



RESULTADOS 2011

29 de febrero de 2012

- Variables principales y claves del periodo
- Evolución de los negocios
- Evolución de cartera y contratación
- Balance
- Recursos humanos
- Rentabilidad para el accionista
- Estrategia y Perspectivas
- Conclusiones

Crecimiento del beneficio neto en un 4%

<i>Mn€</i>	2011	2010	Var. %
VENTAS	801	800	0.1%
EBITDA	112	111	1.6%
<i>Margen EBITDA</i>	14.0%	13.8%	1.4%
BENEFICIO NETO	100	96	4.3%
CAJA NETA	445	394	12.8%
DIVIDENDO PAGADO EN 2011 (*)	67	46	45.1%
<small>(*) Dos pagos con cargo a Rdos. 2010 y dos con cargo a Rdos. 2011)</small>			
CARTERA	1,607	1,892	-15.1%
CONTRATACION	908	627	44.8%
ROCE	29,42%	32,55%	44.0%

- Duro Felguera ha alcanzado un Beneficio Neto que roza los 100 mn € (+4,3% vs 2010), el mayor de su historia, manteniendo las ventas en los niveles de 2010 (801,2 mn €). Esta excelente evolución se debe a la combinación de dos factores determinantes: la adecuada selección de proyectos en los que participa y una efectiva política de contención de costes.
- El EBITDA alcanzó 112,4 mn € vs 110 mn € en 2010. El Margen EBITDA y el Margen BAI se han situado en 14% y 13,8% respectivamente, superando en ambos casos los niveles del ejercicio anterior. Los márgenes de Duro Felguera se han triplicado en los últimos 3 años, aumentando en 2011 la diferencia con la media del sector en el que opera.
- Por áreas de negocio, Grandes Proyectos continúa liderando el progreso de la Compañía, en buena parte debido a la excelente evolución del área de Energía, responsable principal de la mejora de las cifras del Grupo. Por su parte, Servicios Especializados, aunque ve reducidas sus ventas, su margen mejora notablemente situándose en su nivel habitual, mientras que el área de Fabricación, en proceso de racionalización, disminuye su contribución tal como se esperaba, con ligeros resultados positivos tras las pérdidas incurridas en 2010.
- La contratación de 2011 ha ascendido a 908 mn € (+45% vs 2010) lo que supone un 1,13% de *book to bill ratio*, recuperando los niveles de su media histórica. La cartera por su parte asciende a 1.607 mn €, habiéndose producido un ajuste por la solicitud de reducción de alcance de trabajos pendientes por un cliente del área de minería y por la devaluación del Bolívar de 2,15 a 4,30 Bolívar/dólar. El 93% proviene del exterior y continúa dando una visibilidad de dos años.
- La sociedad ha continuado con sus iniciativas estratégicas para abarcar un mayor volumen de negocio, entre las que destacan la apertura de 4 nuevas delegaciones permanentes en China, Brasil, México y Oriente Medio, donde esperamos que la demanda evolucione favorablemente. Asimismo se ha continuado con la consolidación y desarrollo del área Oil & Gas, definiéndose objetivos estratégicos más ambiciosos.
- En 2011, Duro Felguera adquirió Núcleo, lo que le permite perspectivas de entrada en nuevos mercados y negocios de comunicación y sistemas.
- La posición de Caja Neta se ha situado a cierre de 2011 en 445 mn € (+12,8% vs 2010), marcando un nuevo record histórico.
- En 2011 Duro Felguera repartió un dividendo de 0,42 €/acc, lo que supuso una rentabilidad por dividendo del 8,30% con respecto al precio de cierre del periodo. Un año más es una de las 5 compañías con mayor rentabilidad por dividendo de la Bolsa española y la segunda dentro de las compañías que integran el Ibex Medium Cap.

