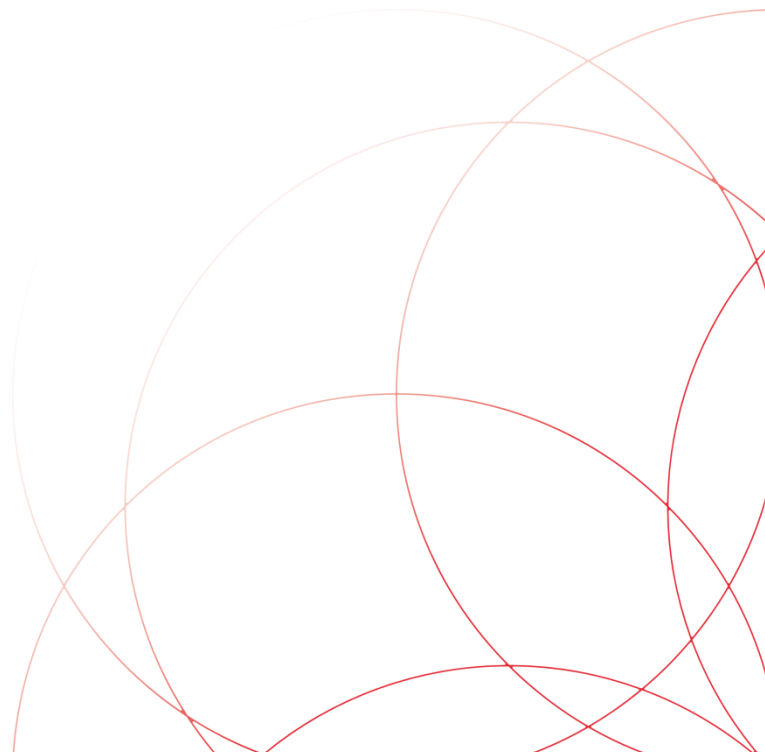




Junta General de Accionistas

22 de junio de 2017

Discurso del Presidente
D. Ángel A. del Valle Suárez





Señoras y señores accionistas, queridos amigos:

Gracias ante todo por su asistencia a esta Junta. Es, sin duda, la mejor expresión de su interés por la marcha de la compañía.

Estamos a punto de cerrar el primer semestre de 2017 por lo que son sobradamente conocidos los resultados del pasado ejercicio, así como los del primer trimestre de este año.

Sin embargo, antes de centrarme en otros aspectos actualmente importantes, les resumiré las principales magnitudes de 2016.

El total de las ventas fue de 709 millones de euros, un 8% inferiores a las del ejercicio anterior. Entre las causas de esta disminución están, principalmente, la obra ejecutada que no ha podido transformarse en ingresos y que es parte de las reclamaciones en curso, así como la demora en el inicio de algunos proyectos que teníamos en cartera.

El 87% de estas ventas provino de mercados internaciones, y mantuvo una equilibrada diversificación geográfica.

El EBITDA (el resultado operativo) fue positivo por importe de 8,6 millones, lo que representa una sensible mejora con respecto a los 96 millones negativos registrados en el ejercicio anterior. El resultado neto consolidado fue de -18 millones, frente a los -69 del año 2015.

La conclusión de estas cifras es obvia. El ejercicio 2016 ha sido malo. Principalmente por acontecimientos imprevistos de final de obra del ciclo combinado de Manchester, entregado al cliente en el primer trimestre de este año. Pero también por los gastos financieros derivados de la ejecución del proyecto de Vuelta de Obligado, que tuvieron que ser soportados en pesos argentinos a un tipo de interés del 34%, y que ascendieron a más de 10 millones de euros.

Los intereses de la deuda bancaria y los costes de los arbitrajes en curso son también cifras que han afectado negativamente a nuestras cuentas, aunque forman parte de las reclamaciones efectuadas y pendientes de resolución.

En otras circunstancias de la compañía, - y como tantas veces sucede -, las pérdidas ocasionales en un proyecto, por mayores costes o imprevistos, o por las mismas causas que acabo de señalar, habrían sido compensadas por los resultados positivos en otros proyectos, pero el deterioro del balance por efecto de los resultados del ejercicio anterior y las consiguientes tensiones de liquidez, nos han restado capacidad de oferta, de contratación y, por consiguiente, de ingresos, tanto en el pasado ejercicio 2016 como en lo que llevamos de este.

