

Cumplimos el Plan Estratégico 2002 - 2006

Mayo 2003



Avanza el Plan Estratégico

- Mejora de la Flexibilidad Financiera
- Refuerzo de la posición de liderazgo en el negocio doméstico
- Negocio europeo cumple sus objetivos
- Latinoamérica: se hace visible el potencial de rentabilidad y valor del negocio
- Mejora progresiva de la calidad del resultado

Mayor potencial de creación de valor

1 Trim. 2003: Evolución Sólida y Enfoque Estratégico

Beneficio Neto: € 669 M

Mejora de la calidad de los resultados:

- **Beneficio ordinario:** €590 M vs -€161M en 1T 02
- **Beneficio extraordinario:** -22%
- **Beneficio neto:** -12,8%, beneficio neto subyacente +43%.

Mejora del Cash Flow libre generado:

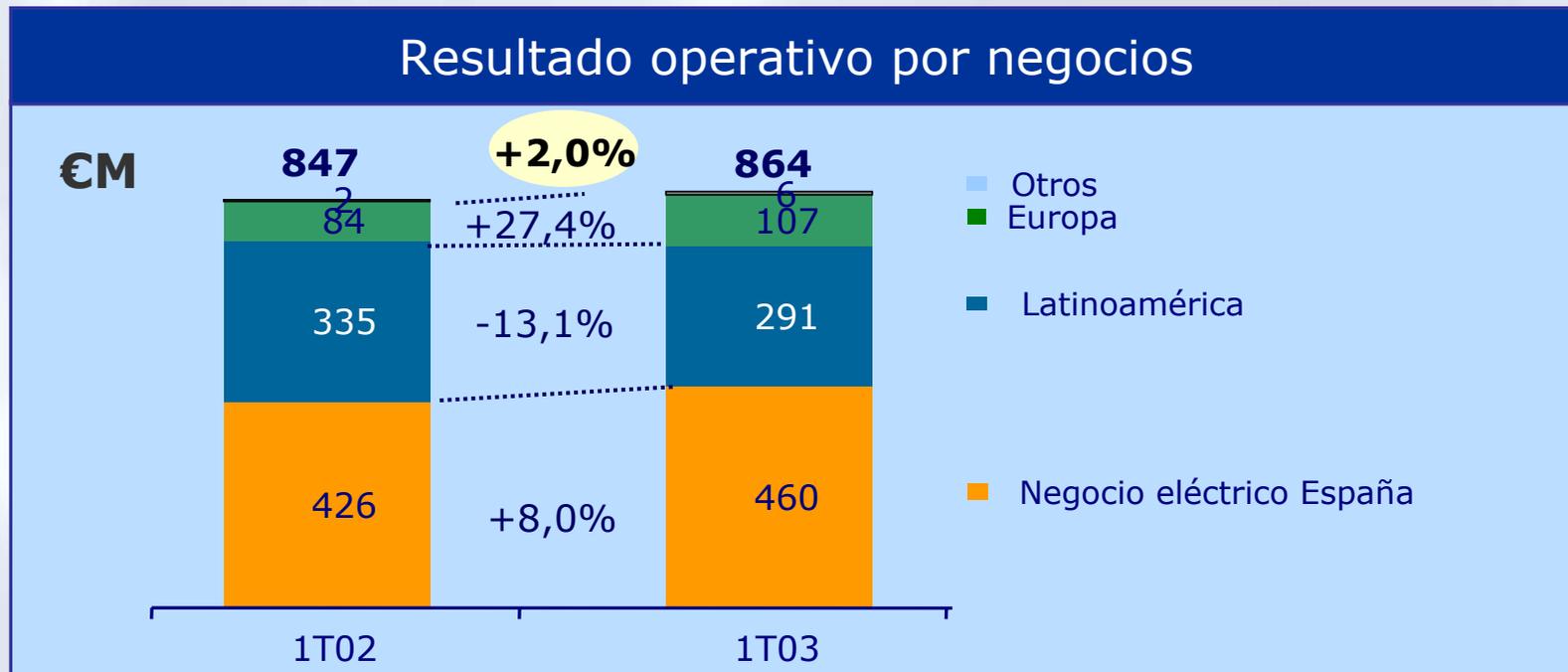
- **Cash Flow:** €991 M , +35.8%
- **Inversiones:** €477 M, -47%

Fortalecimiento del balance:

- **Reducción de deuda:** = €2,9 MM en 1T03
- **Menor apalancamiento** de 2.0 a 1.5x en el trimestre

1º Trim. 2003: Mejora el Resultado Operativo

- **Negocio nacional:** +8,0%
 - Generación estable en cualquier situación hidráulica. CTCs compensan menor precio del pool
- **Europa:** + 27,4%
 - Las ventas aumentan un 5,7% y mayores precios
 - Reducción costes operativos -12% por encima de los objetivos
- **Latinoamérica:** -13,1%
 - Tipos de cambio medios caen un 33%
 - Aumento +6.4% en US \$ y + 38,5% en moneda local



1. Estrategia y actualización por negocios

2. Revisión Financiera

3. Conclusiones

Prioridades Estratégicas

Incremento de la Flexibilidad Financiera

- Grandes avances conseguidos
- Reducción de los niveles de deuda:
 - Mayores cash flows operativos
 - Menores inversiones
 - Desinversiones muy adelantadas
- Extensión de los vencimientos de la deuda
- Límite al riesgo financiero en Latinoamérica y AUNA
- Prácticas contables conservadoras

Extraer valor de nuestra base de negocio

- Liderazgo en España y Latinoamérica
- Presencia significativa en mercados europeos atractivos (Italia, Portugal, Francia)
- Inversión limitada a capturar el alto potencial de crecimiento
- Telecomunicaciones: próximo al punto de equilibrio

Sólida base para futuro crecimiento

Punto de partida

- Entorno sectorial favorable:
 - Fundamentos atractivos: crecimiento de la demanda, margen de reserva, precios competitivos
 - Mejoría del entorno regulatorio
- Cash flow estable
 - No afectado por factores de riesgo
 - Cartera de negocio equilibrada
 - Mix de generación diversificado

Futuro: Mantener el liderazgo con inversiones reducidas

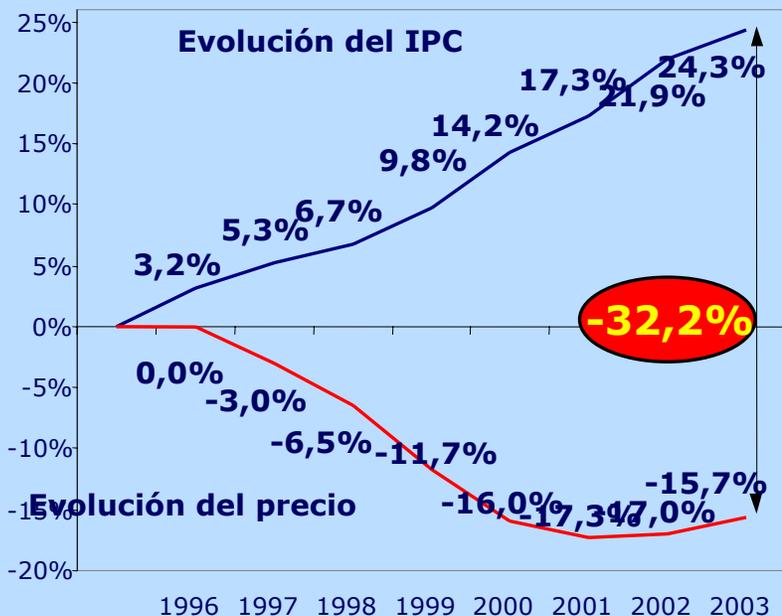
- Preservar una cartera equilibrada sin inversiones significativas en generación
- Construcción de una sólida plataforma en gas aprovechando las oportunidades con el negocio eléctrico: aprovisionamiento flexible, oferta de combustible dual
- Mantener la cuota de mercado en comercialización
- Capturar todo el potencial del negocio regulado: distribución, generación en las islas
- Responder a los retos medioambientales

Un Entorno Sectorial Favorable

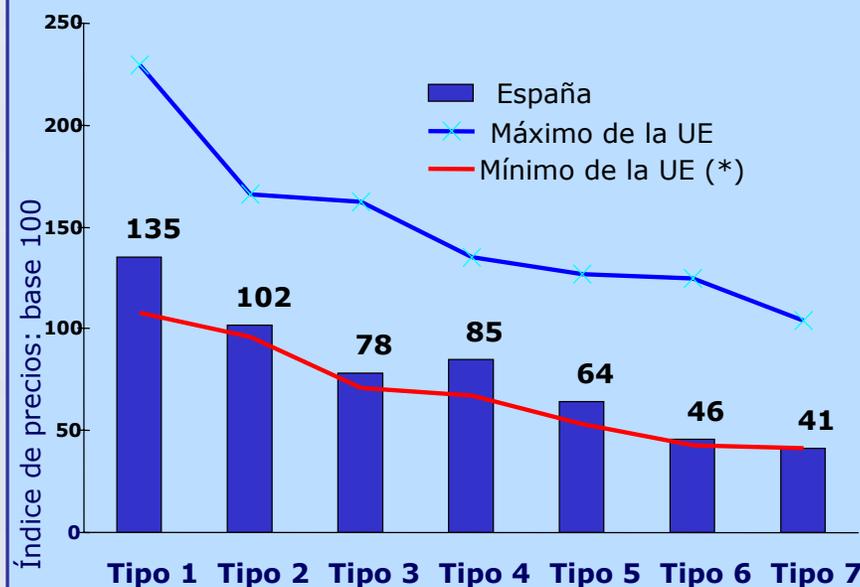
Evolución de los precios eléctricos en España

