

BOLSA DE MADRID



- ❖ Un modelo de negocio innovador y probado
- ❖ Tendencias consolidadas: evolución reciente
- ❖ La crisis actual y la respuesta de Duro Felguera
- ❖ Perspectivas para los próximos años

30 DE OCTUBRE DE 2008



DISCLAIMER

LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDADES

- 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.



Un modelo de negocio innovador y exitoso

VISION DE LA COMPAÑÍA

- ✓ Un ejecutor de proyectos llave en mano con alcance mundial para el desarrollo de grandes proyectos industriales en las áreas de generación energética, infraestructuras portuarias, sistemas de transporte de materias primas, plantas de concentración de minerales, plantas de almacenamiento y otros campos industriales.
- ✓ Una compañía multidisciplinar con experiencia contrastada en actividades de ingeniería, compras, fabricación, servicios y logística, preparada para ofrecer soluciones a la medida de sus clientes.
- ✓ Transformación desde un grupo industrial con 150 años de historia (100 años cotizando) a una empresa de servicios moderna.
- ✓ Tras una larga vida como conglomerado industrial, DF desinvertió la mayoría de sus activos de producción, redujo la plantilla, las cargas financieras y las amortizaciones....
- ✓ ...para convertirse en una empresa de servicios con formato de *small cap* pero con variedad y concentración de habilidades propia de compañías mucho mayores. Una combinación inusual de tamaño y potencial de capacidades.



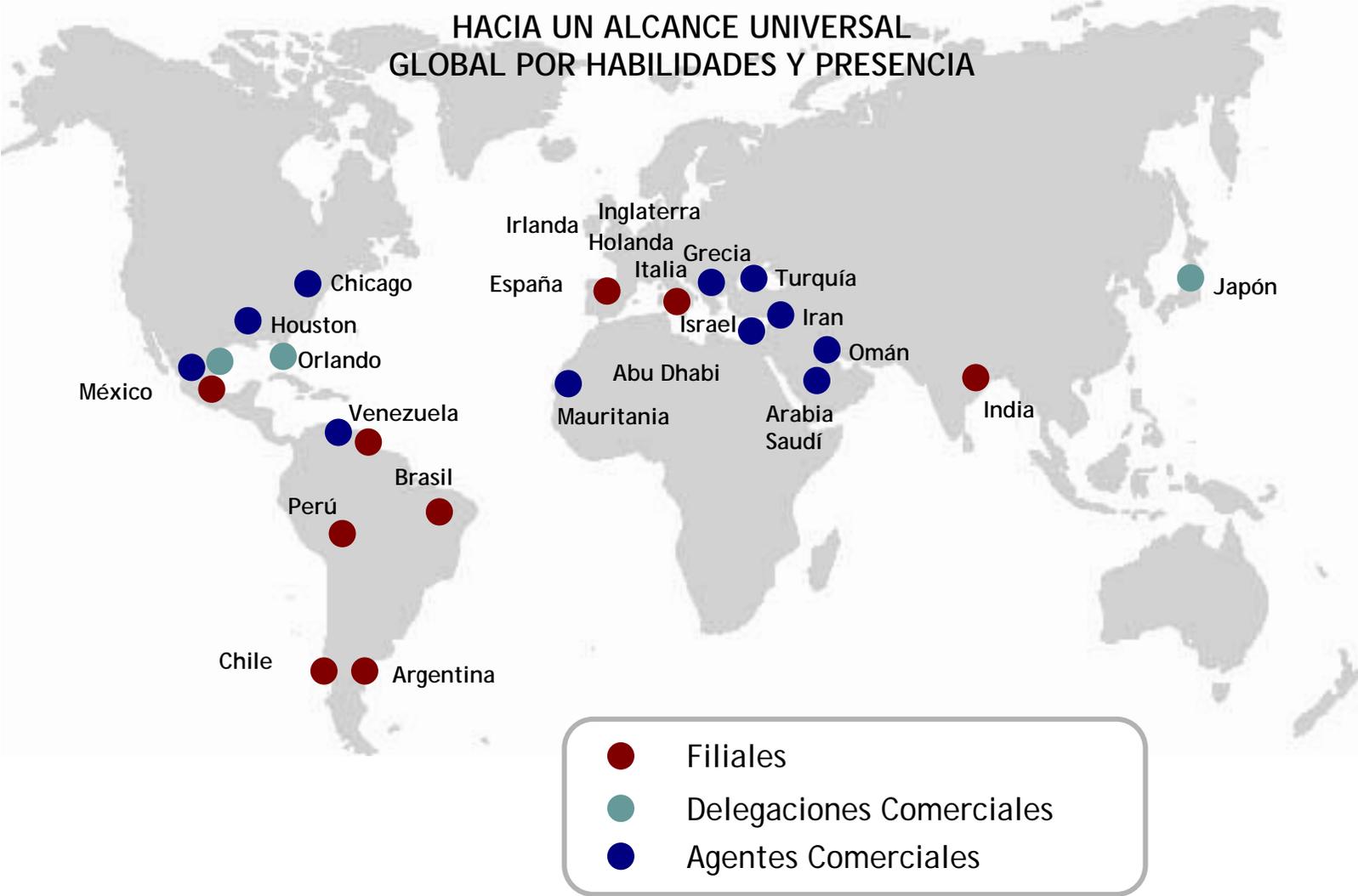
Un modelo de negocio innovador y exitoso

