

Presentación al mercado

Bolsa de Barcelona, 24 de noviembre de 2006



CONTENIDO

- Visión estratégica fundamental
- Análisis del negocio
- Perspectivas
- Resumen y conclusiones

DURO FELGUERA HOY: NUEVO POSICIONAMIENTO

Reorientación

Evolución del sector

Logros recientes

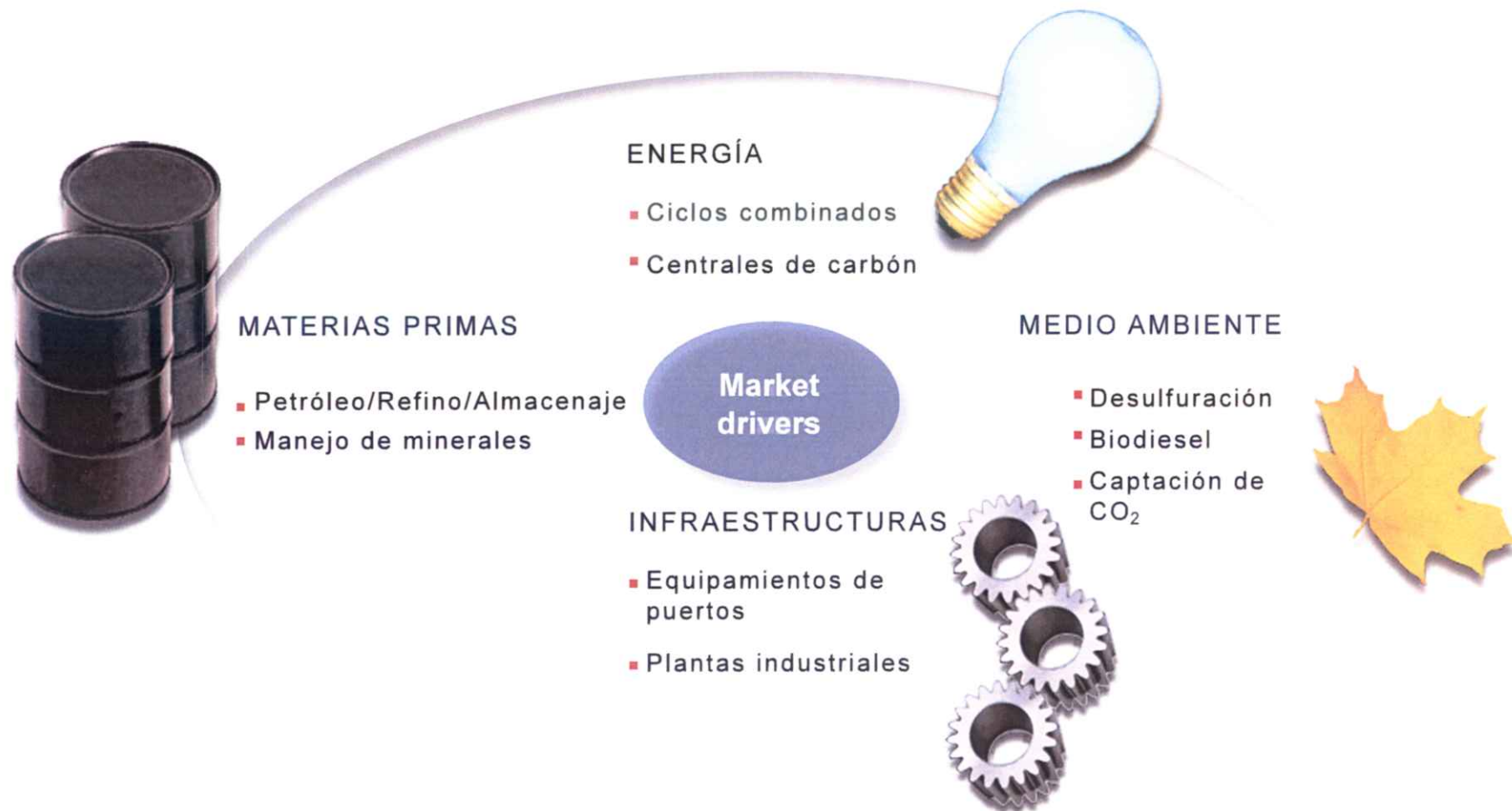
- Salida de negocios industriales no rentables
- Reducción en el peso de las actividades de fabricación
- Potenciación de las actividades de servicios para proporcionar soluciones integrales a los clientes: proyectos llave en mano + O&M
- Internacionalización
- Demanda creciente del producto llave en mano
- Crecimiento equilibrado de las diferentes áreas de negocio
- Crecimiento en negocios con ingresos recurrentes
- Tamaño mediano compatible con la colaboración con grandes multinacionales