Negocio eléctrico en España

Reducción de tarifas anual



Comparación de los precios de la electricidad en España con los del resto de países de la Unión Europea



Tipos de cliente, de menor a mayor tamaño

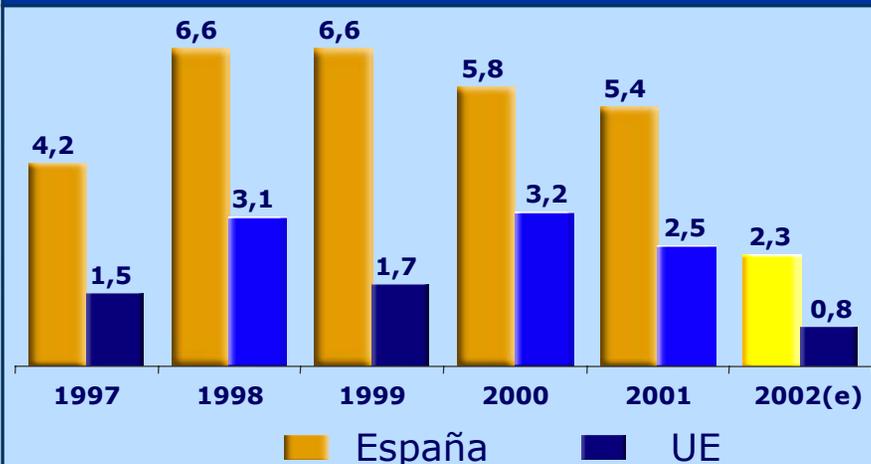
Tras 6 años de reducción de tarifas los precios de la electricidad en España están entre los más bajos de Europa

Un Entorno Sectorial Favorable

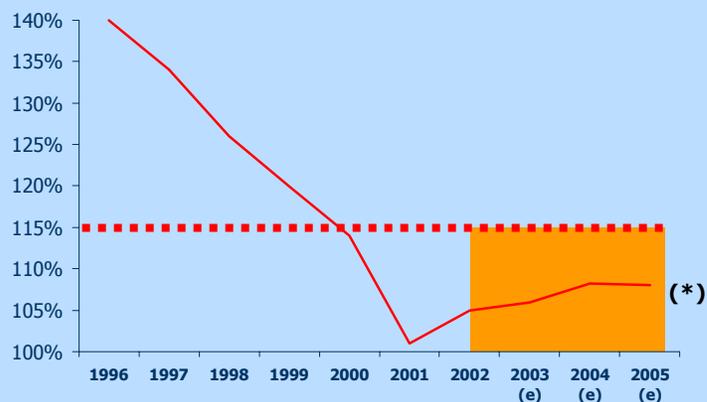
Fuerte crecimiento de la demanda y reducido margen de reserva

Negocio eléctrico en España

Evolución de la demanda



Evolución del margen de reserva



(*) Fuente: REE

Nuevo marco tarifario

- Aprobación del nuevo marco tarifario 2003-2010 con un incremento anual del 1,4% (1,65% en 2003)
 - 0,6% tarifa adicional por desviaciones
 - Moratoria nuclear finaliza en 2006, 3,54% de hueco en tarifa
- Aumento de la remuneración a las islas en 2003
- Remuneración por R.D. de la transmisión y distribución en las islas (€311 M)
- Reconocimiento del déficit de tarifa y compensaciones a las islas de años anteriores
 - Déficit de tarifa (ENDESA 43,22%)
 - Compensación islas (ENDESA 100%)
- Soporte legal para titulación del déficit

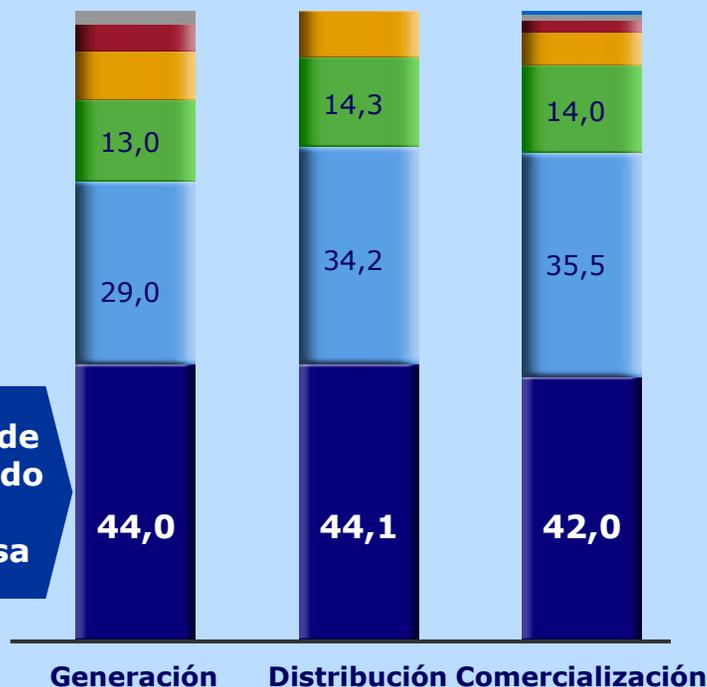
Sólido Punto de Partida de Endesa

Liderazgo, posición equilibrada y cobertura de mercado

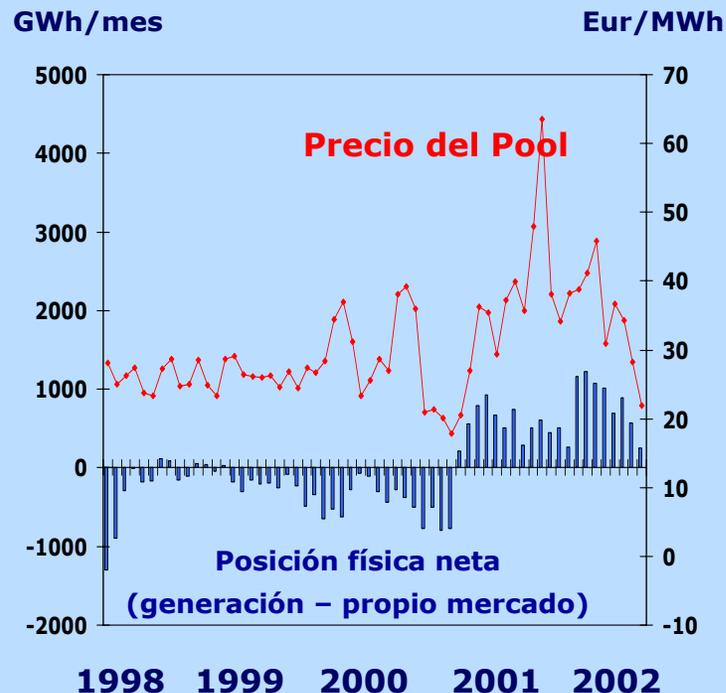
Negocio eléctrico en España

Liderazgo y cartera equilibrada

Cuota de mercado de Endesa



Posición física cubierta en el mercado mayorista



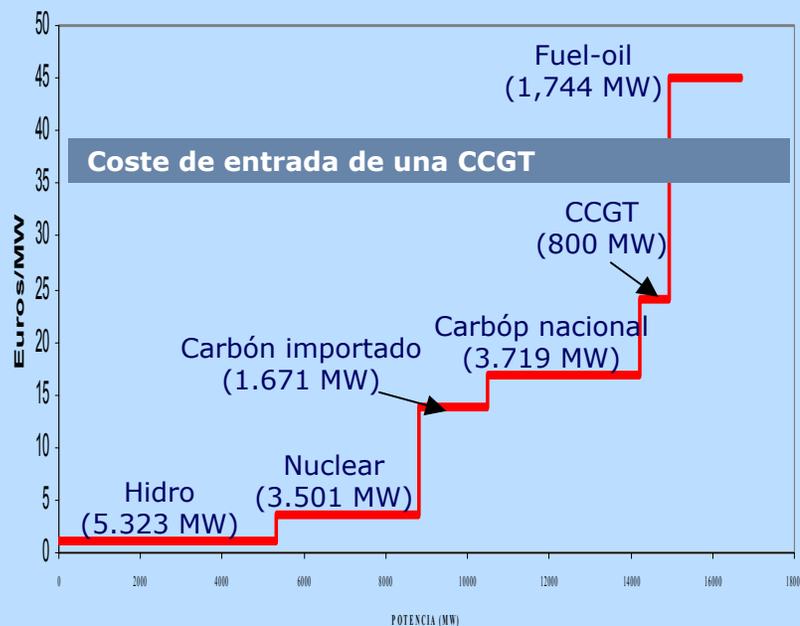
- Posición protegida
- Exposición limitada al precio del pool y correlación positiva entre el precio y la posición neta

Sólido Punto de Partida de Endesa

Cartera de generación peninsular competitiva

Negocio eléctrico en España

Costes variables por tipo de combustible (Curva de oferta de Endesa)

