



Resultados consolidados Primer semestre 2001

30 de julio, 2001



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 that are subject to risks and uncertainties. Forward- looking statements include but are not limited to information regarding: estimated future revenues, earnings, EBITDA, return on invested capital, return on equity and other financial targets; anticipated increases in domestic market share; implementation of cost control measures and the anticipated benefits thereof; anticipated work force reductions; management strategy; synergies; operational efficiencies; cost and tax savings; tariffs and pricing structure; capital expenditures and other investments; asset disposals; increases in capacity; the proposed acquisition of Elettrogen, including the timing thereof and the financial and other results expected to be achieved following the acquisition.

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 our actual results 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 stability in Latin America; changes in Spanish and foreign laws, regulations and taxes.

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.



Primer semestre: CUMPLIENDO OBJETIVOS EN UN ENTORNO DIFICIL

- **Aumento del beneficio neto: 14,2% - Resultado de explotación proforma consolidado aumenta un 3,3% a Euro 1,701 millones**
- **Negocio eléctrico nacional:**
 - **Res. explotación proforma: +6% (misma contabilización de CTCs)**
 - **Res. explotación estable a pesar de alta hidrología lo cual provocó una caída del 7% en la generación**
 - **Ahorro de costes: reducción de plantilla del 8,7% con respecto al 1S 2000**
- **Negocio eléctrico internacional:**
 - **Res. explotación proforma: +5,2% (excluyendo a Transelec en 1S 2000)**
 - **Aumento en precios de electricidad y ahorro de costes más que compensan el racionamiento en Brasil**
 - **Ahorro de costes: reducción de plantilla del 12,4% con respecto a 1S 2000**
- **Telecomunicaciones y otros negocios:**
 - **Por primera vez se refleja la consolidación de SMARTCOM**
 - **Crecimiento de dos dígitos en cartera de clientes de empresas de telecomunicaciones**
 - **AUNA muestra un EBITDA positivo desde mayo 2001**

DATOS FINANCIEROS PRIMER SEMESTRE 2001

Mill. Euros

RESULTADOS CONSOLIDADOS	1S 2001	1S 2000	Var. (%)
Ingresos de explotación	7.601	7.434	+2,3%
EBITDA (1)	2.598	2.673	-2,8%
Rdo. Explotación	1.701	1.759	-3,3%
EBITDA proforma (1) (2)	2.598	2.496	+4,1%
Rdo. Explotación proforma (2)	1.701	1.646	+3,3%
Beneficio neto	757	663	+14,2%

RESULTADOS POR LINEA DE NEGOCIO	ELECTR. NACIONAL	ELECTR. INTERNAC.	TELEC. Y OTRAS	% ELECTR. INTERNAC.
Ingresos de explotación	4.757	2.647	197	34,8%
EBIT	1.058	668	-25	39,3%
Resultado de las activ. ordinarias	744	227	-196	29,3%

(1) EBIT + amortizaciones

(2) Año 2000: Contabilización homogénea de CTCs y sin rdo. de explotación de Euro 42 Mill. deTranselec