La compañía lleva arrastrando en estos dos últimos años las consecuencias de varios acontecimientos, algunos de ellos, por qué no decirlo, por dificultades en la gestión de algún proyecto, pero, en su mayoría, han obedecido a causas imprevisibles y de imposible control, con un fuerte impacto en nuestra tesorería y, por consiguiente, en la marcha normal de la sociedad.



En estos momentos, como ya es conocido, tenemos pendientes de resolución varios litigios. Los más importantes, el proyecto minero de Roy Hill en Australia, que hemos sometido al Centro Internacional de Arbitraje de Singapur, el de la central eléctrica Vuelta de Obligado, cuyo arbitraje será resuelto en Argentina y otros en India pendientes de fallo judicial.

En el primero de ellos, entre avales ejecutados a nuestro consorcio, facturas pendientes de cobrar y trabajos adicionales no reconocidos, han dado lugar a una reclamación con un contravalor aproximado en euros de 204 millones.

Como ustedes saben, nuestras dificultades en este contrato se inician con la quiebra imprevista de nuestro socio, que sucedió a los pocos meses de iniciarse el proyecto.

Como empresa cotizada en la bolsa australiana, había sido auditada, sin objeciones ni salvedades, por una compañía de 1º nivel mundial. Y pocos meses antes de su quiebra, su junta general había aprobado unos resultados brillantes y celebrados por sus accionistas.

Además, como deben saber, es una práctica obligada en nuestro sector, y también lo fue en este proyecto de Australia, dar garantías mediante la entrega de avales solidarios, a primer requerimiento, y que por tanto puedan ser ejecutados por el cliente sin necesidad de acreditar causa o razón para ello.

Sin pretender establecer una vinculación causa-efecto entre las ingentes pérdidas anunciadas por nuestro cliente en este proyecto, la falta de pago por la obra ejecutada y la ejecución de estos avales, es obvio que la tentación de acudir a estos procedimientos, en un mundo actual de competencia tan descarnada, existe.

Las importantes diferencias con nuestro cliente en el proyecto de la Central de Vuelta de Obligado en Argentina, también tuvieron que ser sometidas, finalmente, a un proceso de arbitraje que se encuentra en trámite.

En este caso, los extracostes obedecen a diversos factores, ajenos a Duro Felguera, que supusieron mayores alcances de suministros y servicios; y a la alta inflación argentina, no reflejada en los índices oficiales sobre los que se basa el contrato y que tuvo un fuerte impacto, tanto en las demandas salariales del personal de obra, acompañadas de graves conflictos sociales, como en los costes de los equipos y fabricaciones locales.

En India existen también saldos pendientes de cobro de diversos clientes con los que se mantiene litigios pendientes de solución.

El resumen de la situación de los proyectos que tenemos pendientes de resolución arbitral o judicial, está reflejado en el cuadro que ven en la pantalla. Para esta compañía son cifras muy importantes. El desenlace o fallo final no lo podemos, obviamente, anticipar. Solo puedo decirles que, por razones de prudencia contable, se ha pedido asesoramiento a expertos internacionales independientes, quienes han informado favorablemente sobre las argumentaciones y las acciones emprendidas para la recuperabilidad de las cantidades en litigio. Por otro lado, contamos con la conformidad de nuestro auditor externo sobre los criterios de contabilidad aplicados.



Otro asunto que está afectando fuertemente a la tesorería de la compañía es el retraso en los cobros del proyecto de Termocentro, en Venezuela.

Del saldo a 31 de diciembre pasado se han cobrado en el primer trimestre de este año 15 millones.

Actualmente el saldo pendiente es 83 millones, a los que hay que añadir un importe de 16 millones por trabajos ejecutados pendientes de facturar. Adicionalmente, y de acuerdo con el contrato, los intereses de esta deuda son exigibles, y su reconocimiento por parte del cliente está actualmente en negociación.

