



Endesa Red

Crecimiento y Rentabilidad



José Luis Marín López-Otero
Presidente-Director General Endesa Red
Valencia, 25 de junio de 2007

Endesa Red en la actualidad

Resultados obtenidos

Marco regulatorio

Nuestra "hoja de ruta": Plan Estratégico

Un futuro de crecimiento y rentabilidad

Endesa Red es fruto de la fusión e integración de una serie de compañías distribuidoras



- Toma progresiva de participaciones en las compañías distribuidoras, que culmina en 1998, cuando Endesa adquiere el 100% de las participaciones de todas ellas
- Intenso proceso de integración en el periodo 1998-2001
 - De 12.421 a 6.597 empleados
 - Integración de todas las plataformas de sistemas
 - Estandarización de procesos y modelos operativos
- En 2002, integración societaria de las distribuidoras y creación de Endesa Red S.A.

Endesa Red es fruto de la fusión e integración de una serie de compañías distribuidoras



Toma progresiva de participaciones en las compañías distribuidoras, que culmina en 1998, cuando Endesa adquiere el 100% de las participaciones de todas las

Intenso proceso de integración periodo 1998-2001

de 12.421 a 6.597 empleados

Integración de todas las plataformas de sistemas

Estandarización de procesos y modelos operativos

En 2002, integración societaria de las distribuidoras y creación de Endesa Red S.A.



Endesa Red agrupa el negocio de transporte y distribución de electricidad y gas, los servicios técnico-comerciales al cliente y otras actividades relacionadas

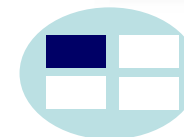
Endesa Red

Transporte &
Distribución
electricidad

Transporte &
Distribución gas

Otras actividades
relacionadas

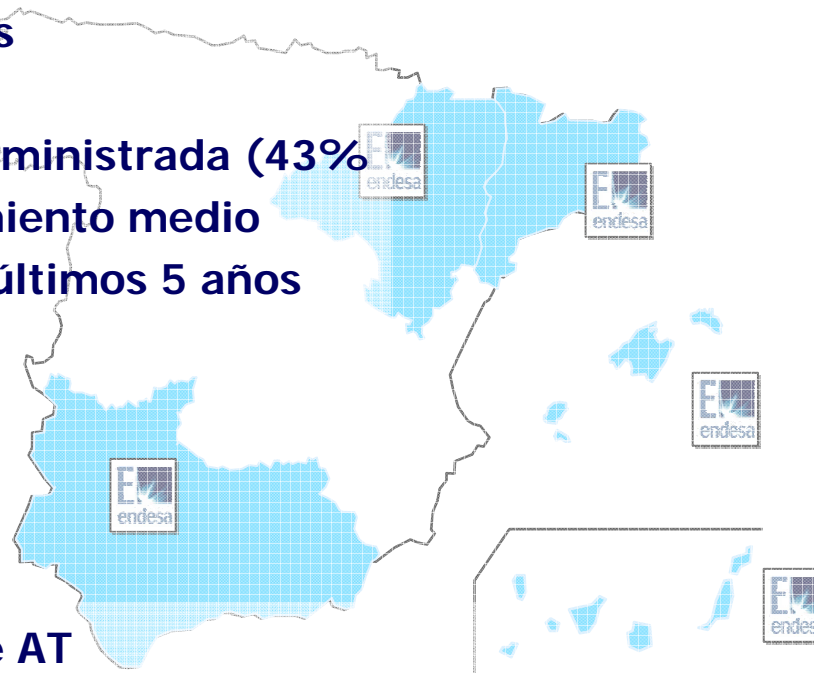
Servicios técnico-
comerciales a
clientes



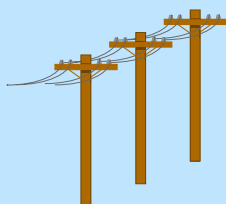
Mercado



- 197.875 km² (39% España)
- 11,2 millones de clientes (43% España)
- 20 millones de usuarios
- 2.740 municipios
- 113 TWh de energía suministrada (43% España), con un crecimiento medio anual del 4,8% en los últimos 5 años

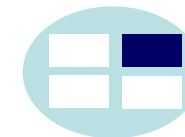


Activos

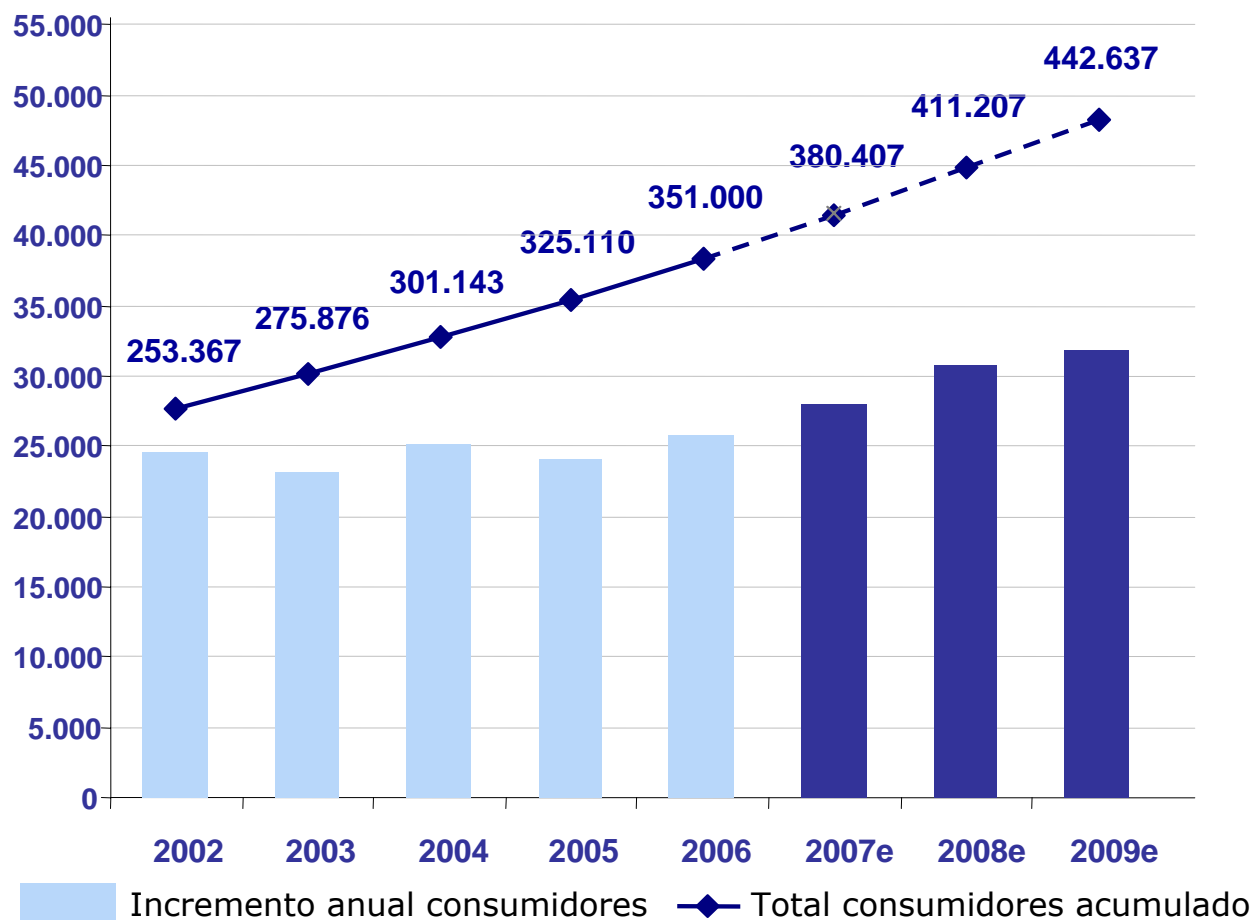


- 22,176 km de líneas de AT
- 111.099 km de líneas de MT y BT
- 1.208 subestaciones
- 147.110 transformadores
- 132.654 MVA de potencia de transformación