DATOS OPERATIVOS PRIMER SEMESTRE 2001

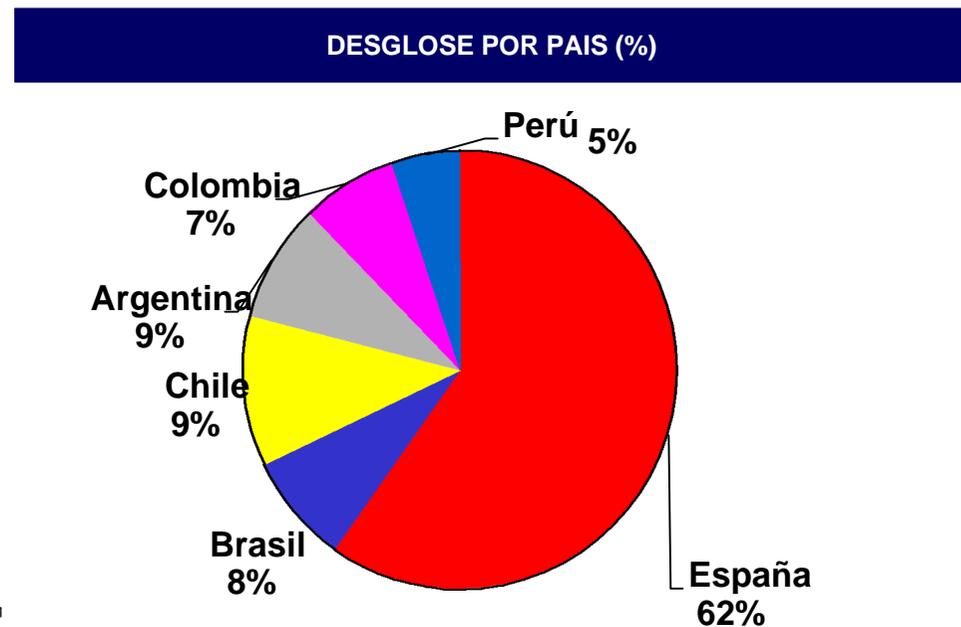
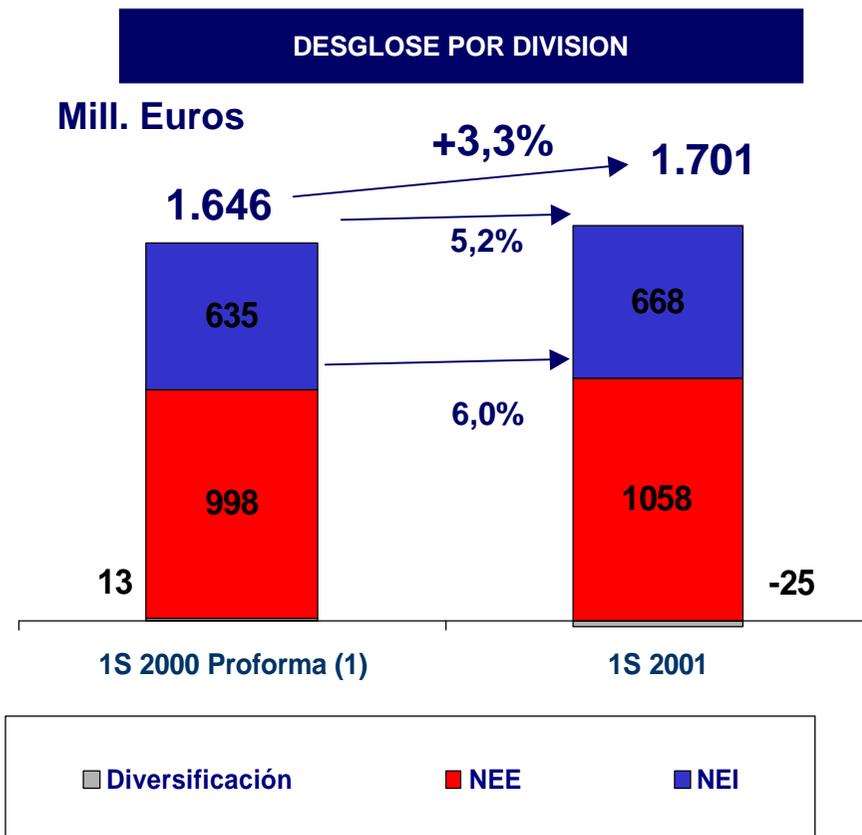
DATOS OPERATIVOS DEL GRUPO	1S 2001	1S 2000	Variación %
Electricidad producida (GWh)	64.993	66.444	- 2,2%
Electricidad distribuida (GWh)	66.636	65.139	+ 2,3%
Plantilla (fin del período)	27.952	29.772	- 6,1%

DATOS OPERATIVOS NEG ELECTICO	NACIONAL	INTERNACIONAL	% INTERNACIONAL
Electricidad producida (GWh)	43.266	21.727	33,4%
Electricidad distribuida (GWh)	42.427	24.209	36,3%
Plantilla (fin del período)	15.803	10.895	37,5%

(*) Incluye estructura

Resultado de explotación

- Crecimiento a pesar de entornos negativos en España e Iberoamérica.
- Riesgo país equilibrado



(1) 1S 2000 con nueva contabilización de CTCs y sin Transelec

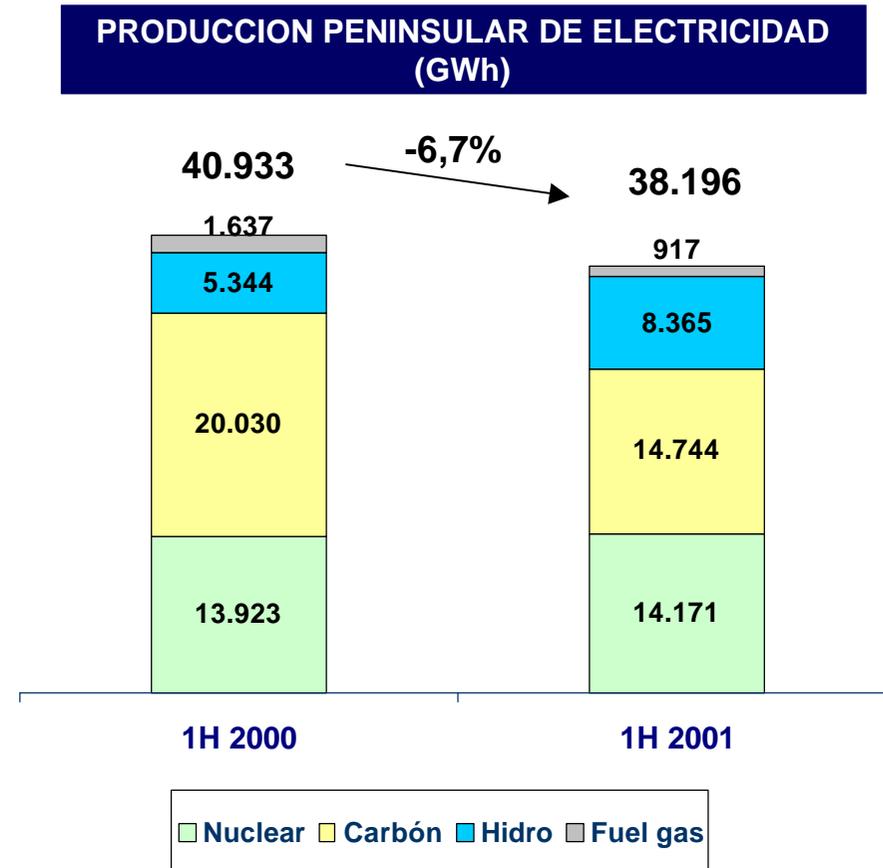
Negocio eléctrico nacional en el primer semestre y perspectivas para la segunda mitad del año

