

**df** duro  
felguera, s.a.

Crecimiento en todos los sentidos

DATOS A 30 DE SEPTIEMBRE DE 2007

7 de noviembre de 2007

## 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.

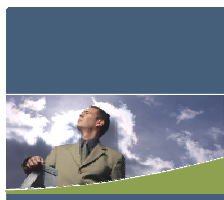
Este documento no constituye una oferta ni invitación a suscribir o adquirir valor alguno, y ni este documento ni su contenido serán base de contrato o compromiso alguno.



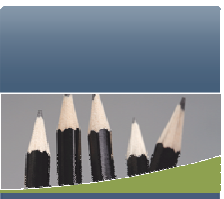
# Índice



**1**  
El Presente. Crecimiento altamente rentable



**2**  
El Futuro a corto y medio plazo



**3**  
Revisión del modelo de negocio



**4**  
DF en el Mercado de Valores



**5**  
Conclusiones

Moneda: Euro



1

El Presente

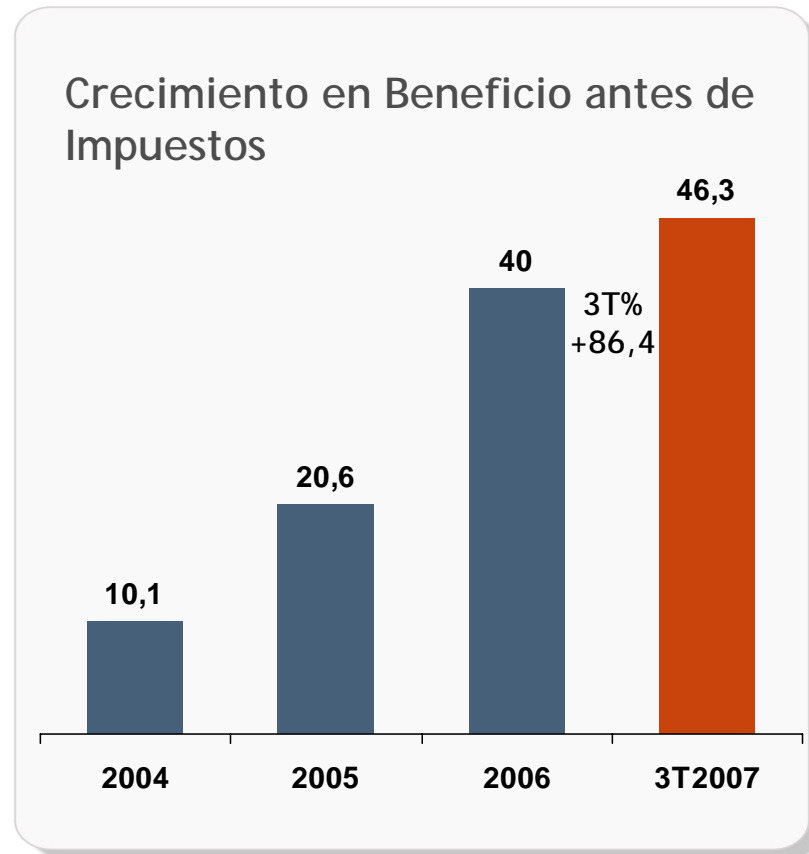
Crecimiento Altamente Rentable



# 1

## El Presente **Crecimiento altamente rentable**

DF ha consolidado ya, a estas alturas del 2007, un crecimiento muy importante en las principales magnitudes significativas de su cuenta de pérdidas y ganancias