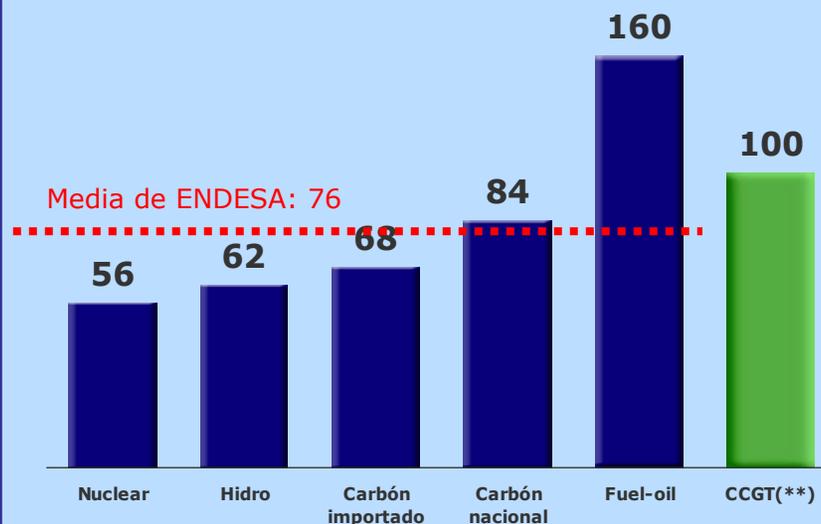


Cartera capaz de generar hasta 80.000 GWh sin recurso a combustibles derivados del petróleo

Los ciclos combinados sustituirán al fuel, pero no al carbón

Coste total por tipo de combustible (*)

Base 100: Coste total de CCGT en €/MWh



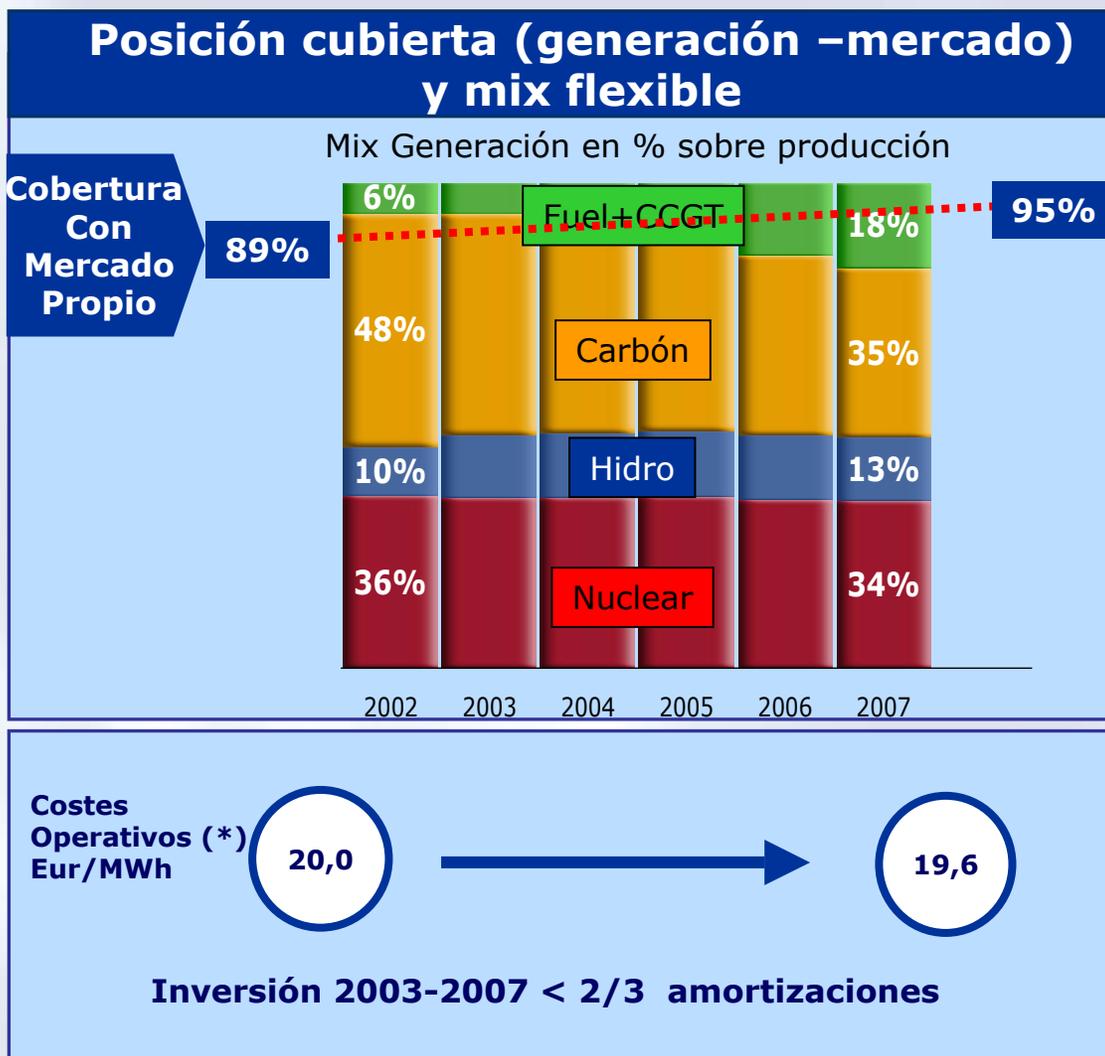
Una cartera de generación competitiva incluso con ciclos combinados

(*) Fuel + O&M + amortización + gastos financieros.

(**) costes de CCGT basados en un precio de referencia de 22-24 US\$/oil bl

Endesa No Necesita a Futuro Inversiones Significativas en Generación

Negocio eléctrico en España

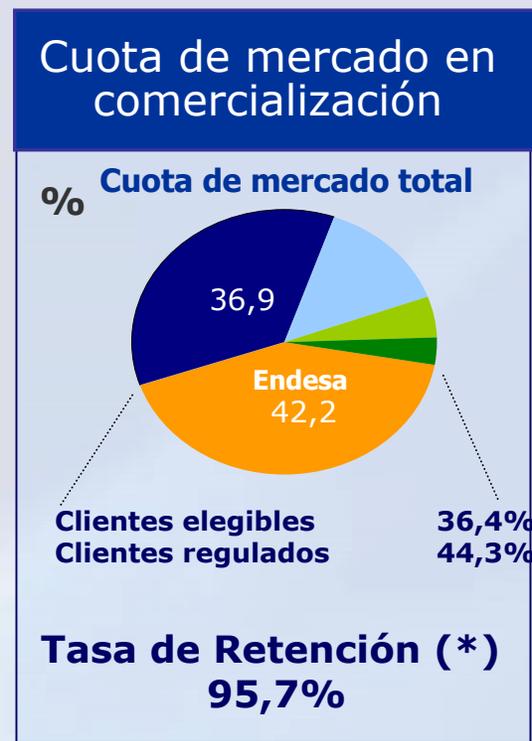
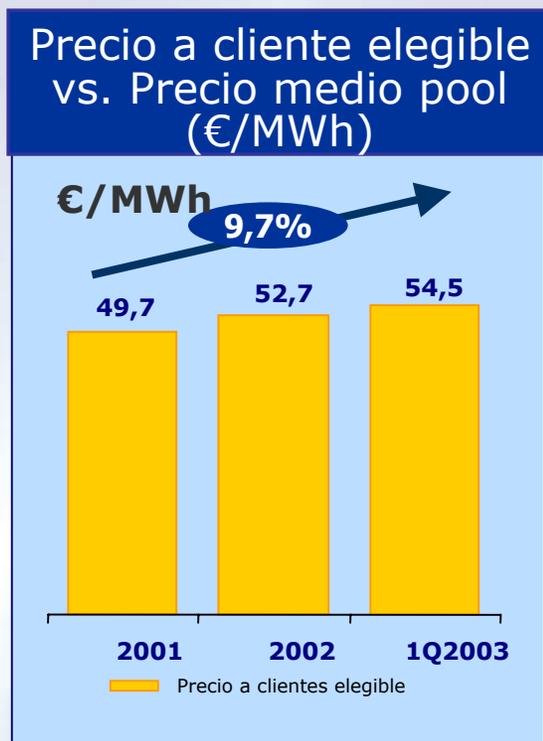


- Inversión requerida limitada:
 - 2.800 MW CC en 2007
 - Inversiones de €1 MM en nueva capacidad península 2002-2006
- Reducido componente de CC mejora los costes operativos
- Reducción del capital empleado en generación mejora la rentabilidad
- Plan para transformar As Pontes (1,400 MW) a carbón importado alargando 20 años su vida útil. Inversión €274 M

Comercialización: Estrategia Basada en Rentabilidad Mercado

Negocio eléctrico en España

Estrategia comercial: Márgenes rentables, Retención de clientes y Mayores ingresos de otros servicios



Centrados en rentabilidad: Margen bruto casi el doble en 2 años
Mantener el liderazgo a través de la retención de clientes

(*) Tasa de Retención = GWh de ENDESA en mercado liberalizado/GWh de mercado liberalizado en áreas de distribución de ENDESA
La tasa de retención aumenta hasta el 104,4% si se incluyen las ventas de Endesa en el mercado liberalizado del resto de Europa.