Un modelo de negocio a la medida de las actividades de EPC

- 1 La ejecución con éxito de un gran proyecto involucra a una constelación de más de cien compañías. El papel principal es el del integrador que gestiona la eficiencia de todo el grupo. Un gran tamaño, pero con habilidades diluidas, no garantiza el éxito del proyecto mejor que el paquete adecuado de especialidades agrupadas en una empresa con la flexibilidad y los procesos de decisión de una small cap.
- 2 Alianzas versátiles sobre la base de proyectos individuales: actualmente 17 joint ventures como co-responsables de proyectos con las cuatro mayores multinacionales tecnológicas del mundo en el campo de la generación de energía. En los últimos cinco años, cincuenta alianzas similares con las compañías más punteras del mundo en ingeniería industrial.
- 3 Compatible con cualquier tecnología seleccionada por el cliente: amplia experiencia en el manejo de tecnologías tanto clásicas como punteras en todo el rango de productos ofrecidos en el mercado.
- 4 Acceso al mercado basado en el prestigio y la demanda de socios pasados y actuales: gastos reducidos en esfuerzo comercial.
- 5 Necesidades financieras cubiertas gracias a la calidad de los clientes, socios y contratos: principio de financiación de la cadena de producción (supply chain finance).
- 6 Obtención de personal cualificado: cursos de formación internos y prácticas para ingenieros.



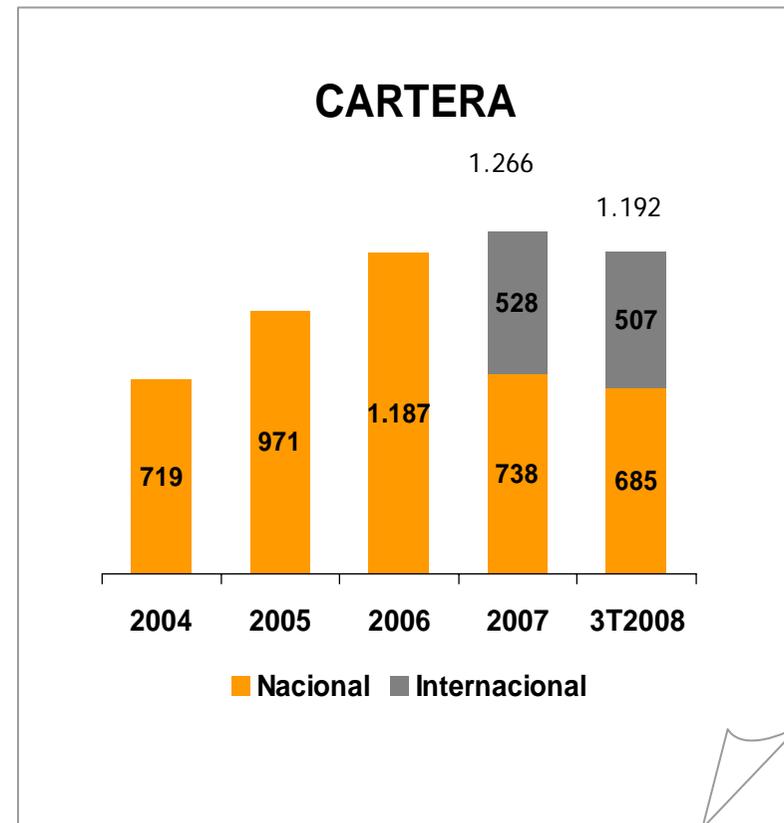
Tendencias consolidadas: evolución reciente



