

Gas Natural – Unión Fenosa

*Creación de un líder integrado
de gas y electricidad*



31 de julio de 2008

Advertencia legal



Este documento no constituye una oferta de venta ni una petición de compra de valores, ni una solicitud de voto o aprobación de acuerdo alguno. En caso de que Gas Natural SDG, S.A. (en adelante, Gas Natural) acordara formular una Oferta Pública de Adquisición de valores de Unión Fenosa, S.A., ya sea obligatoria o voluntaria, de conformidad con la normativa del mercado de valores, los titulares de acciones de Unión Fenosa, S.A., o de otros derechos y valores de la misma a los que fuera dirigida la Oferta, deberán basar su decisión de venta únicamente en el folleto y en la documentación complementaria al mismo.

Estos materiales pueden contener hipótesis de futuro basadas en las expectativas actuales del equipo directivo de Gas Natural. Estas hipótesis de futuro se refieren, entre otras cosas, a:

- estrategias de gestión;
- sinergias operativas y fiscales y ahorro de costes;
- integración de negocios;
- optimización de los planes de inversiones;
- posición de mercado;
- estructura financiera inicial del grupo combinado y niveles de deuda;
- política de dividendos; y
- calendario y ventajas de la oferta y del grupo combinado.

Estas hipótesis de futuro están sujetas a una serie de factores e incertidumbres que podrían hacer que los resultados reales difiriesen materialmente de los descritos en las hipótesis de futuro, incluyendo, pero sin estar limitados a: cambios de regulación en los sectores de gas natural y electricidad, cambios en las condiciones económicas y financieras, la habilidad de integrar los negocios, costes relacionados con la oferta y la integración, decisiones de las autoridades competentes, litigios y efectos de la competencia.

Estas hipótesis reflejan nuestras expectativas actuales. Debido a los múltiples riesgos e incertidumbres que rodean a estos sectores y a la Oferta, no podemos asegurar que las hipótesis de futuro contenidas en estos materiales vayan a acontecer o realizarse. Se advierte al lector de que no debería depositar plena confianza en las hipótesis de futuro.

Esta comunicación no tiene por objeto su publicación o distribución, ni puede publicarse o distribuirse, en Estados Unidos, Australia, Canadá, Japón o cualquier otra jurisdicción donde existiera una limitación al respecto.

Índice

1. Descripción de la transacción
2. Lógica estratégica de la operación
3. Financiación
4. Conclusión



1

Descripción de la transacción



Descripción de la transacción



Acuerdo con ACS

- Acuerdo vinculante con ACS para la compra de su participación del 45,3% en Unión Fenosa
- La compra de la participación de ACS en Unión Fenosa conlleva una OPA por el 100% de la compañía

Precio

- Precio de €18,33/acción en efectivo
 - 15,0% de prima sobre precio de cierre de 29 de julio de 2008
 - 29,4% de prima sobre la cotización media de los últimos doce meses

Proceso de compra

- Compra del paquete de un 9,9% en el capital de Unión Fenosa en los próximos 5 días hábiles bursátiles
- Adquisición del 35,4% restante de ACS en Unión Fenosa tras la obtención de las autorizaciones regulatorias (CNE) y de competencia (CNC)
- OPA en efectivo por el restante 54.7% de Unión Fenosa

Consideraciones sobre el proceso y calendario preliminar



Jul.
2008

- Acuerdo vinculante con ACS para la compra de su participación del 45,3% en Unión Fenosa
- Compra inicial del 9,9% a ACS

Nov.
2008

- Autorización regulatoria (CNE)

Feb.-Mar.
2009

- Autorización de las autoridades de competencia
- Compra del resto de la participación de ACS en Unión Fenosa (35,4%)
- OPA obligatoria aprobada por la CNMV

Abr.
2009

- Liquidación de la OPA

Nota:

1 La presentación de una OPA voluntaria podría acelerar el calendario en 2-3 meses

2

Lógica estratégica de la operación



Operación transformadora para Gas Natural



Anticipa el cumplimiento del Plan Estratégico y supera los objetivos de 2012

Acelerando la integración completa de la cadena del gas y la electricidad

Aumentando el beneficio por acción para el accionista

Manteniendo el nivel de apalancamiento previsto para 2012

¿Por qué Unión Fenosa hoy?

La compañía ha evolucionado, convirtiéndose en un negocio de gran atractivo



Estrategia

- La compañía eléctrica más integrada en gas-electricidad de la Península Ibérica
- Orientada a su actividad principal
- Énfasis en crecimiento orgánico
- Fuerte mejora de su estructura financiera

Negocio de gas de alta calidad

- Operador de GNL muy competitivo
- Presencia en toda la cadena de valor del gas: desde licuefacción hasta el cliente final
- Capacidad de desarrollar alianzas con países productores

Mix de generación diversificado y competitivo

- Cartera de generación diversificada
- Una de las mejores carteras de CCC de España con un coste de gas competitivo
- Integración vertical aguas arriba en gas y carbón
- Opción de crecimiento en renovables

Negocio de distribución renovado

- Cambios regulatorios desde el 2005 han mejorado la retribución del negocio de distribución
- Importante mejora en la calidad de la red — mejora del TIEPI superior al 20% en los últimos cinco años
- Fuerte implantación territorial, con Madrid como principal activo
- Eficiencia y estabilidad regulatoria en el negocio internacional de distribución

Oportunidad única de inversión en Europa con bajo riesgo de ejecución

Anticipa el cumplimiento del Plan Estratégico y supera los objetivos del 2012



	Objetivo crecimiento P.E. 2008–2012	Unión Fenosa hoy	% Cumplimiento
Centrales de ciclo combinado (GW)	+3,3	+4,8	143%
Renovables ¹ + CHP (GW)	+0,6	+3,3	550%
Clientes ² (m)	+4,3	+9,2	215%
Cartera de gas ³ (bcm)	+9	+6,5	72%
Plantas de regasificación (no.)	+1	+2	200%
Plantas de licuefacción (no.)	+1	+2	200%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>			
EBITDA (€bn)	+1,6	+2,1 ⁴	131%