...y en gas se consolida un crecimiento sostenido del negocio hasta alcanzar un 15% de cuota sectorial en diez años



Evolución consumidores

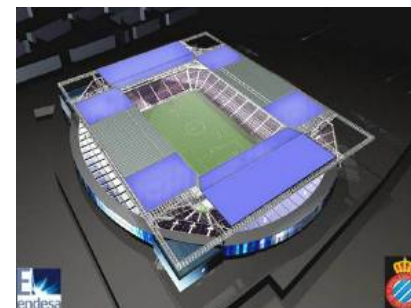


- Endesa Red duplicará el número de consumidores en 10 años
- En el año 2006 el RNDI sin extraordinarios ha sido de 10,6 M€

Las actividades complementarias constituyen un elemento clave para el desarrollo de los ingresos no liquidables



Diversas unidades de la compañía están orientadas a la prestación de servicios relacionados con el negocio eléctrico a otros clientes



Infraestructura Eléctrica e instalaciones

- Proyectos "llave en mano"

Proyectos Tecnológicos

- Laboratorio Químico Eléctrico, Proyectos de Investigación, Proyecto "Telegestión contadores BT", etc.

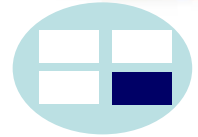
Ingeniería de Procesos y de Gestión de la Información

- CID (Centro de Ingeniería de Datos)
- Comercialización a terceros de productos y "know-how" de Endesa Red en el mercado internacional

Medida

- Servicios de control del consumo para clientes y otros operadores

Endesa Red mantiene 156 millones de contactos al año en la prestación de los servicios técnico-comerciales a sus clientes, obteniendo un constante feed back clave para la mejora continua del servicio



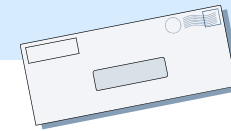
NUEVOS CLIENTES

620.000 altas /año
250.000 nuevas viviendas /año



LECTURAS - FACTURAS

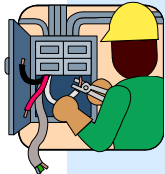
69 Millones de facturas / año
70 Millones de lecturas /año



11,2 millones de clientes

OPERACIONES

670.000 movimientos de contadores (instalación y retiro) /año
685.000 cortes y reconexiones /año
1.400.000 otras órdenes de servicio / año
120.000 inspecciones /año



CONTACTOS

CAT:
8,7 Mill llamadas/año

OFICINAS:
1 Mill contactos/año

PUNTOS DE SERVICIO:
4,4 Mill contactos/año



Endesa Red en la actualidad

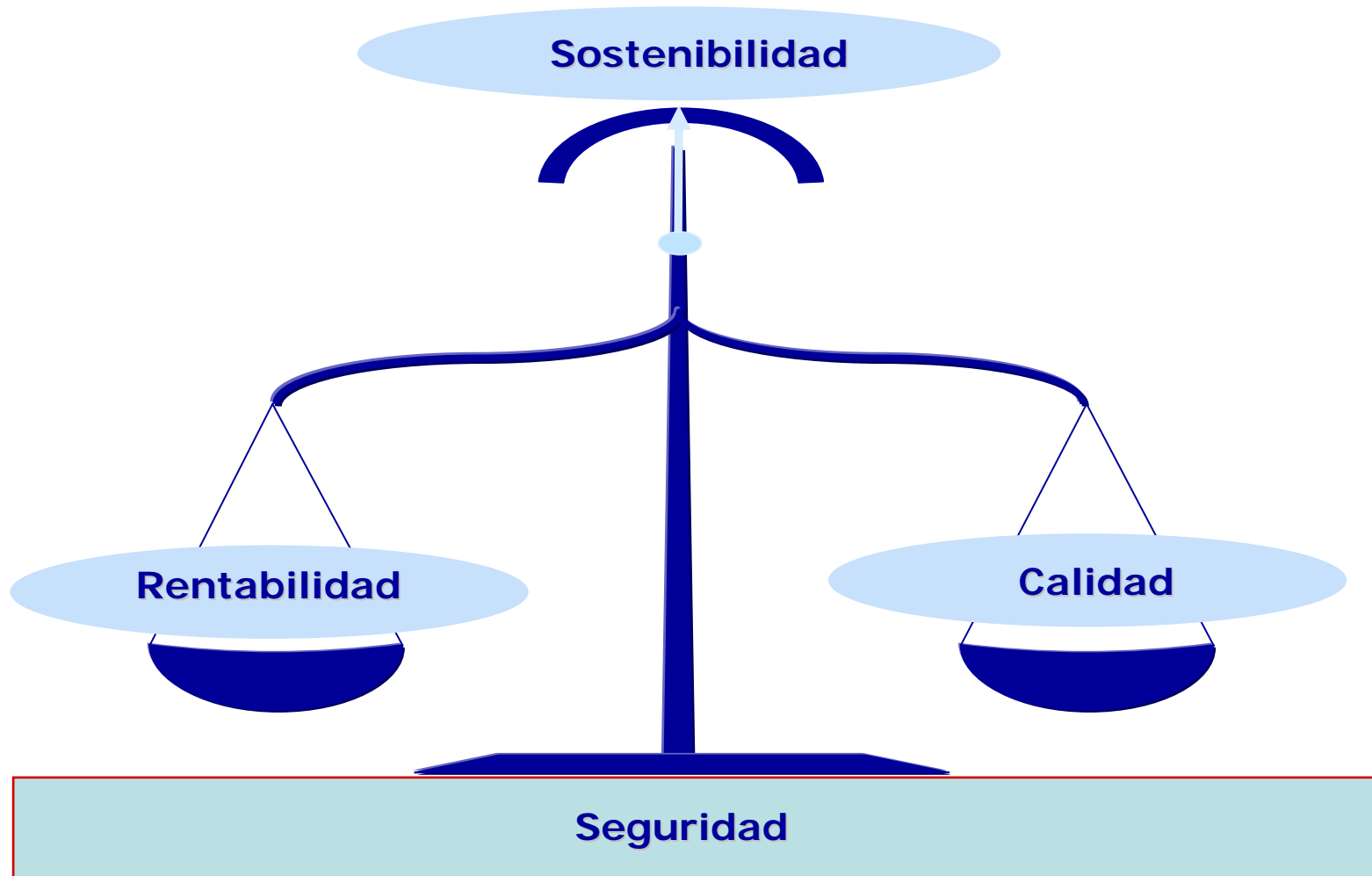
Resultados obtenidos

Marco regulatorio

Nuestra "hoja de ruta": Plan Estratégico

Un futuro de crecimiento y rentabilidad

Endesa Red mide sus resultados en base a las cuatro dimensiones de su Visión de Negocio...





**Endesa Red mide sus resultados en base
a las cuatro dimensiones de su Visión de Negocio...**
...y todo ello en un entorno dinámico









Patrocinador Oficial de la 32ª America's Cup



Endesa Red ha conseguido en 2006 unos magníficos resultados económicos...

