

# Resultados del Primer Trimestre de 2010

28 de abril de 2010



# Advertencia legal



Este documento puede contener hipótesis de los mercados, informaciones de distintas fuentes y previsiones sobre la situación financiera de Gas Natural SDG, S.A. (GAS NATURAL FENOSA) y sus filiales, el resultado de sus operaciones, y sus negocios, estrategias y planes.

Tales hipótesis, informaciones y previsiones no constituyen garantías de resultados futuros y están expuestas a riesgos e incertidumbres; los resultados reales pueden diferir significativamente de los reflejados en las hipótesis y previsiones, por diversas razones.

GAS NATURAL FENOSA ni afirma ni garantiza la precisión, integridad o equilibrio de la información contenida en este documento y no se debe tomar nada de lo contenido en este documento como una promesa o declaración en cuanto a la situación pasada, presente o futura de la sociedad o su grupo.

Se advierte a los analistas e inversores que no depositen su confianza en las previsiones, que se basan en hipótesis y juicios subjetivos, que pueden resultar acertados o no. GAS NATURAL FENOSA declina toda responsabilidad de actualizar la información contenida en este documento, de corregir errores que pudiera contener o de publicar revisiones de las previsiones como resultado de acontecimientos y circunstancias posteriores a la fecha de esta presentación, v.g. cambios en los negocios o la estrategia de adquisiciones de GAS NATURAL FENOSA o para reflejar acontecimientos imprevistos o cambios en las valoraciones o hipótesis.

# Agenda



- 1. Magnitudes principales**
- 2. Aspectos clave 1T10**
- 3. Resumen de resultados consolidados 1T10**
- 4. Análisis de resultados (Pro-Forma)**
- 5. Retos**
- 6. Conclusiones**



# Magnitudes principales

# Magnitudes principales



**Beneficio neto 1T10: €386 millones (+9,4%)**

**EBITDA: 1T10 €1.296 millones (+77,5%)**

**Deuda neta a 31/03/2010: €17.900 millones <sup>1</sup>**

**Inversiones 1T10: €250 millones (+31,6%) <sup>2</sup>**

Notas:

1 Incluye déficit de tarifa y desinversiones pendientes de cobro en 2º trimestre 2010

2 Incluye inversiones materiales e inmateriales



## **Aspectos clave 1T10**

# Aspectos clave 1T10



**Entorno**

**Maximizar la creación de valor en los negocios**

**Deuda**

# Aspectos clave 1T10



**Entorno**

**Maximizar la creación de valor de los negocios**

**Deuda**

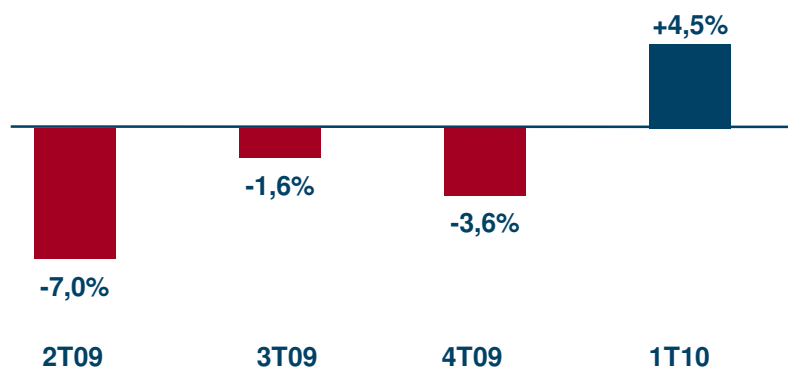


# Entorno

## Demanda de energía en España - Electricidad

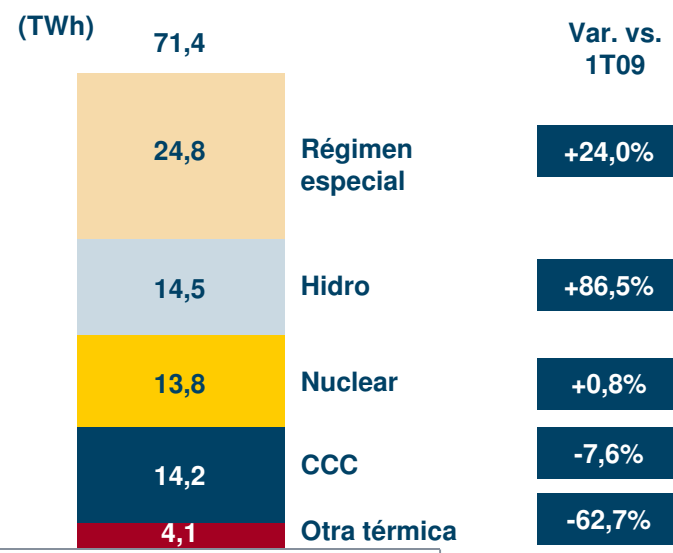


### Demanda eléctrica peninsular (var. anual)



Fuente: Red Eléctrica de España

### Cobertura de la demanda peninsular por tecnología (produc. neta 1T10)



Fuente: Red Eléctrica de España, GAS NATURAL FENOSA

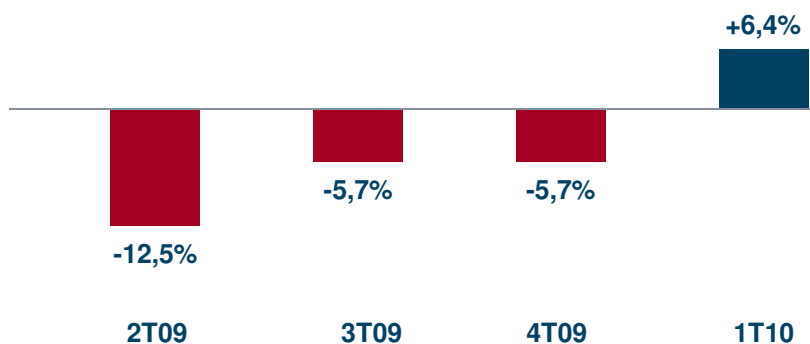
**Repunte de la demanda eléctrica en 1T10, con un cobertura del 34,7% por generación en régimen especial (vs. 29,4% en 1T09)**

# Entorno

## Demanda de energía en España - Gas

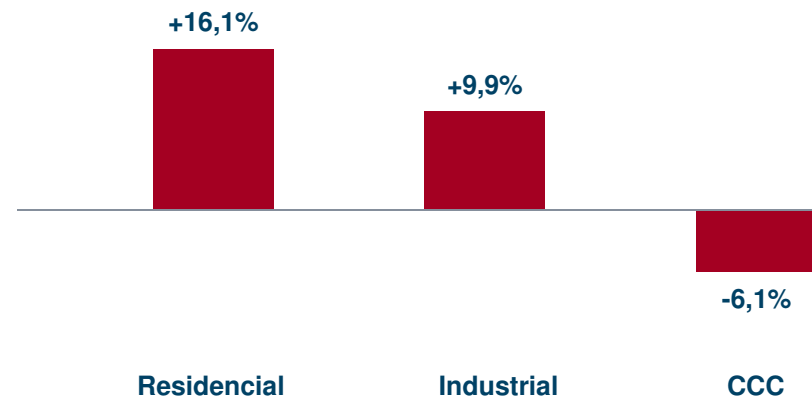


Demanda trimestral en España  
(Var. anual)



Fuente: Enagas. GAS NATURAL FENOSA

Variación de la demanda por segmento  
1T10 (var. anual)

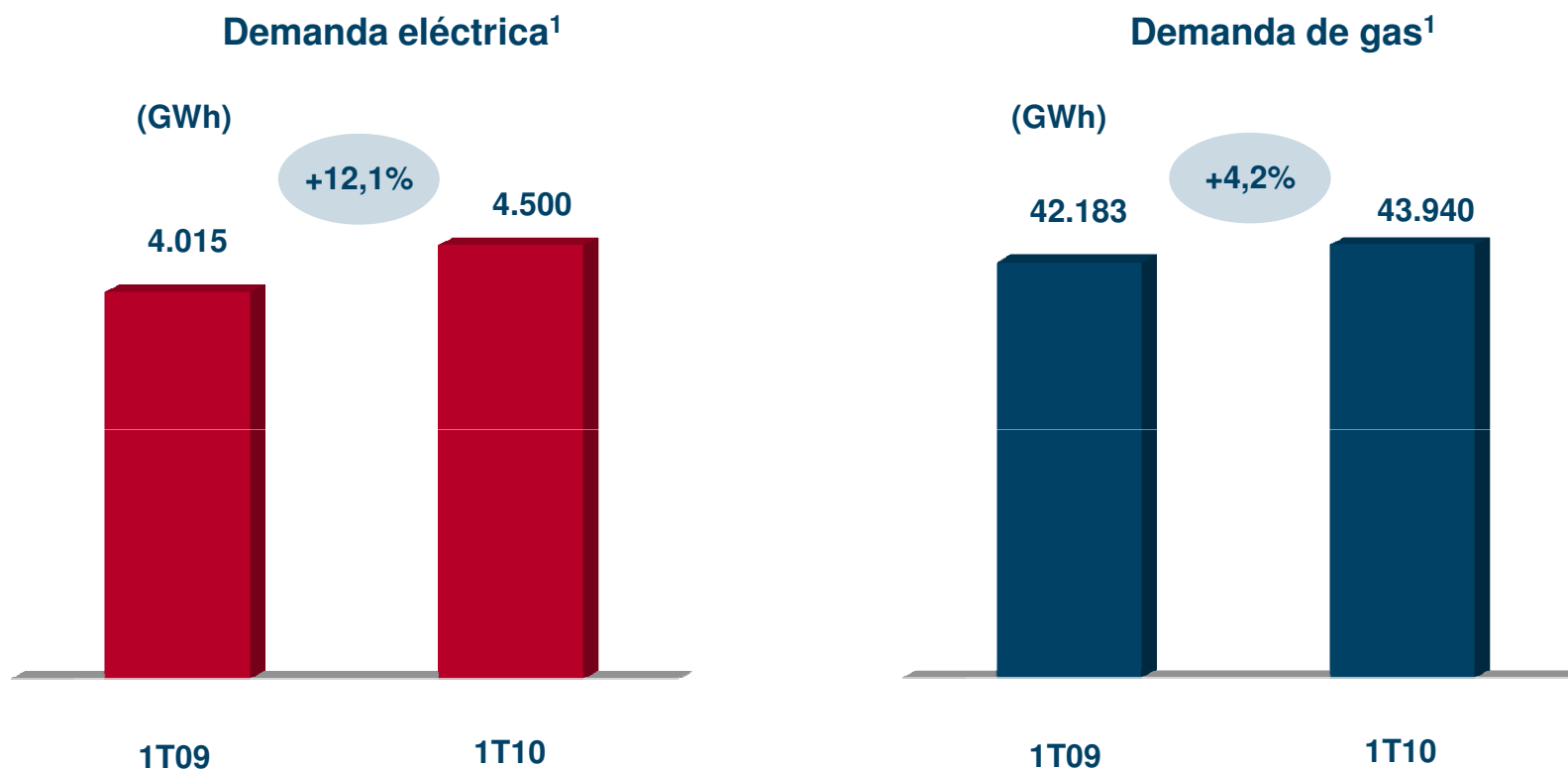


Fuente: Enagas, GAS NATURAL FENOSA

**La demanda de gas en 1T10 evidencia una tendencia de recuperación, impulsada por los segmentos residencial e industrial**