La inversión no orgánica del Plan Estratégico de Gas Natural se concreta con la compra de Unión Fenosa a un precio relativo similar, y eliminando el riesgo de ejecución

Notas:

- 1 Incluyen energía hidráulica
- 2 Puntos de suministro
- 3 Unión Fenosa gas
- 4 A diciembre 2007

Creación de un líder europeo verticalmente integrado en gas y electricidad



- Líder mundial en distribución de gas
- Cuarto operador mundial de GNL
- Líder en convergencia gas-electricidad

- Tercera *utility* en España
- Negocio de gas con alto crecimiento y activos de calidad
- Atractivo negocio internacional

- Una de las principales *utilities* europeas y una de las tres líderes en el mercado Ibérico
- Liderazgo de GNL en los mercados Atlántico y Mediterráneo, con una cartera combinada de contratos de gas de más de 30 bcms
- Operador líder *downstream* con más de 20 millones de clientes y 18GW de capacidad instalada en el mundo
- Valor de empresa combinado superior a €40bn¹

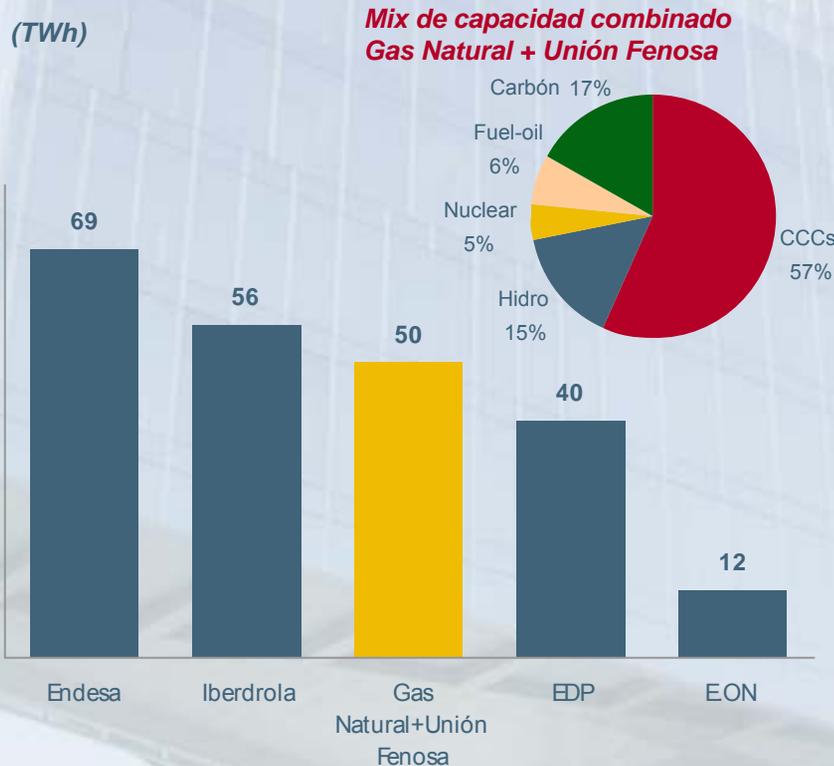
Nota:

1 Calculado sobre el valor de la oferta por Unión Fenosa y precio de mercado de Gas Natural a 25 de julio

Una de las tres *utilities* líderes en el mercado Ibérico

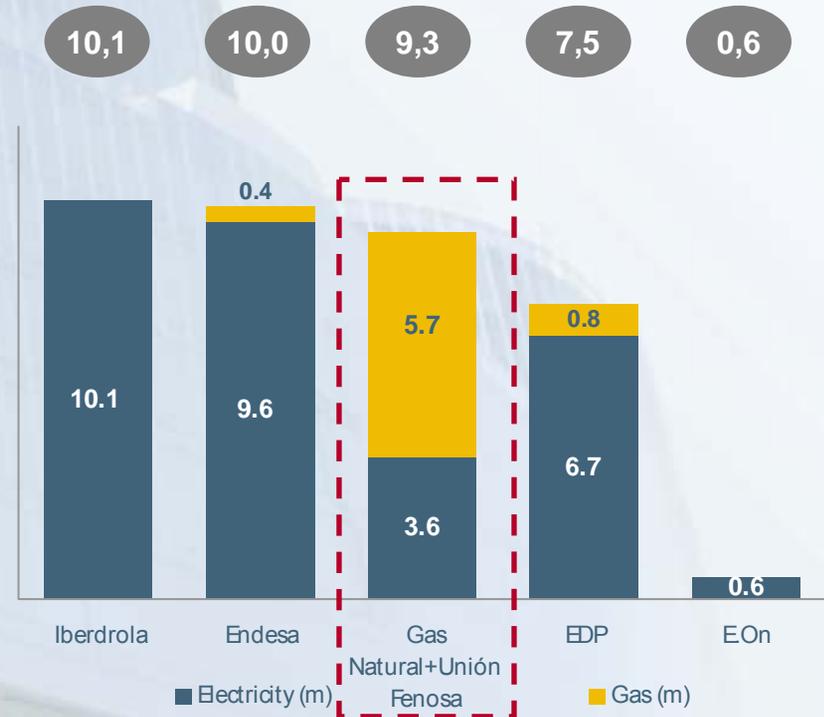


Posición en generación en la Península Ibérica (régimen ordinario)