Quiero resaltar sobre este proyecto de Venezuela que, tanto las circunstancias por las que atraviesa ahora este país, como los actuales precios del petróleo de los que tanto depende su economía, ni eran previsibles ni tienen nada que ver con el momento y las circunstancias en las que firmamos este contrato hace ya ocho años.

Pues bien, para llegar a lo que, sin ninguna frivolidad podría calificarse de "tormenta perfecta", tuvo que suceder, además, que a los pocos meses de firmar el proyecto de ciclo combinado de Brasil, por valor de 800 mill €, hace poco más de dos años, entrase este país americano en una crisis de todos conocida, lo que ha dificultado hasta la fecha el cierre financiero de este importante proyecto.

El Consejo de Administración, y quien les habla, como primer ejecutivo, no han querido sustraerse al análisis de su actuación.

Qué duda cabe que ha podido haber problemas operativos, pero una vez detectados se han tomado con la debida prontitud las medidas necesarias, tanto organizativas, como de control y, cuando fue preciso, de cambios en la gestión. La mayoría de los acontecimientos sucedidos y que llevaron a estas tensiones de liquidez obedecieron, como he pretendido explicar, a causas inevitables y por consiguiente, pensamos que cualquier gestor y administrador responsable habría tomado idénticas decisiones. En cualquier caso, es potestad de esta Junta, y figura como punto del orden del día, la aprobación de nuestra gestión.

Por otro lado, el Consejo de Administración acordó llevar a cabo diversas medidas dirigidas a la mejora de la liquidez, mediante la desinversión en activos inmobiliarios, y otros que no constituyan el núcleo central de la actividad, así como acometer medidas de ahorro en gastos de estructura que no impacten de forma significativa en nuestro negocio.

En paralelo se ha dado mandato como asesor a Rothschild para el reforzamiento de nuestra posición estratégica mediante cualquier mecanismo que fortalezca la solvencia y facilite el crecimiento futuro de la compañía.

También hemos reforzado el equipo gestor, principalmente con la incorporación de un nuevo Director Económico-Financiero.

Estas explicaciones que les estoy dando las considero necesarias porque además van ligadas a las circunstancias que han llevado a la compañía a mantener negociaciones con las principales entidades financieras de su pool bancario a fin de solicitarles



acompañar nuestras necesidades de liquidez y el vencimiento de la deuda a nuestro plan de negocio.

Durante el largo tiempo que está durando la negociación con las entidades financieras, la sociedad está sufriendo un fuerte "impasse" en su actividad comercial, de contratación y, por consiguiente, provocando un fuerte impacto en su tesorería. Las entidades financieras, ya en el pasado año, condicionaron la concesión y renovación de avales a la firma del citado acuerdo de refinanciación.

Como sucede en situaciones de esta naturaleza, y como paso previo a cualquier posible refinanciación, las entidades exigieron la realización de un examen profundo de la compañía por un experto independiente. Es lo que se conoce como un IBR (las siglas de su denominación en inglés) y que consiste en una revisión íntegra de los estados financieros, del plan de negocio y de las previsiones razonables de tesorería.

Lógicamente, esta negociación ha afectado a la situación financiera de la compañía y de modo importante a la consecución de contratos en estos últimos meses.

La razón es obvia. Les pongo un ejemplo: nuestros criterios para seleccionar un hotel donde alojarnos pueden ser diversos, pero no figurará entre ellos el examen de los estados financieros de la compañía propietaria.

Sucede igual con todos los servicios, los bienes de consumo y con muchos de los bienes de equipo de menor cuantía.

Pero cuando un inversor tiene intención de construir una planta industrial cuya ejecución puede durar tres años y en la que va a arriesgar varios cientos de millones de euros, la confianza en la solvencia financiera de los potenciales contratista es un factor esencial.

Por ello los clientes exigen a sus posibles contratistas avales que garanticen sus compromisos y que les den esa confianza.

Lo que pretendo decirles, es que situaciones como la que estamos sufriendo en los últimos meses deben ser acometidas sabiendo que el factor tiempo es crítico, y por esa razón, este Consejo, desde el primer momento, puso a disposición de las entidades financieras un cualificado equipo negociador, con asesores externos, y ofreció su total disponibilidad para facilitarles la información necesaria.

