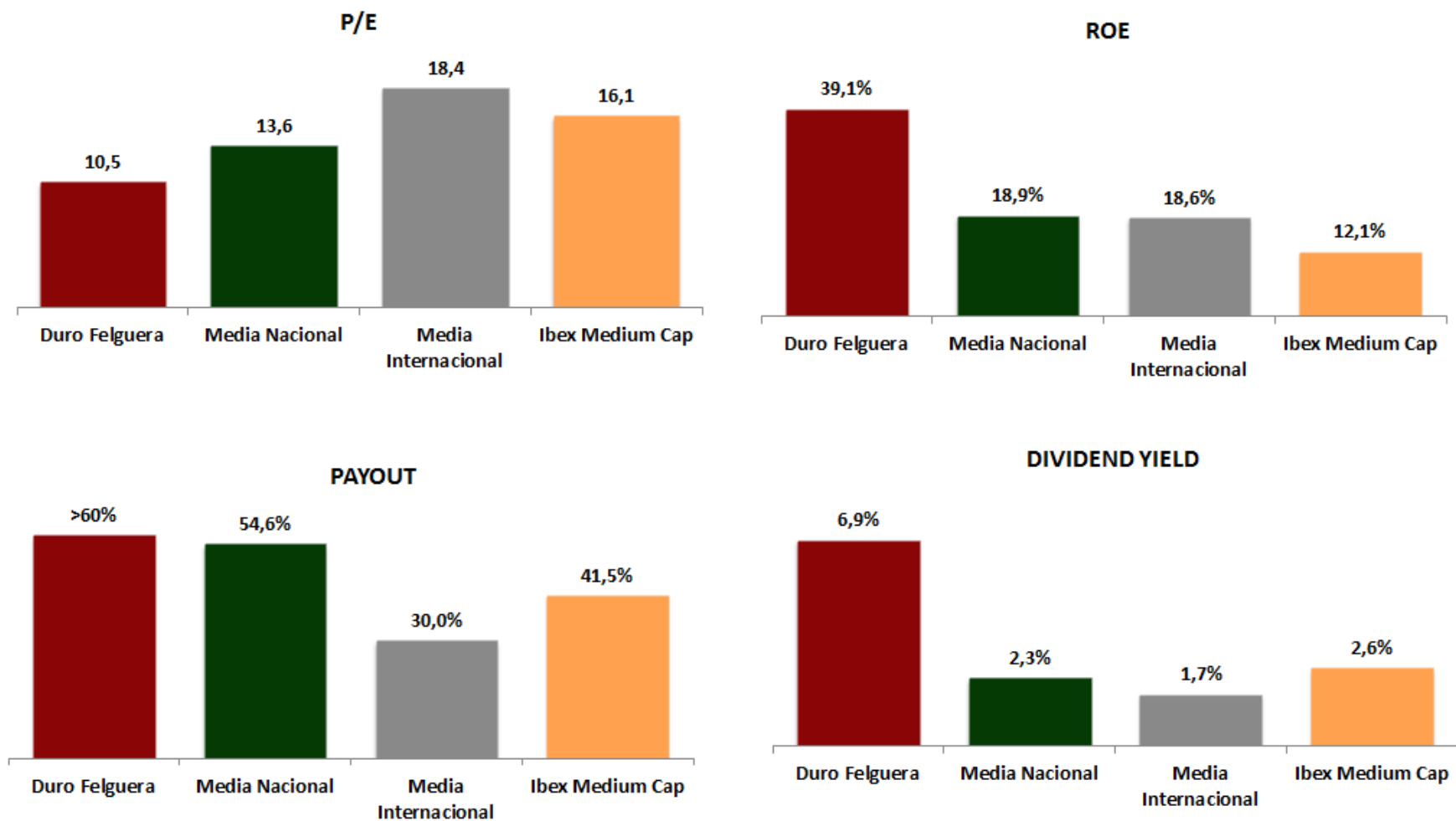
La posición neta de caja es de 323 mn € y representa más del 40% de la capitalización bursátil

Estamos a la cabeza de la bolsa española en términos de retribución al accionista



- Pago del próximo dividendo a cuenta 2010 el 15 de diciembre = 0,08 €/acción → Tras la ampliación de capital liberada 3x5 en Septiembre, supone un aumento del 23% en la retribución efectiva
- En los 2 últimos ejercicios, Duro Felguera ha sido uno de los 5 valores cotizados españoles con mayor rentabilidad por dividendo y payout.
- Payout objetivo > 60%

Duro Felguera vs comparables vs Ibx Medium Cap 2010. Datos de consenso de mercado



La estrategia de Duro Felguera en el entorno actual continúa las mismas líneas que nos han permitido la buena evolución reciente:

- **Focalización en sostenimiento de márgenes. No entramos a quitas notables, que potencialmente pueden llevar a situaciones insostenibles o de escasa rentabilidad**
- **Internacionalización creciente: apertura de nuevos mercados. Fortalecimiento del posicionamiento en países emergentes**
- **Ajuste gradual del área de fabricación**
- **Mantenimiento de alta remuneración al accionista**

- **Apalancamiento operativo listo para capitalizar un repunte comercial**
- **La cartera se mantiene en niveles altos con buena visibilidad de ventas y márgenes para los próximos años**
- **Licitaciones ofertadas y en preparación por importe de 6.418 mn €**
- **Perspectivas razonables de próximas adjudicaciones. Realimentación momentánea de la cartera de proyectos de menor tamaño, que nos permiten ganar *know-how* y abrir nuevos mercados y sectores, así como la consolidación de los actuales**

El presente documento ha sido preparado por DURO FELGUERA, exclusivamente para su uso en las presentaciones con motivo del anuncio de los resultados de la Compañía

El presente documento puede contener previsiones o estimaciones relativas a la evolución de negocio y resultados de la Compañía. Estas previsiones responden a la opinión y expectativas futuras de DURO FELGUERA, por lo que están afectadas en cuanto tales, por riesgos e incertidumbres que podrían verse afectadas y ocasionar que los resultados reales difieran significativamente de dichas previsiones o estimaciones.

Lo expuesto en este documento debe de 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 DURO FELGUERA, y en particular por los analistas que manejen el presente documento.

Se advierte que el presente documento puede incluir información no auditada o resumida de manera que se invita a sus destinatarios a consultar la información registrada en la Comisión Nacional de Mercado de Valores.

Este documento no constituye una oferta ni invitación a suscribir o adquirir valor alguno, y ni este documento ni su contenido serán base de contrato o compromiso alguno.

Si desean hacer alguna consulta, les rogamos la remitan a la siguiente dirección

dfir@durofelguera.es

expresando el nombre de su entidad, persona de contacto, dirección de correo electrónico o número de teléfono.