	2011	2010	Var %
Ventas	801.246	800.103	0,1%
EBITDA	112.466	110.727	1,6%
<i>Margen EBITDA</i>	14,0%	13,8%	1,4%
EBIT	103.189	93.202	10,7%
<i>Margen EBIT</i>	12,9%	11,6%	11%
Resultados Financieros	4.844	5.235	-7%
BAI	109.497	106.380	2,9%
<i>Margen BAI</i>	13,7%	13,3%	2,8%
BDI	101.843	97.283	4,7%
<i>Socios minoritarios</i>	-2.188	-1.740	25,7%
Bº NETO DE LA DOMINANTE	99.655	95.542	4,3%

**En miles de Euros*

	2011
Cash Flow generado de las operaciones	130,6
Efectivo de las actividades de inversion	10
Pago de dividendos	-67,22
Aumento de endeudamiento*	28

** 12 mn proceden de la incorporación de Nucleo*

Grandes Proyectos: continúan siendo el motor principal de crecimiento del Grupo.

- **Energía:** Ha liderado el crecimiento tanto en producción como en márgenes, destacando la contribución de Termocentro, para la que se prevé continuidad hasta 2014 con márgenes y niveles de actividad similares.
- **Plantas Industriales:** Ha superado ligeramente las ventas de 2010 manteniendo sus márgenes. Proyectos de menor tamaño.
- **Oil & Gas:** Incursión exitosa con la consecución de dos contratos en 2012. Establecimiento de un área interna específica para la adjudicación de proyectos en 2012.

Servicios especializados: Continúan contribuyendo positivamente a los resultados del Grupo, aunque disminuyen su peso como se esperaba. En 2011 los márgenes han vuelto a sus niveles habituales después de un 2010 en el que se dotaron provisiones especiales por la puesta en marcha de la actividad en Reino Unido.

Fabricación: Con una participación residual en los resultados de la Compañía, ha reducido sus pérdidas alcanzando un resultado positivo en 2011. Esperamos una mayor reducción del peso de esta actividad con resultados en torno al punto de equilibrio.

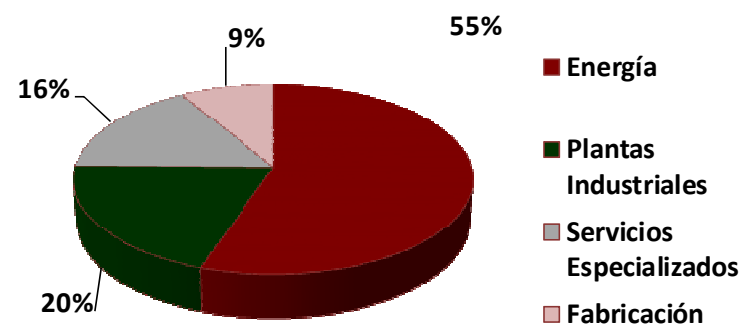
El 68,4% de las ventas provienen de fuera de España

	2011	2010	Var %
Energía	452.909	445.805	1,6%
Plantas Industriales	164.649	160.356	2,7%
Servicios Especializados	132.936	156.303	-14,9%
Fabricación	69.567	74.646	-6,8%

**En miles de Euros*

	2011	2010	Var %
Nacional	252.919	361.433	-30,0%
Internacional	548.328	438.670	25,0%