Tendencias consolidadas: evolución reciente



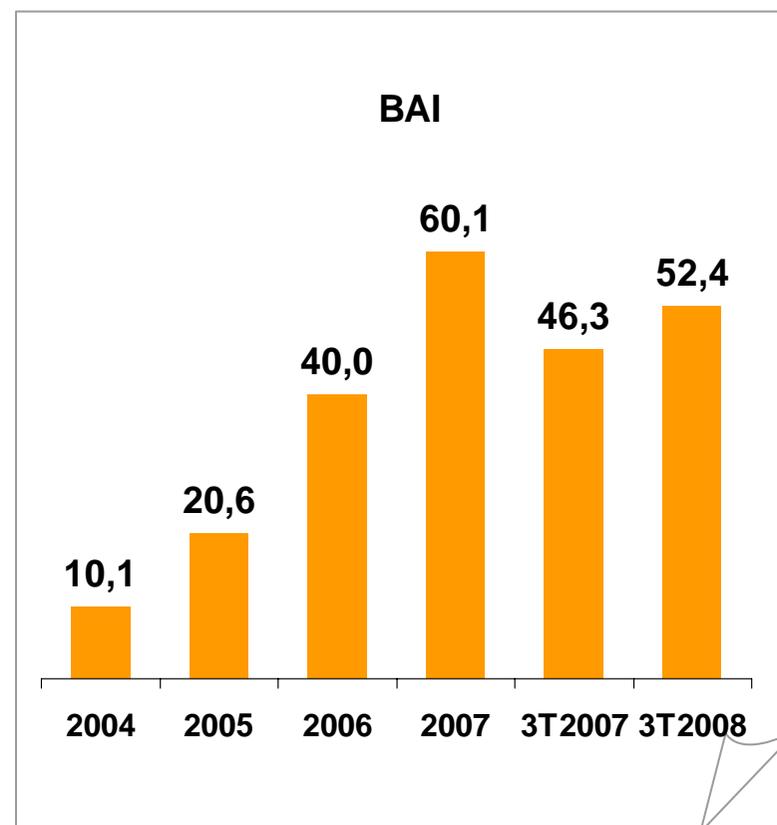
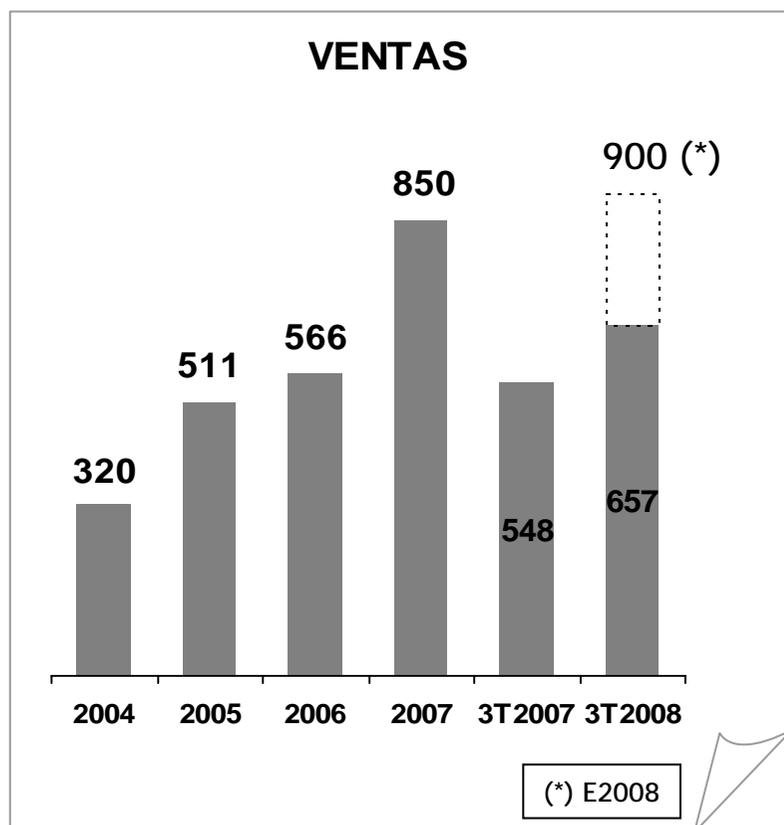
Crecimiento de contratación y cartera