Posición en distribución en la Península Ibérica

Millones de puntos de conexión de electricidad y gas



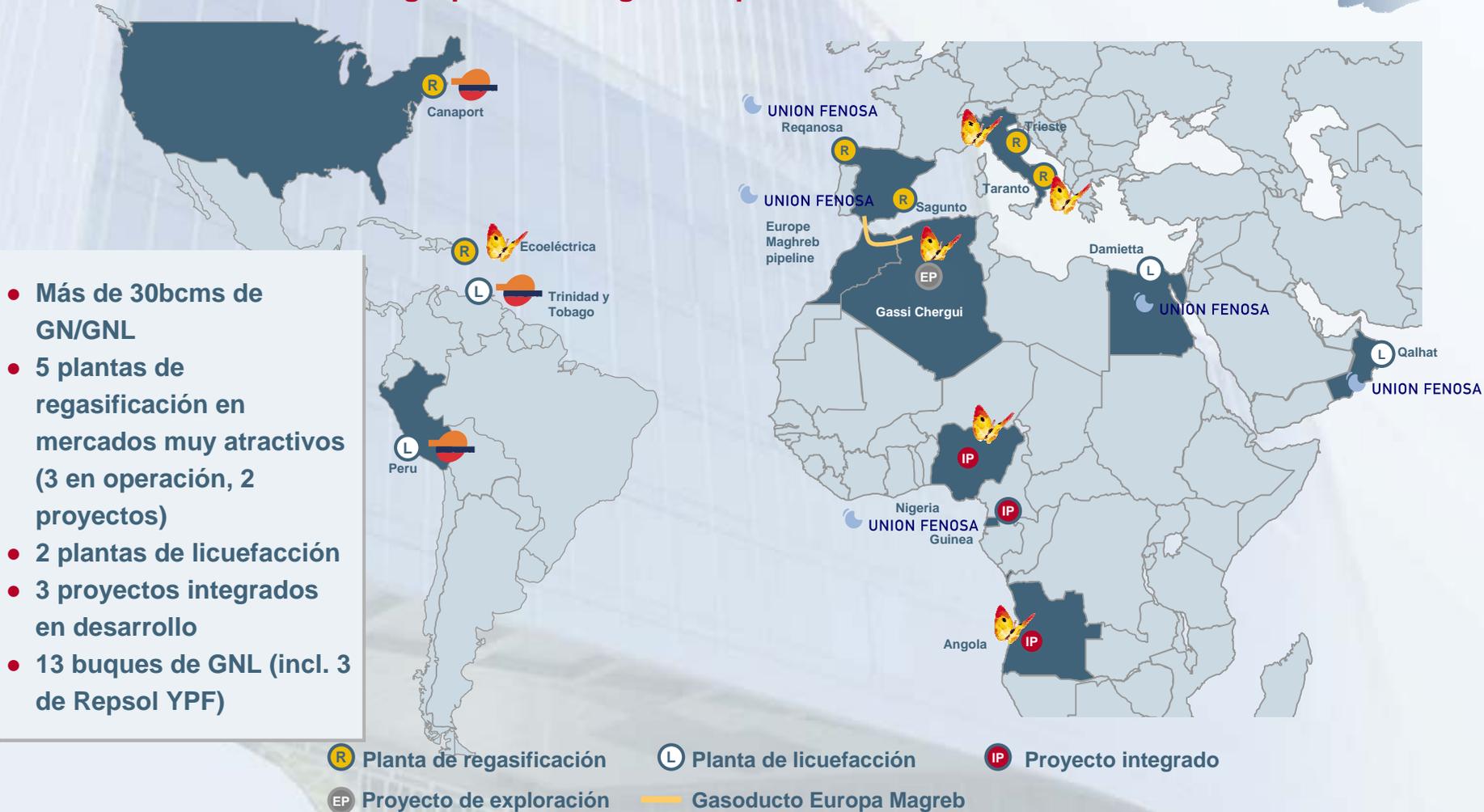
Fuente: OMEL a diciembre 2007

Fuente: CNE 2007, Gas Natural

Primer comercializador de gas y electricidad en el mercado liberalizado en la Península Ibérica con 310 TWh

Liderazgo en los mercados de GNL del Atlántico y Mediterráneo

Posición reforzada como principal suministrador de GNL/GN en la cuenca atlántica y mediterránea situando al grupo como segundo operador mundial de GNL