**En miles de Euros*

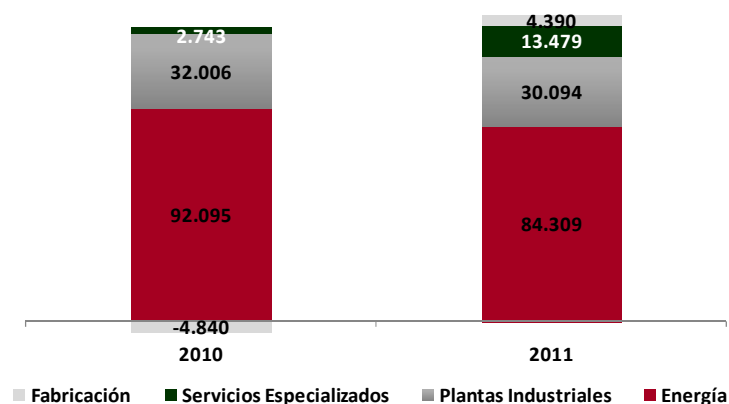
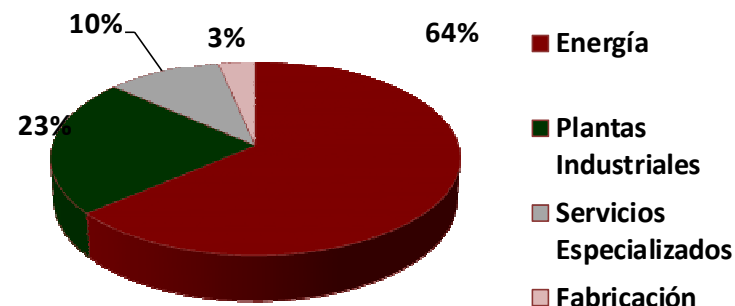


- El incremento en las ventas internacionales ha compensado la caída de la cifra de ventas nacionales.
- Establecimiento de 4 delegaciones comerciales que ayudarán a impulsar nuestro negocio.
- La reciente entrada en Brasil nos posiciona en un mercado con demanda creciente.

Nos hemos anticipado al mercado, con una reducción significativa de nuestras principales partidas de coste.

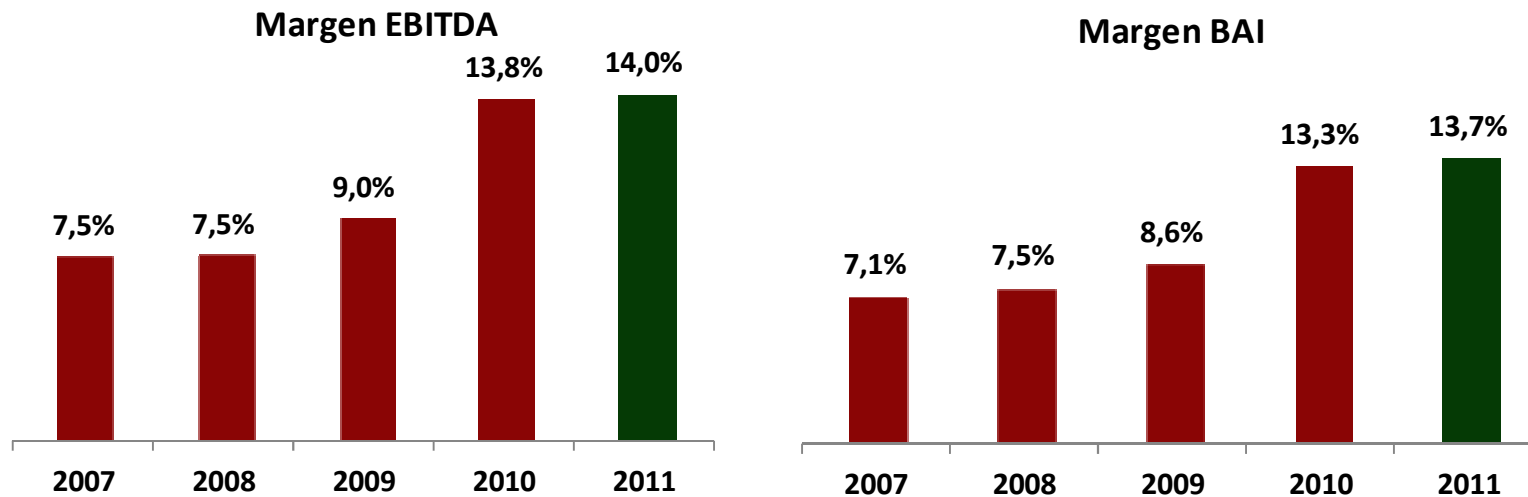
	2011	2010	Var %
Energía	84.309	92.095	-8,5%
Plantas Industriales	30.094	32.006	-6,0%
Servicios Especializados	13.479	2.743	391,4%
Fabricación	4.390	-4.840	n.s.