CRECIMIENTO SOSTENIBLE Y DE MAYOR CALIDAD

EVOLUCIÓN DEL SECTOR: DE PRODUCTOS A SOLUCIONES



UN MERCADO CON NUEVO POTENCIAL



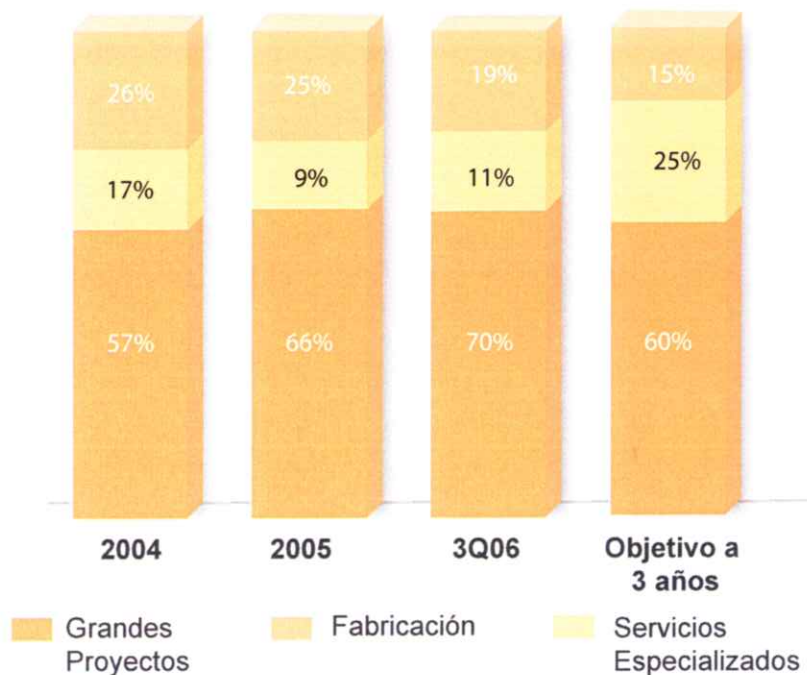
NUEVA ESTRUCTURA DE NEGOCIO: TRES SEGMENTOS DIFERENCIADOS



DOS TENDENCIAS QUE SIENTAN LAS BASES DEL FUTURO...

De fabricantes a servicios

% de ventas



Creciente internacionalización

% de ventas



**... Y QUE PERMITIRÁN UN CRECIMIENTO SOSTENIBLE,
EQUILIBRADO Y DE CALIDAD**

Reducción del peso en ventas del área de
Fabricación y mejora de sus resultados

Contribución compensada de todas las áreas de
negocio: menor ciclicidad de la compañía

Capacidad para operar eficazmente en cualquier
área geográfica

Riguroso proceso de selección de proyectos y gestión
de riesgos. Nunca un país nuevo, un cliente nuevo y un
proyecto prototipo al mismo tiempo

Contratos en curso en una actividad con amplio potencial
de ingresos recurrentes en servicios de Operación y
Mantenimiento