Estrategia de Gas: Sólido Posicionamiento

Aprovechar la interrelación con el negocio eléctrico

Negocio Doméstico

Aprovisionamiento de gas

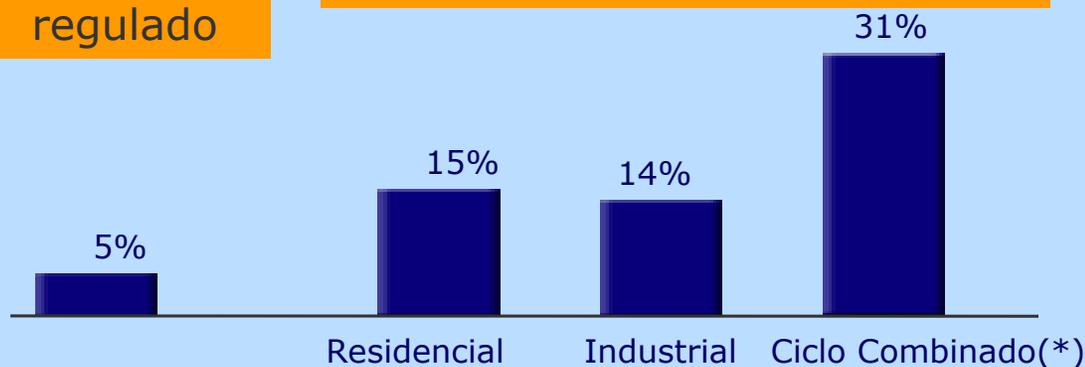


- Suficiente
- Flexible
- Diversificado
- De bajo riesgo

20% Objetivo de cuota de mercado de gas en 2007

Mercado regulado

Mercado liberalizado



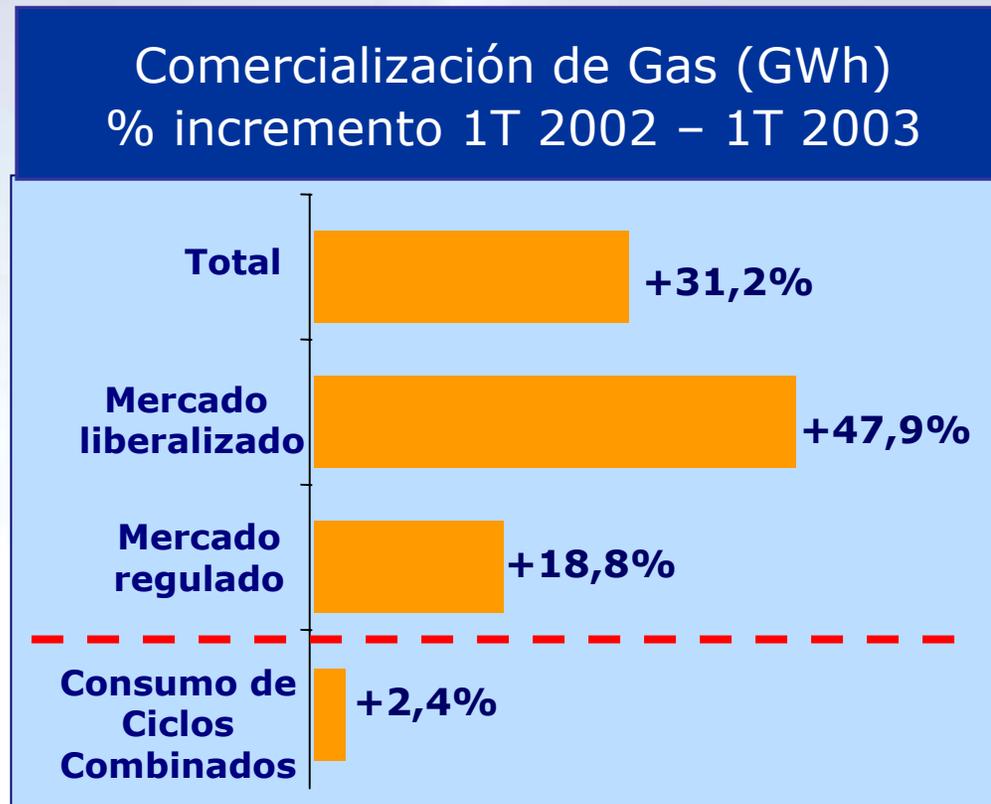
- Objetivo de 1 millón de clientes residenciales (regulado + liberalizado)
- 15% cuota de mercado en comercialización

(*) Incluye CC en las islas

Estrategia de Gas: Avance en la Consecución de los Objetivos

Negocio Doméstico

- Mercado de gas de ENDESA en 1T 2003: 4.900 GWh
- 7% de cuota de mercado en gas del total nacional
- ENDESA cumple sus objetivos estratégicos como operador de gas

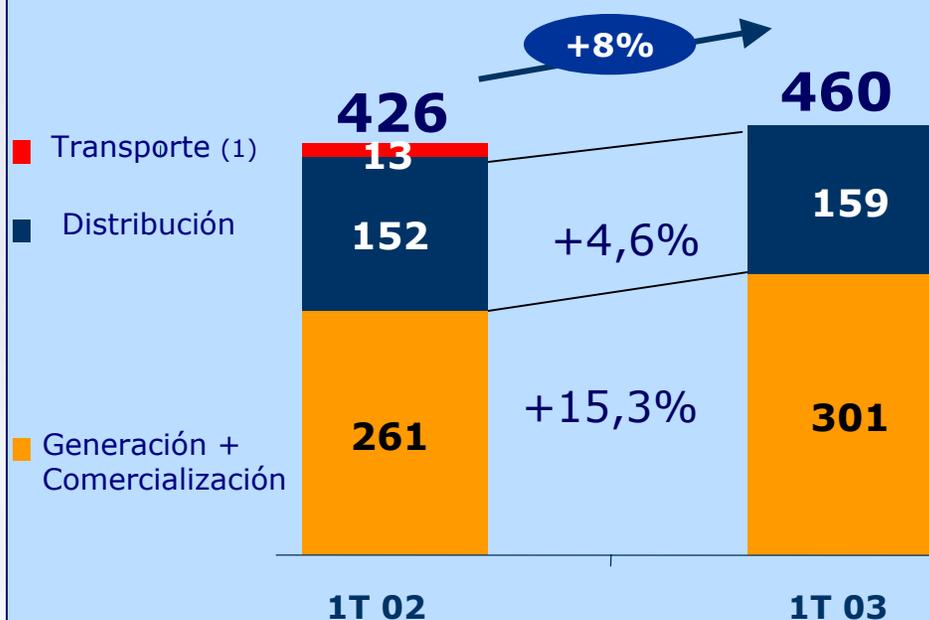


Primer Trimestre: Sólido Comportamiento Operativo en Negocio Eléctrico Español

Negocio eléctrico en España

Resultado de explotación del NEE

€M



(1) Contribución estimada de los activos de la red transporte en 1T 02

- Resultado de explotación del NEE +8% a pesar de la venta de la red. En términos homogéneos, +11,3%
- Contribución positiva de:
 - + 1,65% tarifa regulada
 - + 3,2% precio de comercialización
 - Menor coste combustible € 50 M
 - La mayor contribución neta de CTCs de €286M compensa la caída del 42,5% del precio del pool.
 - + 8,5% energía distribuida
- Mix flexible, competitivo y de margen estable en cualquier condición hidráulica

Negocio Eléctrico en Europa: Prioridades Estratégicas

Consolidar la posición actual en los mercados objetivo

Negocio Europeo

- Entrada en los mercados objetivo: Italia, Portugal, Francia
 - Entornos energético atractivo
 - Conexión con el negocio doméstico: gestión de energía, actividad comercial
- Crecimiento Orgánico:
 - Ventaja competitiva de Endesa: Programas de reducción de costes
 - Autofinanciación del Plan *Repowering* en Italia
 - Reposicionamiento de la inversión en Snet
 - Crecimiento en el mercado portugués

Italia: Repowering Avanza de Acuerdo con el Plan

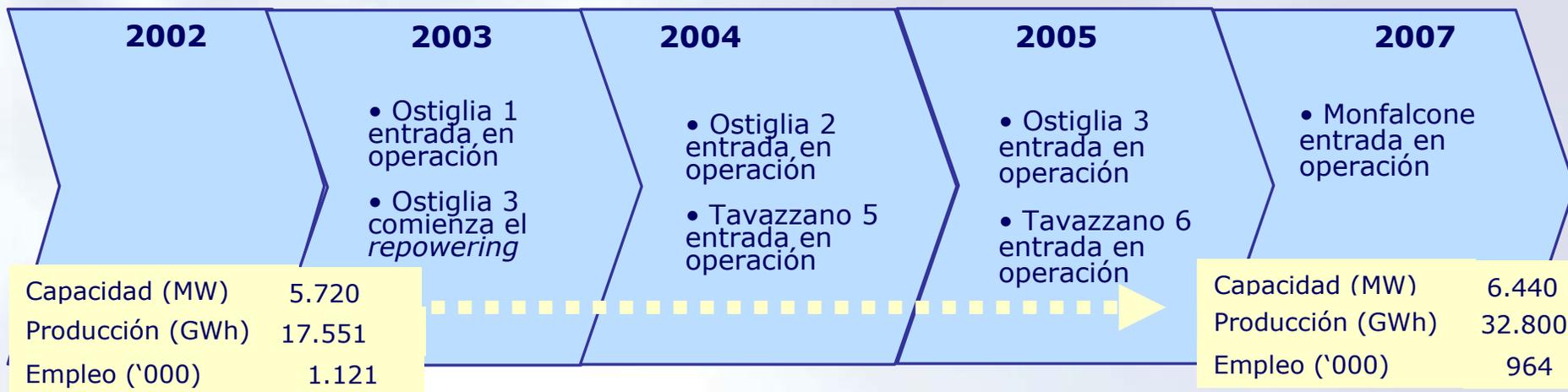
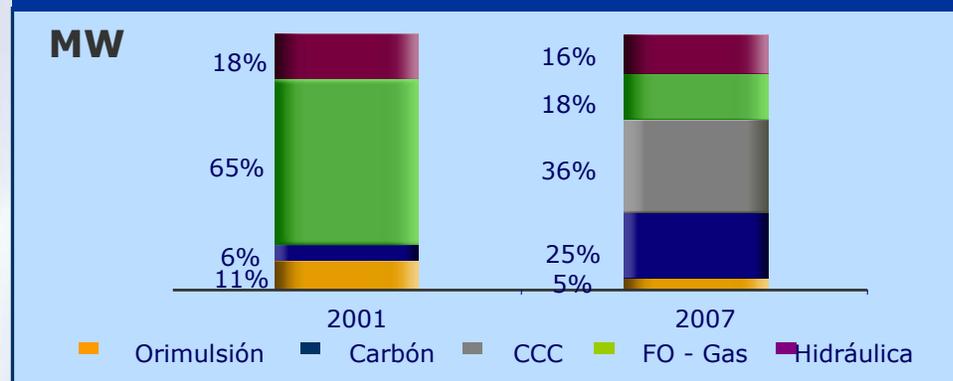
Crecimiento orgánico sobre la actual base de activos