Muy recientemente, y después de un largo proceso de discusión, hemos negociado un "acuerdo de espera" o "standstill" que esperamos sea formalizado en el menor tiempo posible.

En este punto, quisiera hacer un paréntesis y reseñar que el Consejo de Administración de Duro Felguera acordó hace un mes la incorporación de Don Miguel Zorita como nuevo asesor del máximo órgano ejecutivo de la sociedad. Su principal función está siendo la de asesorar al Consejo en este proceso de reestructuración, en la negociación de los términos y condiciones de la refinanciación de la deuda, así como en el diseño y seguimiento de un plan de negocio consistente con la misma.



El Sr. Zorita tiene una amplia experiencia en puestos de primer nivel ya que fue presidente de Deloitte en España, consejero delegado de Constructora San José y consejero de Telefónica entre otras empresas importantes.

Pues bien, a pesar de las dificultades reseñadas, durante el ejercicio 2016 Duro Felguera avanzó en su estrategia internacional consolidando posiciones en muchos de las regiones donde opera, como Norte de África y América Latina, y abriendo nuevos mercados como es el caso de Europa del Este, Canadá y regiones de Oriente Medio. Además, la compañía ha desarrollado una intensa actividad comercial en negocios y áreas geográficas en los que tradicionalmente ha tenido menor presencia.

Como consecuencia, al final del pasado ejercicio la suma de ofertas presentadas y pendientes de adjudicación se situaba por encima de los 12.000 millones mientras la contratación alcanzaba 625 millones.

La atonía de grandes inversiones eléctricas, mineras, o industriales en general, en nuestro país, sigue obligando a las empresas de ingeniería y construcción españolas a realizar un enorme esfuerzo de internacionalización, muy superior al de sus competidores de otros países desarrollados que pueden mantener ratios de internacionalización entre el 50 y 70% de sus ingresos, mientras que en nuestro caso estamos en porcentajes en torno al 90%.

Con este escenario de dificultades de los últimos meses la sociedad ha conseguido logros importantes en contratación que dan pruebas de la confianza del mercado. Les resumiré algunos:

En 2016 Duro Felguera, S.A., a través de su Línea de Energía, suscribió con la empresa ROMGAZ (participada en un 70% por el Estado Rumano) un contrato, bajo la modalidad llave en mano, para la construcción de un Ciclo Combinado de 430 MW. El importe del contrato es de 245 millones de euros.

En Canadá, Felguera IHI suscribió un contrato para la construcción de un tanque de GNL con una capacidad de 20.000 metros cúbicos cuyo importe asciende a 26 millones de euros, y es el primero que la Sociedad llevará a cabo en ese mercado.

La Línea de Mining & Handling, suscribió en Argelia con la empresas siderúrgica AQS un contrato, bajo la modalidad llave en mano, para el equipamiento de una terminal portuaria para recepción de 3,5 millones de toneladas año de pellets de mineral, así como el equipamiento para el almacenamiento en la planta. El importe total del contrato es de 95 millones de euros.

Otro proyecto relevante y también en Argelia es el conseguido por Núcleo para el equipamiento de las torres de control y comunicaciones del tráfico aéreo en cinco aeropuertos argelinos, entre ellos los de Argel y Oran, y que en total suman más de 10 millones de pasajeros al año.

En Argentina y en consorcio con Siemens construiremos seis ciclos simples con una potencia total instalada de 381 MW. El importe del contrato alcanza los 108 millones de euros.



La información del primer trimestre de 2017 también es conocida por ustedes, las principales magnitudes comparadas con las correspondientes de 2016 están en la diapositiva proyectada en la pantalla.

Los logros comerciales más relevantes de este año 2017 son los siguientes:

En un país en el que aún no habíamos trabajado, en Bahréin, y para la Compañía Nacional de Gas, nuestra filial Felguera IHI, llevará a cabo la ingeniería previa a la construcción de dos tanques criogénicos de almacenamiento de butano y propano por un valor total próximo a 12,5 millones de dólares.