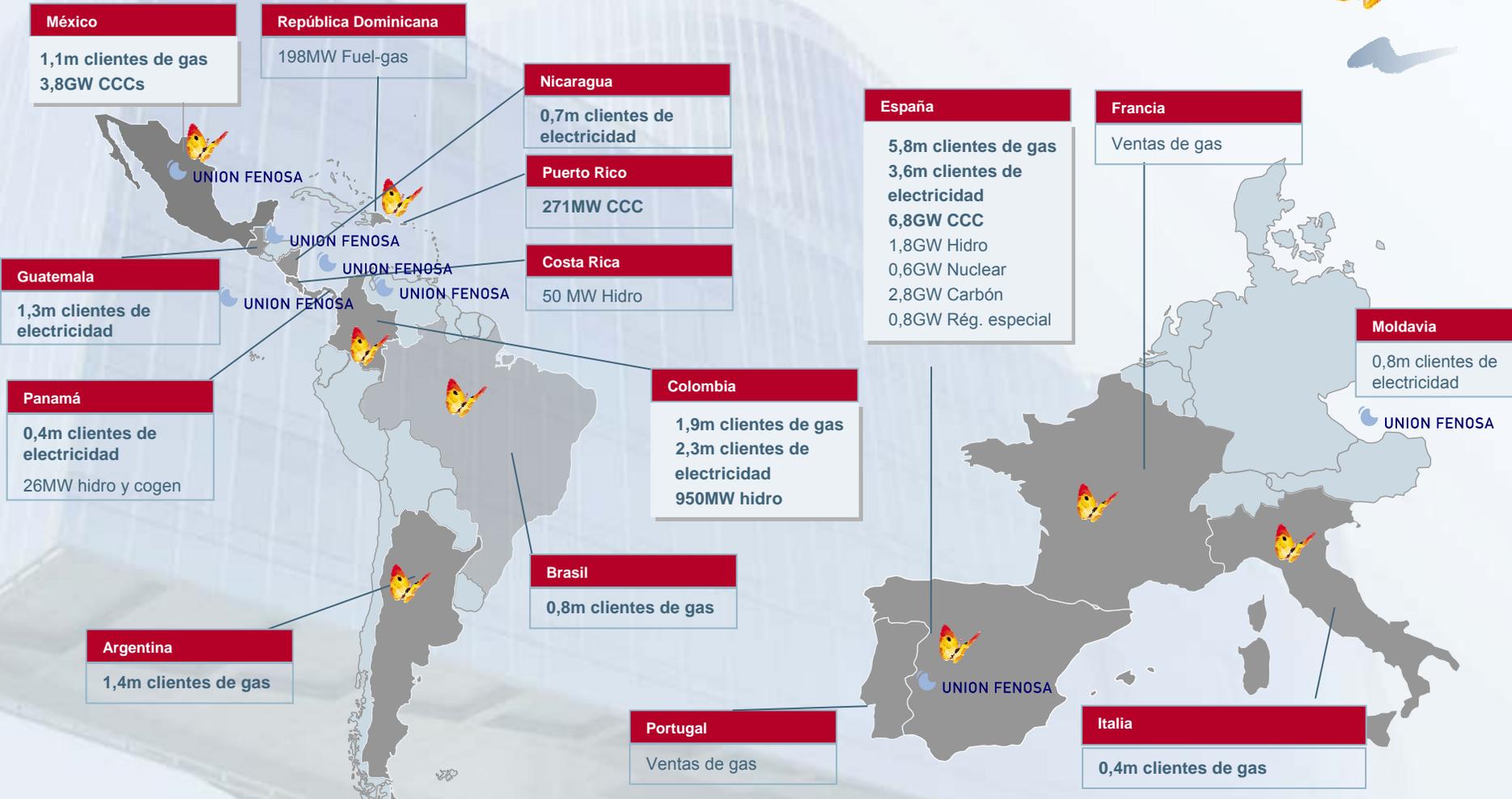


- Más de 30bcms de GN/GNL
- 5 plantas de regasificación en mercados muy atractivos (3 en operación, 2 proyectos)
- 2 plantas de licuefacción
- 3 proyectos integrados en desarrollo
- 13 buques de GNL (incl. 3 de Repsol YPF)

Stream¹ gestionará la cartera de GNL más importante del Atlántico

Nota: 1 Joint venture 50/50 con Repsol YPF. Los buques de Gas Natural se controlan a través de Stream

Operador líder de *downstream* con más de 20 millones de clientes y 18 GW de potencia instalada



Posiciones muy complementarias en mercados clave (España, México y Colombia)

Gas Natural se convierte en el segundo operador mundial de ciclos, con más de 11GW de potencia y un consumo anual de 11bcms

Estrategia de creación de valor para el accionista



Integración

- **Prioridad: integración de Unión Fenosa**
- **Esfuerzo permanente para mejorar los resultados en todos los negocios**
- **Captura de sinergias operativas (~€300m identificadas inicialmente)**

Disciplina financiera

- **Estricta disciplina financiera**
- **Optimización de la estructura financiera de la compañía**
- **Compromiso permanente con el mantenimiento de un balance sólido**

Gestión del portfolio

- **Continuar gestionando activamente el portfolio**
- **Revisión constante de los activos respecto a su encaje estratégico y creación de valor**
- **Perfil de negocio equilibrado**