Tendencias consolidadas: evolución reciente



Crecimiento sostenido de Ventas y Beneficios

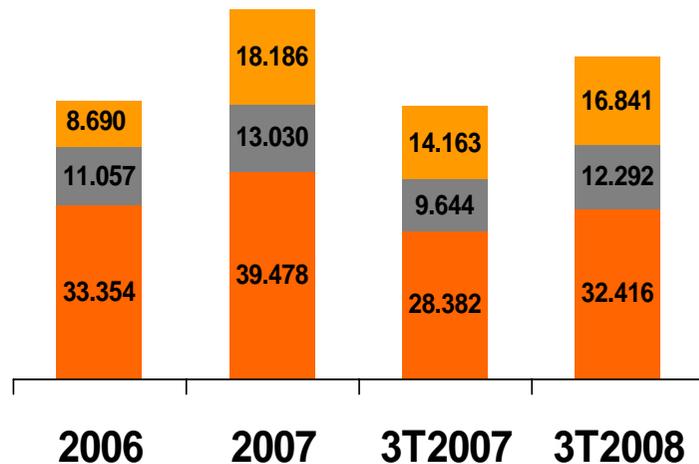


Tendencias consolidadas: evolución reciente



Crecimiento equilibrado

EBITDA POR SEGMENTOS



■ Grandes proyectos ■ Servicios especializados ■ Fabricación



El segmento de Grandes Proyectos incluye: Energía, Plantas Industriales y Almacenamiento de Combustibles.

Otros dos segmentos menores completan el negocio:

- Fabricación de equipos pesados, que representa el 13% de las ventas, y
- Servicios especializados, 17% de las ventas en 3T08. El EBITDA ha aumentado un 27%.



Contribución positiva de todos los segmentos al beneficio del grupo



Tendencia de crecimiento en los servicios, que aportan recurrencia de ingresos.



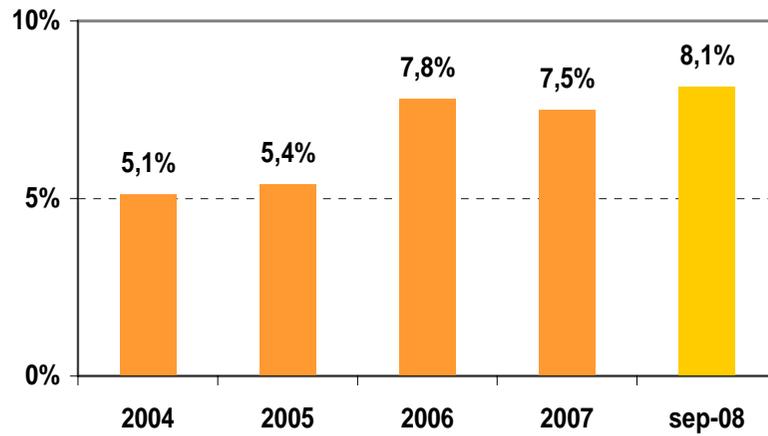
Aumento significativo de los márgenes de fabricación.