Rentabilidad

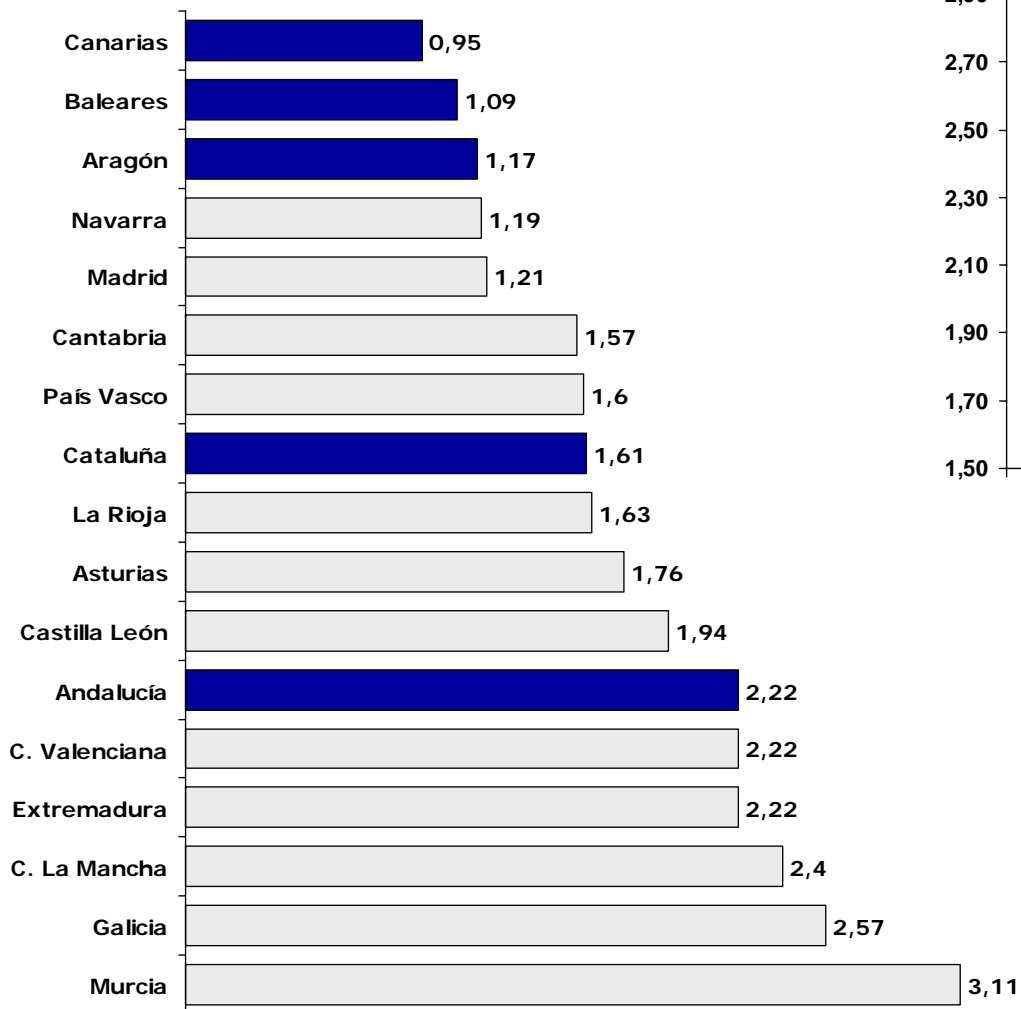
M€	2005	2006	Variación
Ventas	7.082	7.512	+6% 
Margen de contribución	1.806	1.982	+10% 
EBITDA	889	1.115	+25% 
EBIT	479	678	+42% 
Gastos financieros netos	-253	-179	-29% 
Resultado neto	199	531	+167% 

... que confirman una clara mejora de los ratios de eficiencia y rentabilidad y un alto potencial de generación de EBITDA

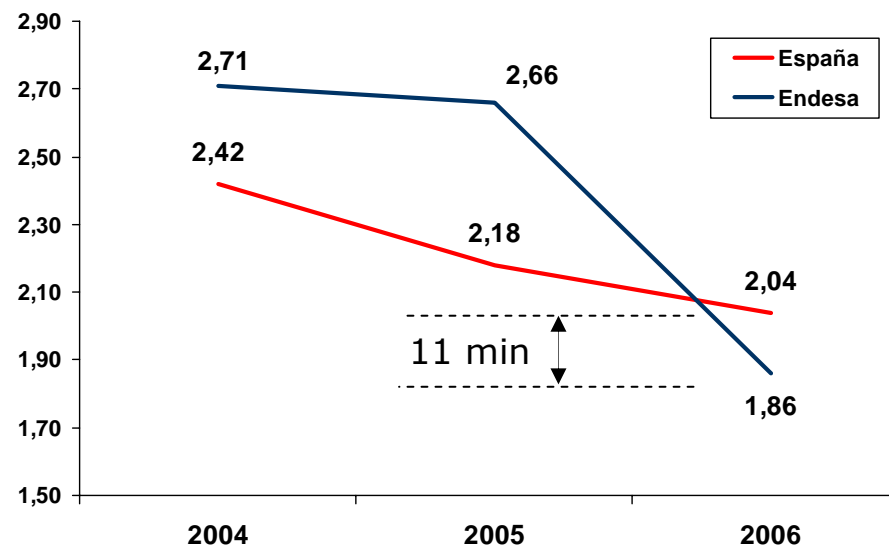
(€/MWh)	2005	2006	2007e	07e/05
VAD	15,7	15,4	16,1	+2%
Cash-Cost s/ Energía circulada	16,1	14,7	13,0	-20%
ROI / EBIT (%)	4,0	6,2	7,5	7,5

TIEPI Imprevisto Distribución

(horas/años)



TIEPI Distribución (horas/año)

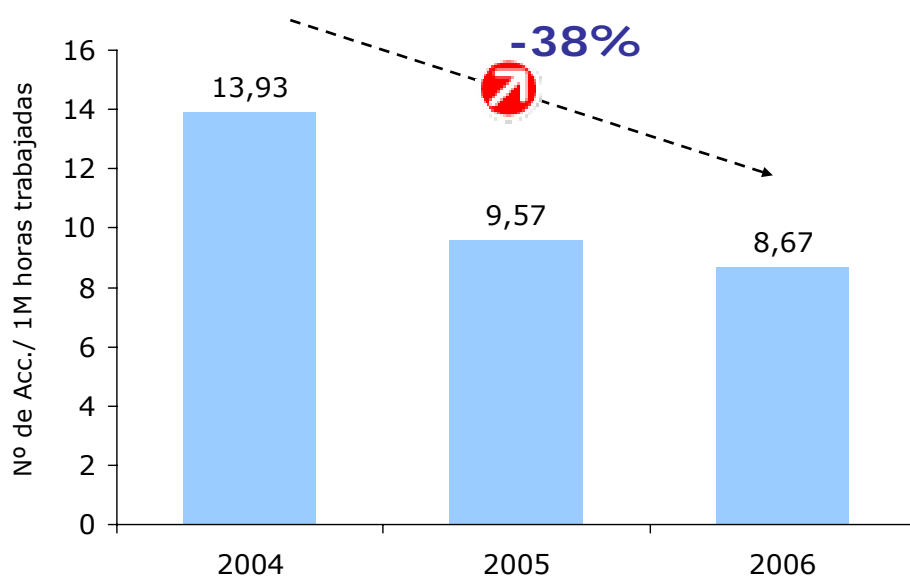


**Endesa Red
suministra a las tres
CC.AA. con mejor
calidad de suministro
de España**

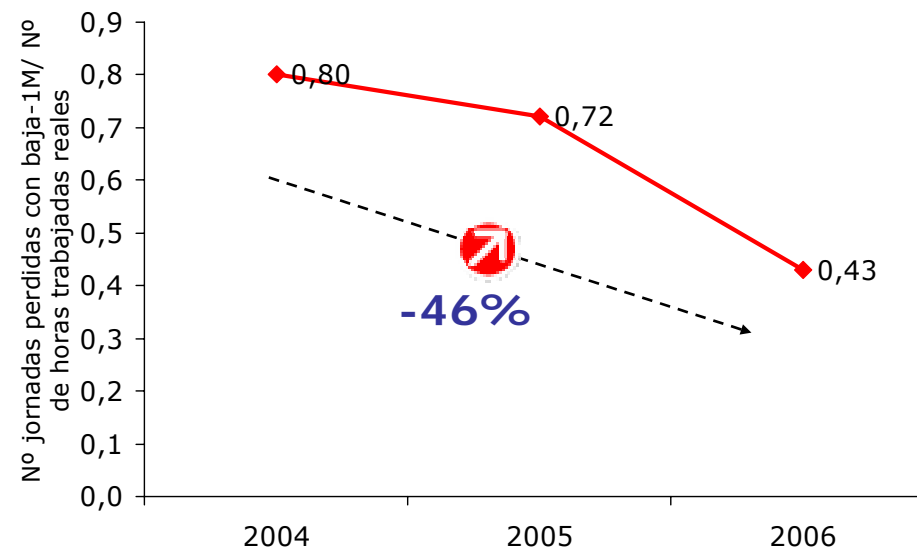
Asegurando el cumplimiento de objetivos de mejora en el ámbito de la Seguridad Laboral