Producción:

- En el 1S la alta hidraulicidad redujo la producción de Endesa en un 6,7% con una menor cuota de mercado (44,4%)
- Para el 2S, asumiendo una hidraulicidad media, la cuota de mercado debería aumentar al 48%

Costes de combustible:

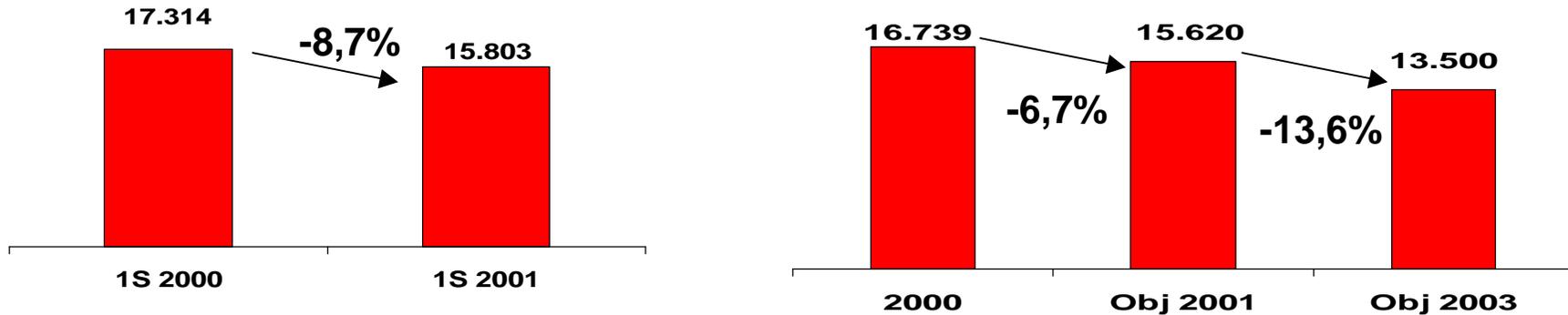
- Impacto del alza del coste unitario de combustible en el 1S 2001 por efecto de base de comparación baja al 1S 2000
- Mayores costes de combustible ya reflejados en el 2S 2000
- Compensación a extrapeninsulares de Euro 100 M compensada por provisiones operativas de Euro 50 M y extraordinarias de Euro 50M



COSTES CONTROLABLES NEGOCIO ELECTICO NACIONAL

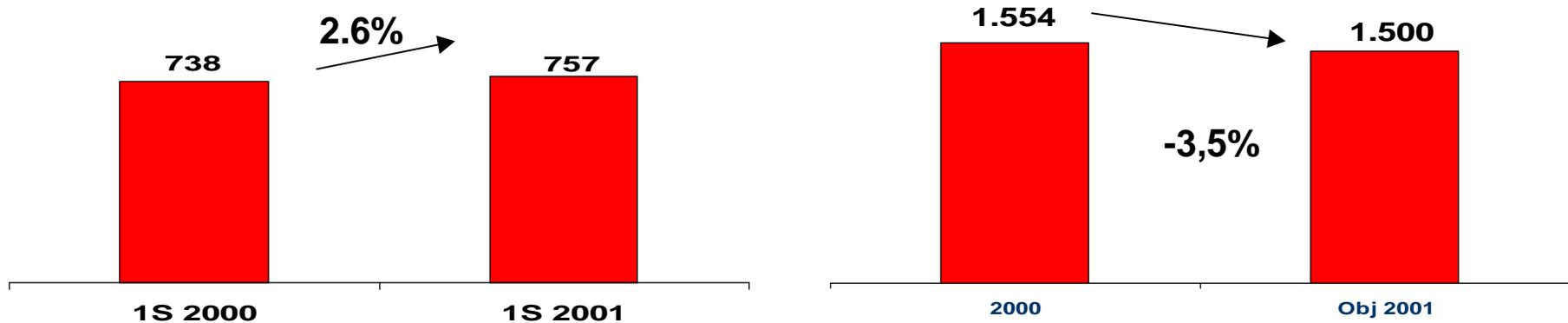
- Reducción de plantilla de un 8,7% a junio (15.803 empleados). Objetivo para final del año: 15.620
- Costes controlables aumentaron un 2,6%, por debajo de inflación. Objetivo 2001: Euro 1.500 M
- El perfil irregular de la contabilización mensual afecta los costes del 1S, aunque están en la senda de los objetivos para 2001 y 2003