Tendencias consolidadas: evolución reciente

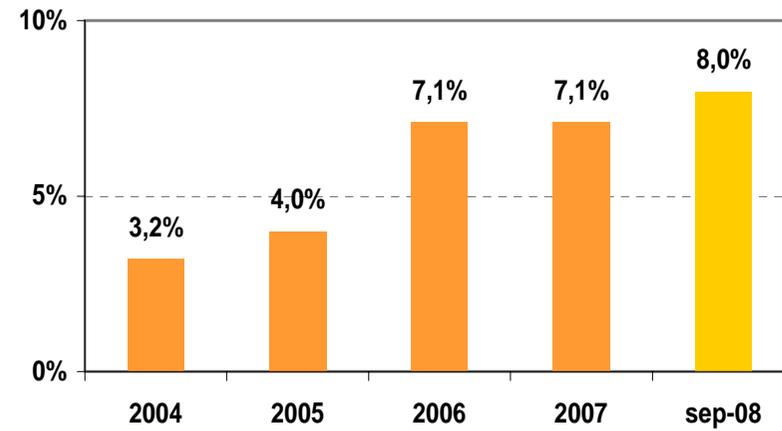


Márgenes altos para su mercado

Evolución Margen EBITDA



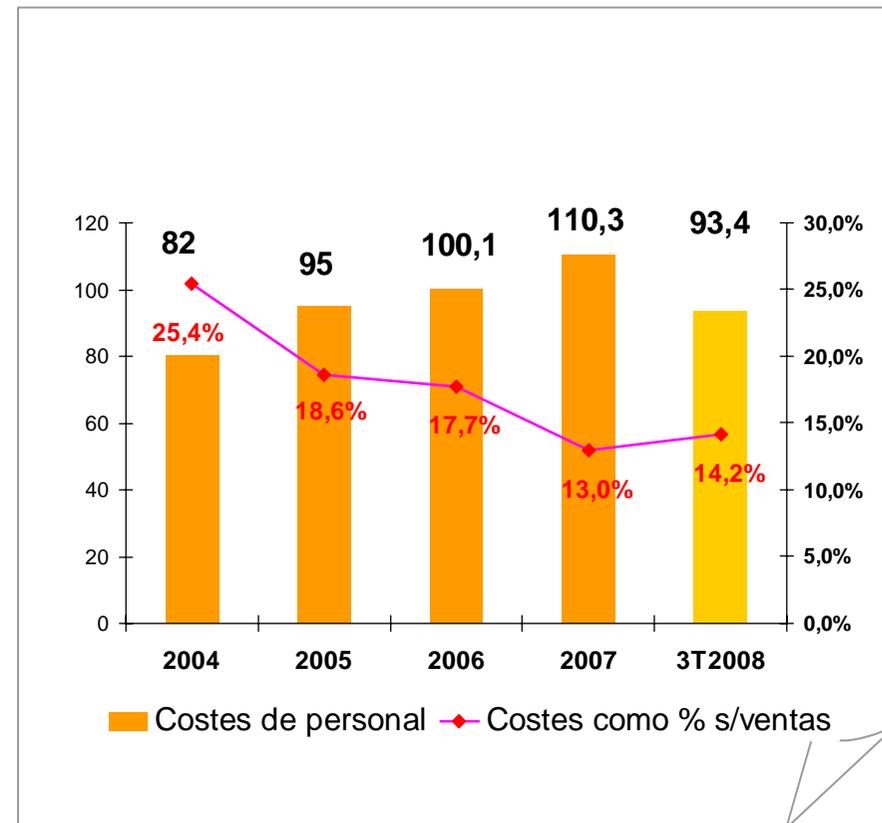
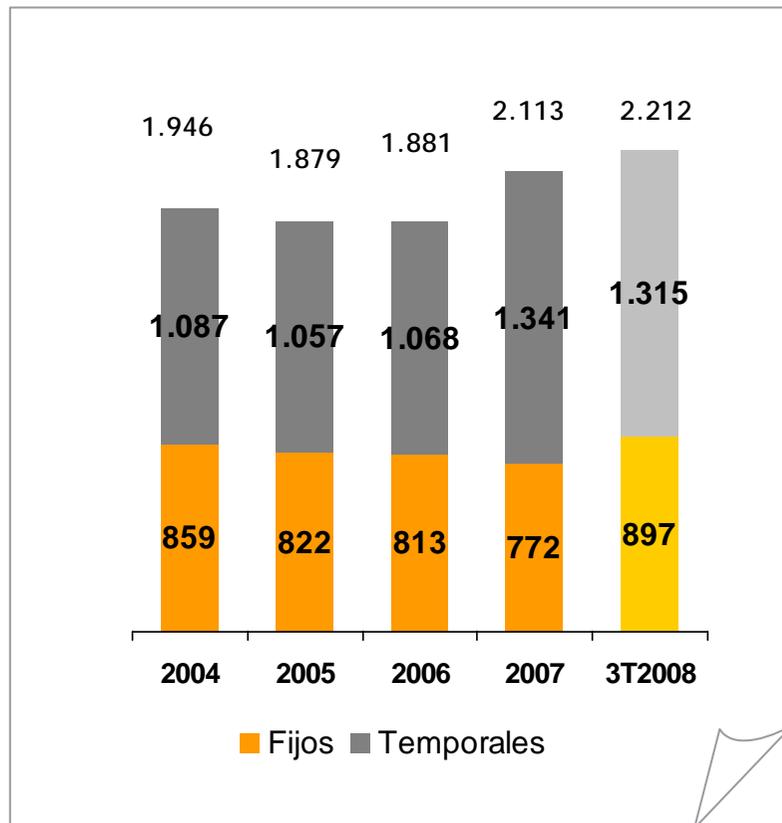
Evolución Margen BAI