Cifras en millones de Euros

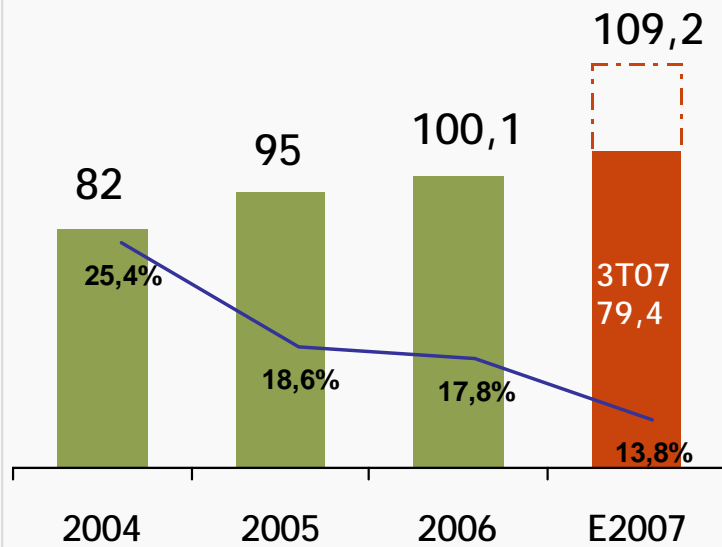


# 1

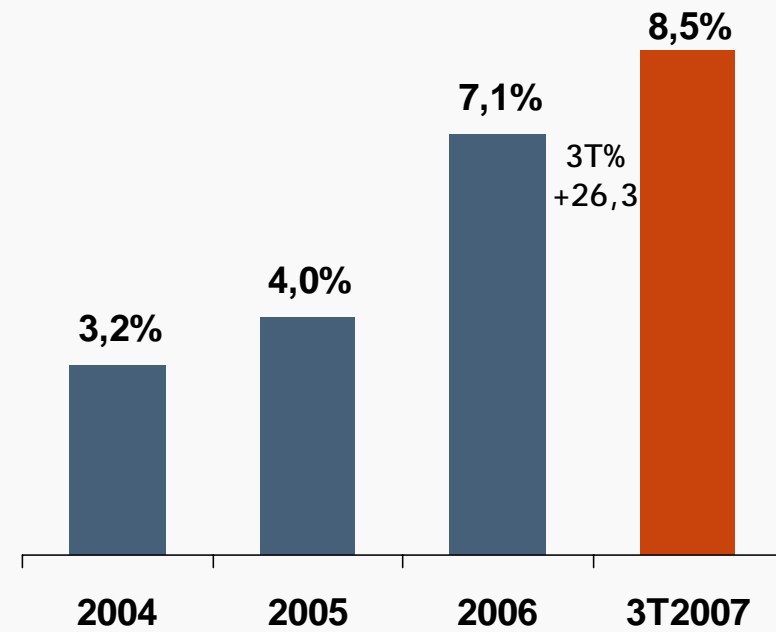
## El Presente Crecimiento altamente rentable

### Crecimiento en eficiencia

Coste de personal Mn€ - Porcentaje s/ventas



### Crecimiento en margen BAI



Cifras en millones de Euros



1

El Presente

## Crecimiento altamente rentable. Cuenta de resultados

	Sept-07	Sept-06	Var %
Ventas	548.067	371.564	47,5%
<b>EBITDA</b>	<b>48.089</b>	<b>29.585</b>	<b>62,5%</b>
Margen EBITDA	8,8%	8%	10%
<b>EBIT</b>	<b>43.502</b>	<b>24.675</b>	<b>76,3%</b>
Margen EBIT	8%	7%	14%
Resultados Financieros	2.829	179	1.480,4%
<b>BAI</b>	<b>46.331</b>	<b>24.854</b>	<b>86,4%</b>
BDI	33.538	22.291	50,5%
Socios Minoritarios	-1.293	-1.282	0,9%
<b>B° NETO DE LA DOMINANTE</b>	<b>32.245</b>	<b>21.009</b>	<b>53,5%</b>

Cifras en miles de euros



# 1

## El Presente **Crecimiento altamente rentable. Balance**

ACTIVO	Sept-07	Sept-06	Var %
Activo no corriente	141.712	124.253	14,05%
Inmovilizado material	105.605	94.348	11,93%
Activo corriente	613.646	467.932	31,14%
Efectivo y equivalente al efectivo	202.942	170.607	18,95%
<b>PASIVO</b>			
Patrimonio Neto	153.568	120.030	27,94%
Ingresos a distribuir	11.691	9.437	23,88%
Pasivos no corrientes	56.526	47.157	19,87%
Deuda financiera	40.287	27.127	48,51%
Pasivos corrientes	533.573	415.561	28,40%
Deuda financiera	19.430	23.123	-15,97%
<b>TOTAL</b>	<b>755.358</b>	<b>592.185</b>	<b>27,55%</b>