# Entorno

## Demanda de energía en Latinoamérica



**Efecto positivo de una mayor demanda en nuestros mercados de Latinoamérica**

Note:

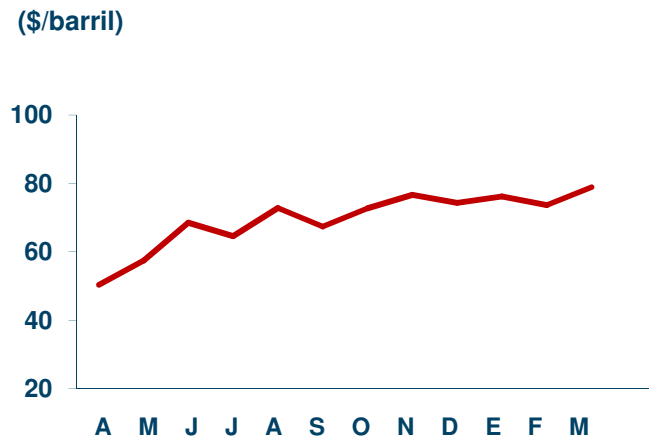
1 Demanda de filiales de GAS NATURAL FENOSA en la región

# Entorno

## Precio materias primas - petróleo y gas



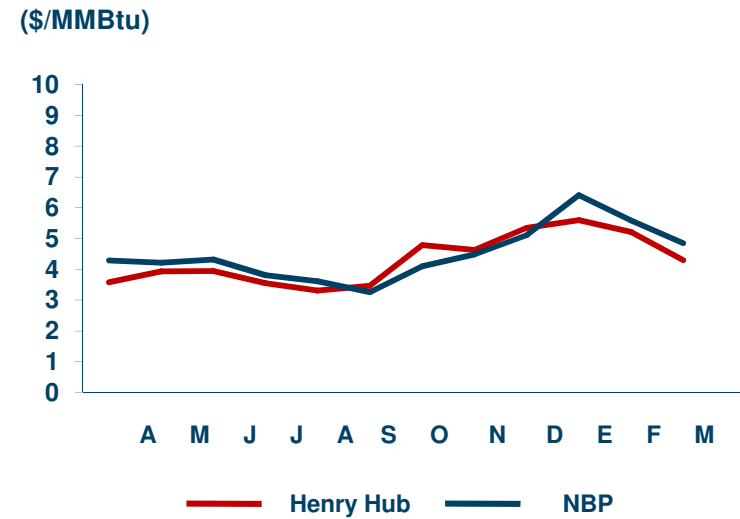
### Precio medio mensual - Brent



Fuente: Platts

### Precio medio mensual - GNL

(Henry Hub y NBP)



Fuente: Platts

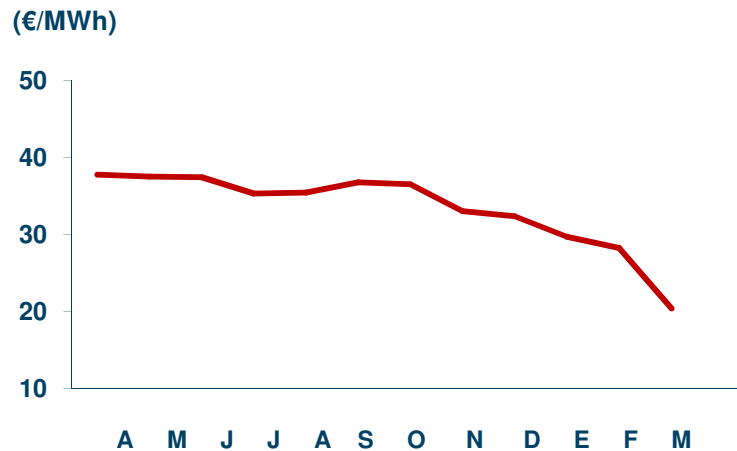
**Estabilidad interanual en los precios de GNL,  
a pesar de precios del petróleo al alza**

# Entorno

## Precio materias primas España – electricidad y gas

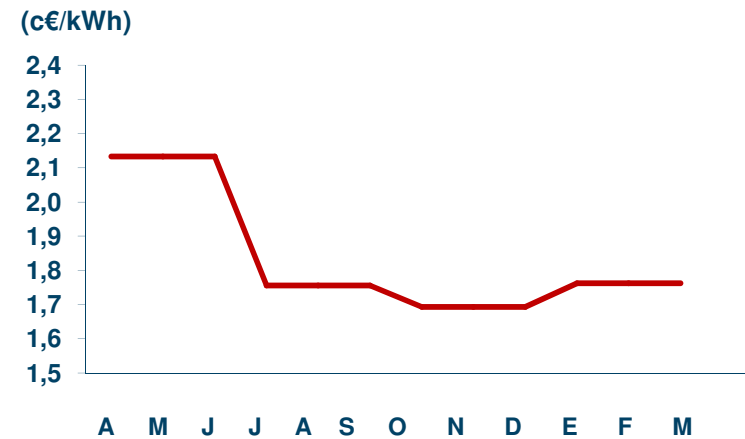


### Media mensual ponderada del precio del *pool* en España



Fuente: OMEL, GAS NATURAL FENOSA

### Componente del precio del gas en la TUR<sup>1</sup>



Fuente: BOE, GAS NATURAL FENOSA

**Acentuada tendencia bajista en el precio del *pool* y menor componente de precio de gas en la tarifa de último recurso**

Nota:  
1Tarifa de último recurso

# Aspectos clave 1T10



Entorno

**Maximizar la creación de valor en los negocios**

Deuda

# Maximizar la creación de valor en los negocios

## Electricidad España - Mayorista



- Cobertura del 100% de la generación al precio *pool* (vs. 87,7% in 1T09)
  - Contratos de gas vinculados al precio *pool*
  - Contratos comerciales
- Optimización del precio de la generación vs. el precio medio ponderado diario del *pool*
  - Mix de generación flexible por tecnologías
  - Mejor adaptación a bloques horarios de demanda
- Exitoso negocio de comercialización eléctrica
  - 12,3% de crecimiento en cartera industrial contratada
  - Éxito en precios obtenidos en la renegociación de contratos

Mejora de la rentabilidad del negocio en un entorno exigente

# Maximizar la creación de valor en los negocios

Electricidad España - Minorista



- Crecimiento por nuevos clientes residenciales y PYMEs
  - Crecimiento neto de 40.000 nuevos clientes
  - Alcanzando 3,9 millones de clientes residenciales (+5,3%<sup>1</sup>)
- Mercado residencial: apoyándonos en la posición de UNION FENOSA
  - Ampliando el área geográfica con las áreas de actuación tradicionales de GAS NATURAL
  - Expansión de la actividad y del *know-how*



**Aumento de la base de clientes residenciales,  
especialmente en el segmento de PYMEs**

Nota:

<sup>1</sup>Sin incluir la venta de ~3,800 contratos de clientes en Cantabria y Murcia a Naturgas

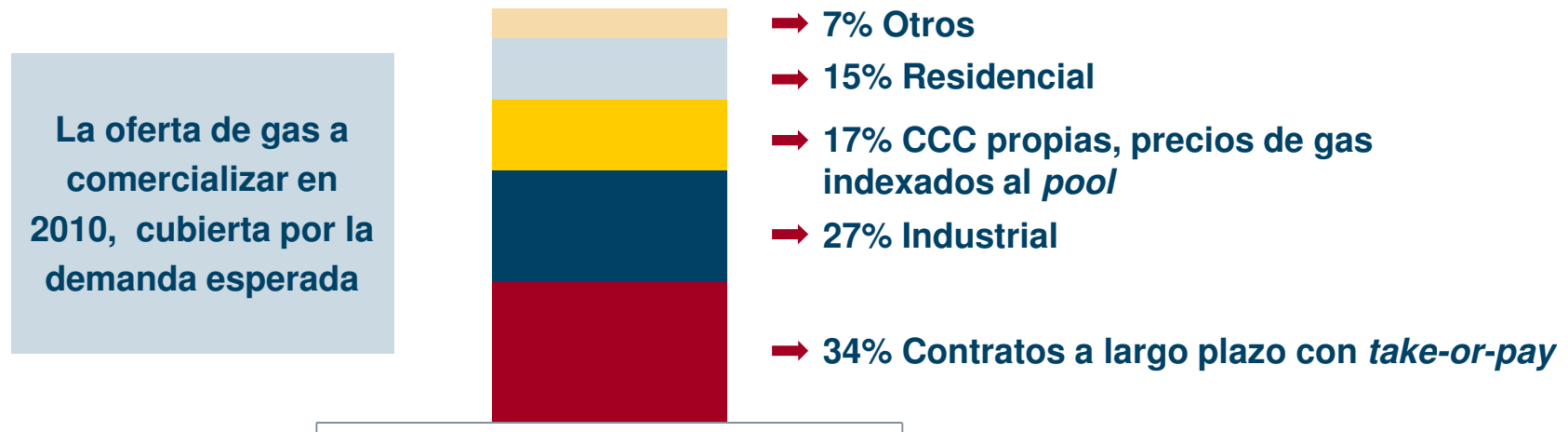


# Maximizar la creación de valor en los negocios

## Comercialización de gas



### Expectativas de demanda de gas para 2010 de GAS NATURAL FENOSA



- **Flexibilidad en los contratos de aprovisionamiento de gas de GAS NATURAL FENOSA**
  - Importante flexibilidad contractual en volúmenes
  - 60% de los volúmenes contratados de GNL son FOB
- En 2009 no se incurrió en *take-or-pay* con demanda en niveles mínimos

Asegurando las ventas domésticas y creciendo en mercados mayoristas internacionales, para afrontar un entorno más competitivo

# Maximizar la creación de valor en los negocios

## Comercialización de gas - Mayorista



- **Cuota de mercado industrial en España del 42,3%**
- **Optimización de las ventas de gas a terceros**
- **Diversificación de las ventas internacionales hacia nuevos mercados (+12,6% en ventas internacionales vs. 1T09)**

**Manteniendo rentabilidad de la cartera de GAS NATURAL FENOSA**

# Maximizar la creación de valor en los negocios

## Comercialización de gas - Minorista



- **Descenso del 36,5% en el componente del precio de gas en la TUR<sup>1</sup> en 1T10 vs. 1T09 debido al cambio de la fórmula de cálculo**
- **Fuerte competencia sufrida en este segmento**
  - **Cuota de mercado de GAS NATURAL FENOSA 68,2% vs 71,1% en 1T09**
- **Mayores volúmenes de ventas en 1T10 (+9,4%) debido a una climatología favorable**