Tendencias consolidadas: evolución reciente



Gran eficiencia del personal



- ✓ Orientación táctica: mantener el ritmo de crecimiento seleccionando los proyectos de mayor tamaño y mayores márgenes.
- ✓ Se mantiene la orientación estratégica: aumento del peso relativo de los Servicios Especializados, con márgenes altos y estabilidad de ingresos.
- ✓ Aumento de ventas y beneficios, alta rentabilidad por dividendo, pago trimestral de Dividendos. Payout del 72% en 2007.
- ✓ Riesgo de proyectos de gran volumen y en países emergentes, pero no especialmente relacionados con la crisis financiera.
 - Ejecutando una cartera de pedidos record alcanzada en 2007.
 - Deuda bancaria muy limitada.
 - Impacto positivo en ingresos financieros por la sólida posición de caja.
 - Cobertura del tipo de cambio dólar/euro.

Estados financieros



Cuenta de Resultados Sep. 07/08

	sep-08	sep-07	Var %
Ventas	656.753	548.067	19,8%
EBITDA	53.452	48.089	11,2%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>8,1%</i>	<i>8,8%</i>	
EBIT	48.086	43.502	10,5%
<i>Margen EBIT</i>	<i>7,3%</i>	<i>7,9%</i>	
Resultados Financieros Netos	4.341	2.829	
BAI	52.427	46.331	13,2%
BDI	38.534	33.538	14,9%
<i>Socios minoritarios</i>	<i>-610</i>	<i>-1.293</i>	
B° NETO DE LA DOMINANTE	37.924	32.245	17,6%

**En miles de Euros*

Estados Financieros

 Holgada situación de caja neta y balance robusto

<u>Activo</u>	sep-08	sep-07	Var %
Activo no corriente	141.562	141.712	-0,1%
Inmovilizado material	109.866	105.605	4,0%
Activo corriente	649.823	613.646	5,9%
Efectivo y equivalente al efectivo	247.389	202.942	21,9%
<u>Pasivo</u>			
Patrimonio Neto	149.337	153.568	-2,8%
Ingresos a distribuir	10.987	11.691	-6,0%
Pasivos no corrientes	52.870	56.526	-6,5%
Recursos Ajenos No Corrientes	36.740	40.287	-8,8%
Pasivos corrientes	578.191	533.573	8,4%
Recursos Ajenos Corrientes	30.598	19.430	57,5%
TOTAL	791.385	755.358	4,8%