Cifras en miles de euros





# 1

## El Presente **Situación fiscal**

- ✓ Durante diez años DF ha disfrutado de créditos fiscales, agotados en 2006
- ✓ En 2007 se espera una carga fiscal en el entorno del 28%
- ✓ En ejercicios sucesivos es **previsible que dicha carga se reduzca por aplicación de medidas concretas** de la legislación española relativas a nuestro tipo de negocio
- ✓ El BDI se sitúa en Septiembre de 2007 33,5 Mn.€ frente a 22,3 a igual fecha del 2006

# 2

El Futuro

A corto y medio plazo



# 2

## El Futuro **A corto y medio plazo**

A corto plazo, visibilidad para tres años

### La expansión internacional va eliminando la ciclicidad

✓ Basado en el repetido contraste de calidad en la ejecución, satisfacción de clientes y de aliados de negocio



✓ En un mercado de fuerte demanda

✓ Con crecimiento simultáneo en todos los segmentos, pero nuevamente liderados por la Línea de Energía

### A medio plazo

✓ Alta tasa de crecimiento orgánico, regulado sólo por la necesidad de adecuar los recursos humanos al esfuerzo necesario para crecer manteniendo la calidad



# 2

El Futuro

## A corto y medio plazo. Evolución de los segmentos

Los segmentos y su peso en la facturación en los meses transcurridos de 2007 y su comparación con 2006 son los siguientes:

Segmentos	3T 2006	3T 2007
<b>I. Gestión de proyectos</b>	62%	72%
I. Energía	32%	49%
II. Plantas Industriales	17%	15%
III. Almacenamiento	13%	8%
<b>II. Servicios especializados</b>	17%	14%
<b>III. Fabricación</b>	21%	14%

# 2

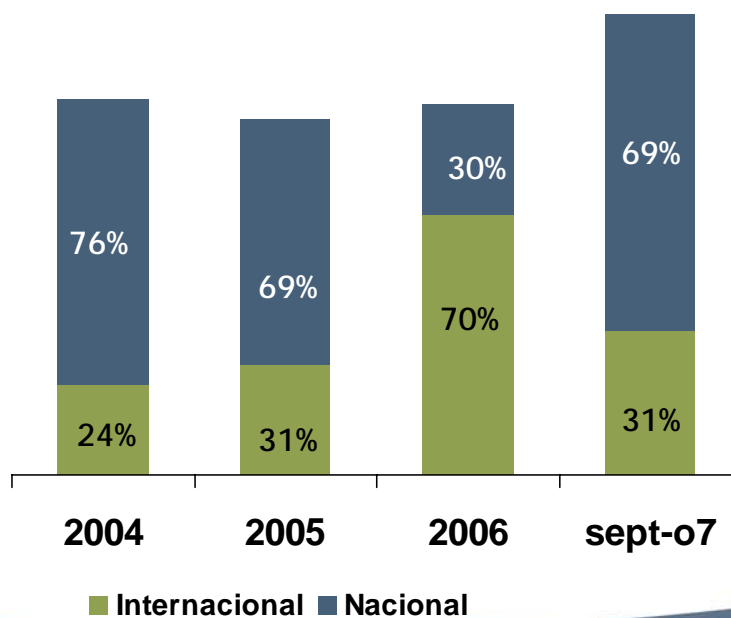
El Futuro

## A corto y medio plazo. Trayectoria de la Contratación y Cartera

Un nivel récord

Cifras en Mn€	2004	2005	2006	Sept-07
<b>Contratación</b>	<b>767</b>	<b>726</b>	<b>760</b>	<b>944</b>
Nacional	583	501	228	648
Internacional	184	225	532	296
<b>Cartera</b>	<b>719</b>	<b>971</b>	<b>1.187</b>	<b>1.505</b>

Contratación (Mn. €)



# 2

El Futuro

## A corto y medio plazo. Los riesgos. El impacto de la crisis

Riesgo genérico: graduación de la tasa de crecimiento por la posible escasez de recursos humanos necesarios para la producción.