EVOLUCION DE PLANTILLA



Mil. Euros

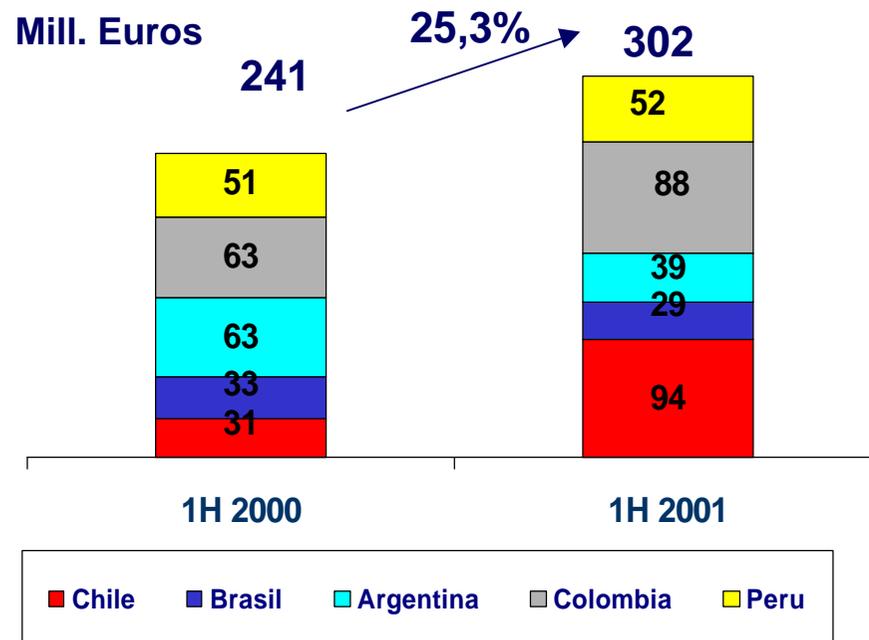
EVOLUCION DE COSTES CONTROLABLES



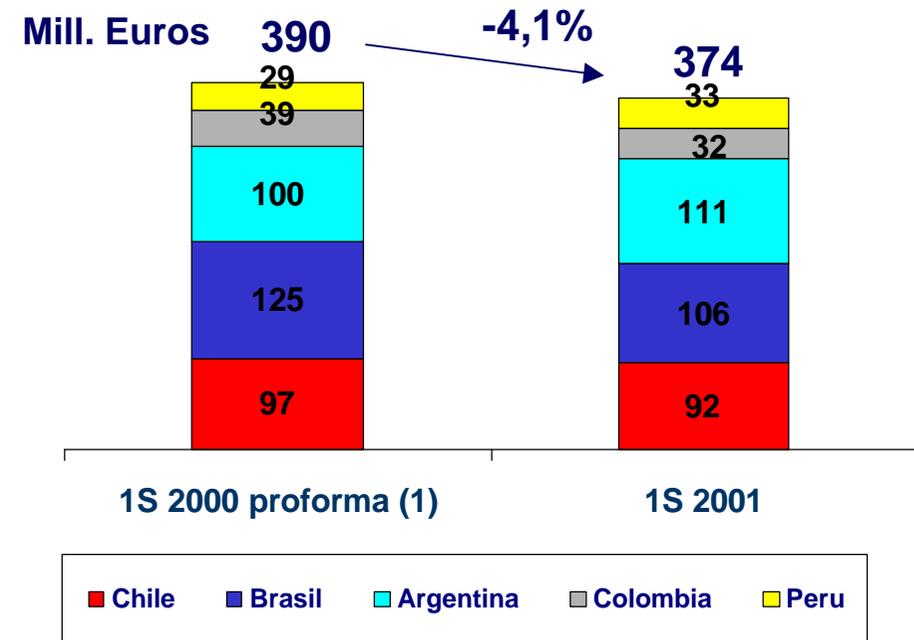
INTERNACIONAL – RESULTADO DE EXPLOTACION

- **Generación:** favorecido por mayores precios para generación y ahorros de costes. Mejora significativa en Chile y Colombia
- **Distribución:** afectado por el racionamiento en Brasil