Seguridad

Índice de Frecuencia



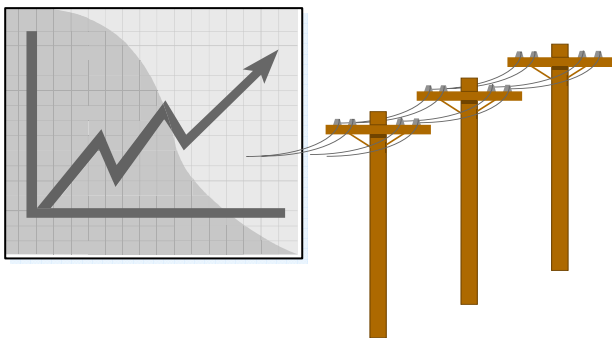
Índice de Gravedad



Los índices de accidentalidad de Endesa Red:

- Son los mejores del sector eléctrico
- Son una cuarta parte de la media de la industria española

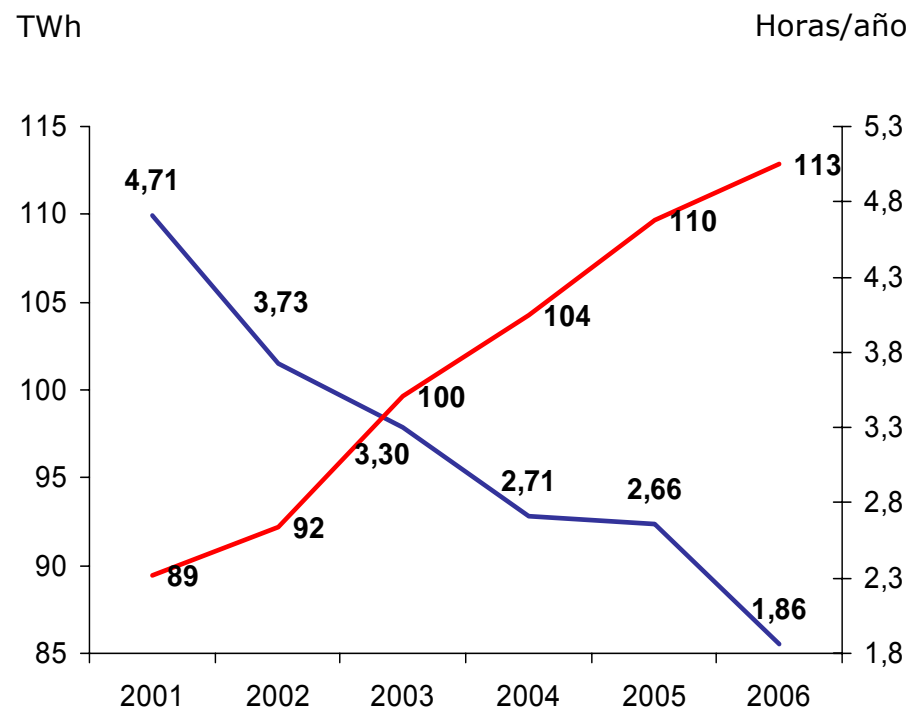
Capacidad inversora para cubrir los incrementos de demanda



- 4.127 millones de euros de inversión en 2003-2006
- Más de 1.000 millones/año durante dicho periodo

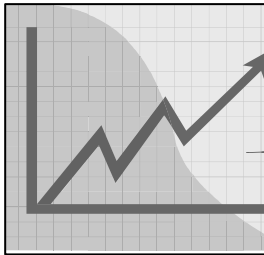
Instalaciones más eficientes, con las últimas tecnologías, perfectamente integradas en su entorno

Evolución TIEPI total y demanda



Capacidad invers
los incrementos

Reconocimiento internacional



- 4.127 millones de euros en inversión en sostenibilidad durante dicho periodo
- Más de 1.000 millones de euros en inversión en infraestructuras durante dicho periodo

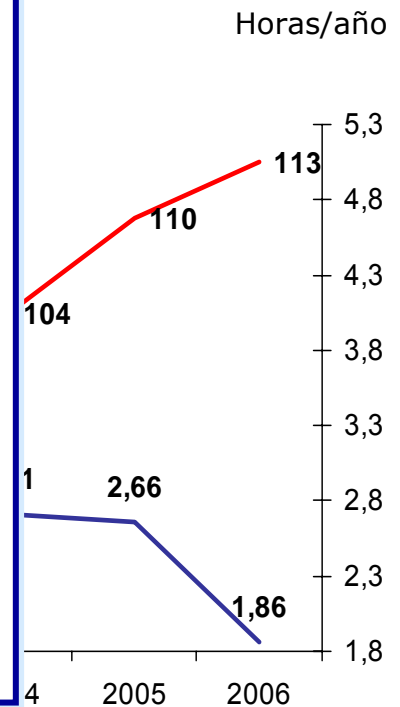


Dow Jones
Sustainability Indexes
Member 2006/07

Máxima valoración dentro del sector eléctrico en los índices Dow Jones Sustainability World y Dow Jones Sustainability Stoxx

Instalaciones más eficientes,
IS,
s en su entorno

y demanda



En aspectos clave del negocio de distribución, Endesa Red presenta indicadores que son "benchmark" a nivel europeo

Ciclo Comercial

- El **coste medio por cliente de Endesa** (~23,9€) es sustancialmente inferior a la media de las compañías europeas (~37,2€)
- Este buen comportamiento se explica principalmente por:
 - **Servicio al cliente** (3,0 €/cliente frente a una media de 8,3 €/cliente)
 - **Procesos de medida** (4,8 €/cliente frente a una media de 6.7 €/cliente) a pesar de la mayor frecuencia de mediciones de Endesa

Operación de la distribución

- El **OPEX de Endesa Red** se encuentra en la media del sector en España y es un 20% menor que la media europea
- El **CAPEX** destinado a reposición está en la media europea. El destinado a cubrir la expansión del mercado es proporcional al nivel de crecimiento de la demanda
- Endesa Red tiene una de las mejores relaciones **Calidad/Retribución** a nivel europeo

Endesa Red en la actualidad

Resultados obtenidos

Marco regulatorio

Nuestra "hoja de ruta": Plan Estratégico

Un futuro de crecimiento y rentabilidad

En 2007 se ha revisado la retribución global y por empresas (RO) lo que ha supuesto un aumento de 245 M€ para Endesa

Retribución

- Incremento de 578 M€ en 2007 respecto a 2006:
 - 500 M€ de incremento adicional con las cuotas acordadas por el sector (Endesa: 210 M€)
 - 78 M€ por la actualización de la retribución en 2006 según la fórmula histórica (Endesa 35 M€)

	Retribución 2006	Incr. retributivo adicional	Incr. por parámetros fórmula	Retribución 2007	Incr. retributivo 07-06
ENDESA	1.468	210	35	1.713	245
Resto del sector	1.808	290	44	2.141	333
TOTAL	3.276	500	78	3.854	578

Planes de mejora de calidad

- Mantenimiento de 90 M€ para planes de mejora de calidad, de los que Endesa ha obtenido históricamente más del 50%.