*En miles de Euros



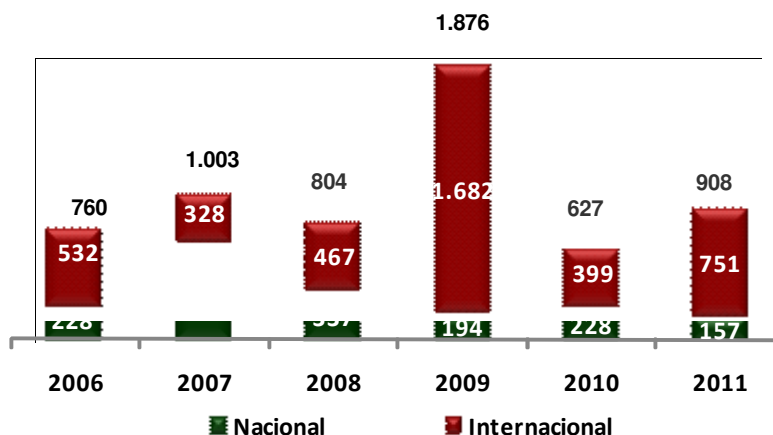
- Proyectos con márgenes más altos.
- Reducción de los costes de personal y de explotación, a pesar de la incorporación de Nucleo, por importe de 12,1 mn €.

Excelente evolución de los márgenes

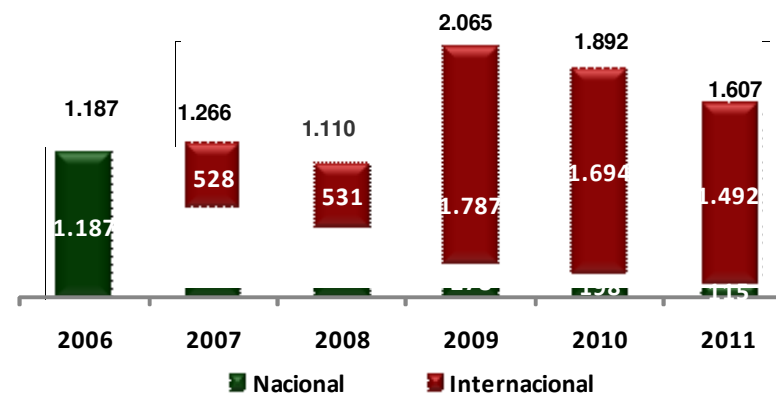


En 2011 se ha incrementado la contratación en un 45%

Contratación (Mn €)



Cartera (Mn €)



- Termocentro ha pasado de representar un 80% de nuestra cartera en 2009, a menos de un 37% en 2011 ganando estabilidad.
- Un 92,8% de la cartera y un 83% de la contratación proviene de fuera de España.
- Se mantiene un nivel de visibilidad de 2 años.
- Pipeline entre ofertas presentadas y en elaboración próximo a los 6.000 mn €

<u>Activo</u>	2011	2010	Var %
Activo no corriente	165.263	148.347	11,4%
Inmovilizado material	98.869	103.232	-4,2%
Activo corriente	1.160.114	999.100	16,1%
Efectivo y equivalente al efectivo	505.725	416.449	21,4%
Pasivo			
Patrimonio Neto	279.592	225.083	24,2%
Ingresos a distribuir	9.702	10.236	-5,2%
Pasivos no corrientes	81.477	90.659	-10,1%
Deuda Financiera	60.242	73.744	-18,3%
Pasivos corrientes	954.606	821.470	16,2%
Deuda Financiera	61.135	22.842	167,6%
TOTAL	1.325.377	1.147.448	15,5%

*En miles de Euros

Caja neta en niveles máximos históricos

Mn €	2011	2010	Var. %
Efectivo y equivalentes	506	416	21,6%
Deuda a LP	60	74	-18,6%
Deuda a CP	61	22	177,9%

Posición financiera neta* de 445 mn €, lo que representa un 55% de la capitalización a cierre de 2011