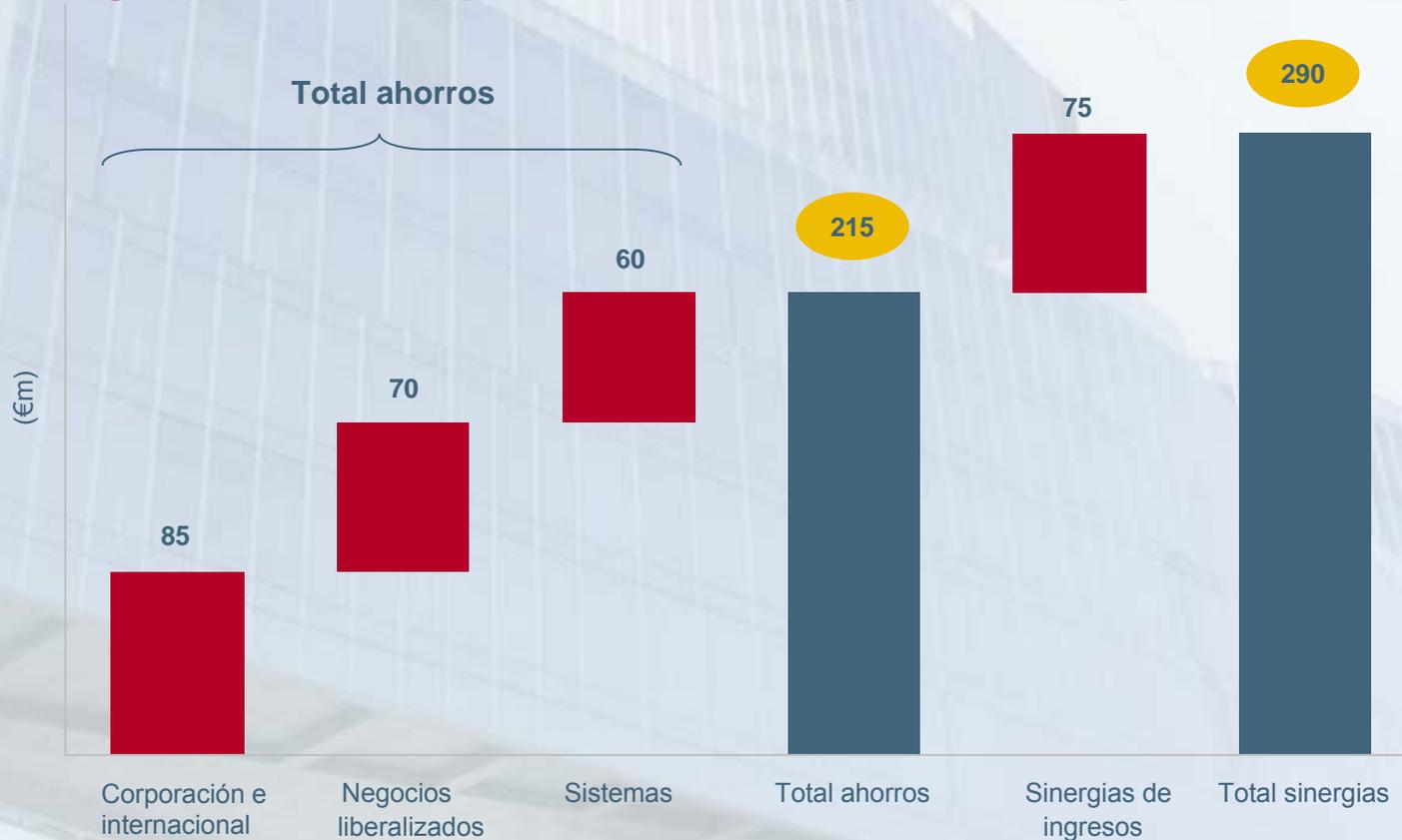
Inversiones

- **Enfoque en los negocios integrados de gas y electricidad en los mercados existentes**
- **Plataforma ampliada para crecer orgánicamente y con inversiones ya identificadas**
- **Reducción del plan de inversiones conjunto de €11-13bn, incluyendo todas las inversiones no orgánicas e inversiones no definidas, resultando en un menor riesgo de ejecución de la estrategia de crecimiento**

Importantes sinergias operativas y fiscales resultantes de la combinación

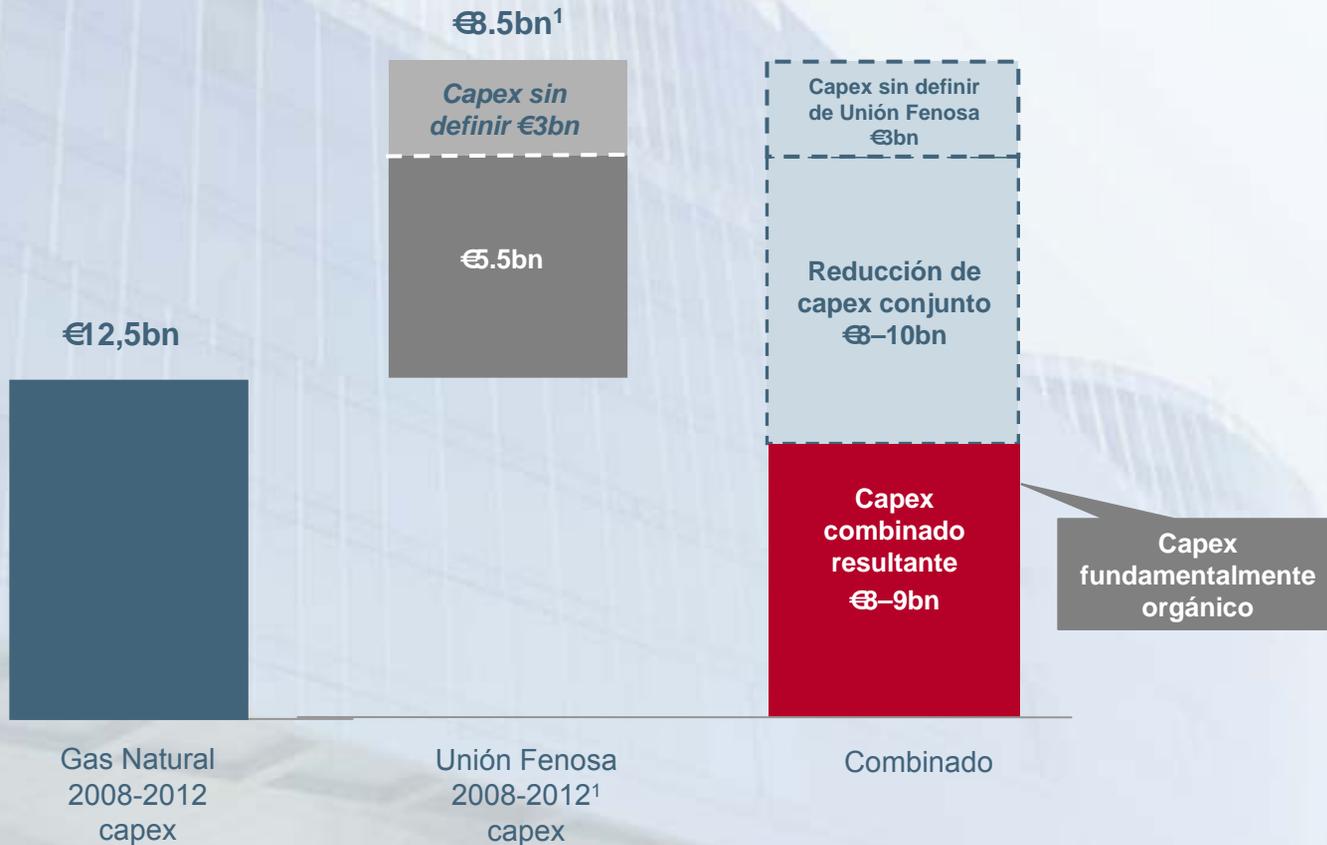


Sinergias operativas (aprox. €300m/año a partir de 2011)



VAN de las sinergias fiscales identificadas de más de €500 millones

La combinación con Unión Fenosa permite optimizar el plan de inversiones



La operación permite una reducción significativa de los planes de inversión del grupo combinado. La totalidad del nuevo capex se realizará en proyectos ya identificados