290 M€ de incremento de la retribución en 2007, coincidente con lo que anunciamos en octubre de 2005

La evolución de la retribución contemplará el incremento de actividad con incentivos de calidad y pérdidas

- La fórmula actual considera el incremento de la demanda medio y con un factor de eficiencia (FE) de 0,3:

$$R_n = R_{n-1} * \left[1 + \left(\frac{IPC_n - X_n}{100} \right) \right] * [1 + (\Delta D_n * FE)]$$

- Con la nueva propuesta, la retribución de cada año se determina mediante la siguiente fórmula de evolución:

$$R_{n+1}^i = (R_n^i - \underline{Q_{n-1}^i} - \underline{P_{n-1}^i}) \times \left[1 + \left[\frac{IPC_n - 1}{100} \right] \right] + \underbrace{Y_n^i}_{\text{Círculo}} + \underline{Q_n^i} + \underline{P_n^i}$$

Y_n^i

Aumento de retribución por incremento de actividad: basado en Plan de Inversión y Gastos que deberá valorar la CNE con un modelo de red de referencia que tome como punto de partida las instalaciones inventariadas

Transitoriamente,
 $Y_n = R_n * \Delta D_{emp_n} * 0,7$

Los incentivos de calidad y de pérdidas son anuales y están acotados respecto a la retribución del año anterior:

- Calidad: entre +6% y -2%
- Pérdidas: entre +3% y -3%

Para el cálculo del IPC, Y, Q y P se toman datos de los doce meses anteriores al 30 de junio del año anterior (no hay desvíos)

La transposición de la directiva profundiza la separación de actividades y elimina las tarifas

Separación actividades

- Separa el Suministro de la Distribución, asignándolo a las empresas Comercializadoras
- Criterios para garantizar la independencia en la gestión del distribuidor dentro de cada empresa eléctrica
- La CNE realizará la función de supervisión

Desaparición tarifa y tarifa de U.R.

- Tras la desaparición de las tarifas, sólo queda el suministro de último recurso
 - La tarifa integral desaparece el 1/1/2009.
 - Se restringe gradualmente la aplicación de la Tarifa de Último Recurso y, a partir de 1/1/2011, queda limitada a clientes de baja tensión con <50kW
- Creación de una Oficina Supervisora de los cambios de suministrador

Tte. y Distrib.

- En la red de transporte primario ($\geq 380\text{kV}$), modelo de transportista único
- El transporte secundario ($\leq 220\text{kV}$) no mallado y orientado al mercado, lo podrán realizar las empresas distribuidoras previo informe del MITyC y de la CCAA

Endesa Red en la actualidad

Resultados obtenidos

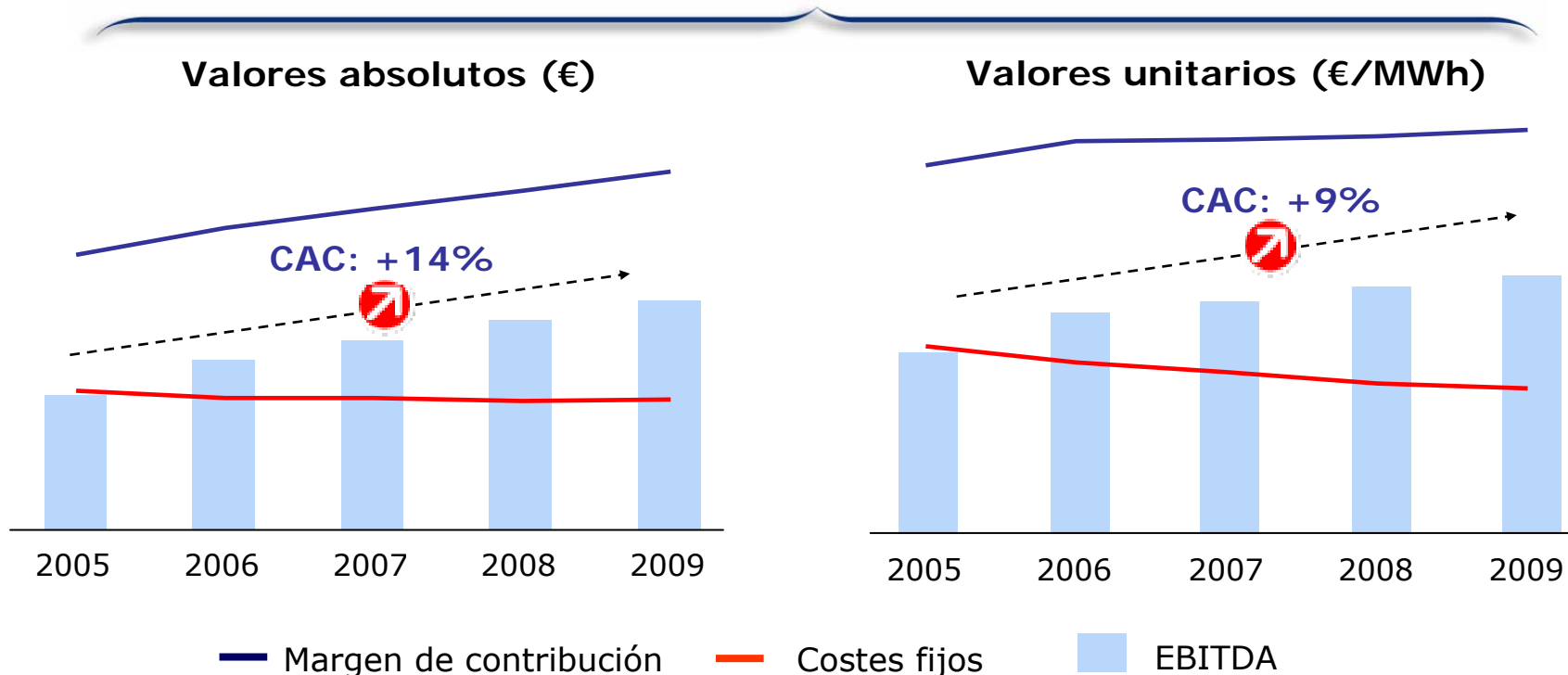
Marco regulatorio

Nuestra “hoja de ruta”: Plan Estratégico

Un futuro de crecimiento y rentabilidad

En este contexto, Endesa Red se ha marcado un objetivo de crecimiento significativo del EBITDA basado en su eficiencia de gestión de costes que está permitiendo una mejora de los márgenes