RDO. EXPLOTACION – GENERACION



RDO. EXPLOTACION – DISTRIBUCION

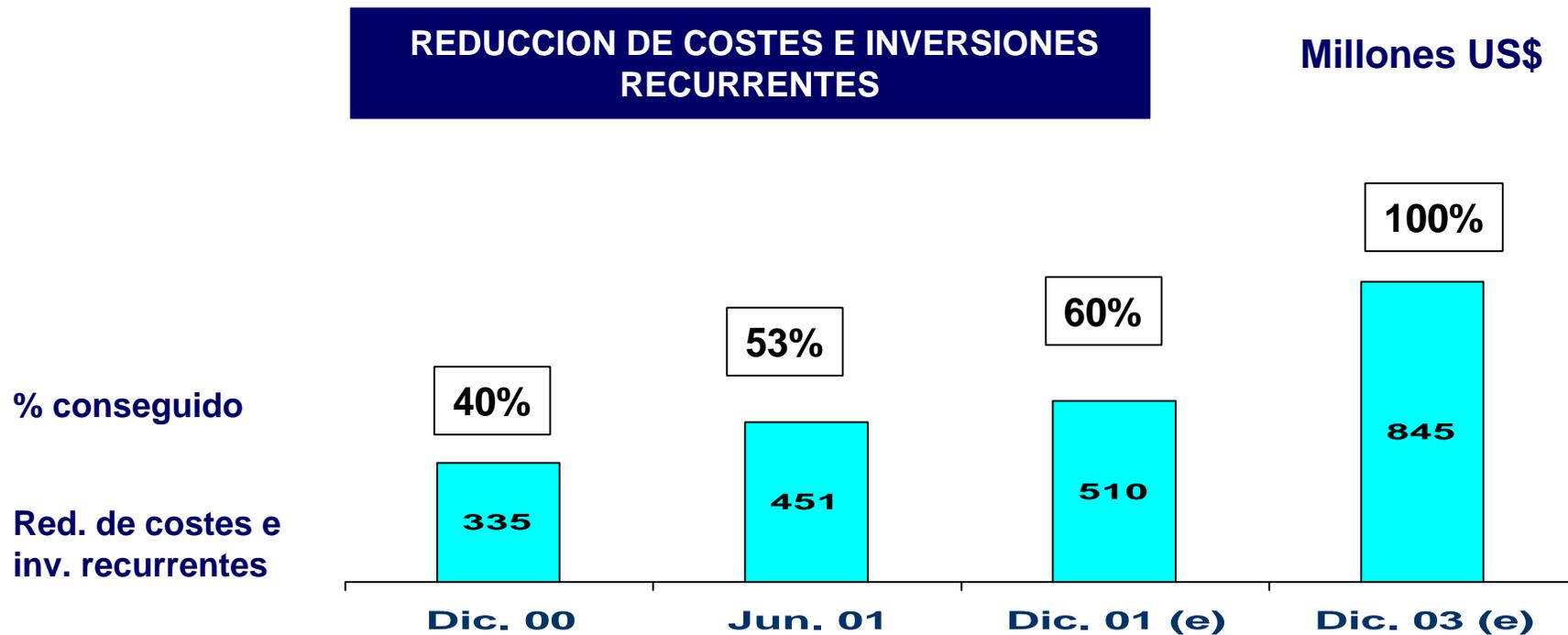


(1) 1S 2000 no incluye a Transelec



INTERNACIONAL – COSTES CONTROLABLES: PROYECTO GENESIS

- Reducción de un 12,4% de la plantilla desde junio del 2000
- Otros costes operativos afectados por aumento de Euro 50 millones en gastos no controlables y subcontratación de servicios
- Genesis: en la senda del objetivo a 2003 a pesar de la situación en Brasil

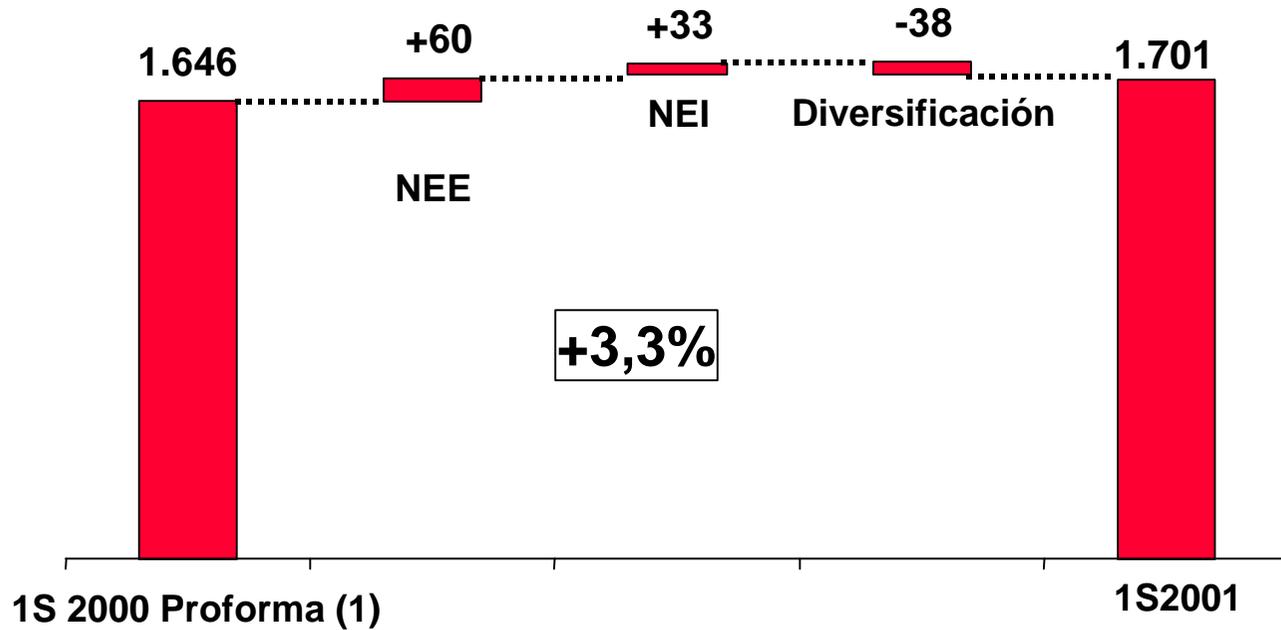


RESULTADO DE EXPLOTACION POR NEGOCIO

- En base homogénea, aumenta un 3,3%
- Evolución positiva de negocios nacional e internacional