Negocio Europeo

Endesa Italia

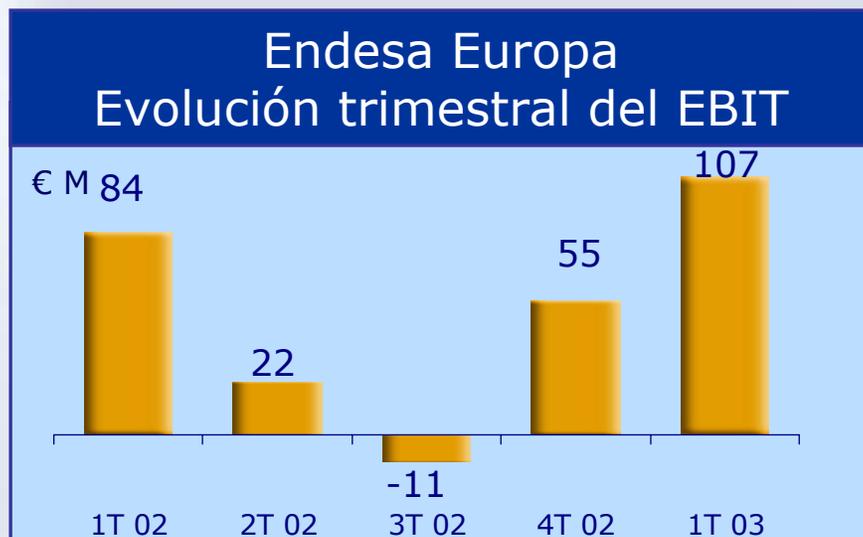
- Plan de *Repowering*: dobla la producción en 2007 en relación con 2002
- 6 nuevos CC de 2.400 MW y 640 MW de carbón

Mejora la estructura del mix de Endesa Italia



Primer Trimestre Europa: + 27% Resultado Operativo

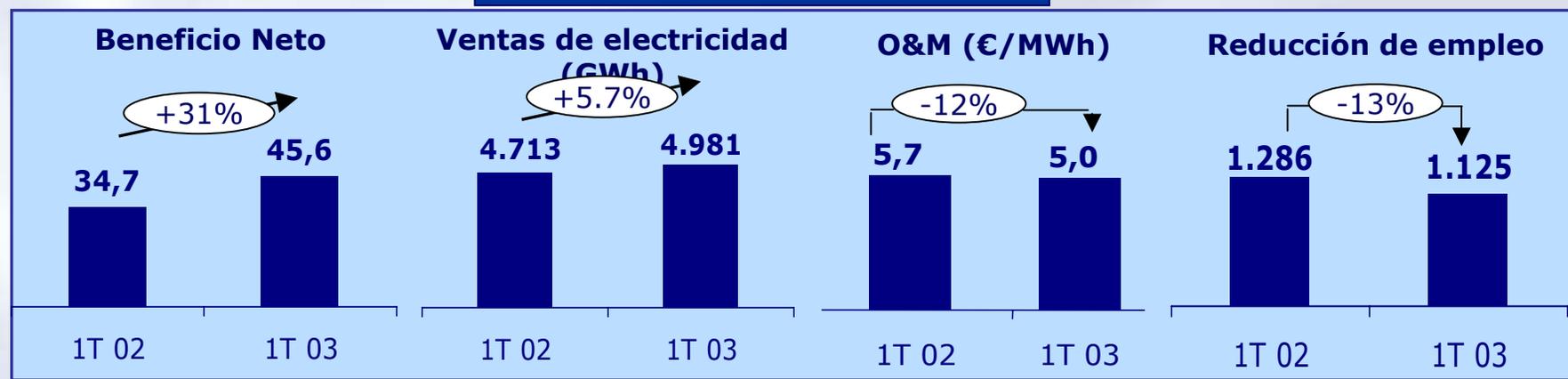
Negocio Europeo



EBIT + 27.4% básicamente debido a :

- Mayores precios de venta por:
 - +12% de aumento de la remuneración de los costes de combustibles
 - +8.4% de incremento del precio del mercado liberalizado
- Ventas de electricidad +5.7%
- Reducción de costes fijos:
 - -11% gastos de personal

Endesa Italia



- Francia:



- Reposicionamiento de la inversión en Snet (30%):
 - Propuesta a CdF para adquirir 51% adicional con nueva valoración tras los cambios en la situación de SNET
 - No desembolsos previstos hasta 2006
- Potencia instalada (térmica, carbón): 2.934 MW
- Producción en 1T 03: 2.753 GWh

- Portugal:



- Crecimiento en mercado adyacente
- Primer comercializador de electricidad: 225 clientes. Presencia en Gas
- 35% de Tejo
 - Potencia instalada (térmica, carbón): 600 MW
 - Producción en 1T 03: 943 GWh

Potencial alcista

Calidad de la plataforma del negocio

- Posición de liderazgo en los mercados clave
- Cartera equilibrada y verticalmente integrada (a nivel general y en cada país)
- Exposición diversificada al riesgo país
- Base de activos muy competitiva
Negocio resistente incluso en condiciones del entorno difíciles

Fortalecimiento financiero: Alcanzando los objetivos

- Refinanciados US\$2.300 M de deuda
- Venta de activos casi completada
- Ampliación de capital de Enersis de US\$ 2.000M en marcha
- Reducidas las inversiones
- Continúan las mejoras en eficiencia

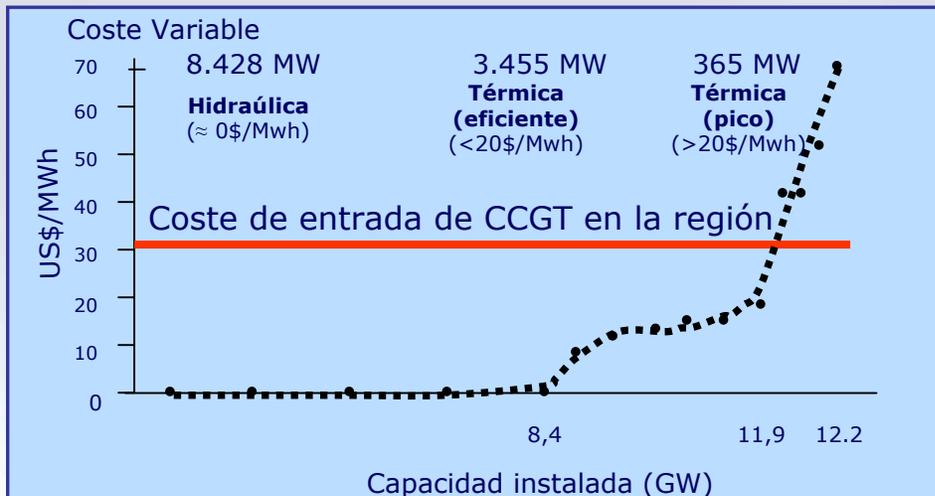
Mejora del ciclo económico y sectorial

- Recuperación de la demanda
- Estabilidad de las divisas
- Subidas de tarifas

Latinoamérica: Calidad de los Activos

Negocio Latinoamericano

Generación



97% de la capacidad es competitiva frente al coste marginal de un nuevo operador

Distribución



Presencia en 5 de las 6 principales áreas metropolitanas de Latinoamérica

Fortalecimiento Financiero de Enersis:

Objetivos prácticamente alcanzados

Negocio Latinoamericano

Refinanciación de la deuda bancaria: US\$ 2.300 Millones

Plan de desinversiones: Puesta en valor de los activos Latinoamericanos

- **Ingresos esperados totales en 2003: 550 M en efectivo + 250 M en reducción de deuda**
 - Rio Maipo: US\$170 M en efectivo + 33 M US\$ de deuda traspasada
 - Canutillar: US\$174 M en efectivo
 - Transmisión (línea SING chilenas): US\$110 M
 - Infraestructura 2000: Proceso de venta avanzado. Ingresos esperados US\$ 50 M + 220 M de reducción de deuda