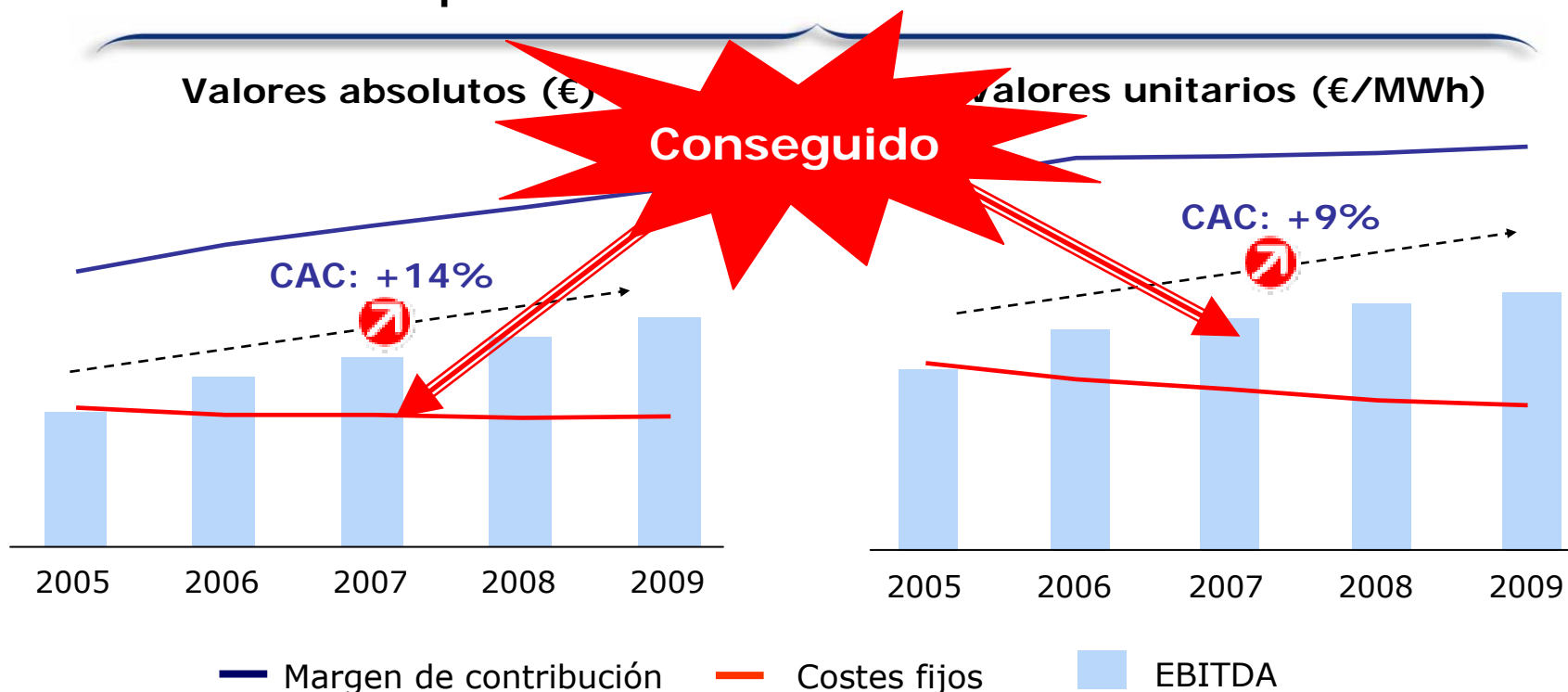
Hipótesis de crecimiento cero del VAD



El crecimiento del EBITDA es el resultado de la mejora de la eficiencia en costes y es muy superior a la tasa de crecimiento anual de la demanda (~ 4,5%)

En este contexto, Endesa Red se ha marcado un objetivo de crecimiento significativo del EBITDA basado en su eficiencia de gestión de costes que está permitiendo una mejora de los márgenes

Hipótesis de crecimiento cero del VAD



El crecimiento del EBITDA es el resultado de la mejora de la eficiencia en costes y es muy superior a la tasa de crecimiento anual de la demanda (~ 4,5%)

Para asegurar este objetivo se están desarrollando un conjunto de iniciativas que integran el Plan Estratégico



Mejora de la retribución regulada: conseguir y consolidar las mejoras regulatorias

Logrado

En la **Tarifa de 2007** se hace una revisión R_0 del nivel retributivo global y por empresas que **ha supuesto para Endesa un incremento de ingresos de 245 M€ (16,7% de aumento)**

Pendiente de aprobación

Cambio de la fórmula de actualización de la retribución:

- Bien según actividad con datos reales, o
- Transitoriamente, fórmula actual con factor de eficiencia (FE) próximo a 1

UNESA ha presentado al M. Industria un borrador consensuado que recoge estos aspectos

Desarrollar los ingresos variables: obtener en 2009 un 15% del margen de contribución de Endesa Red

Ingresos regulados no liquidables

Plan específico para potenciar los ingresos por:

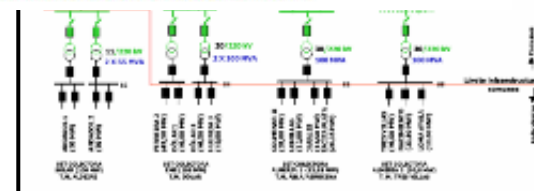
- por alquiler equipos
- derechos de enganche y verificación
- ejecución de acometidas a baremo

Ingresos no regulados

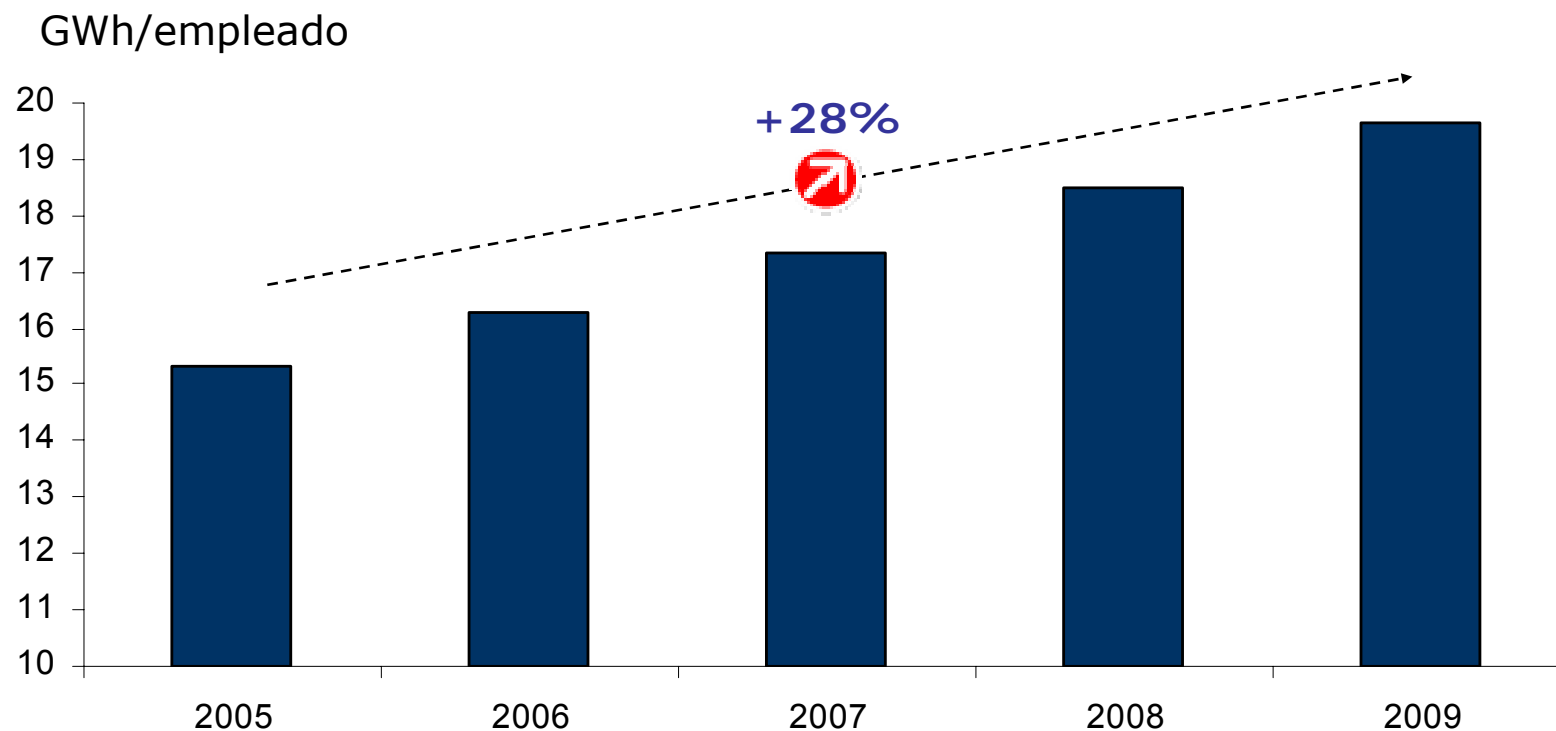
- Proyectos "llave en mano" para instalaciones de cliente
- Servicios de Medida y Telegestión
- Infraestructuras eléctricas solares
- Generación distribuida
- Eficiencia energética
- Alquiler de infraestructuras de fibra óptica
- Laboratorio I+D+i
- Otros servicios de valor añadido