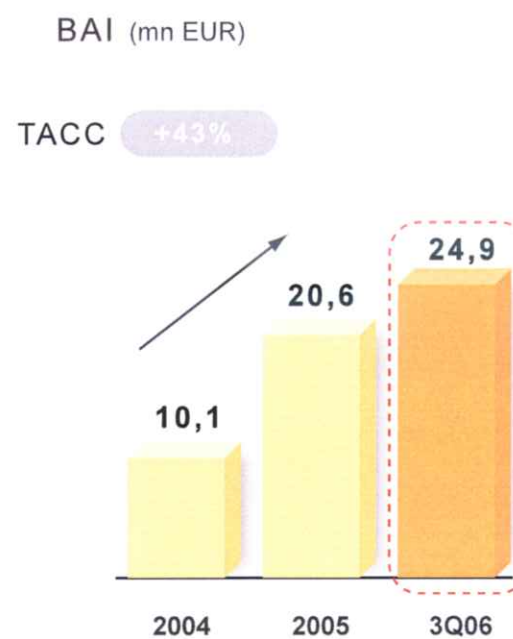
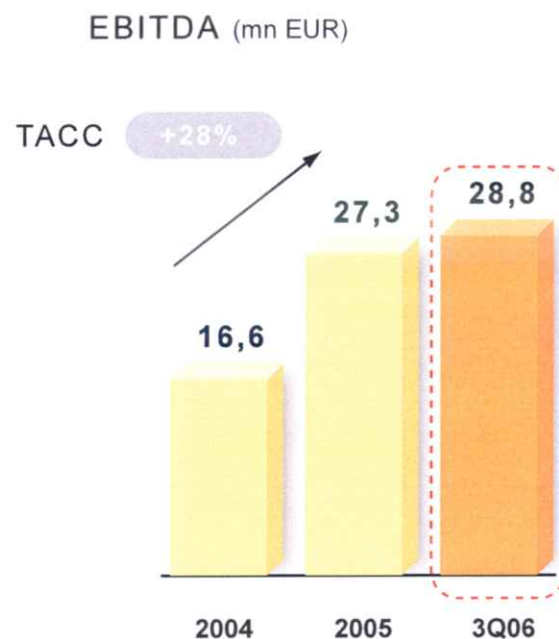
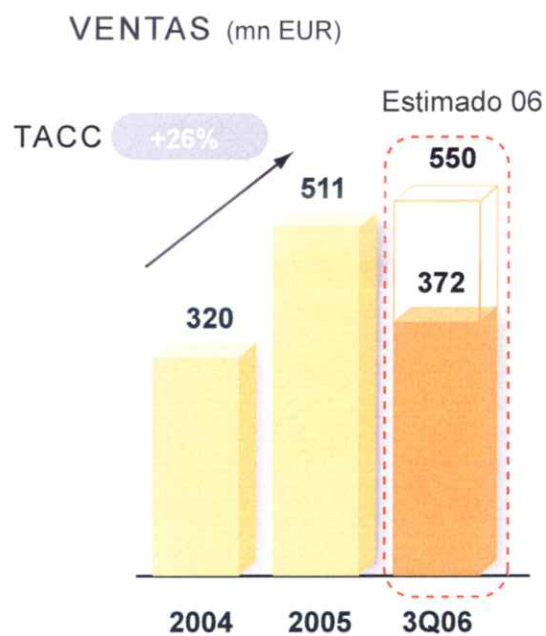
¿Y DONDÉ ESTÁ EL LÍMITE?

- El límite lo imponen los recursos humanos. No obstante, los recursos humanos disponibles y en formación actualmente permitirán en cualquier caso incrementar significativamente las ventas en los próximos ejercicios.
- DF ha desarrollado cursos de formación interna en dirección de Grandes Proyectos. Esta iniciativa está teniendo un fuerte impacto en la cultura y estilo de gestión de la compañía.
- En ningún caso los recursos financieros suponen una limitación.
- DF también está estudiando la participación en empresas de ingeniería que refuercen su posicionamiento en alguna especialidad.