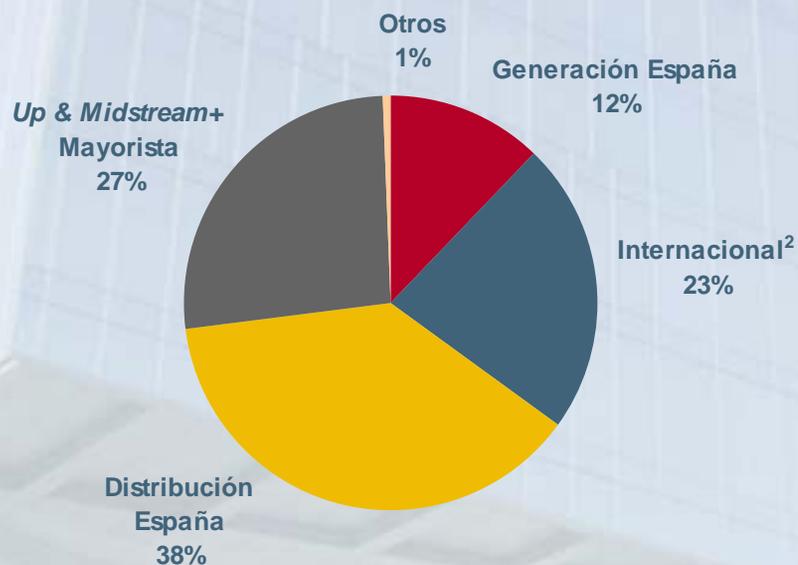
Nota:
1 Asume c €500m de capex de mantenimiento en 2012 a efectos de cálculo

Perfil de negocio más equilibrado



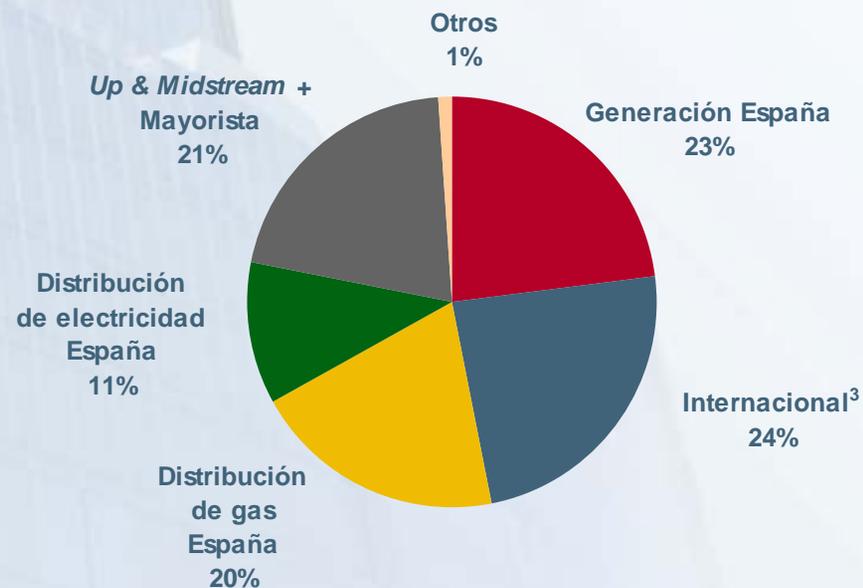
EBITDA Gas Natural

€2,277m (2007A)



EBITDA combinado pro-forma ¹

€4,339m (2007A)



Notas:

- 1 Antes de desinversión de activos
- 2 Incluye distribución en Italia (1.5%), generación en Puerto Rico (2.6%) y distribución en América Latina (18.7%)
- 3 Incluye Gas Natural Internacional y Unión Fenosa distribución y generación internacional

Impacto financiero positivo para los accionistas de Gas Natural



Impacto positivo en beneficios

- La adquisición en caja y las sinergias resultan en una mejora significativa del beneficio por acción
- Acreción en el beneficio por acción a partir del primer año, por encima del 15% en el segundo año

Remuneración al accionista atractiva

- Se mantiene el objetivo de crecimiento anual del dividendo por acción de >10%

3

Financiación



Parámetros de financiación

La oferta se financiaría inicialmente con financiación bancaria en su totalidad



€m

Valor oferta

16.757

Financiado por:

Préstamo de adquisición¹

16.757

Reducción inicial de deuda:

Ampliación de capital

(3.500)

Venta de activos (después de impuestos)

(~3.000)