Línea de Negocio de Desarrollo de Redes. Área de Proyectos Eléctricos



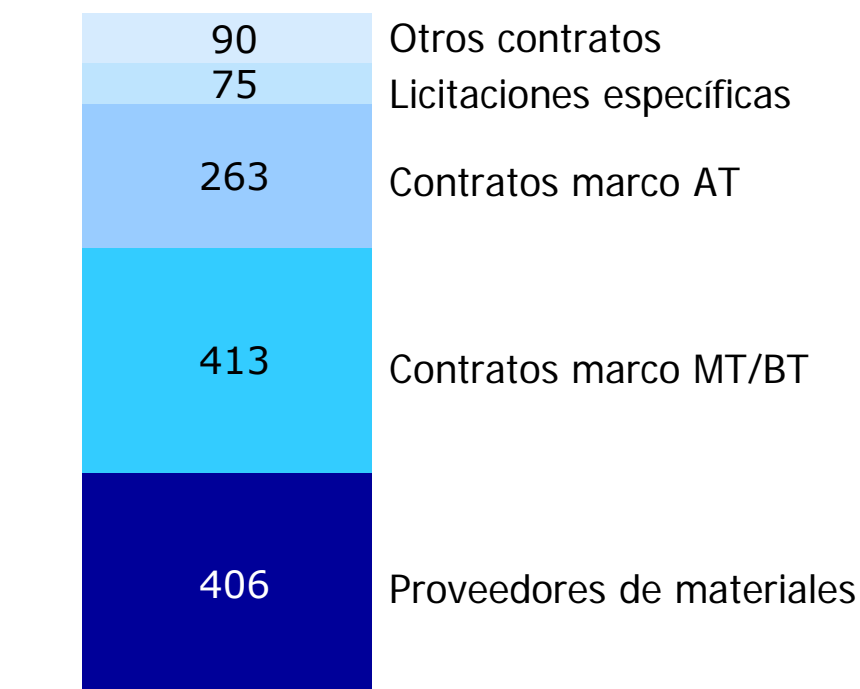
Eficiencia Organizativa y de Recursos Humanos: evolución hacia un modelo optimizado que nos está permitiendo reducir los costes de personal y actuar sobre la productividad



- Cómo:**
- Consolidación de las sinergias de la integración
 - Plan de prejubilaciones a los 60 años ya provisionado
 - Incentivos a la movilidad geográfica y funcional
 - Incremento de la productividad

Integración de Proveedores: permitirá cumplir la senda de reducción de costes unitarios y mejorar la calidad, el plazo y la seguridad de los trabajos realizados por contratistas

M€



Cash-out

Iniciativas en curso:

- Revisión contratos marco de servicios
- Nueva licitación de contratos por 3 años 2007-2010 en la que se ha obtenido una **reducción de los precios medios del 14%**
- Impulso a las licitaciones específicas
- Compras en mercados emergentes

Cerca de 700 M€ en contratos marco

Eficiencia Energética: En el periodo 07-11 permitirá aumentar la eficiencia económica de la red de distribución en más de 350 GWh (equivalente a aprox. 17 M€)

Disminución de pérdidas:

- Reubicación de puntos frontera en MT
- Eliminación de saturaciones en la red
- Modelo de Red horizonte:
 - Elevación de tensiones en AT y MT
 - Eliminación de transformaciones intermedias
 - Acercamiento de la media tensión a los puntos de consumo (acortamiento de líneas de BT)
- Integración óptima de la generación distribuida
- Compensación de energía reactiva y de armónicos, allí donde produzca beneficios
- Programas de investigación – Transformadores supereficientes – Redes inteligentes
- Instalación de transformadores eficientes en puntos determinados
- Desconexión de transformadores en vacío

Mejora del incentivo al ahorro y eficiencia energética:

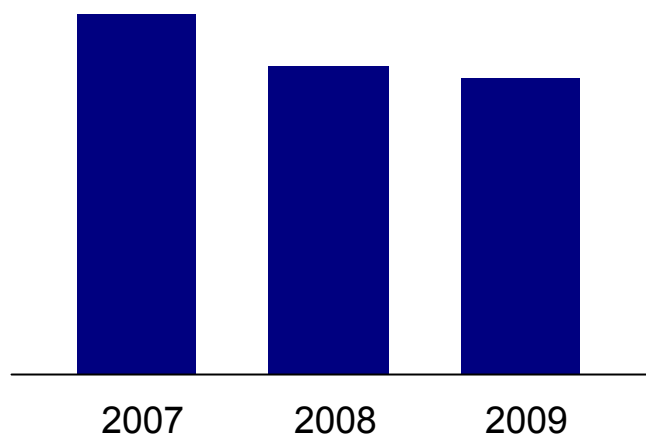
- Formulación eficaz del incentivo de reducción de pérdidas y de cambios estructurales en la Red
- Inclusión de medidas en el Plan Español de Eficiencia Energética de reducción de pérdidas de la Red
- Regulación adecuada de la integración de la generación distribuida

Racionalización del consumo:

- Instalación de contadores electrónicos
- Campañas informativas sobre el uso de la electricidad
- Ubicación de contadores en primarios de transformadores de clientes
- Persecución del fraude
- Control de la demanda máxima (maxímetros, ICP)
- Control de la generación de energía reactiva por equipos de clientes
- Incentivo del consumo en valle

Capacidad y Calidad: inversiones necesarias para mantener la calidad del servicio y atender los incrementos del mercado, estabilizándose en 55 €/cliente y año

Inversión



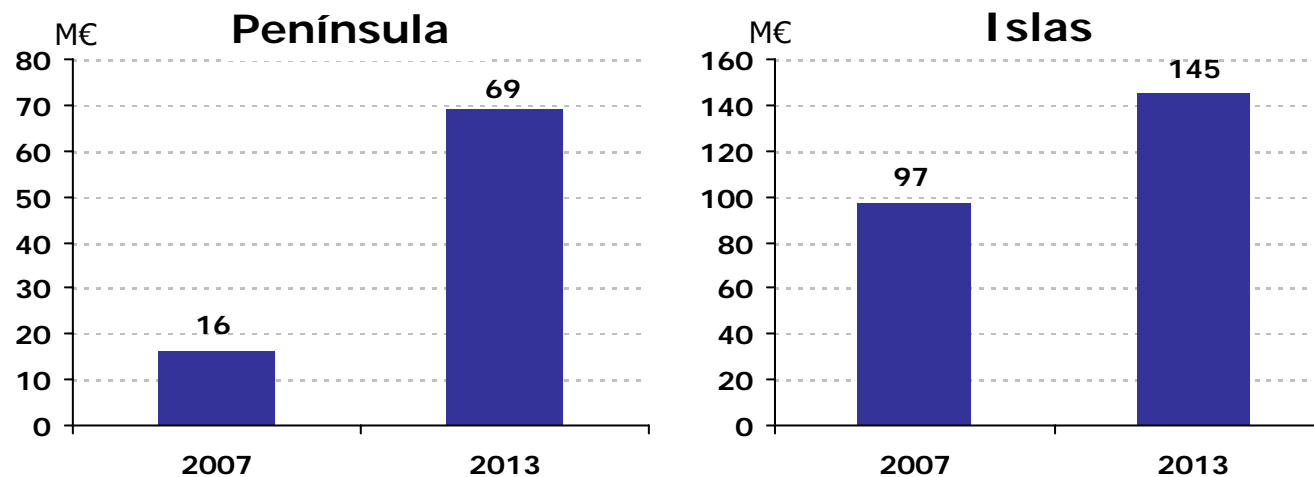
- Centro de excelencia en I+D de redes de distribución
- Círculos de Innovación de la Distribución (CIDE)
- Proyecto CENIT para desarrollo de tecnologías avanzadas
- Cátedra Endesa Red en Innovación