**En miles de Euros*



Perspectivas para los próximos años

- ✓ Los servicios de DF satisfacen necesidades básicas, con gran impacto en el bienestar de los individuos y de las comunidades, necesidades crecientes y recurrentes en los países en vías de desarrollo pero también con potencial en los países occidentales.
- ✓ Algunos indicadores adelantados apuntan a un continuado crecimiento de la demanda de proyectos industriales.
- ✓ Perfil de crecimiento sostenido con periodos de rápida expansión seguidos por uno o dos años de consolidación. Actualmente, en la mitad de ciclo, con fuertes expectativas de crecimiento.
- ✓ Consiguientemente las perspectivas son:
 - Crecimiento orgánico sostenido.
 - Contratos más grandes con mayores márgenes.
 - Expansión de los servicios.
 - Creciente presencia internacional.
 - Refuerzo de ciertas especialidades vía desarrollo interno o mediante posibles adquisiciones.



Proyectos relevantes

Nombre	Localización	Cliente	Importe Mn€
Terminal de graneles para puerto	India	Gangavaram Port Ltd.	77
Planta de concentración de mineral de hierro	Venezuela	Ferrominera Orinoco	352
Dos CTCC: Soto IV y Castejón II	España	HC ENERGÍA	150
Planta desulfuración C.T. Monfalcone	Italia	ENDESA-ITALIA	65
6 grúas	Israel	Israel Port and Developments Co. Ltd.	65
CTCC Barranco de Tirajana	España	ENDESA	160
3 tanques de almacenamiento de gas para planta regasificadora	España	ENAGAS	150

Proyectos relevantes

Nombre	Localización	Cliente	Importe Mn€
2 columnas para planta petroquímica	Arabia Saudí	Complejo petroquímico en Arabia Saudí	29
CTCC 230 MW Ca's Tresorer	España	ENDESA-GESA	168
Ventanilla. Extension a CTCC 2x160 MW de una central de ciclo simple	Peru	ETEVENSA-SIEMENS WESTINGHOUSE	38
CTCC Barranco de Tirajana II 23 MW	España	ENDESA-UNELCO	150
Dos terminales gasistas para puerto	Brasil	PETROBRAS	115
Repuestos Fase I y Ampliación Equipos Fase II	Venezuela	Ferrominera Orinoco	28
CTCC 800 MW	Argentina	Fideicomiso José D. San Martín	64
Desulfuración planta eléctrica Velilla	España	IBERDROLA	43

Proyectos relevantes

Nombre	Localización	Cliente	Importe Mn€
2 Coke Drums	USA	FUOR/VALERO	11
Suministro, prefabricación y montaje de la Tubería de Alta Presión CTCC Cycofos 480 MW	Francia	ALSTOM POWER	5
Varios tanques y esferas	España	CEPSA	16
2 tanques LNG 150.000 m ³	España	ENAGAS	73
CTCC 230MW Ca's Tresorer II	España	GESA-ENDESA	187
CTCC 400MW Besos V 2	España	ENDESA	95
2 CTCC 400MW Puerto Barcelona	España	GAS NATURAL	125
CTCA 150 MW Tierra Amarilla	CHILE	SOUTHERN CROSS GROUP	38



Proyectos relevantes

Nombre	Localización	Cliente	Importe Mn€
CTCC Soto V	España	HC ENERGY	93
Montaje mecánico CT Langage	Inglaterra	ALSTOM POWER	45
Turbina para CTCC Aghada	Irlanda	ALSTOM POWER	20
CA 1X 170 MW Genelba	ARGENTINA	Petrobras Energy (PESA)	26
Refinería La Rabida	España	CEPSA	25
Ampliación pedidos planta de concentración de mineral de hierro	VENEZUELA	Ferrominera Orinoco	95
2 Swivel stack	Holanda	Bluewater	3