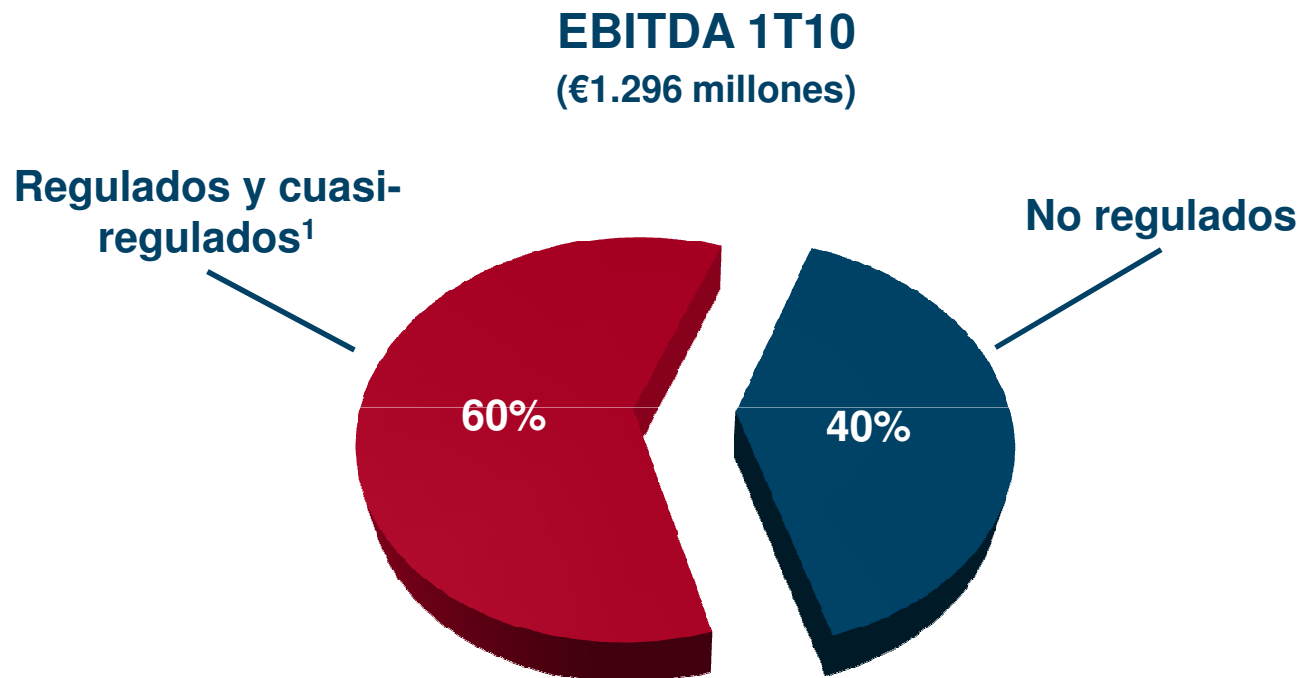
**EBITDA perjudicado por el cambio en la fórmula del precio del gas en la TUR<sup>1</sup>, a pesar de mayores volúmenes en 1T10**

Nota:

<sup>1</sup>Tarifa de último recurso

# Maximizar la creación de valor en los negocios

## Negocios regulados y cuasi-regulados (I)



**Las actividades reguladas y cuasi-reguladas contribuyen a la estabilidad del negocio**

Nota:

<sup>1</sup> Incluye negocios regulados de distribución de gas y electricidad, EMPL, PPAs en México, Puerto Rico y República Dominicana y Renovables en España

# Maximizar la creación de valor en los negocios

## Negocios regulados y cuasi-regulados (II)



Actividad		Moneda	% EBITDA <sup>1</sup>
Distribución gas en Europa	➔	€	33%
Distribución gas en LatAm	➔	Local	17%
Distribución electricidad en España	➔	€	19%
Distribución electricidad en Moldavia	➔	Local	1%
Distribución electricidad en LatAm	➔	Local	11%
EMPL (gasoducto Maghreb)	➔	US\$	6%
Generación eléctrica intern. (PPAs)	➔	US\$	9%
Renovables	➔	€	4%

**71% en monedas fuertes (US\$/€), asegurando un sólido perfil de negocio**

Nota:

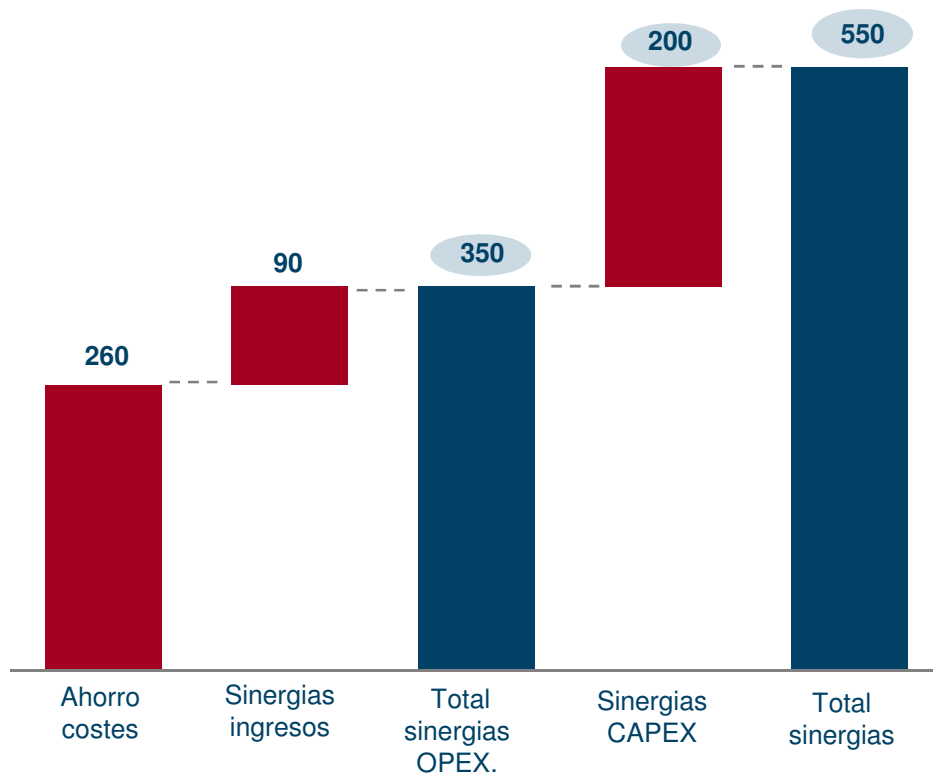
<sup>1</sup> Del total EBITDA pro-forma del año 2009 para negocios regulados y cuasi-regulados

# Maximizar la creación de valor en los negocios

## Sinergias y eficiencia – Plan actual



Plan de sinergias (€ millones)



>50% del total de las sinergias alcanzado en 2009 (€265 millones)

Captura de 100% de las sinergias posible en 2010

La consecución de las sinergias y análisis de eficiencias llevan a lanzar un nuevo plan

# Maximizar la creación de valor en los negocios

## Sinergias y eficiencia – Lanzamiento nuevo plan



- **Identificación de sinergias y medidas de eficiencia adicionales valoradas en €200 millones con horizonte 2012**
  - €30 millones en ingresos
  - €95 millones en gastos operativos
  - €75 millones en inversiones
- **Plan de acción en fase de concreción**
  - Implementación esperada en segunda mitad 2010

**Identificación de mayor potencial de sinergias  
y mejoras de eficiencia**

# Aspectos clave 1T10



Entorno

Maximizar la creación de valor en los negocios

Deuda



# Deuda

## Completando las desinversiones pendientes



- **Venta de activos de distribución de gas y clientes en Madrid a Morgan Stanley Infrastructure y Galp Energía por €800 millones**
  - **Plusvalía bruta estimada de €380 millones**
  - **Finalización de la transacción estimada en 2T10**
- **Acuerdo para la venta de 2,2GW de CCC en México, más activos regulados de transporte de gas a Mitsui y Tokyo Gas por US\$ 1.225 millones, con el cobro adicional de US\$ 240 millones de caja. Finalización de la transacción estimada para 2T10**
- **Venta del 5% de INDRA por € 125 millones (materializada el 14 abril)**

**Reducción de deuda de €1.800 millones  
por las desinversiones detalladas**

# Deuda

## Titulización del déficit de tarifa



- **Real Decreto firmado en abril 2010 que permite la titulización del déficit de tarifa**
  - **€10.000 millones acumulados hasta 2008**
  - **Hasta € 9.500 millones para el período 2009-12**
- **El Gobierno deberá designar el Fondo de Titulización**
  - **Entidad encargada de las emisiones de los títulos de deuda**
  - **Se espera el comienzo de las emisiones en los próximos meses**

**€1.446 millones<sup>1</sup> de reducción de deuda para GAS NATURAL FENOSA tras la titulización del déficit de tarifa**

Nota:

1 €1.307 millones corresponden al déficit de tarifa acumulado hasta 2009 y €139 millones al 1T10

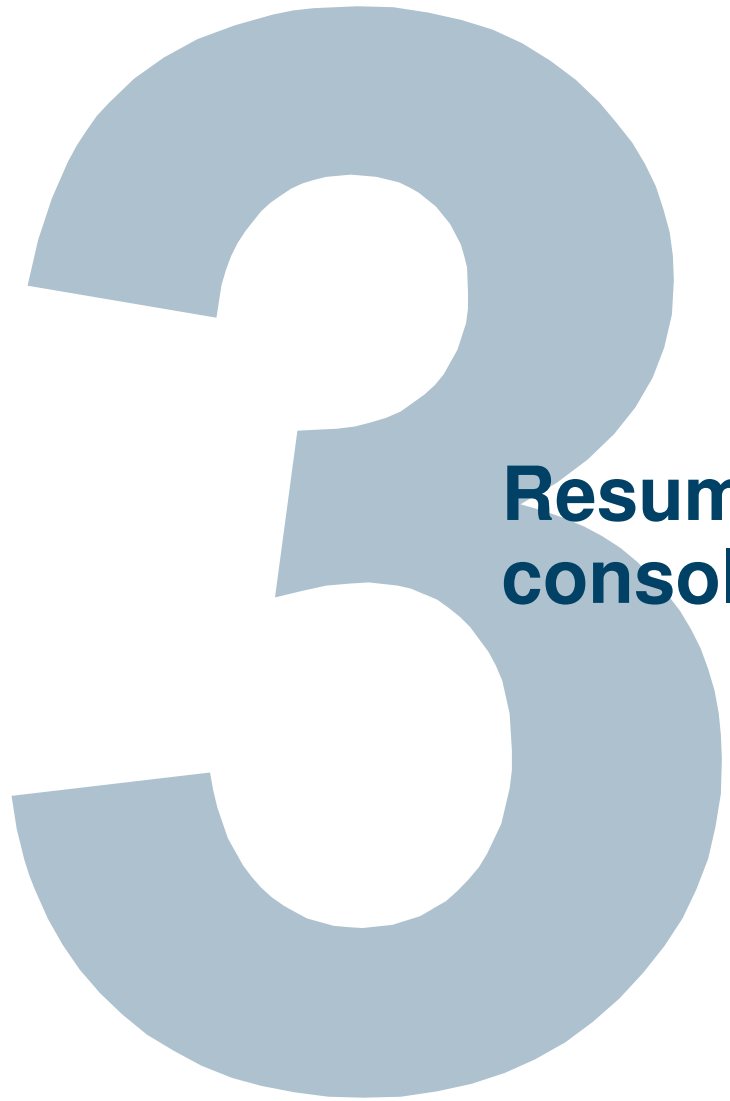
# Deuda

## Refinanciación – Nuevo *Club Deal*



- Préstamo de € 4.000 millones firmado en marzo 2010
  - € 1.000 millones con vencimiento a 3 años
  - € 3.000 millones con vencimiento a 5 años
- Negociado bajo modalidad *Club Deal* con un total de 18 bancos
  - Alto compromiso de los bancos, que llegaron a ofrecer suscribir más de 2 veces el importe final adjudicado
- Alargamiento de la vida media de la deuda
  - Más del 50% de la deuda neta ajustada vence a partir del año 2015 inclusive