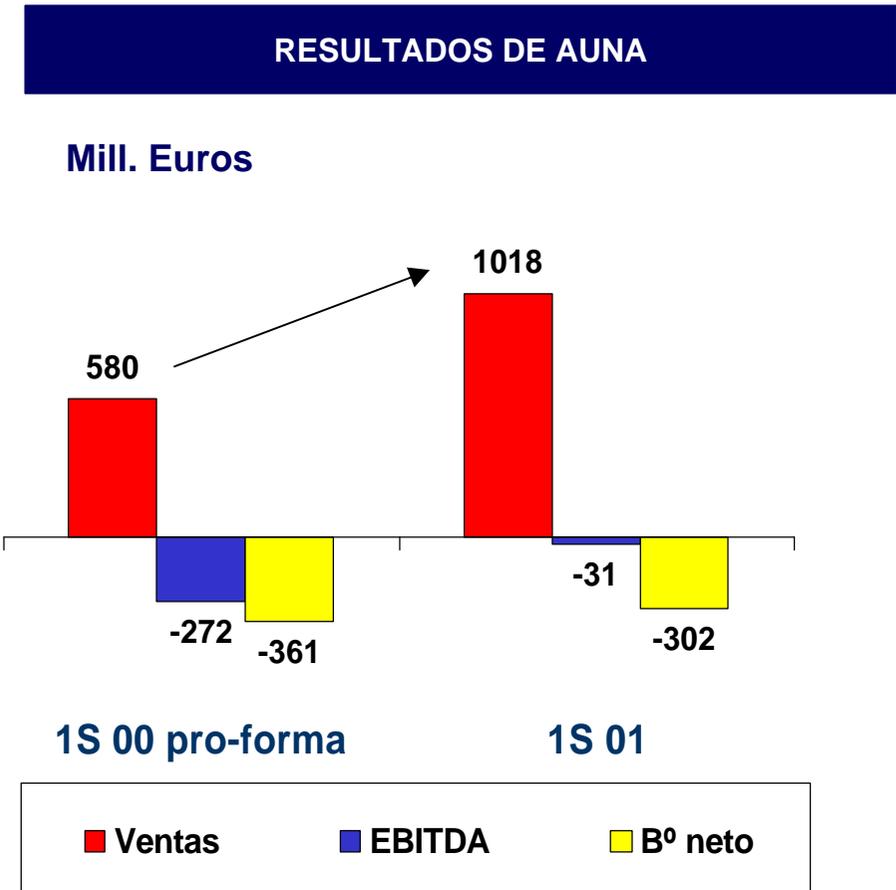
RESULTADO DE EXPLOTACION POR NEGOCIO

Mill. Euros



(1) Contabilización de CTCs con criterios homogéneos y sin Transelec en el 2000

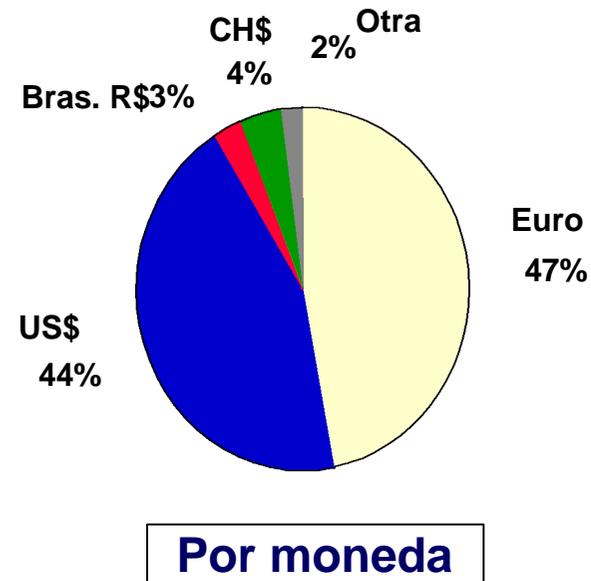
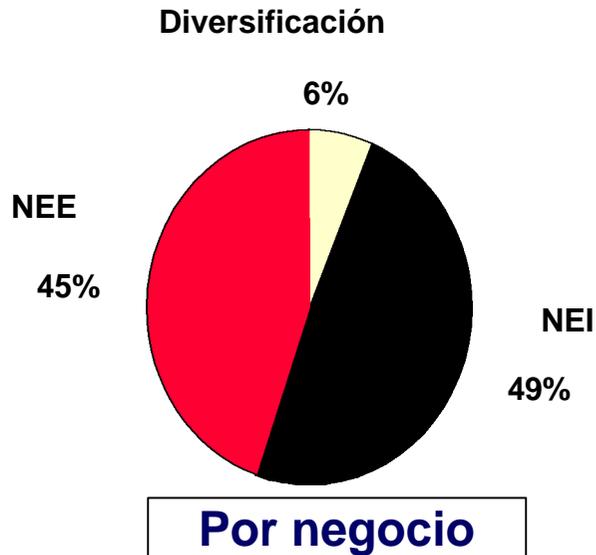
- AUNA muestra un EBITDA positivo desde mayo del 2001, de acuerdo con el Plan Estratégico:
 - AUNA espera obtener resultado neto positivo a principios de 2004.
 - AMENA aumentó su cuota de mercado 5,1 puntos hasta el 16,5%
 - AMENA mejora su EBITDA en Euro 311 millones
- SmartCom:
 - Aumenta la cartera de clientes un 178% alcanzando la cifra de 380.000 y una cuota del 9,4% en Chile.
 - EBIT negativo de Euro 32 millones