Aprobada la ampliación de capital

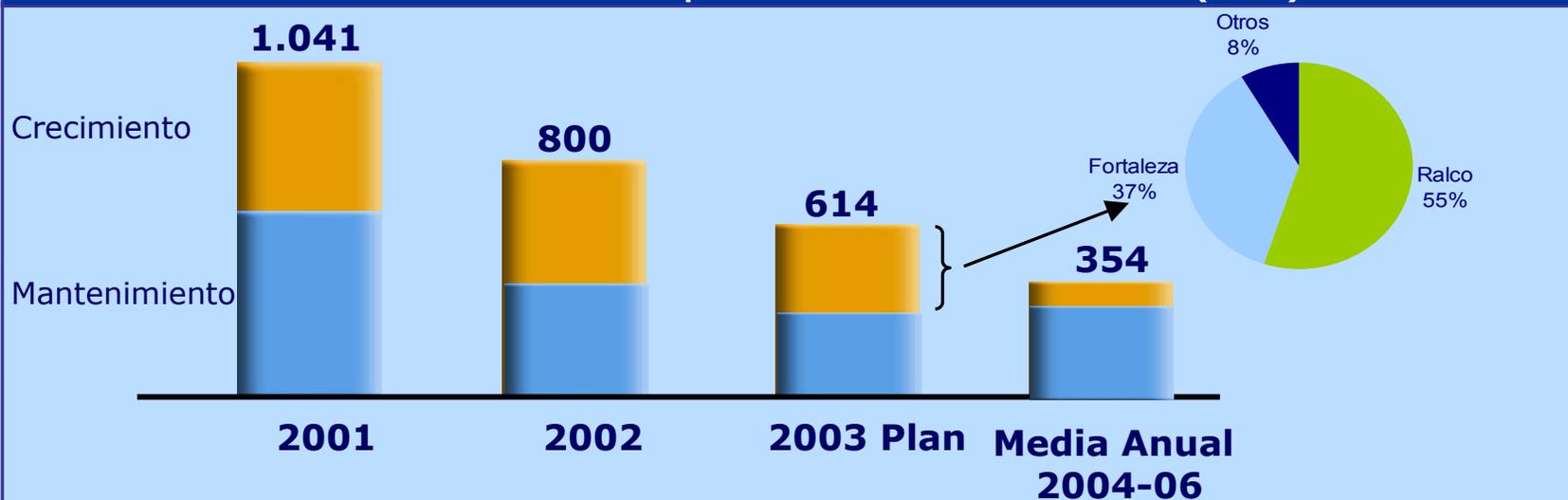
- Hasta US\$ 2.000 M
- Precio: 60,42 CH\$ por acción.
- Dos periodos de suscripción de 30 días
- Eliminación del límite de participación accionarial del 65%

Fortalecimiento Financiero de Enersis:

Menores inversiones y mayor eficiencia

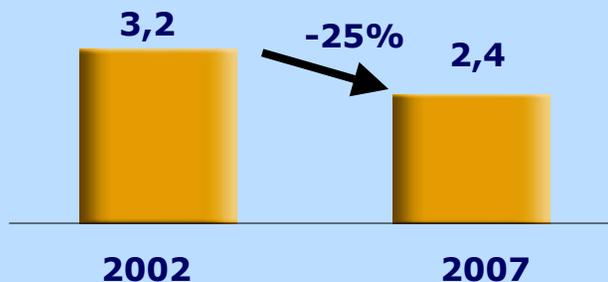
Negocio Latinoamericano

Reducción del plan de inversiones (€M)



Costes de Generación

Coste O&M, €/ MWh



Costes de distribución

O&M + Capex, €/ MWh

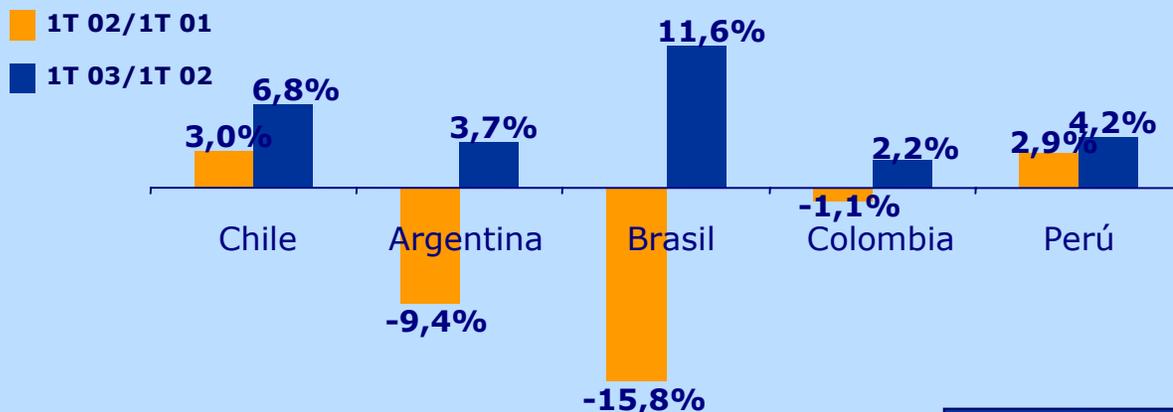


Latinoamérica: Potencial de Mejora ante el Cambio de Ciclo

Negocio Latinoamericano

Recuperación económica

Evolución de los GWh distribuidos por las filiales de Endesa



Incremento medio ponderado en GWh distribuidos



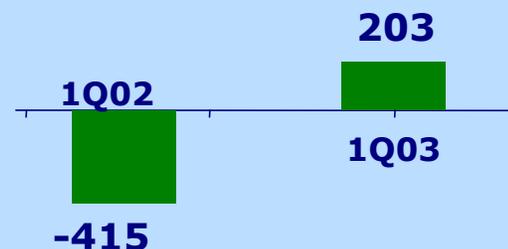
Estabilidad financiera

Evolución de las monedas locales contra el US\$ en el 1T03 (*):

	% Var.
Peso Chileno	-1,8%
Peso Argentino	+12,7%
Real Brasileño	+5,3%
Sol Peruano	+1,2%
Peso Colombiano	-3,2%

Resultado ordinario 1º Tr. en Latinoamérica

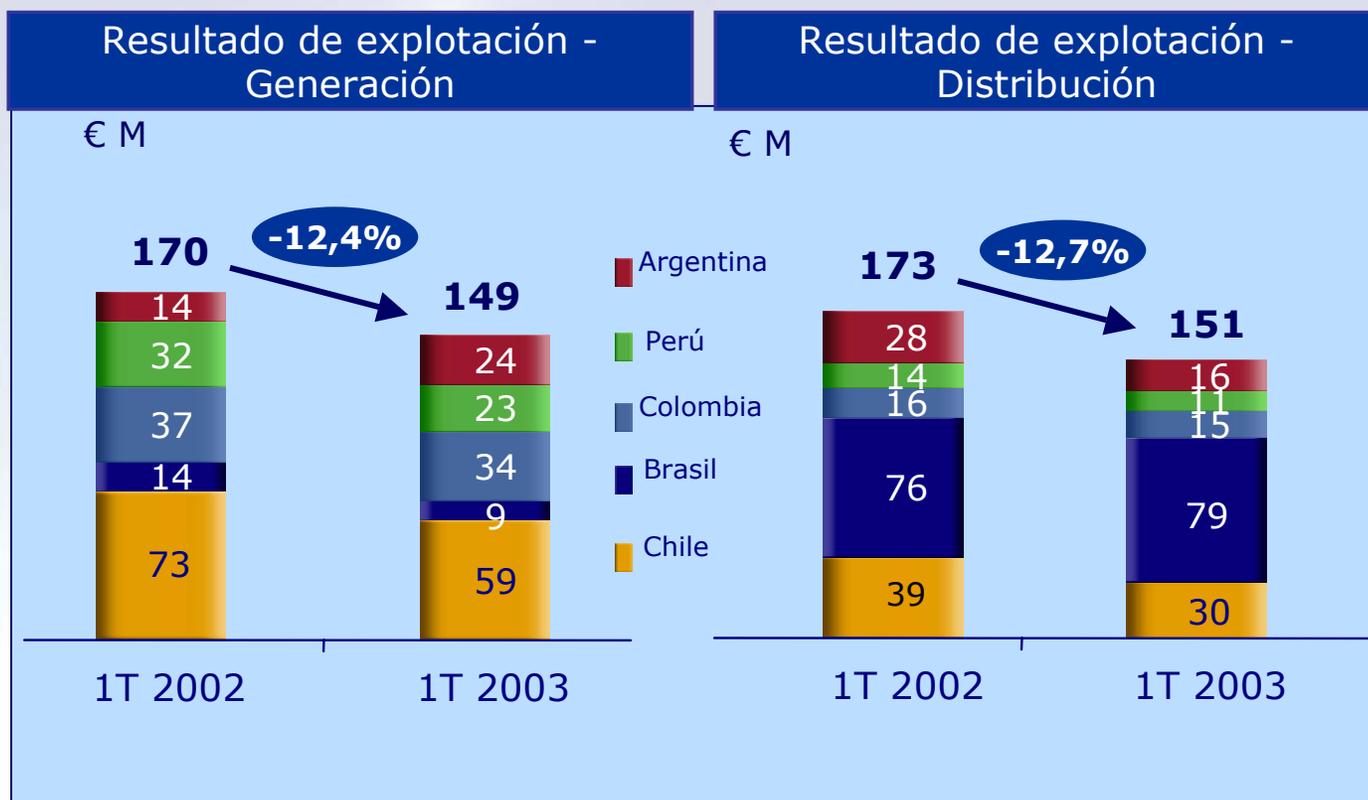
Millones Euro



Latinoamérica: Sólido Comportamiento Operativo a pesar de la Evolución de las Divisas

Negocio Latinoamericano

- Resultado Operativo -13% en Euros con 33% de menor tipo de cambio medio
- Resultado de explotación en US\$ +6,4%
- Resultado de explotación en moneda local +38,5%



Telecomunicaciones: Crecimiento Continuo en 2003

Telecomunicaciones

Plan de negocio orientado a la rentabilidad y auto-financiación

auna Principales objetivos para 2003

- Ingresos +15% hasta €3.600 M
- EBITDA +50% hasta €900 M
- Resultado neto cercano al punto de equilibrio
- Necesidades de fondos hasta 2004 cubiertas por desinversiones de activos y flujos de caja

Smartcom: Principales objetivos para 2003

- Cuota de mercado: 17.4%, tercer operador móviles en Chile
- Clientes +19% hasta 1,13 M
- Ingresos: +17%
- EBITDA triplicado en 2003. Punto de equilibrio en 2004.