Y quizás el más relevante de este primer semestre, tanto por su importe como por tratarse también del primer contrato que desarrollaremos en Dubái, es el conseguido a través de la Línea de Energía y suscrito con la Autoridad de Agua y Electricidad de Dubái (DEWA) bajo la modalidad llave en mano, para la ampliación en 500 MW de la central eléctrica Jebel Ali Fase III mediante la incorporación de dos nuevas turbinas de gas en ciclo simple. El precio del contrato es de 204 millones de euros y la planta entrará en operación en el primer semestre de 2019.

Y tan recientemente como esta misma semana hemos contratado para la refinería de Naftan en Bielorrusia la ingeniería, suministro de equipos, supervisión de montaje y puesta en marcha de un sistema de recuperación de gases de venteo destinado a la unidad de coque retardado en cuya construcción también hemos participado. El importe del nuevo contrato es de 84 mill €, y la instalación estará funcionando a finales de 2019.

En cuanto al resto de puntos del orden del día y en particular los relacionados con los miembros del Consejo de Administración, a excepción del Sr. González Canga cuyo nombramiento como consejero vence el año próximo, todos los demás miembros de este consejo y de acuerdo con los estatutos sociales cumplen su mandato en este mes de junio, por lo que el nombramiento o reelección de los nuevos consejeros debe ser sometido a la aprobación de esta Junta. Y los nuevos consejeros independientes que se incorporarían al mismo, si ustedes lo aprueban en el punto correspondiente del orden del día, serían:

Doña Elena Cabal Noriega, Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales, ha desarrollado su vida profesional en Asturias, en el ámbito de la asesoría fiscal como directora de una empresa de consultoría y asesoramiento económico-fiscal dirigido a la pequeña y mediana empresa, y a la vez es profesora en cursos de Master del Colegio Oficial de Economistas.

Don Ricardo Córdoba, nombrado por cooptación como consejero el pasado mes de abril, y en sustitución del Sr. Valero quien había comunicado su cese por motivos personales. El Sr. Córdoba con un brillante curriculum ha desarrollado toda su vida profesional, en cargos de la máxima responsabilidad, en las multinacionales Alstom y General Electric.

Las demás personas tanto físicas como jurídicas ya eran miembros del Consejo y por tanto conocidas por todos ustedes.



No obstante dentro de la documentación disponible en nuestra página web y tal como se ha indicado dentro de la convocatoria de esta Junta General, se pueden examinar los informes y consideraciones para las propuestas de reelección de los consejeros que la Comisión de Nombramientos y Retribuciones sometió al consejo y que éste aprobó.

Finalizo mi intervención.

Les decía anteriormente que esta sociedad ha sufrido una tormenta perfecta. Pero gracias a los esfuerzos y la valiosa profesionalidad de todo el personal y al enorme prestigio que la sociedad posee en el mercado internacional se ha hecho posible que aun en las peores circunstancias hayamos conseguido en este semestre una contratación sensiblemente superior a la de igual periodo del año anterior lo que hace que sigamos confiando en un futuro esperanzador.

Los expertos pronostican que la tendencia de los últimos años a nivel mundial, que ha combinado la nueva capacidad de generación eléctrica con energías renovables y con el gas, y que ha desplazado al carbón como fuente de respaldo modulable, seguirá manteniéndose en los próximos años por lo que esperamos que esta tendencia continúe ofreciéndonos excelentes oportunidades de negocio en las Líneas de Energía y Servicios, así como en Oil & Gas, con plantas de regasificación.

En cuanto a la minería, se observa una recuperación de los precios de las materias primas que esperamos estimule el desarrollo de proyectos en un futuro próximo.

Este año que hemos dejado atrás ha sido difícil. A lo largo del actual y principalmente de 2018 deben cerrarse positivamente buena parte de las incertidumbres anteriormente expuestas.

El Consejo de Administración, que termina el 22 de junio el periodo de mandato por el que fue elegido, ha tenido que hacer frente, en los últimos dos años, a una situación delicada y ha tenido que tomar decisiones complejas. Mi profundo agradecimiento a todos ellos.

Finalmente quiero agradecer a todos los trabajadores de DF el esfuerzo que en estos momentos están realizando en todos los frentes que de ellos dependen. Tanto el Consejo de Administración como yo mismo, estamos comprometidos con la preservación de los valores de esta empresa, con su vinculación a Asturias y con sus más de 150 años de historia.

Gracias por seguir contando con su confianza.