En cuanto a la situación de los mercados financieros en la actualidad:

### Efecto del deterioro del dólar: Medidas adoptadas

- ✓ Firma de contratos en euros
- ✓ Dolarización de pedidos
- ✓ Prefinanciación en la moneda del contrato



Estas medidas minimizan el impacto de la divisa

### Efectos en las inversiones de tesorería

- ✓ Inversiones en activos seguros
- ✓ Inversiones a corto plazo
- ✓ Subidas de tipos



Impacto positivo de la tensión de liquidez por mayor retribución del activo

3

Revisión del modelo de negocio



# 3

## Revisión del modelo de negocio

- El sector ha evolucionado: **el cliente compra cada vez más un producto final, no especialidades para su integración.**
- Los participantes clásicos del sector, agrupados antes por especialidades, se ven ahora obligados, para vender su producto, a integrarlo con un complejo de otras especialidades que no dominan plenamente:



➤ Problema de comparabilidad entre competidores heterogéneos



➤ Los grandes tecnólogos necesitan cubrir con alianzas las facetas donde no son especialistas



➤ Una nueva figura: el gestor del proyecto

- La nueva figura central del sector, el project developer o gestor general del proyecto debe ser:



➤ Multiespecialista



➤ Excelente en capacidad de gestión





➤ Tener firme control de los recursos financieros





# 3

Revisión del modelo de negocio

## Estructura idónea para los requerimientos del mercado actual



Heredera de una compañía con 150 años de tradición industrial



Aligerada de instalaciones industriales y grandes plantillas



Concentración de habilidades y know-how inusual  
Flexibilidad de una small cap



### 3

Revisión del  
modelo de negocio

## Convirtiendo las limitaciones de un tamaño reducido en una ventaja competitiva

➤ Comercialización internacional con una red propia muy selectiva

✓ Utilización de redes globales ajenas: aliados tecnológicos, consultores, bancos globales...

➤ Desarrollo intensivo y a la medida de los Recursos Humanos

- ✓ Son el principal factor limitativo, **aunque se están tomando medidas para superar este factor**
- ✓ Curso de formación innovador para preparación de profesionales idóneos
- ✓ Contratación de profesionales de multinacionales de gran experiencia
- ✓ **Adquisición de pequeñas ingenierías para completar especialidades**

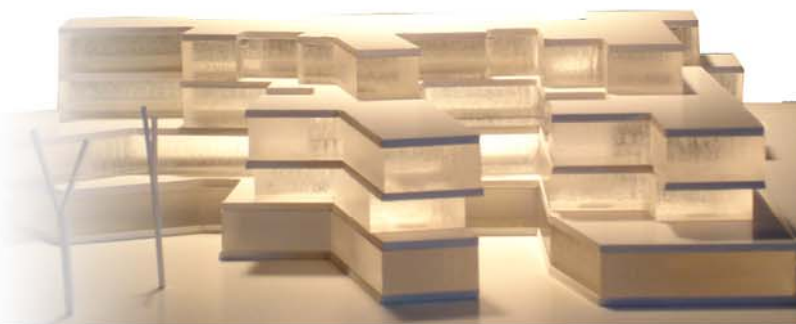


# 3

Revisión del modelo de negocio

## Convirtiendo las limitaciones de un tamaño reducido en una ventaja competitiva

- **Dominio de la última tecnología sin desarrollo propio**
- ✓ Familiarizados a través del montaje, mantenimiento y operación con las últimas tecnologías y con la plena confianza de los desarrolladores de la tecnología
- ✓ Pero sin aspiraciones a desarrollar tecnología básica:
  - La investigación y desarrollo requiere, para ser eficaz, fortísimas y prolongadas inversiones sin garantía última de éxito
  - El cliente a menudo rechaza la tecnología más reciente porque exige seguridad a través de referencias
- ✓ **Colaboraciones simultáneas con los cuatro principales multinacionales del sector de la energía. Duro Felguera es la única compañía del sector con ese bagaje**