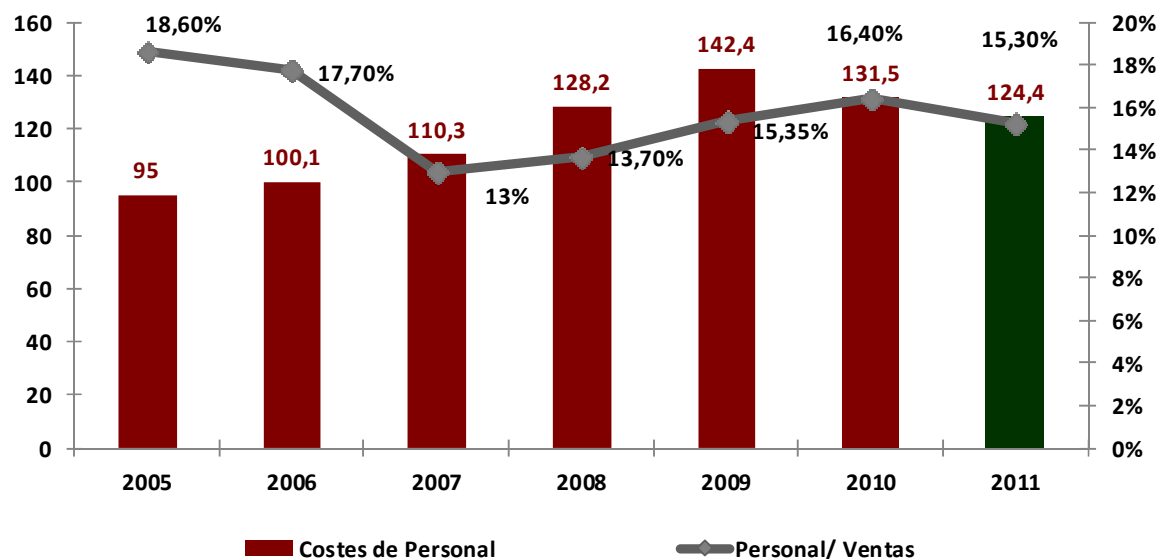
Incremento del Fondo de Maniobra (+14%)

*Caja neta: efectivo y equivalentes menos recursos ajenos a corto plazo = liquidez a corto plazo

Mejora de eficiencia y productividad por segundo año consecutivo

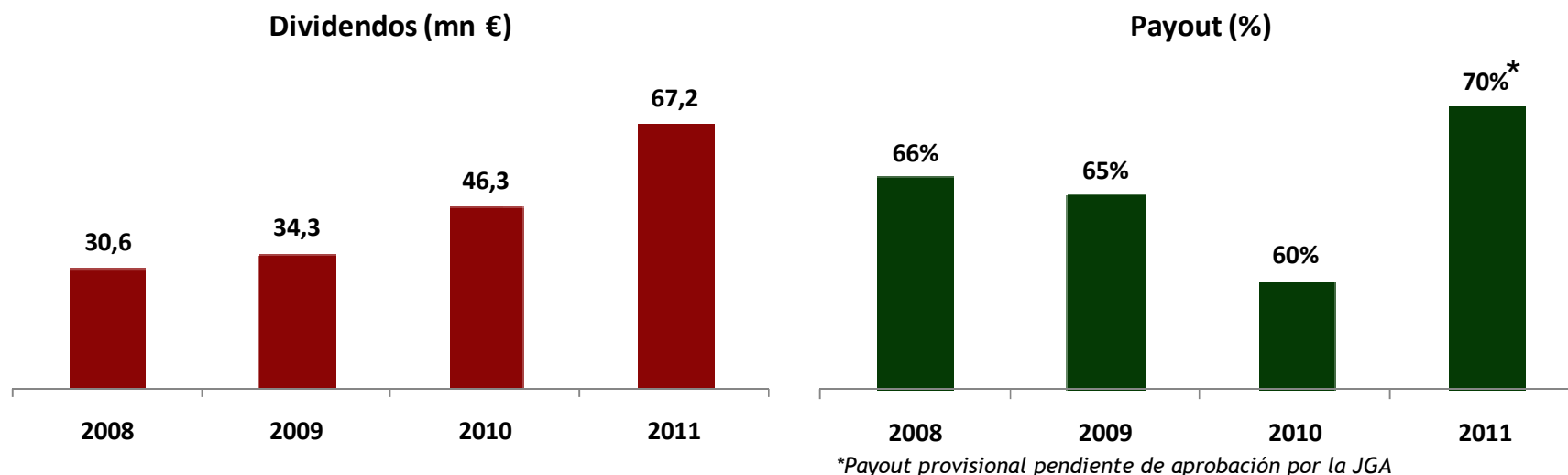
Plantilla a 31/12/2011: 1.808
 Fijos: 972
 Temporales: 836