**€3.400 millones usados para amortizar  
la deuda adquirida para la compra de Unión Fenosa**



## **Resumen de resultados consolidados 1T10**

# Cuenta de resultados <sup>1</sup>



(€ millones)	1T10	1T09	Variación %
Importe neto de la cifra de negocios	5.085	3.143	61,8
Aprovisionamientos	(3.272)	(2.150)	52,2
<b>Margen bruto</b>	<b>1.813</b>	<b>993</b>	<b>82,6</b>
Gastos de personal netos	(197)	(91)	116,5
Otros gastos netos	(320)	(172)	86,0
<b>EBITDA</b>	<b>1.296</b>	<b>730</b>	<b>77,5</b>
Amortización	(408)	(175)	133,1
Provisiones	(36)	(7)	-
<b>Beneficio de explotación</b>	<b>852</b>	<b>548</b>	<b>55,5</b>
Resultados financieros netos	(259)	(70)	-
Participación en resultados de asociadas	3	28	(89,3)
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>596</b>	<b>506</b>	<b>17,8</b>
Impuestos	(165)	(122)	35,1
Minoritarios	(45)	(31)	45,2
<b>Beneficio Neto</b>	<b>386</b>	<b>353</b>	<b>9,4</b>

Nota:

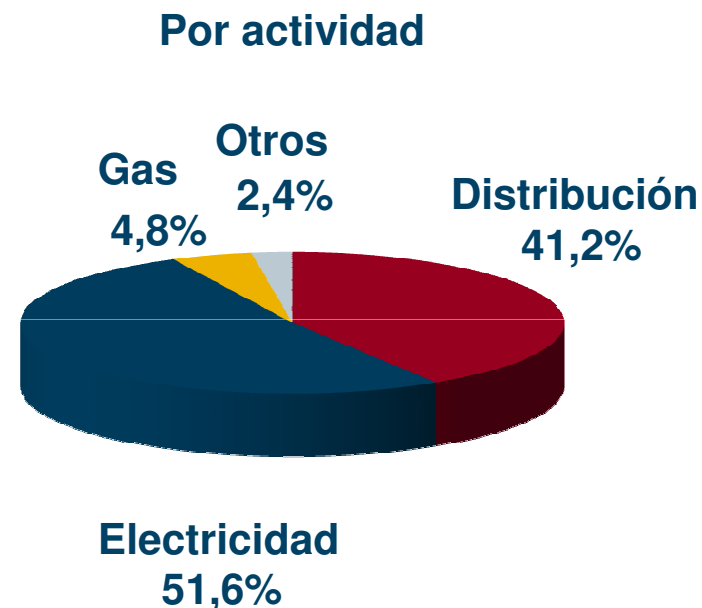
<sup>1</sup> Cifras de 1T09 incluyen datos de Unión Fenosa contabilizados por puesta en equivalencia desde el 28 Febrero de 2009

# Inversiones

## Materiales e inmateriales



(€ millones)	1T10	1T09
<b>Electricidad:</b>	<b>130</b>	<b>87</b>
España	79	73
Internacional	27	12
Renovables	24	2
<b>Gas:</b>	<b>12</b>	<b>11</b>
Up + Midstream	-	8
Mayorista y Minorista	-	3
UF Gas	12	-
<b>Distribución gas</b>	<b>48</b>	<b>89</b>
España	33	63
Internacional	15	26
<b>Distribución electricidad</b>	<b>55</b>	<b>-</b>
España	31	-
Internacional	24	-
<b>Otros</b>	<b>5</b>	<b>3</b>
<b>Total</b>	<b>250</b>	<b>190</b>

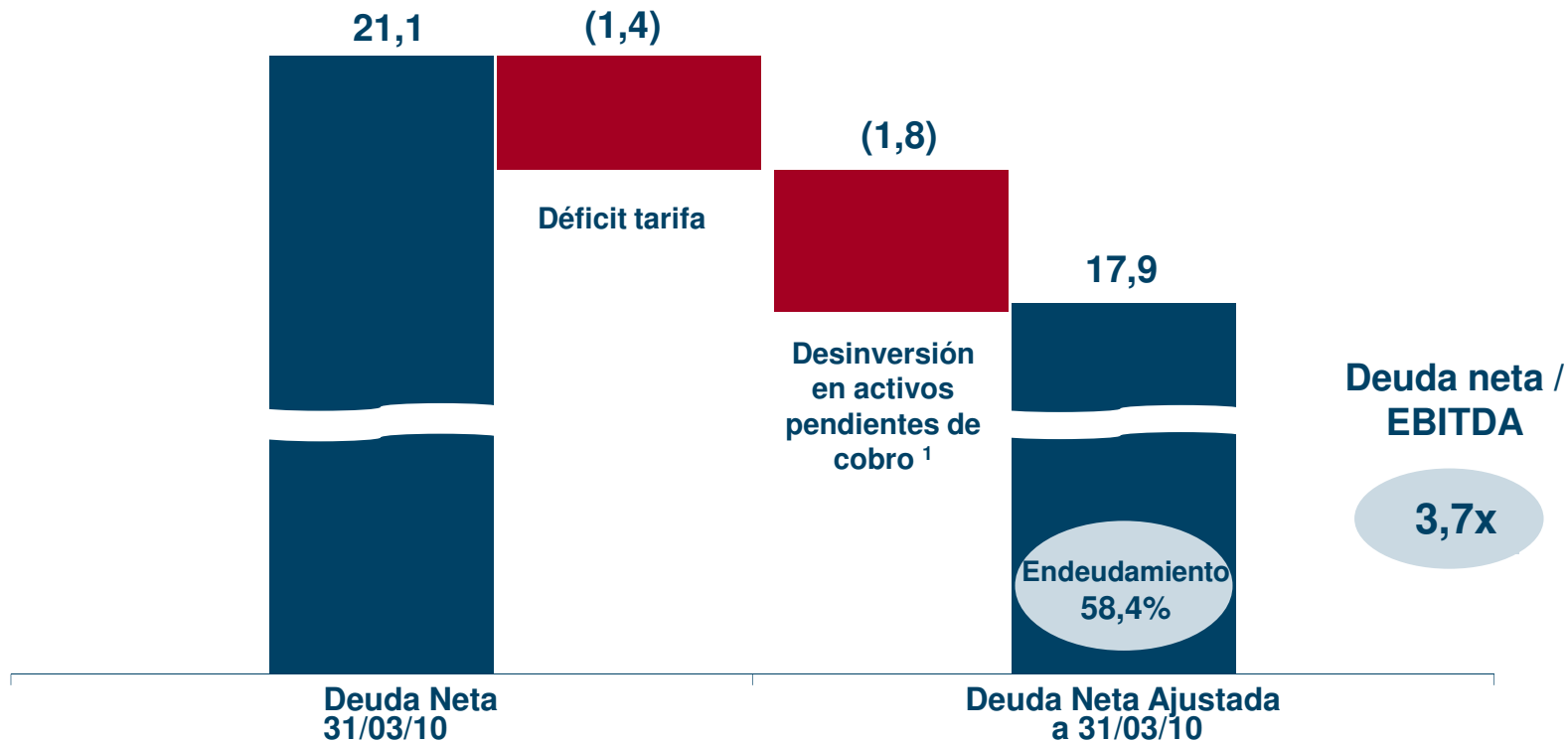


Las inversiones crecen un 31,6% como resultado del cambio del perímetro de consolidación

# Deuda neta



(€ miles de millones)



**Alcanzando objetivos de ~€18.000 millones de deuda neta, Endeudamiento <60% y Deuda neta/EBITDA <4,0x**

Note:

1 Incluye venta de activos de gas en Madrid, venta de CCC en México y venta del 5% de Indra

# Perfil de vencimiento de la deuda

## Vencimientos de la deuda neta ajustada (€17.900 millones<sup>1</sup>)



(€ millones)



**El préstamo para la adquisición ha sido totalmente amortizado y el 52% de la deuda neta vence a partir de 2015 inclusive**

Note:

1 Ajustado por déficit de tarifa de €1.446 millones, préstamo *Club Deal* de €4,000 millones en mar. 2010 (materializado en abril) y €1.650 millones de venta de activos acordadas a la fecha (activos de gas en Madrid y CCC en México) y a cobrar durante 2T10, así como la venta del 5% de Indra por €125 millones





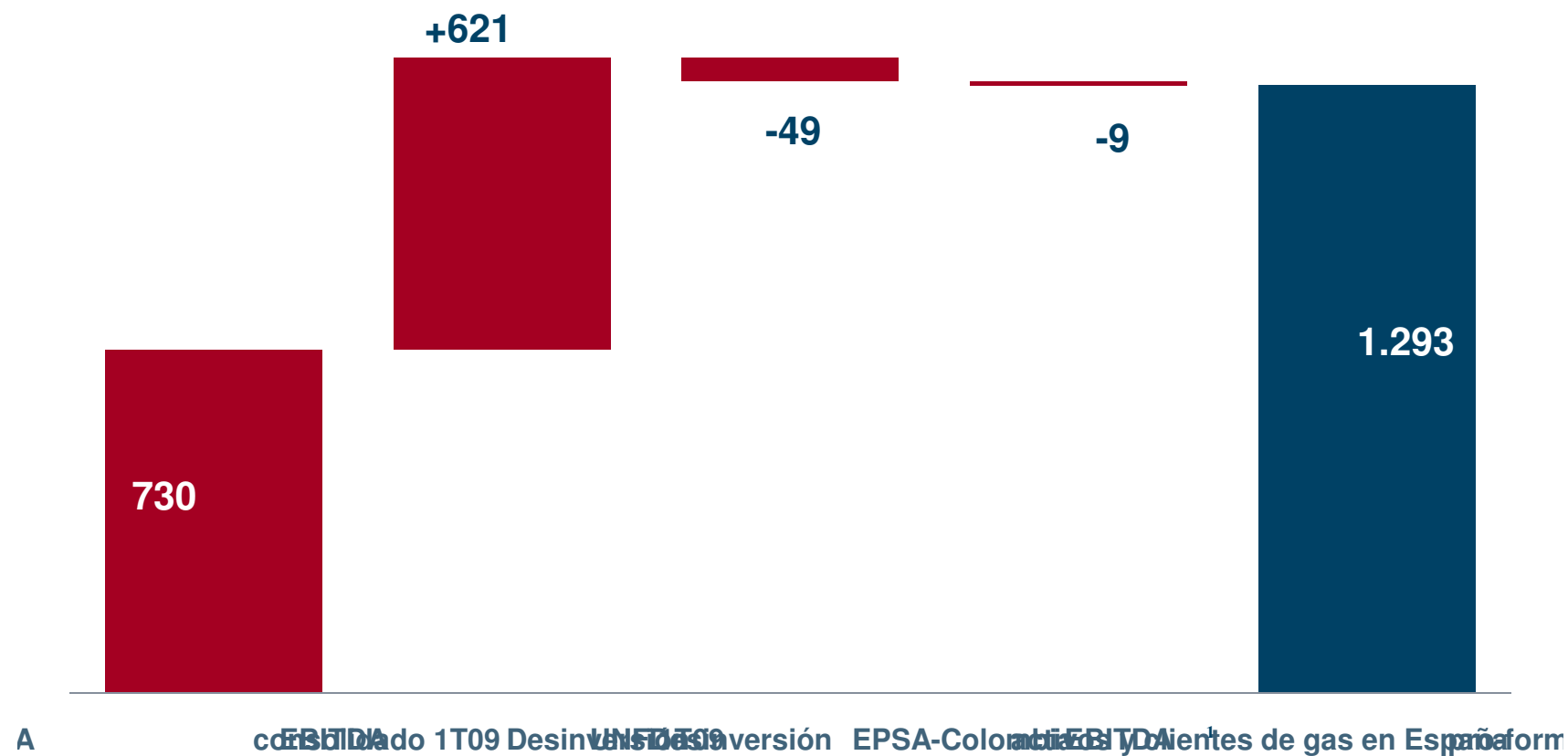
# **Análisis de resultados (Pro-Forma)**