- AUNA

- Valor en libros: €1.047 M a 1T 03

- 6,8 millones de clientes de telefonía móvil
 - 559.000 clientes de cable
 - EBITDA: € 180 millones

- SMARTCOM

- Valor en libros: €243 M a 1T 03

- Más de 1 millón de clientes
 - 17% cuota de mercado
 - EBITDA: €4,5 millones

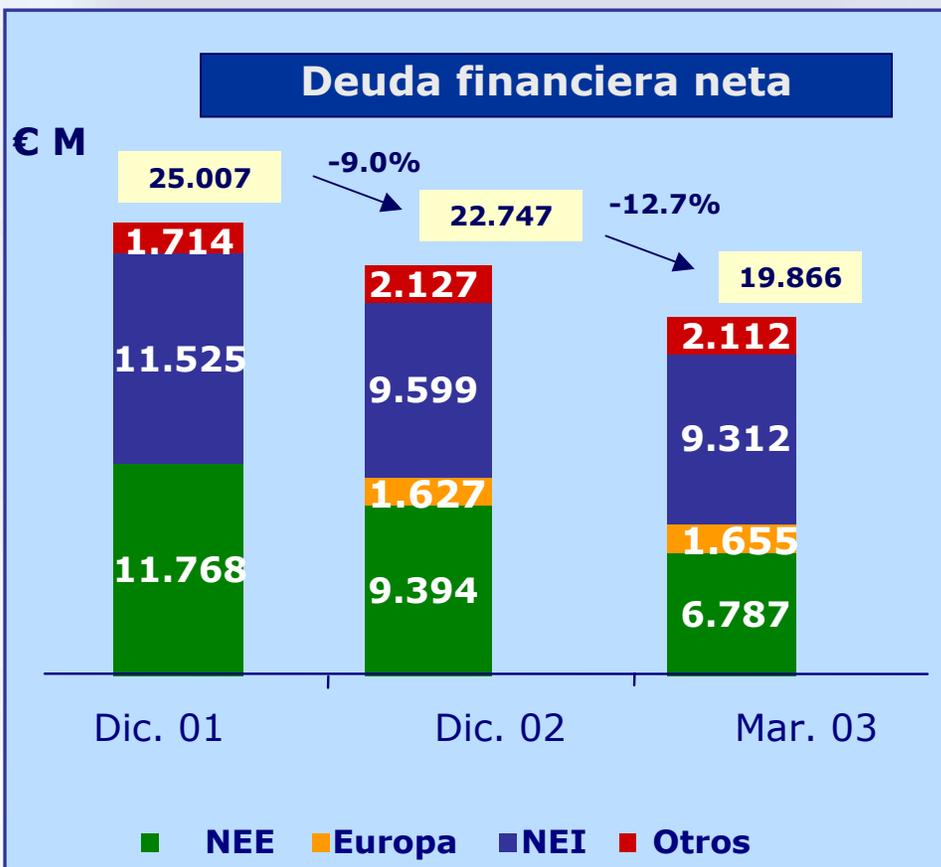
1. Estrategia y actualización por negocios

2. Revisión Financiera

3. Conclusiones

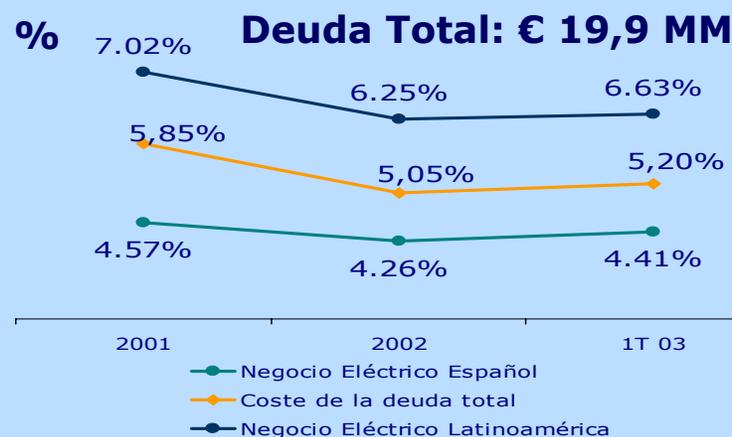
Deuda: Reducción de un 20,6% desde el Anuncio del Plan Estratégico

Primer trimestre: Reducción de deuda del 12,7%



- Emisión de €1.500 M de participaciones preferentes de filial 100% de Endesa
- La deuda al 1T03 **no incluye** el impacto de las desinversiones de Latinoamérica por valor de US\$ 487 M

Coste de la deuda



Reducción del apalancamiento: 1,5x vs. 2,0x
Deuda/EBITDA = 3,9x vs. 4,3x

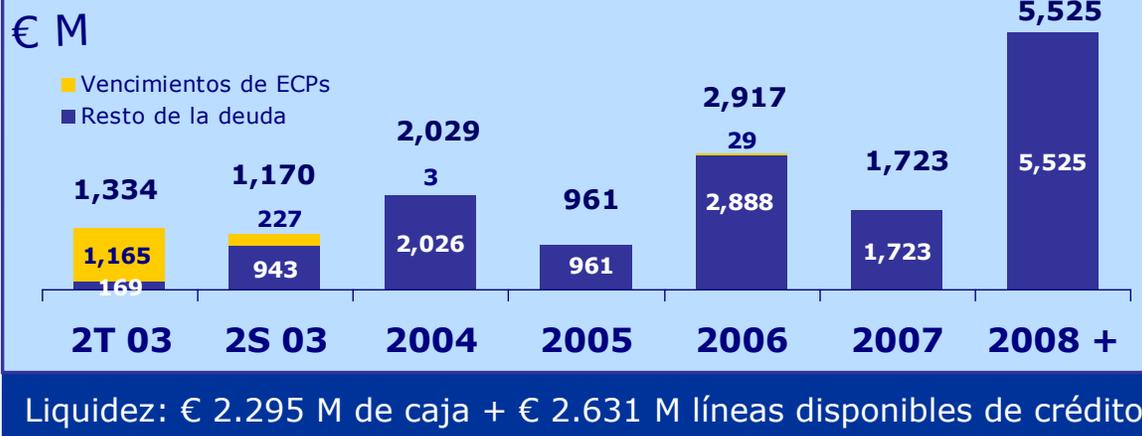
Endesa España: Mejora de la Flexibilidad Financiera

Nuevas operaciones financieras en 1T 03

	€ M	
Feb.	700	Eurobono 10 años
Feb.	50	Nuevo préstamo 6 años
Mar	1.500	Club deal 5 años
Mar	1.500	Part. Preferentes perpetuas

Liquidez de € 4.926 M cubre los vencimientos de la deuda de los próximos dos años

Deuda bruta total a marzo 03: € 15.659 M



Bonos ENDESA España



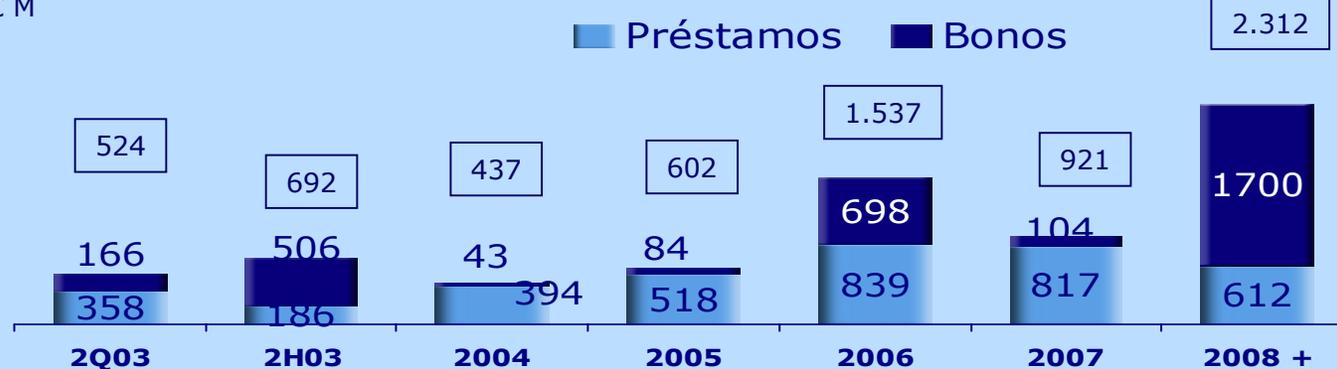
Enersis: Refinanciación de la Deuda Bancaria

- Refinanciación de US\$ 2,33 MM de deuda de Enersis y Endesa Chile.
- Nueva Vida: 5 años con vida media de 3,75 años y 2,5 años de carencia
- Otorgamiento de ciertas garantías sobre activos del Grupo Enersis
- La deuda seguirá siendo sin recurso a Endesa España.
- Se eliminan las cláusulas de vencimientos acelerado por rating.