EVOLUCION DE LA DEUDA

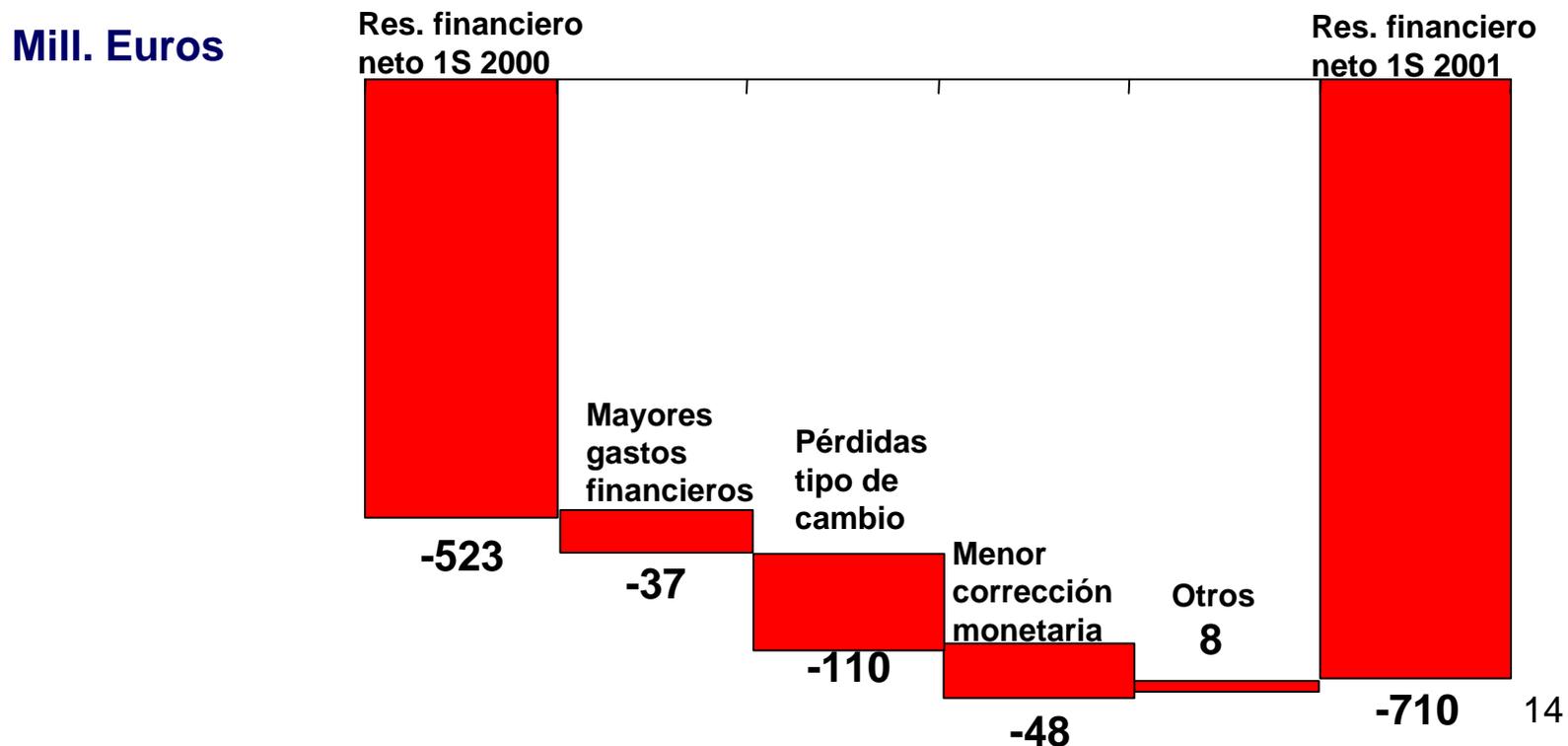
- El cash flow, que aumentó un 3% a Euro 1.981 millones y las desinversiones de Euro 922Mill. financiaron inversiones en inmovilizado por Euro 867 Mill, de expansión por Euro 1.159 Mill. y el pago de dividendos por Euro 254 Mill.
- La deuda aumentó en Euro 1.787 Mill. alcanzando la cifra de Euro 23.723 Mill. debido principalmente a:
 - Impacto de tipos de cambio (Euro 962 Mill.)
 - Externalización de pasivos por pensiones (Euro 589 Mill.)