% titulados vs. resto empleados

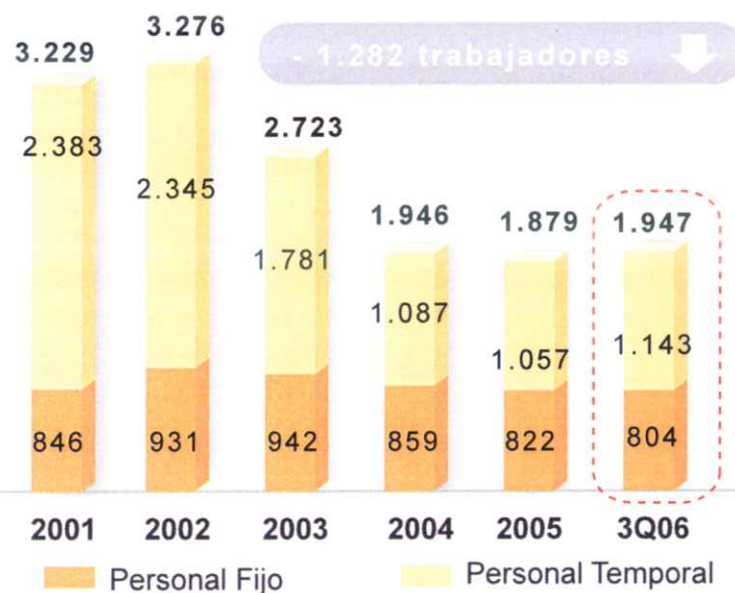


EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO CONSOLIDADO



MEJORAS DE EFICICENCIA

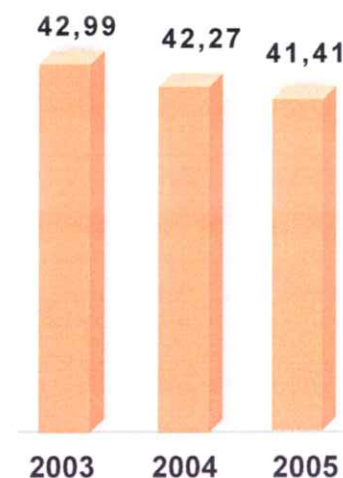
Nº de empleados



Costes de personal - Como % de ventas

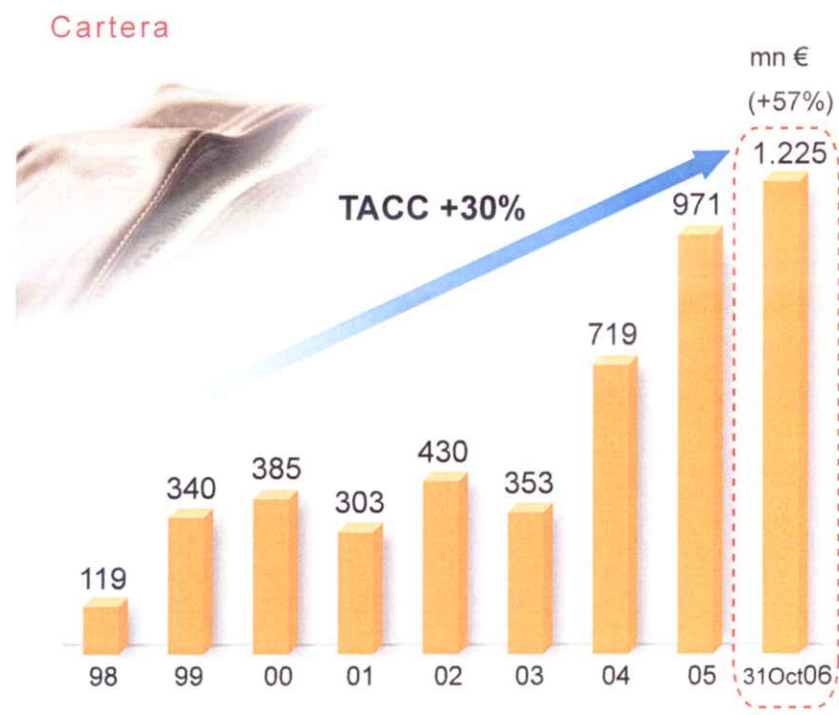
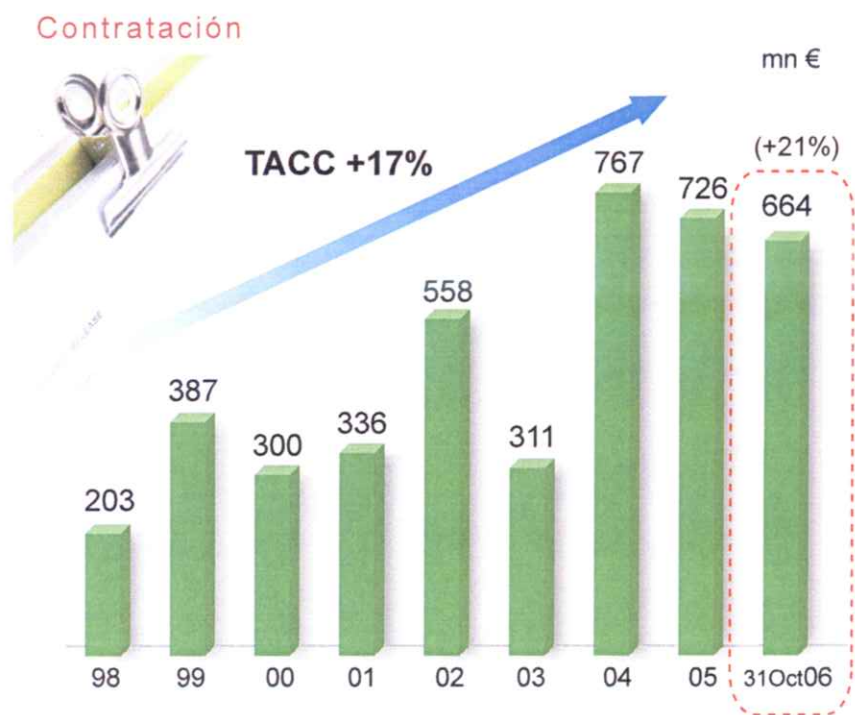