Plantilla media 2011: 2.028
 Directos: 951
 Estructura: 1.077



A pesar de la incorporación del personal de Núcleo, disminuyen un 5,4 % los costes de personal (7,1 mn €).

Los accionistas continúan siendo nuestra prioridad.



- Desde 2008 se ha duplicado la retribución efectiva (+45% vs 2010).
- En 2011 Duro Felguera ha sido la segunda empresa en términos de rentabilidad por dividendo del Ibx Medium Cap y la quinta del IGBM. Duro Felguera duplica además la media de su sector.
- Payout objetivo > 60%, uno de los mas altos de la Bolsa española.

DF continúa con una estrategia de crecimiento rentable, similar a la que venimos manteniendo, adaptada a las nuevas necesidades del mercado.

❑ **Su objetivo:** abarcar un mayor volumen de negocio, con crecimiento orgánico e inorgánico.

❑ **Sus pilares:**

- **Proyectos grandes con márgenes elevados.**
- **Alianzas con los tecnólogos mas importantes del mundo.**
- **Mayor diversificación:**
 - Geográfica:
 - ✓ *Entrada en nuevos países. Apertura de delegaciones permanentes.*
 - ✓ *Alianzas estratégicas.*
 - De producto:
 - ✓ *Creciente interés en el sector Oil & Gas.*
 - De base de clientes:
 - ✓ *Alianzas con socios para nuevos proyectos.*
- **Mantenimiento de la remuneración al accionista.**
- **Sin descuidar la solidez de nuestro Balance.**

A pesar de las dificultades del entorno económico, la sociedad está introduciendo un mayor dinamismo y competitividad, por lo que afrontamos el futuro con optimismo

**Cartera
y
Contratación**

- Se esperan nuevas adjudicaciones de proyectos de gran tamaño.
- Mantenimiento de la contratación por encima de nuestra media histórica.
- Mayor diversificación: zona geográfica, producto y base de clientes.
- Buenas perspectivas en el sector Oil & Gas.

**Principales
Magnitudes**

- Ventas EBITDA y Beneficio Neto en la línea de 2011.
- Mayor diversificación: zona geográfica, producto y base de clientes.
- Mantenimiento de los márgenes en el entorno actual.

Hemos cumplido los objetivos que nos marcamos

- ❑ **Nuestro modelo de negocio se demuestra acertado un año más y así esperamos que continúe en 2012**
 - Las principales variables se han situado en máximos históricos, a la vez que se han incrementado los niveles de eficiencia del Grupo.
 - Incremento de la presencia internacional y de nuevos negocios, destacando el interés por incrementar la posición en el sector Oil & Gas.
 - Y puesta en marcha de medidas que encaminadas a abarcar un mayor volumen de negocio.
- ❑ **Manteniendo un balance sólido**
 - Hemos terminado 2011 con un nivel de Caja Neta récord.
- ❑ **Y una atractiva remuneración al accionista**
 - Duro Felguera es la segunda compañía del Ibex Medium Cap en términos de rentabilidad por dividendo y la quinta de las compañías que integran el IGBM, duplicando además la rentabilidad media del sector en el que opera.

Lo que nos permite afrontar 2012 con perspectivas de seguir creciendo

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.