Vencimientos deuda bruta Enersis con terceros tras la refinanciación: €7.026 M

Liquidez: €349 M de Caja

€ M



Confirmado Plan de Inversión a 5 Años

€ MM	Plan 2002-06	Inv. 2002(*)	Inv. 2003
España	2,0	0,5	0,5
Nueva Capacidad	1,5	0,4	0,4
Parques eólicos (50% part.)	0,5	0,1	0,1
Europa	1,0	0,3	0,3
Repowering (Italia)	0,9	0,2	0,3
Otros	0,1	0,1	0,0
Latam (Fortaleza y Ralco)	0,5	0,5	0,3
Telecomunicaciones	0,7	0,5	0,0
Financiación de Auna& Smartcom	0,3	0,3	0,0
2%+3% nueva particip. en Auna	0,4	0,2	0,0
Otros	0,1	0,1	0,1
Total Expansión	4,3	1,9	1,2
Capex Mantenimiento	5,4	1,1	1,0
TOTAL	9,7	3,0	2,2

Inversiones orientadas al negocio principal y al crecimiento orgánico

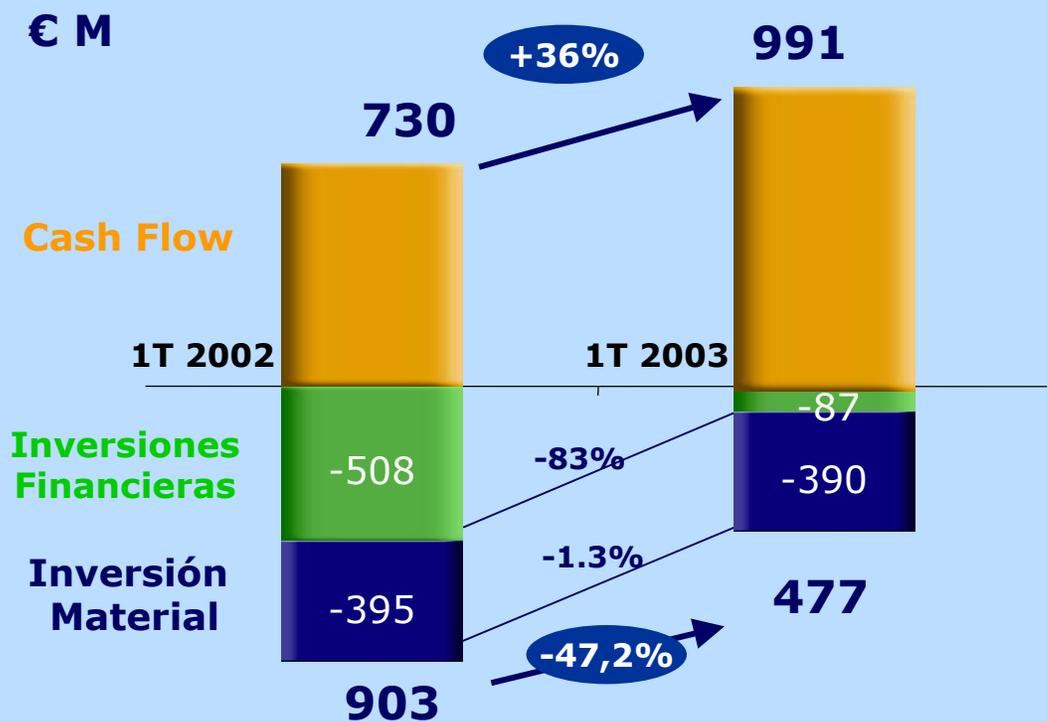
Capex Mantenimiento: € 5,4 M

España	56%
Europa	5%
Latinoamérica	32%
Otros	7%

(*) Adjusted to tariff deficit and net of distribution subsidies

Primer Trimestre: Mejora Cobertura de las Inversiones con el Cash Flow

Posición de Caja mejorada por menores inversiones y mayor cash flow



- Cash flow generado (€991 M) cubre inversiones (€477 M), pago de dividendos (€309 M) y pagos por prejubilaciones (€132 M)
- Desinversiones en el trimestre: € 1.848 M. Cobrados en el trimestre €1.313 M.
- Alcanzado 2/3 del Plan de Desinversiones

Inversión Material < Amortizaciones

Dividendo 2002:

- Dividendo bruto final: €0,4185 por acción
- Dividendo bruto total: €0,6825 por acción, mismo dividendo que en el 2001

Política de dividendos a futuro:

- Mantenimiento del Pay-out entre el 50%-60%, en línea con la media de las compañías eléctricas europeas

- 1. Estrategia y actualización por negocios
- 2. Revisión Financiera
- 3. Conclusiones

Primer Trimestre 2003: Cumplimiento de Objetivos

- **Mejora del cash flow libre:**

- Inversión en línea con el objetivo del año 2003.
- Cash flow aumenta un 36% y cubre las inversiones y pago de dividendo

- **Mayor flexibilidad financiera**

- Reducción de deuda: -12,7% en 1T03; -20,6% desde el anuncio del Plan
- Reducción del apalancamiento: de 2,0x a 1,5x

- **Programa de desinversiones**

- Cumplido 2/3 partes; €4,1 MM hasta la fecha

- **Política de autofinanciación:**

- Completados los objetivos del Plan de Fortalecimiento de Enersis:
 - Ampliación de Capital aprobada,
 - Objetivo de desinversiones prácticamente alcanzado, puesta en valor de los activos
 - Deuda Refinanciada

Conclusiones: Sustancial Avance en el Plan Estratégico

- **Primer trimestre:** mejora calidad resultados, fortalecimiento financiero, prudencia contable
- **Liderazgo en España:** cash flow sólido y estable basado en una excelente cartera de activos
- **Europa:** Resultados positivos. Establecida la base para un crecimiento orgánico a futuro
- **Latinoamérica:** Mayor visibilidad de potencial de rentabilidad por recuperación del ciclo y fortalecimiento financiero a partir de la calidad de los activos.
- **Telecomunicaciones:** Alcanzada la fase de madurez. Contribución positiva
- **Mejorada la flexibilidad financiera.** Rigurosa política de autofinanciación

Forward-looking Statements:

Cautionary Statement for Purposes of the “Safe Harbor” Provisions of the United States Private Securities Litigation Reform Act of 1995. The U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995 provides a “safe harbor” for forward-looking statements. This presentation contains certain forward-looking statements regarding anticipated financial and operating results and statistics that are subject to risks and uncertainties. Forward-looking statements include, but are not limited to, information regarding: estimated future revenues, costs, EBITDA, earnings, leverage and other ratios, return on invested capital, return on equity and other financial targets; anticipated increases in demand and market share; implementation of cost control measures and the anticipated benefits thereof; anticipated work force levels; management strategy and goals; synergies; operational efficiencies; cost and tax savings; tariffs and pricing structure; estimated capital expenditures and other investments; expected asset disposals; estimated increases in capacity and output and changes in capacity mix; estimated increases in customers and consumption per customer; anticipated supply needs; macroeconomic conditions.

For all of these forward-looking statements, we claim the protection of the safe harbor for forward-looking statements contained in the Private Securities Litigation Reform Act of 1995. The following important factors, in addition to those discussed elsewhere in this presentation, could cause actual financial and operating results and statistics to differ materially from those expressed in our forward-looking statements:

Economic and Industry Conditions: materially adverse changes in economic or industry conditions generally or in our markets; the effect of existing regulations and regulatory changes; tariff reductions; the impact of any fluctuations in interest rates; the impact of fluctuations in exchange rates; natural disasters; the impact of more stringent environmental regulations and the inherent environmental risks relating to our business operations; the potential liabilities relating to our nuclear facilities.

Transaction or Commercial Factors: any delays in or failure to obtain necessary regulatory, antitrust and other approvals for our proposed acquisitions or asset disposals, or any conditions imposed in connection with such approvals; our ability to integrate acquired businesses successfully; the challenges inherent in diverting management's focus and resources from other strategic opportunities and from operational matters during the process of integrating acquired businesses; the outcome of any negotiations with partners and governments.

Political/Governmental Factors: political conditions in Latin America; changes in Spanish and foreign laws, regulations and tax.

Operating Factors: technical difficulties; changes in operating conditions and costs; the ability to implement cost reduction plans; the ability to maintain a stable supply of fuel and the impact of fluctuations on fuel prices; acquisitions or restructurings; the ability to implement an international and diversification strategy successfully.

Competitive Factors: the actions of competitors; changes in competition and pricing environments; the entry of new competitors in our markets.

Cumplimos el Plan Estratégico 2002 - 2006

Mayo 2003