Rejuvenecimiento de plantilla
Evolución de la edad
media (años)



- Reducción del peso relativo de los gastos de personal acompañada de una mejora en el nivel de cualificación de la plantilla.
- No obstante, dada nuestra línea de crecimiento, el potencial recorte de personal es ya limitado.
- Sin embargo, seguirá produciéndose una dilución de costes a medida que la facturación crece.

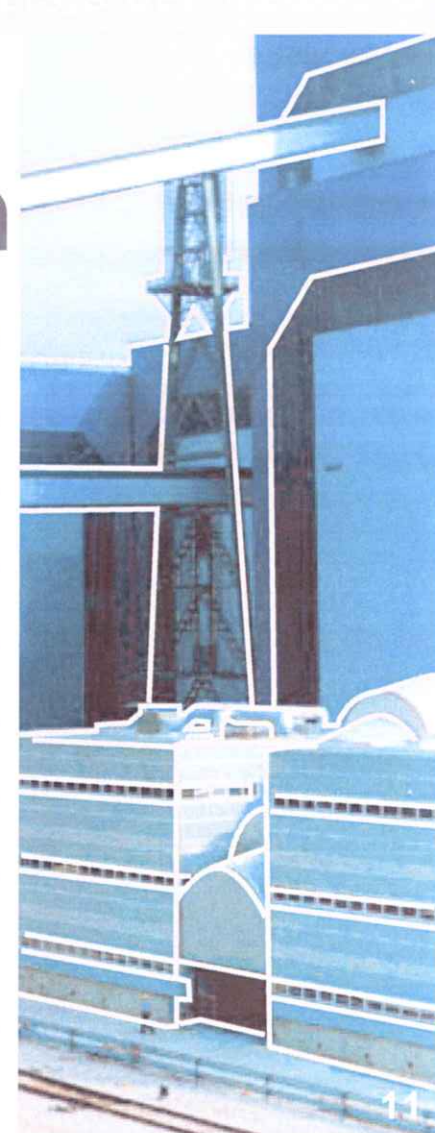
EVOLUCIÓN DE LA CONTRATACIÓN Y CARTERA



El crecimiento sostenido de la contratación y el volumen de cartera garantizan un futuro despejado

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Mn EUR	3Q06	3Q05	Var. %
VENTAS	371,6	347,5	6,9%
COSTES DE PERSONAL	71,9	64,4	11,6%
EBITDA	29,6	23,8	24,4%
<i>Como % Ventas</i>	8,0%	6,8%	
EBIT	24,8	12,6	97,0%
<i>Como % Ventas</i>	6,7%	3,4%	
COSTES FINANCIEROS NETOS	1,3	1,2	8,3%
BENEFICIO DESPUES DE IMPUESTOS	22,3	12,9	72,9%
<i>Como % Ventas</i>	6,0%	3,7%	
BENEFICIO NETO DESPUES DE MINORITARIOS	21,0	11,7	79,5%
CASH FLOW	27,6	19,9	38,7%



EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA

Mn EUR	3Q06	2005	2004
FONDOS PROPIOS	119,9	102,8	84,8
DEUDA FINANCIERA	52,1	68,0	93,5
TESORERÍA	147,1	71,5	-15
DEUDA/FONDOS PROPIOS	43,5%	66%	110%
DEUDA/EBITDA	1,8	3,1	6,6

La situación financiera permite financiar el crecimiento del grupo

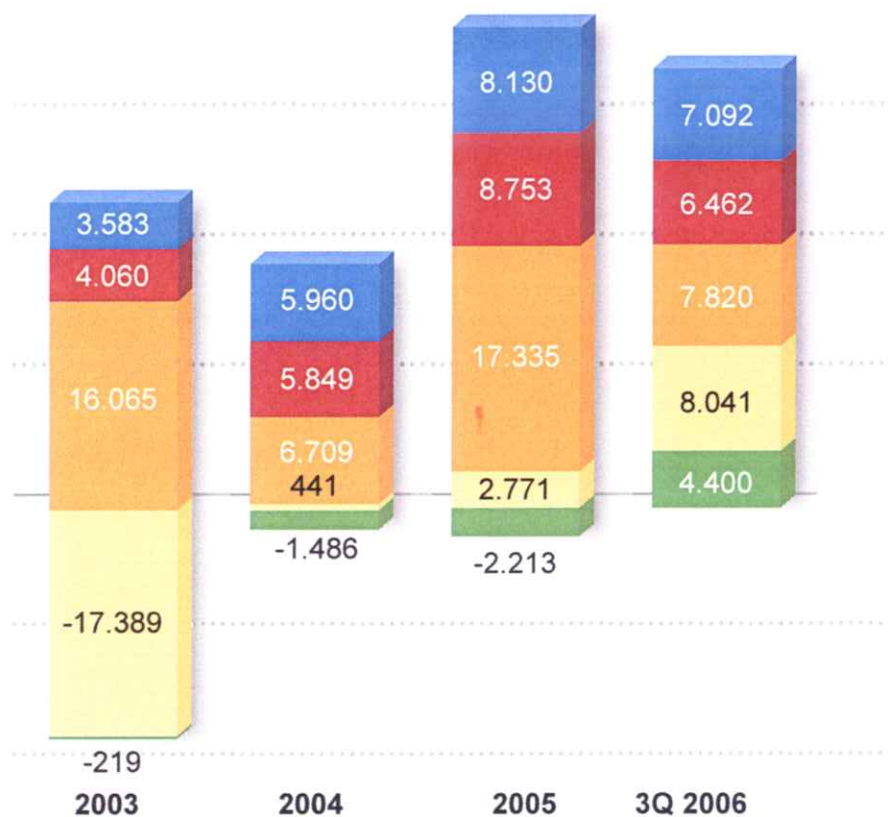
- Fuerte posición de liquidez
- Activa gestión del circulante
- Endeudamiento neto negativo



CRECIMIENTO EQUILIBRADO

Contribución de cada segmento al EBITDA

Datos en mn EUR



- S. Especializados
 - Almacenamiento
 - Energía
 - Plantas
 - Fabricación
- } Grandes Proyectos

- Todos los segmentos en positivo y con contribuciones equilibradas al EBITDA consolidado
- Compensación de ciclos de negocio entre los distintos segmentos

▼

CALIDAD DE CRECIMIENTO

MEJORA GENERALIZADA DE MÁRGENES

Evolución de los márgenes por segmentos

	BAI/VENTAS			
	2003	2004	2005	3Q06
S. ESPECIALIZADOS	5,67%	9,28%	10,50%	10,50%
FABRICACIÓN	-5,44%	-7,69%	-5,82%	0,28%
PROYECTOS	-0,17%	6,04%	8,14%	9,41%
CONSOLIDADO	-2,47%	3,17%	4,02%	6,69%