# EBITDA 1T09

## Pro-forma vs. consolidado



(€ millones)



Nota:  
1 Activos y clientes de gas en Murcia y Cantabria vendidos a Naturgas

# EBITDA Pro-forma por actividades



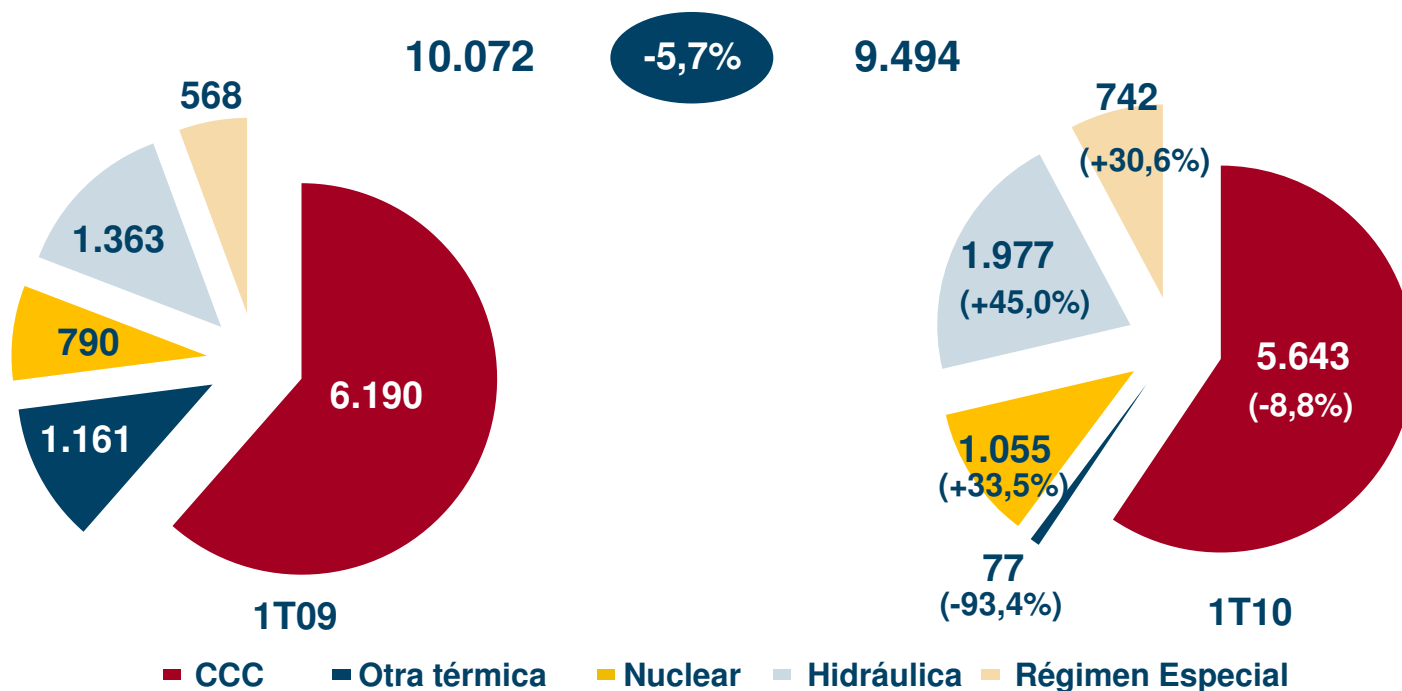
(€ millones)	Pro-forma	Pro-forma	Variación	
	1T10	1T09	m€	%
<b>Electricidad:</b>	<b>400</b>	<b>361</b>	<b>39</b>	<b>10,8</b>
España	292	251	41	16,3
Internacional	66	75	(9)	(12,0)
Renovables	42	35	7	20,0
<b>Gas:</b>	<b>249</b>	<b>302</b>	<b>(53)</b>	<b>(17,5)</b>
Mayorista & Minorista	136	176	(40)	(22,7)
Up + Midstream	47	51	(4)	(7,8)
UF Gas	66	75	(9)	(12,0)
<b>Distribución Gas:</b>	<b>389</b>	<b>363</b>	<b>25</b>	<b>7,2</b>
Europa	258	254	4	1,6
Latinoamérica	131	109	22	20,2
<b>Distribución Electricidad:</b>	<b>242</b>	<b>232</b>	<b>10</b>	<b>4,3</b>
Europa	155	159	(4)	(2,5)
Latinoamérica	87	73	14	19,2
<b>Otros</b>	<b>16</b>	<b>35</b>	<b>(19)</b>	<b>(54,3)</b>
<b>Total EBITDA Pro-forma</b>	<b>1.296</b>	<b>1.293</b>	<b>3</b>	<b>0,2</b>

# Electricidad

## España



GAS NATURAL FENOSA: Producción total (GWh)



- Precio medio del pool de €26,9/MWh en 1T10 (-39,4% vs 1T09) debido a la mayor producción hidráulica y del régimen especial.
- Factor de carga de las CCC del 36,3% en el período (vs. 39,9% en 1T09)

**EBITDA sube un 16,3% hasta €292 millones<sup>1</sup> gracias a la optimización de la generación y cartera de comercialización**

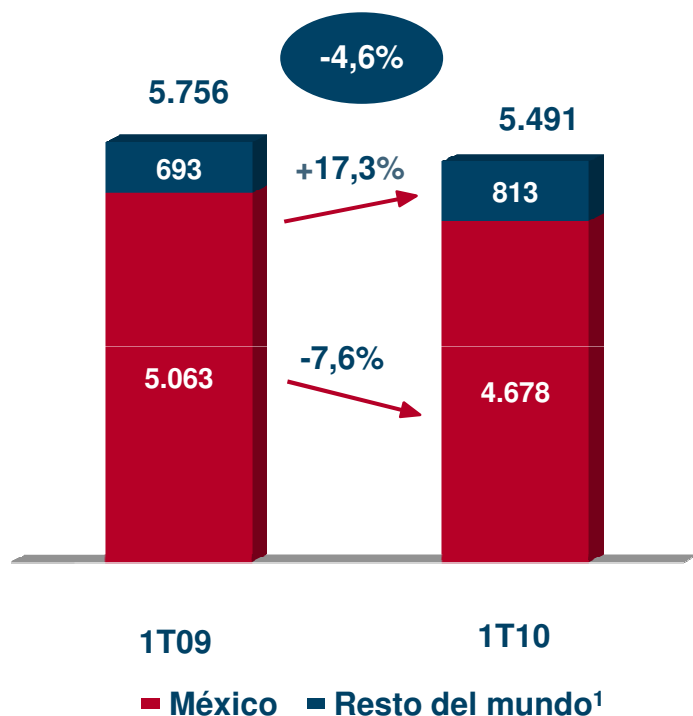
Nota:

<sup>1</sup> No incluye renovables

# Electricidad Internacional



## Producción total (GWh)



- 90,9% de la producción bajo contratos PPA denominados en US\$
- Nueva CCC de 450 MW en Durango (México) entrará en operación en Mayo
- La producción en México cae debido a los menores volúmenes despachados bajo los PPA

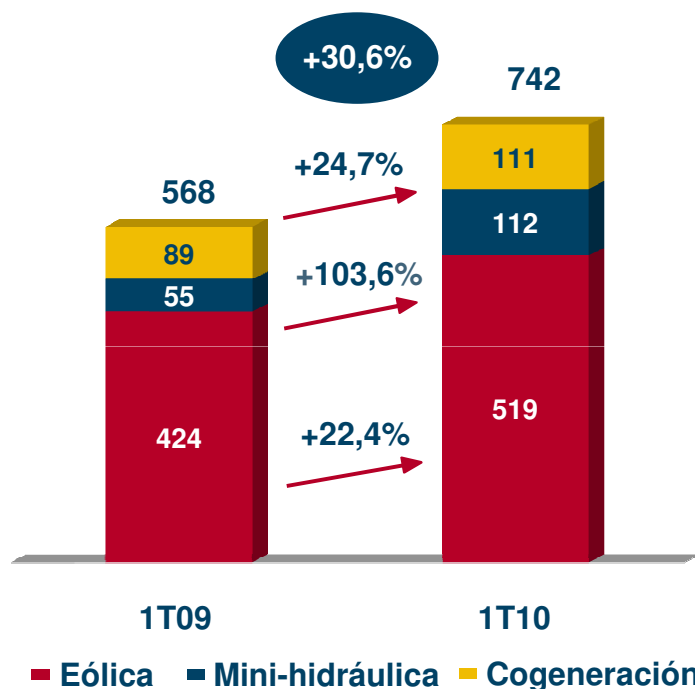
**EBITDA de €66 millones (-12,0%) por mayores costes de mantenimiento**

Nota:

<sup>1</sup>Incluye Kenia, República Dominicana, Panamá, Costa Rica y Puerto Rico

# Electricidad Renovables

## Producción total<sup>1</sup> (GWh)



- Capacidad instalada de 949 MW<sup>1</sup> (+15,2%)
- Factor de carga 1T10: 29,6%
- Menores márgenes unitarios vs. 1T09 debido a menores precios del pool (39,4%)