# 4

Duro Felguera

En el Mercado de Valores

COTIZACIONES AL 05/05/2005					
VALOR	ANTER.	ULTIMO	VALOR	ANTER.	ULTIMO
MAT. BAS. IND. CON			SER. DE CONSUMO		
HULLAS C	9.82	9.82	ABERTIS	17.63	17.63
AFISA	1.33	1.32	PROSEGUR	17.15	17.21
ARCELOR	16.03	15.98	TELEPIZZ	1.59	1.59
RALITA	4.03	4.03	LOGISTA	38.90	38.89
EM. PORT	51.40	51.35	IBERIA	2.45	1.43
IE AUTO	12.25	12.25	PRISA	15.30	15.30
SPAROL	1.84	1.84	RECOLETO	7.20	7.20
UDOR	7.90	8.00	SOGECABL	29.00	29.07
RDDOYA	21.26	21.55	INCORPORACIONES		
A.F.	80.50	81.00			
OBAL S	4.37	4.37			
NGOTES	4.95	4.95			
DS	22.23	22.30			
MESA	10.09	10.13			
ECNOR	43.49	43.20			
SOS RE	9.50	9.96			
	42.39	42.56			
	19.40	19.51			
	68.45	68.45			
		37			

BOLSA DE MADRID				
INDICE	ULTIMO	DIF.	PTOS	05/05/2005
INDICES NACIONALES				
MADRID	9931.03	3.32		0
IBEX 35	9232.10	36.40		0
IBEX VARIOS	7825.20	36.30		0
IBEX UTILIT.	18462.20	94.60		0
IBEX FINAN.	8996.70	18.60		0
IBEX COMPLE.	11637.30	35.30		0
LATIBEX TOP	1370.00	17.40		0
IBEX NH	2517.80	4.80		0
INTERNACIONAL--				
DOW JONES	10384.60	127.70		0
DAX XETRA	4284.82	20.47		0
CAC 40	4010.50	22.87		0
FTSE 100	4907.80	25.30		0
MIBTEL	23948.00	83.00		0
EUROTOP 100	2347.48	11.35		0
BEL20	3085.20			0
SMI	6001.00			0
REX AMSTERD.				0
NIKKEI				0

Duro Felguera S.A.



# 4

Duro Felguera en el  
Mercado de Valores

## Datos bursátiles

Precio actual (a 5 de noviembre de 2007): **8,84 EUR**

Capitalización Bursátil: **901,8 Mn. EUR**

Vol. Med. Diario de contratación: **2,8 Mn. EUR**

Últimos 12 meses (máx-mín): **9,5 EUR – 7,2 EUR**

Evolución 2006: **+270%**

Evolución 2007: **+14,2%**

Evolución desde 1/1/05: **+575%**



# 4

Duro Felguera en el  
Mercado de Valores

## Creación de valor para el accionista Enero/ Noviembre 2007

A. Capitalización al 31 de Diciembre de 2006:	758
B. Capitalización al 5 de Noviembre de 2007:	902
C. Aumento de la capitalización: B - A	144
D. Dividendos repartidos entre Enero y Noviembre 2007:	12
E. Aumento de valor para los accionistas: C + D	156
F. Rendimiento para el accionista: E / A	20,5%
G. Valor creado para el accionista: A * (F - K)	87,2

En millones de Euros

K = Rendimiento requerido de las acciones. Tasa libre de riesgo más prima de riesgo del mercado: total 9%

5

Conclusiones



# 5

## Conclusiones

- ✓ DF tiene una composición única de **habilidades y know-how** que responden de manera óptima a las exigencias del mercado actual
- ✓ DF está entre las empresas con **mayores márgenes sobre ventas** en el sector
- ✓ DF es la única sociedad del sector que mantiene alianzas de negocios y desarrolla proyectos **compartiendo responsabilidades** simultáneamente con las **cuatro mayores multinacionales** del sector energético que la admiten como **socio y colaborador** recurrente
- ✓ El **récord histórico de contrataciones y cartera** dan la medida de que la estrategia es acertada y la ejecución se mantiene en niveles de gran calidad
- ✓ Duro Felguera es una compañía en pleno crecimiento



# 5

Conclusiones

## Medidas de retribución al accionista

- ✓ Mantenimiento de una política activa de retribución al accionista.
- ✓ La situación actual de la compañía permite proponer la elevación del dividendo hasta un pay out del 58%, frente al objetivo del 50% de años anteriores
- ✓ Propuesta de ampliación de capital liberada en la proporción de 1 por 10 que será sometida a la aprobación de la próxima Junta General de Accionistas
- ✓ Pago de un primer dividendo a cuenta de resultados de 2007, que se hará efectivo en Diciembre de 2007, por un importe de 0,07 € por acción