Crecimiento regular del margen consolidado



DATOS BURSÁTILES

Precio actual (a 22 de noviembre 2006): **7,91EUR**

Capitalización Bursátil: **810 mnEUR**

Cotización media 2006: **3,97EUR**

Vol. med. diario de contrat.: **710.288 accs./3mn€**

Últimos 12 meses (máx-mín): **8,85EUR-2,71EUR**

Evolución 2006: **+189%**

Evolución últ. 3 años: **+760%**

Valor nominal: **0,5 EUR**

Free Float: **34,5%**



POLITICA DE RETRIBUCION AL ACCIONISTA

- Pay-out en torno al 50% en 2006.
- Reciente split 6x1 para mejorar liquidez.
- Ampliación de capital liberada recientemente completada.
- Pago de dos dividendos a cuenta en Diciembre 2006 y Marzo 2007 respectivamente y pago de dividendo complementario a mediados de 2007.



PANORAMA POSITIVO PARA LOS PROXIMOS AÑOS

- Cartera en máximos históricos que permite visibilidad y crecimiento de calidad para los próximos años.
- Creciente demanda mundial de grandes proyectos industriales que sustenta un crecimiento sostenido de la contratación.
- Trabajos de cooperación vigentes con los grandes tecnólogos en los sectores en los que operamos.

Duro Felguera dispone del conocimiento, fortaleza financiera y prestigio para aprovechar las favorables perspectivas del mercado y continuar creciendo con mayor calidad y equilibrio.



LINEAS ESTRATEGICAS: OBJETIVOS A MEDIO PLAZO

- Crecimiento orgánico.
- Posibilidad de reforzar el capital humano con la participación en empresas de ingeniería y servicios.
- Aprovechar oportunidades de inversión en nuevas actividades o negocios.
- Mantener una política favorable de retribución.



MAXIMIZAR EL CRECIMIENTO ORGANICO

Por el lado de los Ingresos:

- Mantener la posición destacada en el mercado español.
- Profundizar en la internacionalización:
 - Consolidar la presencia en Italia.
 - Abrir nuevos mercados en Europa (Francia y Portugal).
 - Ampliar presencia existente en ciertos países latinoamericanos: México, Venezuela, Perú.
 - Consolidar la presencia iniciada en Argentina.
 - Consolidar la presencia en Asia: principalmente en India y Oriente Medio.
- Potenciar servicios de Operación y Mantenimiento.

Por el lado de los Costes:

- Creada una eficiente Central de Compras Internacionales: adquisiciones recurrentes y significativas en diversos países (China, Bulgaria, otros países de Europa del Este...).
- Colaboración recurrente con ingenierías indias.



APROVECHAR OPORTUNIDADES DE INVERSION RENTABLES

Siempre que cumplan los requisitos de:

- Aportar sinergias con los negocios actuales
- Aportar ingresos recurrentes y/o contratos a largo plazo
- Reducir ciclicidad de los negocios actuales
- Ofrecer retornos potenciales atractivos: maximizar rentabilidad posición de tesorería disponible

Oportunidades identificadas:

- Participaciones en el capital de plantas construidas por Duro Felguera en negocios de energías alternativas: biodiésel, biomasa
- Inversiones para reforzar ingenierías



CONCLUSIONES

- Presencia consolidada (geográfica y sectorialmente) en mercados con gran potencial de crecimiento
- Éxito reciente en la apertura de nuevos mercados: principalmente Italia, India y Argentina
- Tamaño mediano con la agilidad de un grupo que ha sabido reorientar su negocio con éxito y con consolidada experiencia de trabajos en cooperación con grandes multinacionales
- Desarrollos internos positivos: formación y rejuvenecimiento de la plantilla, cambio cultural, capacidad de compras internacionales, capacidad de operar eficientemente en nuevos países
- Tendencia al equilibrio en la contribución de las distintas áreas de negocio que atenuará el comportamiento cíclico
- Riguroso control del riesgo
- Crecimiento de calidad

PRESENCIA INTERNACIONAL ACTUAL