**EBITDA de €42 millones (+20,0%) tras un aumento del 15,2% en la capacidad instalada**

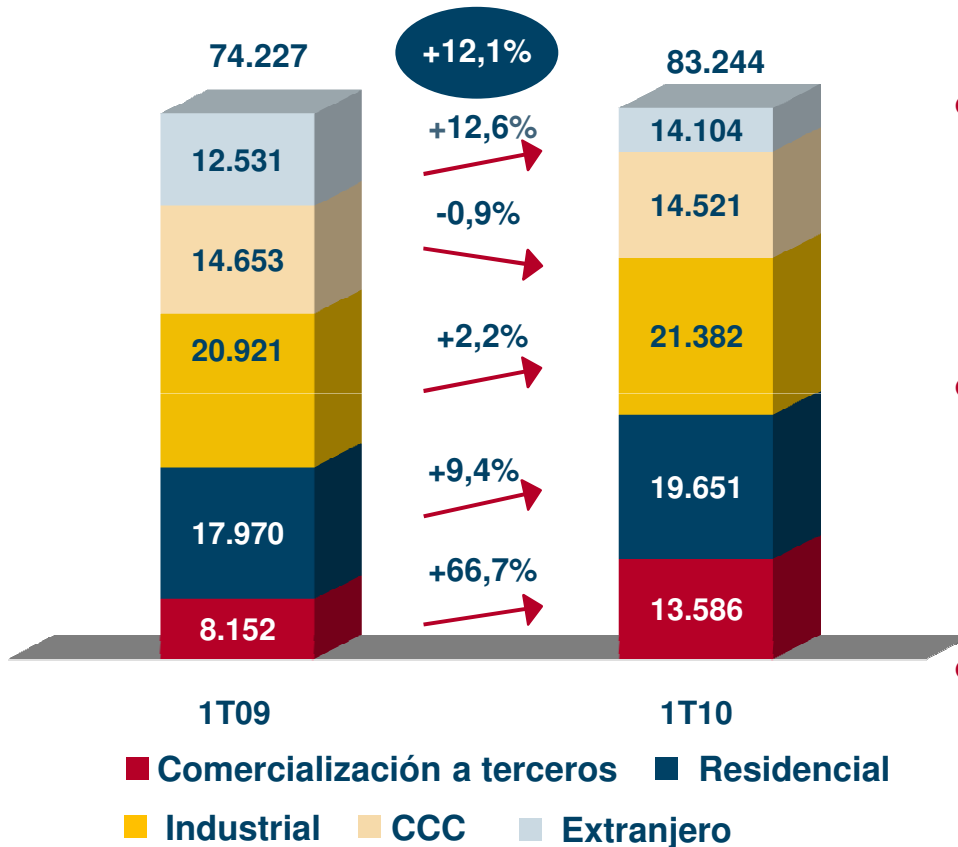
Note:  
<sup>1</sup>Atribuible

# Gas

## Mayorista & Minorista



Comercialización de gas (GWh)



- Ventas de gas en España beneficiadas por una mayor demanda residencial, ligada al clima, y el repunte de la demanda industrial
- Las ventas a mercados extranjeros crecen un 12,6%, aumentando la presencia en nuevos mercados (Argentina, Canadá, etc.)
- Cuota de mercado en el segmento industrial del 42,3%

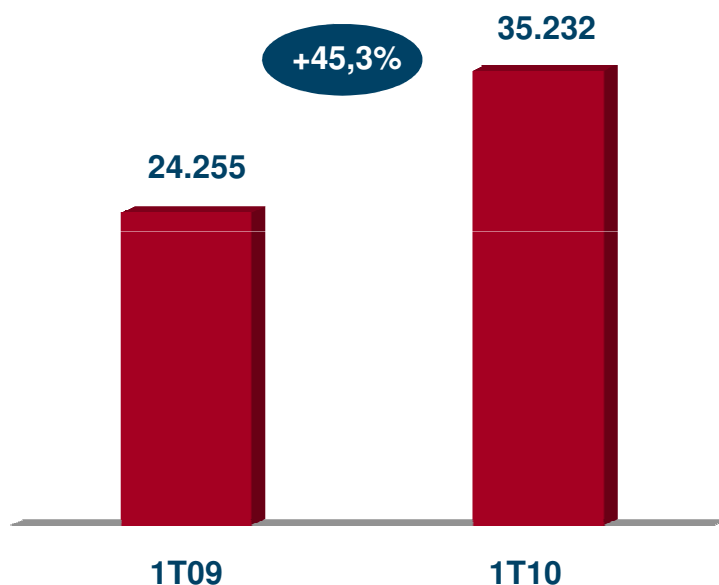
**EBITDA de €136 millones (-22,7%) fundamentalmente por menores márgenes en el mercado residencial español**

# Gas

## Up + Midstream



### Volúmenes de gas en gasoducto del Magreb (GWh)

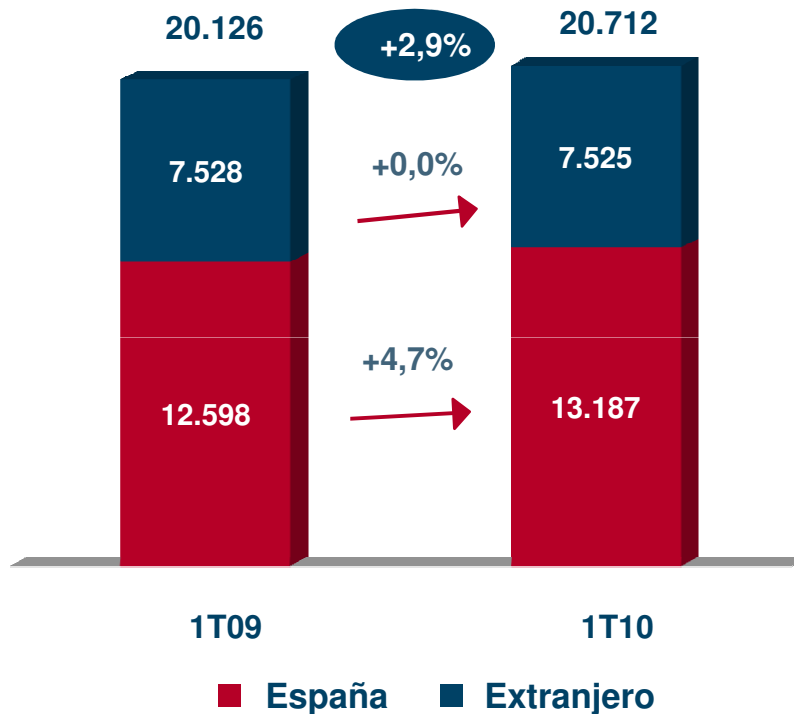


- Tasa de utilización del gasoducto del Magreb por encima del 100% (77% en 1T09)
- Tasa de utilización de la flota de GNL del 100%
  - Exclusivamente para uso propio
  - Sin ingresos por subarriendo de metaneros en 1T10
- Terminal de GNL en Trieste en fase final de autorizaciones

**EBITDA de €47 millones, cae un 7,8% por ausencia de subarriendos de metaneros en el trimestre**



### Ventas (GWh)<sup>1</sup>



- Las mayores ventas industriales en España apuntalan el crecimiento en volumen
- Mantenemos las ventas de trading internacional, pero con menores márgenes debido al entorno de precios internacional
- Menor utilización de la regasificadora de Sagunto (-14,4%)

**EBITDA de €66 millones (-12,0%) debido al desfavorable entorno de precios y una menor utilización de la planta de Damietta**

Nota:

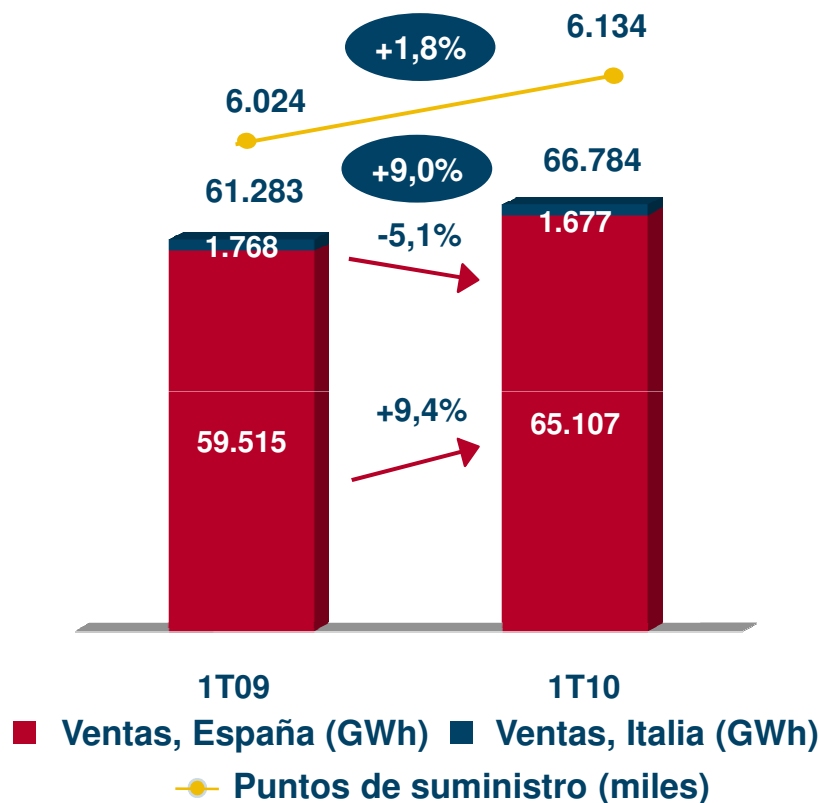
<sup>1</sup> Considerando 100% de UF Gas

# Distribución de gas

## Europa



### Datos operativos<sup>1</sup>



- Ventas en España favorecidas por menores temperaturas vs. 1T09, al contrario que en Italia
- Crecimiento interanual de 93.000 puntos de suministro en España (+1,7%) y 17.000 en Italia (+4,2%)
- Red de distribución total de 52.544 km (+3,4% vs 1T09)

**EBITDA crece un 1,6% hasta €258 millones, en línea con el aumento en la retribución esperado para 2010**

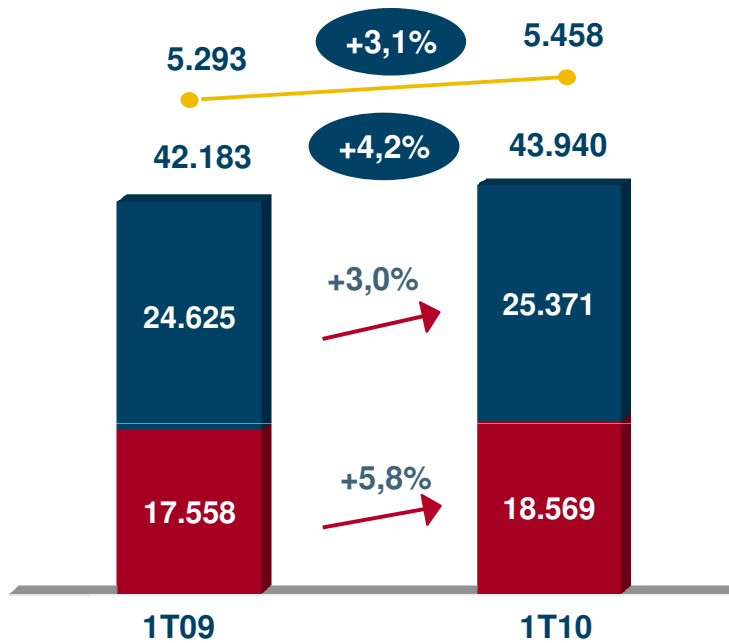
Nota:

<sup>1</sup> Los datos de 2009 consideran la venta de los activos de Murcia y Cantabria a Naturgas

# Distribución de gas Latinoamérica



## Datos operativos

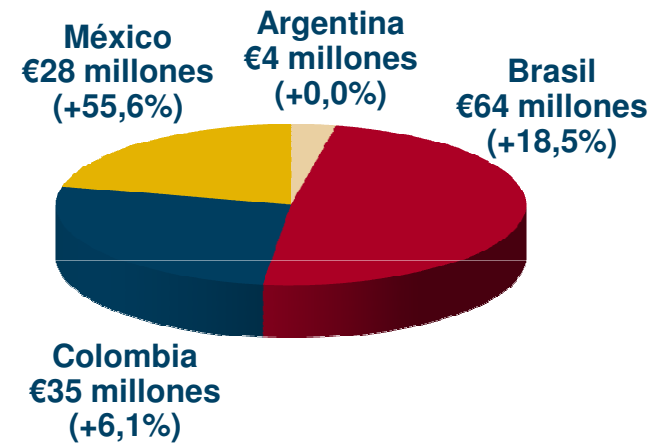


- Ventas ATR (GWh)   ■ Ventas a tarifa (GWh)
- Puntos de suministro (miles) a 31/03