Financiación inicial

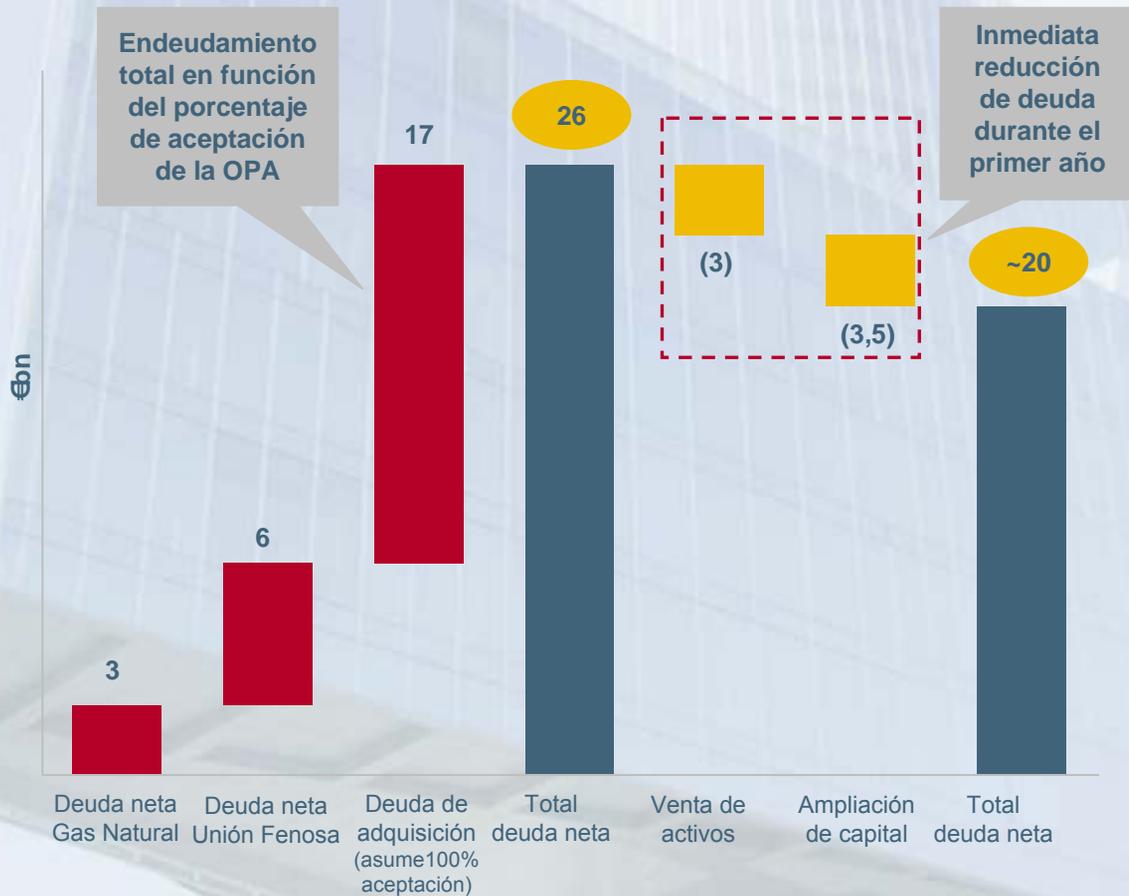
~10.257

La ampliación de capital y las ventas de activos permiten una reducción del préstamo inicial en más de €6.000 millones

Nota:

1 No incluye la posible refinanciación de parte de la deuda de Unión Fenosa

Estructura financiera inicial de la operación



El compromiso de los accionistas asegura la ampliación de capital

Venta de activos por c. €3bn

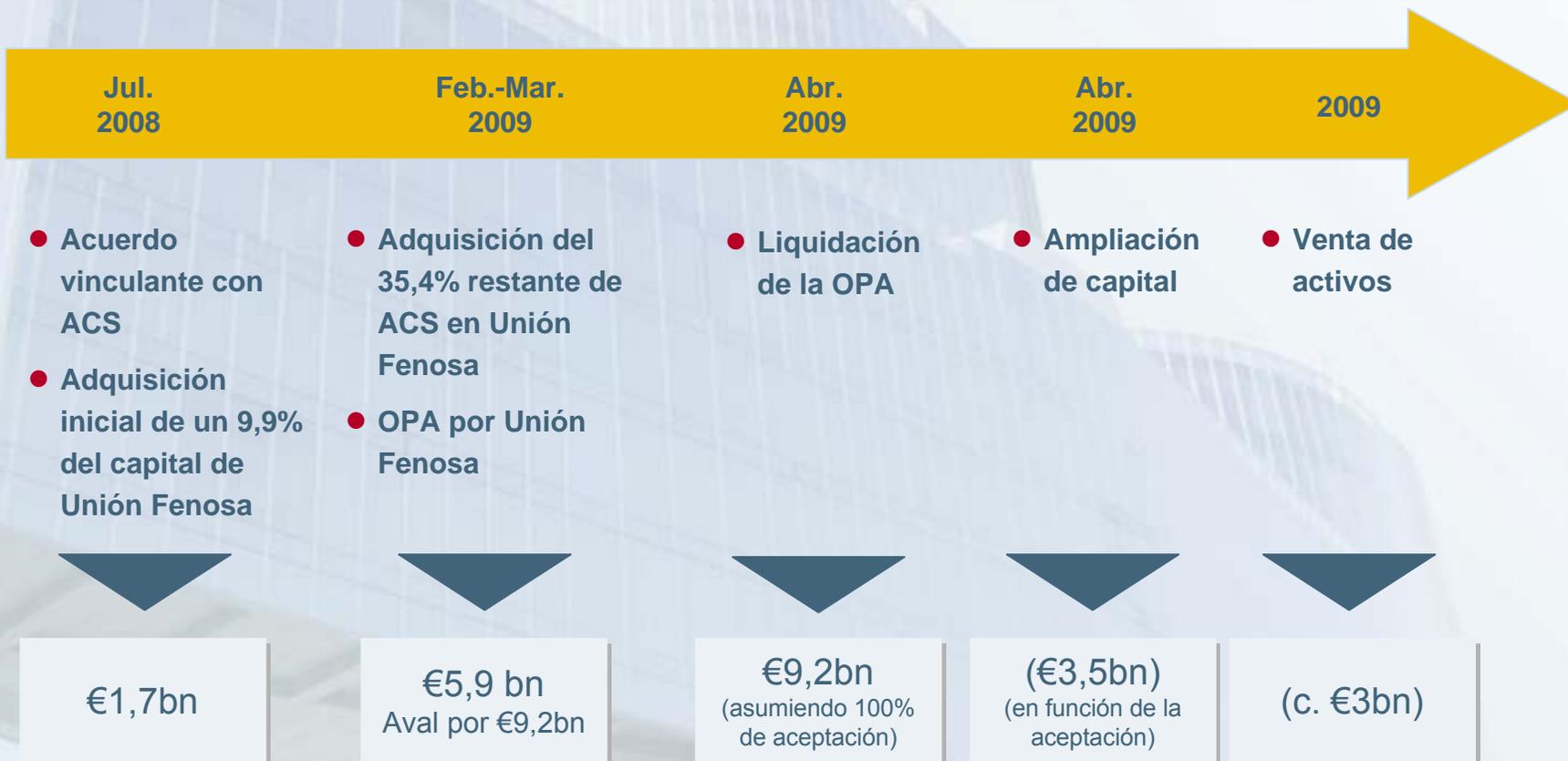
Rating inicial como mínimo de "BBB"