Deuda Total: Euro 23.723 M



EVOLUCION DE COSTES FINANCIEROS

- La pérdidas financieras netas aumentaron en Euro 187 Mill. a Euro 710 Mill. debido a:
 - Gastos financieros aumentaron en sólo un 5%
 - El coste medio de la deuda en el período fue del 6,2% frente al 6,3% en 1S 2000
 - Menores ingresos financieros como consecuencia de una menor corrección monetaria (ampliación de capital de Enersis)
 - Aumento de Euro 110 Mill en pérdidas por tipo de cambio debido a la fortaleza del US\$



Resultados extraordinarios

- **Resultados extraordinarios netos en el período: 329 Mill.**
- **Nacional: pérdidas de Euro 120 Mill.: provisión adicional de Euro 50 Mill. Por compensaciones a extrapeninsulares y de Euro 57 Mill. por amortización adicional de CTCs**
- **Internacional: beneficio de Euro 446 Mill.: beneficio de Euro 494 Mill. por venta de Edenor, provisión de Euro 87 Mill**

Impuestos

- **Tipo impositivo efectivo del 17,3%**
 - **Nacional 30,8%**
 - **Internacional 11,1% - Plusvalía por venta de Edenor libre de impuestos**

Minoritarios

- **Disminuyen de Euro 276 M a Euro 156 M tras la compra de minoritarios en Iberoamérica: CERJ, Coelce, Transelec, Chilectra y Río Maipo**



CUMPLIENDO OBJETIVOS EN UN ENTORNO DESFAVORABLE

	Negocio eléctrico nacional	Negocio eléctrico internacional	Diversificación
Palancas	<ul style="list-style-type: none">•Menor generación•Alto coste de combustibles	<ul style="list-style-type: none">•Situación Brasil•Pérdidas por tipo de cambio	<ul style="list-style-type: none">•Pérdidas de inicio negocio
Factores controlables	<ul style="list-style-type: none">•Ahorro de costes en línea	<ul style="list-style-type: none">•Génesis sigue dando resultados	<ul style="list-style-type: none">•EBITDA positivo•desde mayo
Perspectivas para 2S 2001	<ul style="list-style-type: none">•Mayor producción•Mejor comparación interanual coste combustible	<ul style="list-style-type: none">•Mayor precio de generación•Ahorro de costes	<ul style="list-style-type: none">• EBITDA positivo todo el año



En línea con el plan estratégico anunciado en marzo (I)

PALANCA DE VALOR: MEJORA DE EFICIENCIA OPERATIVA

Negocio nacional:

- Enfoque en alcanzar los objetivos de eficiencia anunciados.
 - Reducción de plantilla del 8,7% en España.
 - Se espera mejora en los costes controlables en el 2S 2001
- Señales positivas:
 - Aprobación de CTCs en la UE reduce incertidumbres regulatorias
 - Crec. en demanda del 5% en línea con el fuerte crecimiento de últimos 4 años

Negocio internacional:

- Enfoque en objetivos de eficiencia: Proyecto Génesis cumplido en un 53%
- Buenos resultados en eficiencia de la generación
- Enfoque en negocio de distribución

Telecomunicaciones:

- En línea con el plan de negocio: AUNA muestra un EBITDA positivo en 2001
- Continúa el fuerte crecimiento tanto en AUNA como en SMARTCOM



En línea con el plan estratégico anunciado en marzo (II)

PALANCA DE VALOR: GESTION PROACTIVA DE LA CARTERA DE ACTIVOS

Edenor:

- **Venta de la distribuidora argentina a EdF por Euro 834 Mill con plusvalía de Euro 494 Mill libre de impuestos**

Nueva Viesgo:

- **Desarrollo de la operación según lo previsto: venta esperada para el año 2001**
- **Recibidas 10 ofertas no vinculantes, 6 ofertantes en la lista corta**

PALANCA DE VALOR: AÑADIR VALOR A LA BASE DEL NEGOCIO

- **Endesa Hogar: lanzamiento de prueba piloto**
- **Opciona.com: hosting y operación del portal de compras de las 11 mayores utilities europeas**
- **Powerline: lanzamiento de pruebas piloto a gran escala**



En línea con el plan estratégico anunciado en marzo (III)

PALANCA DE VALOR: EXPANSION SELECTIVA

España:

- Continuar liderando la construcción de nueva capacidad
 - Capacidad en construcción de CCGTs: 1.600 MW

Europa:

- Alcanzado el 100% del objetivo de capacidad instalada
 - Adquisición con éxito de Elettrogen, segundo mayor generador en Italia
 - Compra del 30% de SNET en Francia
 - Continúan las negociaciones por distribuidoras holandesas

Iberoamérica:

- La difícil situación macroeconómica podría retrasar nuevas adquisiciones en la región



Resultados consolidados Primer semestre 2001

30 de julio, 2001