- Colombia lidera el crecimiento en puntos de suministro (+101.000 interanual)
- Crecimiento en EBITDA de México explicado fundamentalmente por crecimiento del 15% en volumen y mayores tarifas

**Crecimiento del EBITDA favorecido por apreciación de las monedas locales**

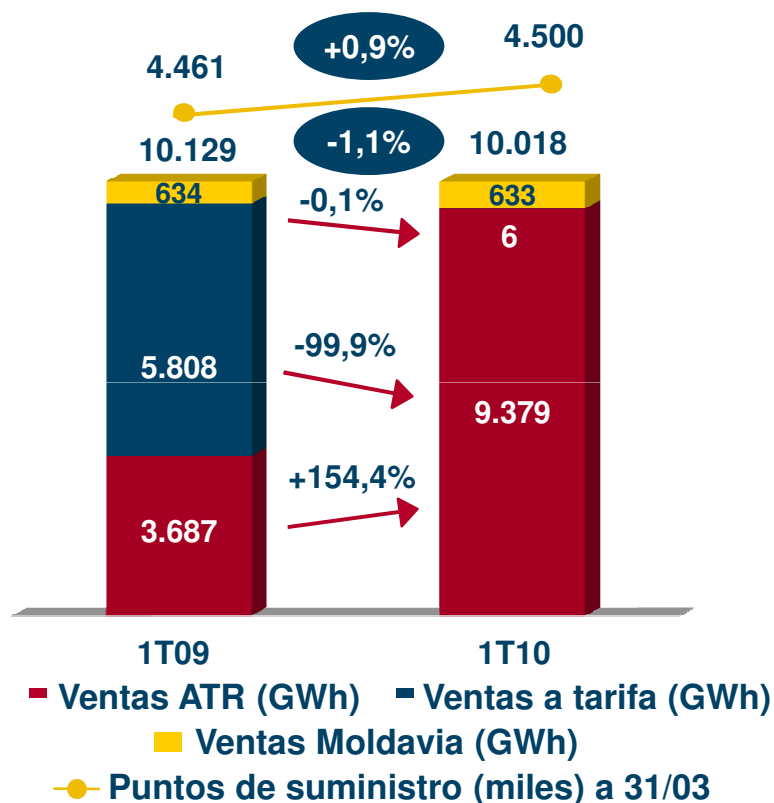
## Contribución al EBITDA y crecimiento por país (Total €131 millones, +20,2%)



# Distribución de electricidad

## Europa

### Datos operativos



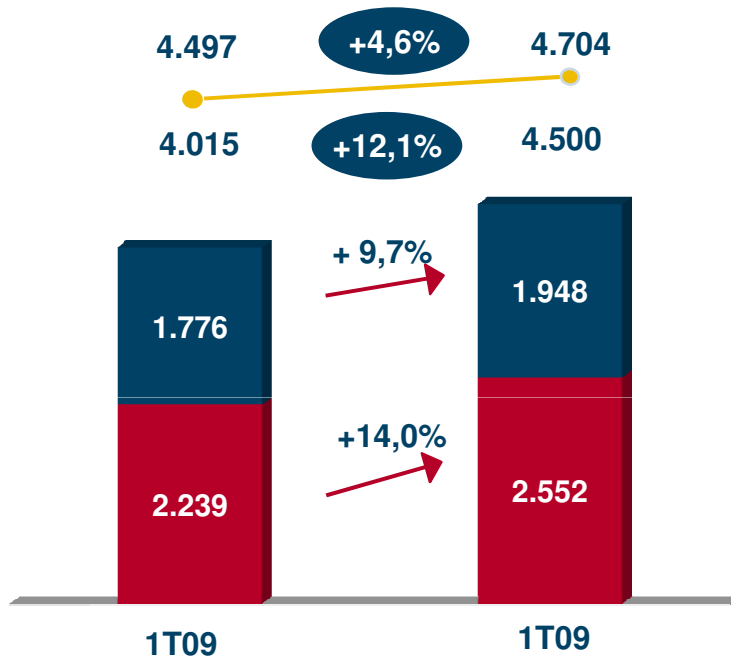
- Las ventas de electricidad en España reflejan la plena liberalización
- Crecimiento de la demanda del 2,4% vs. 1T09 en términos comparables refleja la recuperación del consumo
- TIEPI en España de 25,7 minutos tras el impacto del temporal Xyntia, sólo 8,4 minutos por encima de 1T09

**EBITDA de €155 millones, en línea con remuneración actual para 2010**

# Distribución de electricidad Latinoamérica

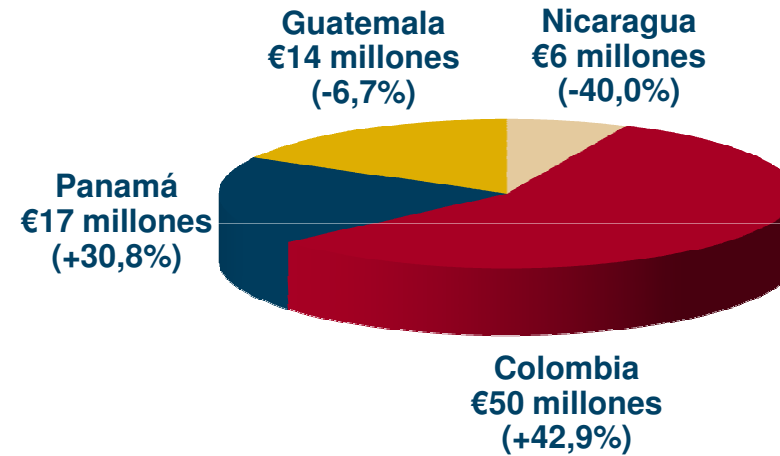


## Datos operativos



- Colombia (GWh) ■ Centroamérica (GWh)
- Puntos de suministro (miles) a 31/03

## Contribución al EBITDA y crecimiento por país (Total €87 millones, +19,2%)



- Mayor demanda en Panamá y Colombia apoya el crecimiento del EBITDA

Mejora de resultados operativos y financieros en la región y beneficiados de un mix de monedas diversificado

# 5 Retos

# Retos

## Regulado – Distribución de gas



- **Crecimiento en mercados de distribución clave en España**
  - **Cuota de mercado del 80,7% en puntos de suministro de gas**
  - **La baja penetración de la distribución de gas en España (~33%) proporciona potencial de crecimiento continuo**
- **Aprovechando el crecimiento del alto potencial proporcionado por los mercados latinoamericanos**
  - **Colombia**
  - **Brasil**
  - **México: desarrollo de la red de distribución de gas en México DF**

**Oportunidades de crecimiento en las actividades reguladas de gas, especialmente en aquellos mercados con menor penetración**

# Retos

## Regulado – Distribución de electricidad



- **Demanda de electricidad repuntando en España: + 4,5% en 1T10**
- **Demanda eléctrica recuperándose en Latinoamérica**
  - **Colombia +14,0% vs. 1T09**
  - **Centroamérica +10,0% vs. 1T09**
- **Eficiencias en distribución de electricidad por nuevos desarrollos**
  - **Obteniendo resultados de las mejoras en calidad de servicio**
  - **Potencial de nuevos desarrollos: red inteligente, vehículo eléctrico**

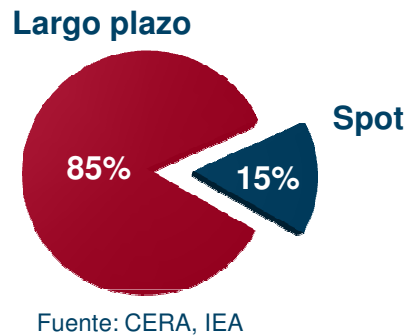
**Combinando perfil de negocio regulado con crecimiento subyacente**



# Retos

## Suministro de gas

Ventas de gas en Europa 2009  
(Spot vs. largo plazo)



Escenario de desajuste de precios

Menores  
precios de  
gas

ó

Aumentar  
flexibilidad de  
oferta de gas

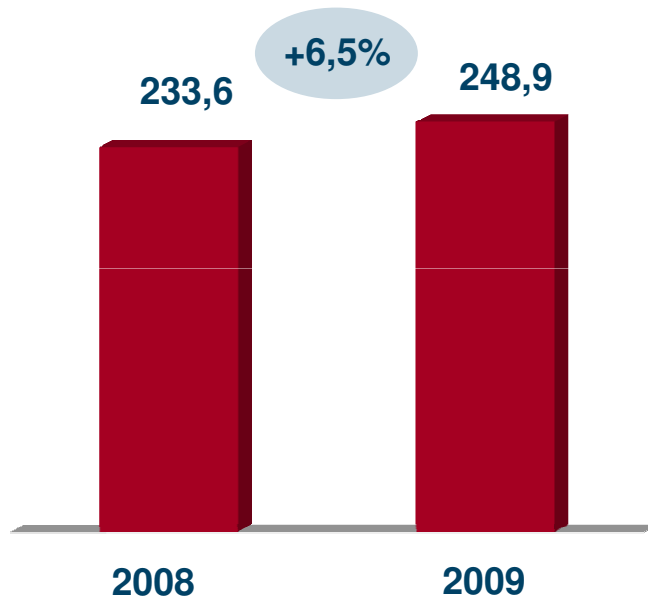
- **Acciones emprendidas por GAS NATURAL FENOSA para optimizar su aprovisionamiento de gas**
  - Reapertura ~60% de los contratos de aprovisionamiento de gas
  - Renegociación de mejores precios y una mayor flexibilidad

# Retos

## Volúmenes internacionales de GNL

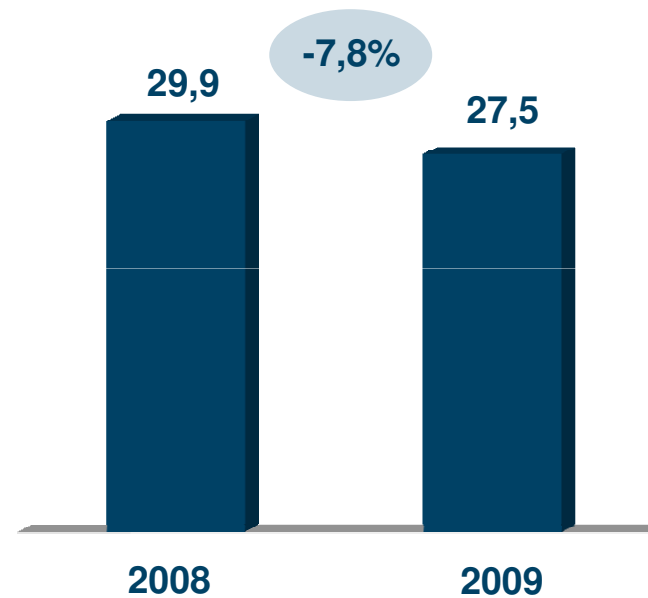


Volúmenes mundiales de GNL (bcm)



Fuente: CERA

Importaciones de GNL en España (bcm)