Una aceptación del 90% reduciría la necesidad de financiación en €1,7bn

Calendario estimado de financiación



Necesidades de fondos y reducción del endeudamiento



Reducción de deuda a través de ventas de activos



Ventas de activos preliminares

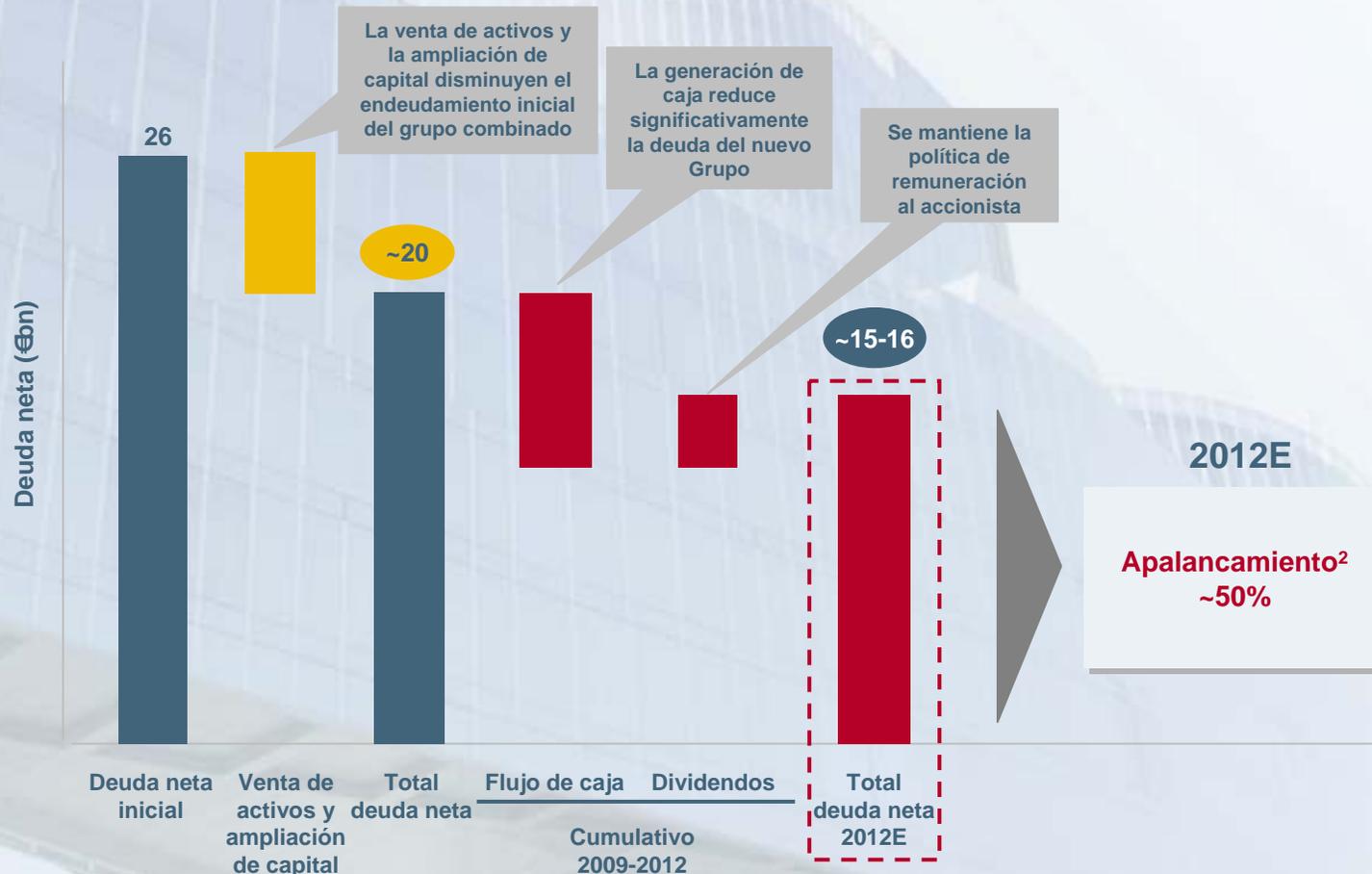
**Inversiones financieras
(sin contribución a EBITDA)**

Activos no estratégicos

Otros activos

**Fondos estimados de aproximadamente €3.000 millones
durante 2009**

Mejora de la estructura financiera inicial del grupo combinado



La optimización del plan de inversiones, las sinergias y la generación de caja del nuevo grupo mejoran significativamente la estructura financiera de Gas Natural

Notas:

- 1 Incluye flujo de caja operativo después de impuestos, plan de inversiones y cambio en capital circulante
- 2 Definida como Deuda Neta / (Deuda Neta + Recursos Propios)

4

Conclusión



Operación transformadora para Gas Natural

Con una lógica estratégica clara



Anticipa el cumplimiento del Plan Estratégico y supera los objetivos de 2012

Creación de un líder europeo verticalmente integrado en gas y electricidad y
Primer operador de GNL en la cuenca atlántica

Una de la tres *utilities* líderes en el mercado ibérico, con más de 20 millones de
clientes y 18GW de potencia instalada en el mundo

El capital humano de Gas Natural – Unión Fenosa
seguirá siendo el activo más valioso del nuevo grupo

Creación de valor para el accionista a través de crecimiento orgánico,
sinergias de integración y la optimización de la estructura financiera

Una operación transformadora para Gas Natural



Plan de inversiones 2008 – 2012E

~ 8-9 €bn

EBITDA 2012E

> 6 €bn

Apalancamiento 2012E¹

~ 50%

Acreción Beneficio por Acción²

> 15%

CAA Dividendo por Acción³

> 10%

Notas:

- 1 Definido como Deuda Neta / (Deuda Neta + Recursos Propios)
- 2 A partir del segundo año, excluyendo extraordinarios
- 3 Mantenimiento de la política de crecimiento del DPA

©Copyright Gas Natural SDG, S.A.