Fuente: Enagas, GAS NATURAL FENOSA

**La presencia de GAS NATURAL FENOSA en los mercados de GNL permite la expansión hacia nuevos mercados internacionales**

# Retos

## Nuevos mercados



**Nuevas ofertas y servicios energéticos para reforzar el liderazgo en nuestros mercados naturales**

**Beneficiarnos de nuevas oportunidades para expandir el negocio en Europa, creando una cartera estable de clientes globales a la vez que nos posicionamos en infraestructuras relevantes**

**Diversificación geográfica en mercados internacionales clave: alcanzando acuerdos para asegurar las ventas a corto y largo plazo**

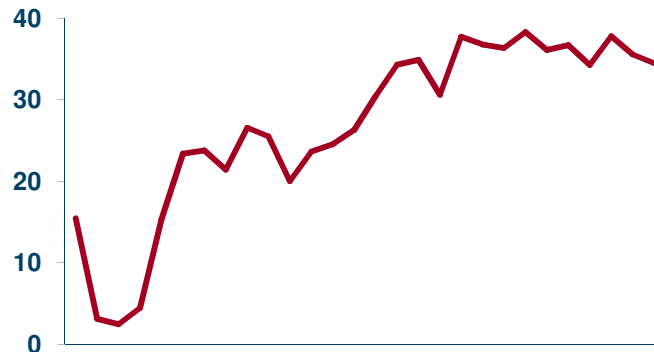
**Maximizar el valor de las flexibilidades de los contratos y activos de GAS NATURAL FENOSA, consolidando nuevas posiciones en trading y arbitraje de mercados y plazos a la vez que limitamos nuestro perfil de exposición al riesgo**

# Retos

## Electricidad España

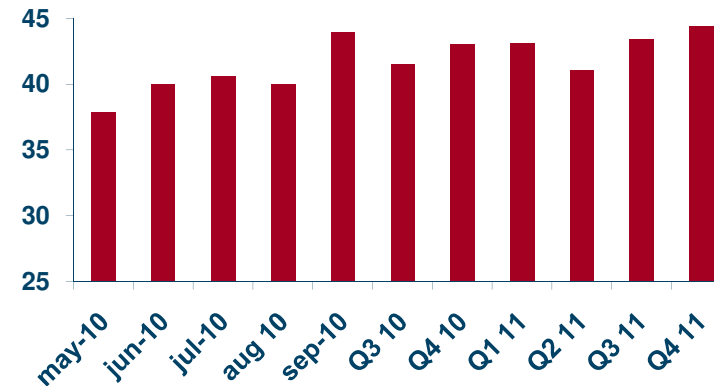


Precio medio diario del pool en España  
(1-28 abril)  
(€/MWh)



Fuente: OMEL

Futuros de electricidad en España  
(contratos FTB)  
(€/MWh)



Fuente: OMIP

**Tendencia alcista de los precios de pool y menor contribución esperada de la producción hidroeléctrica que en 1T10, en el que ha estado significativamente por encima de la media**

# Retos

## Modelo del sistema eléctrico español



**Primas a renovables  
subvencionan  
tecnologías  
inmaduras**

**Mercado y sistema  
de tarifas español no  
reflejan el coste real  
de la energía**

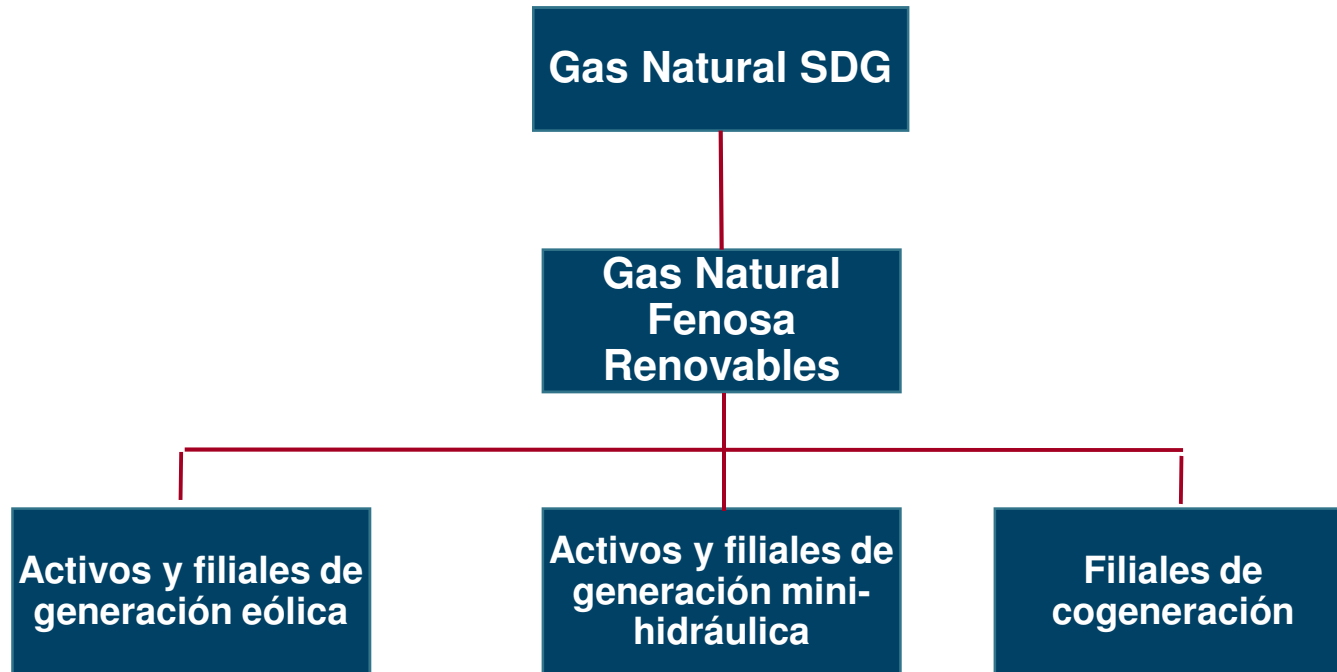
**Déficit de tarifa en  
2009 de €4.000  
millones; por encima  
de las estimaciones  
del Gobierno**

**El sistema actual es insostenible, tanto económica como técnicamente**

**GAS NATURAL FENOSA aboga por la adopción de un modelo  
regulatorio sostenible que resuelva los problemas actuales**

# Retos

## Creación de Gas Natural Fenosa Renovables



**Contribución de las tecnologías renovables de mayor fiabilidad técnica y solidez financiera**

# Retos

## Renovables – Posición actual



### Fuerte base de activos

- 949 MW de activos en operación
- Producción en 2009: 2.256 MWh
- EBITDA en 2009: €121 millones<sup>1</sup>

### Diversificación tecnológica y geográfica

- Presencia en 13 regiones españolas
- Preponderancia de activos eólicos (812 MW), complementados con mini-hidráulica (68 MW) y activos de cogeneración (69 MW)
- Posicionados en biomasa con una cartera de proyectos a medio plazo
- Inversiones dirigidas a las tecnologías renovables más eficientes

Nota:  
1 Pro-forma

# Retos

## Renovables - Crecimiento



Orientado al desarrollo y la excelencia operativa

- Amplio “know-how” en todos los procesos (desarrollo, construcción, operación)
- Implantando procedimientos de optimización continua

Con un fuerte potencial de crecimiento

- Plataforma lista para triunfar en futuras ofertas de capacidad eólica
- Fuerte “pipeline” de proyectos eólicos ~ 900 MW
- Licencias para nueva capacidad eólica adjudicadas en las Islas Canarias (~50 MW), Extremadura y Andalucía
- Presentadas ofertas en Galicia, Cantabria, Cataluña y otras regiones españolas
- Desarrollando proyectos de mini-hidráulica en España (~100 MW)
- Buen punto de partida para beneficiarnos de oportunidades de desarrollo internacionales



# Retos

Nueva marca comercial



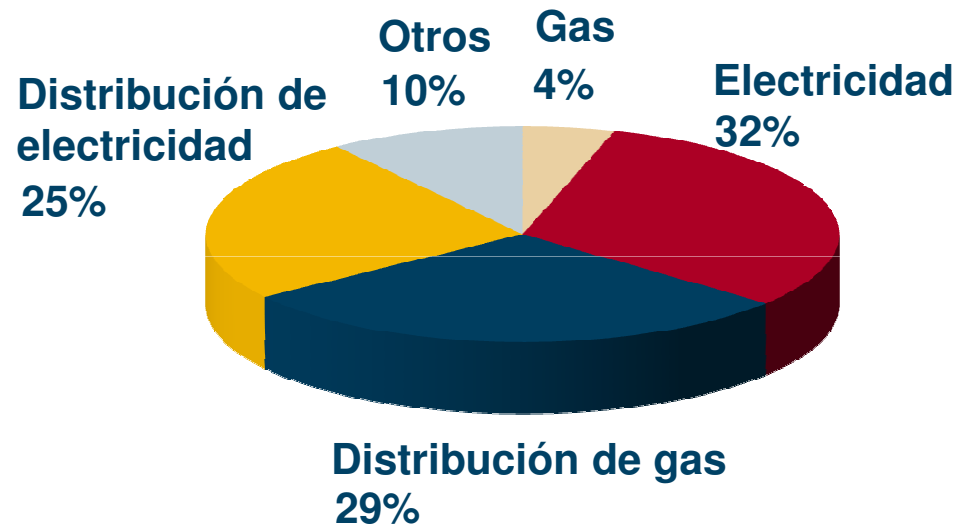
Proporciona una identidad única que mantiene el elevado reconocimiento de las antiguas marcas

# Retos

## CAPEX 2010



Total CAPEX 2010:  
€1.600-1.800 millones<sup>1</sup>



Actividad	€ millones
Electricidad	500-570
Distribución Gas	470-520
Distribución Elec.	400-450
Gas	~80
Otros	~170

- Completando CCCs en Barcelona y Norte Durango (México)

**Aumentando las inversiones en el crecimiento de la actividad *core* de distribución**

Nota:

<sup>1</sup> Incluye la capitalización de intereses y mano de obra

6

## **Conclusiones**

# Conclusiones



- **El mix de negocio de GAS NATURAL FENOSA continúa mostrando un perfil sólido**
  - **EBITDA pro-forma estable en un exigente entorno de mercado**
  - **Modelo de convergencia único gas-electricidad, que ha demostrado su éxito**
  - **Posicionados para aprovechar la recuperación de la demanda en los mercados**
- **Cumpliendo los compromisos**
  - **Éxito en obtención de sinergias; aumentando su alcance**
  - **Excelente historial en desinversión de activos y refinanciación, superando los objetivos tanto en importe como en fechas**

**Comenzamos el ejercicio 2010 con una situación financiera eficiente y un perfil equilibrado de riesgo financiero y de negocio**

# Líneas de actuación para 2010



**Finalizar y consolidar la integración de Unión Fenosa**

**Continuar con la captura de sinergias**

**Ejecutar y cobrar los fondos de las desinversiones previstas de activos**

**Continuar en la senda de crecimiento**

**Mantener el compromiso de crecimiento del dividendo >10%**

**Lanzar el nuevo Plan Estratégico 2010-14**

---

# Gracias

RELACIONES CON INVERSORES

telf. 34 934 025 891

fax 34 934 025 896

e-mail: [relinversor@gasnaturalfenosa.com](mailto:relinversor@gasnaturalfenosa.com)

Página web: [www.gasnaturalfenosa.com](http://www.gasnaturalfenosa.com)