- **Apuesta decididamente por aplicar la última tecnología a la red de distribución, con la aplicación progresiva de sistemas de telecomunicaciones e inteligencia de red**
- **Integración de instalaciones de terceros de manera armónica con nuestro Modelo de Red**

Antecedentes:

- La transposición de la directiva comunitaria va a obligar a vender nuestras instalaciones de transporte secundario no malladas que sirvan a nuestros mercados
- En el 2003 se vendieron a REE las instalaciones de transporte peninsulares. En aquel momento **Endesa no renunció a la actividad** de Transporte, lo que nos ha permitido seguir generando un valor adicional

Crecimiento de ingresos anuales de 112 M€ en 2007 a 213 M€ en 2013 según inversiones previstas



El Plan Estratégico diseñado plantea distintas alternativas que nos permitirán consolidar el valor del transporte con sus plusvalías

Telegestión: permitirá mejorar la competitividad con los clientes y mejorar los procesos comerciales y técnicos

Ventajas:

- El Modelo de Endesa permite la compatibilidad entre equipos de distintos proveedores
- Mejoras para Endesa (procesos comerciales y técnicos) y para el Sistema Eléctrico Nacional, vía mayor eficiencia energética:
 - Aplanamiento de la curva de carga
 - Menores inversiones en distribución, en transporte y en generación
 - Reducción de pérdidas y TIEPI por menores averías
 - Mejor control de la energía y de la potencia
 - Mejoras en planificación y desarrollo de red
 - Nuevo modelo de relación con el cliente (atención comercial, servicios de valor añadido)
- Mejora de la competitividad con los clientes:
 - Operaciones inmediatas, sin molestias y de gran calidad
 - Posibilita ahorro por una mejor gestión de su consumo, aplicación de tarifas eficientes

Requerimientos regulatorios:

- **Todos los contadores nuevos serán electrónicos con capacidad para 3 periodos a partir de la inminente publicación del RD de Puntos de Medida**
- **El parque actual de contadores habrá de ser renovado en un plazo que podrá finalizar entre el 2015 y el 2018, en función del avance de la telegestión**

Endesa Red también desarrolla planes específicos que se centran en aspectos de Gestión (1 de 2)

Plan tecnológico

Garantiza la aplicación de la tecnología más adecuada a cada actividad para mejorar la calidad de servicio y reducir los costes

Proyecto META (TIC-TAC)

Reducción del 24% en el tiempo medio de resolución de incidencias mediante la aplicación de la metodología Lean

Proyecto ALMA

Módulo de gestión de medida, diseñado para satisfacer las mayores exigencias y expectativas de los clientes y potenciar el modelo de relaciones con proveedores y colaboradores aprovechando las mejoras tecnológicas

Proyecto Formula 1

Aplicación de la metodología Lean para la reducción del tiempo medio de descargos (se ha reducido en un 56% en 12 zonas)

Proyecto MICRO

Reducción del riesgo de fallo de alto impacto en subestaciones por aplicación de metodologías Reliability Centered Maintenance (RCM)

Endesa Red también desarrolla planes específicos que se centran en aspectos de Gestión (2 de 2)

Servicio técnico

Identificación de los aspectos del servicio más valorados por el cliente y sistemática para la mejora de su prestación (hacia una empresa de servicios)

Proyecto DIANA-RAM

Aplicación informática para la ejecución de trabajos sobre equipos de medida en el domicilio del cliente con terminales portátiles que permiten recibir y ejecutar las operaciones en tiempo real

Proyecto Nabla

Mejora de entre el 55% y el 75% del tiempo necesario para la ejecución de obras con cero defectos y garantía en plazo, aplicando la metodología Lean

Proyecto AIRE

Sistema para optimizar la gestión energética y económica de los productores de energías renovables

Endesa Red en la actualidad

Resultados obtenidos

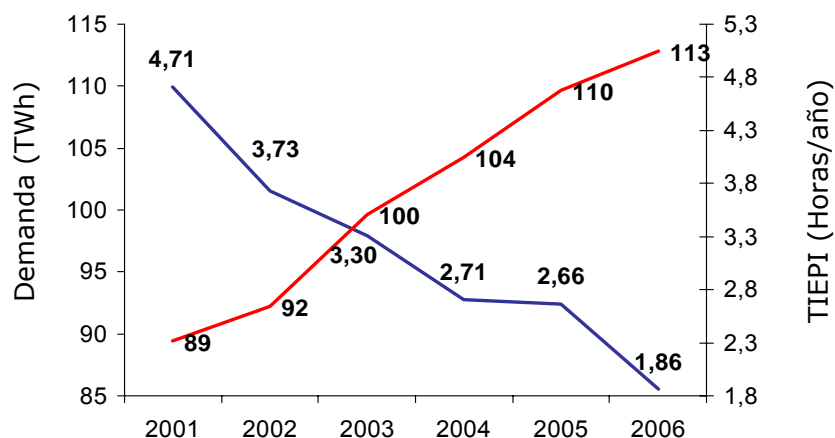
Marco regulatorio

Nuestra "hoja de ruta": Plan Estratégico

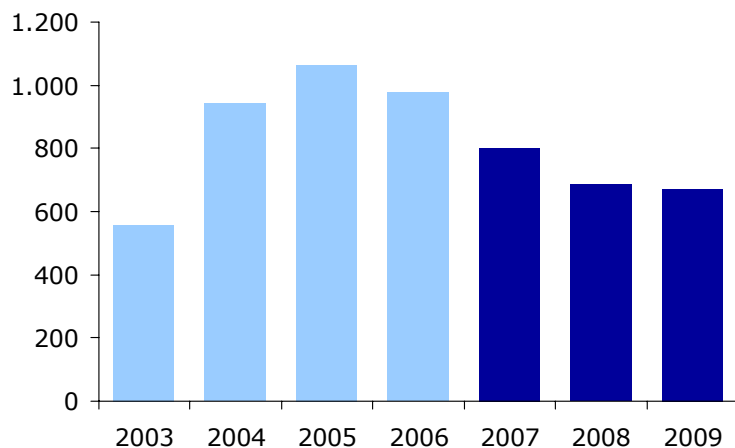
Un futuro de crecimiento y rentabilidad

Las inversiones realizadas en el pasado reciente permiten moderar las futuras manteniendo los niveles de calidad y atendiendo el crecimiento del mercado

Demanda y calidad de suministro



Inversiones realizadas (M€)



- Inversiones importante en los últimos años
- Los niveles de calidad alcanzados en 2006 cumplen adecuadamente las exigencias sociales y regulatorias
- En el próximo ciclo inversor, será necesario mantener los actuales niveles de calidad (inversión equivalente a la depreciación del activo) y atender los crecimientos de la demanda

TAM TIEPI a 24 de junio: 1,64h

Endesa Red tiene asegurado un entorno de crecimiento de ingresos

- Mejora del margen regulado
- Mayor margen "Otros ingresos" neto de costes variables



Incremento del Margen de Contribución

- Reducción de costes fijos unitarios



Incremento del EBITDA

- Adecuación de inversiones; desinversiones



Incremento Cash-Flow y de la rentabilidad

El principal valor de Endesa Red es su fuerte capacidad de generación de EBITDA, con una alta tasa de crecimiento y una calidad de servicio líder

Estabilidad del mercado **regulado**
+
Sólido **crecimiento** de la actividad
+
Mejora de **ingresos** regulados
+
Otros ingresos no regulados crecientes
+
Eficiencia en costes
+
Menor necesidad de **inversión**

**Más
EBITDA**

**Mejor
Calidad**

Este documento ha sido puesto a disposición de los accionistas de Endesa. En relación con la anunciada oferta conjunta de ENEL SpA y Acciona, S.A., se ruega a los accionistas que lean el Informe que se elaborará al respecto por el Consejo de Administración de Endesa cuando sea registrada en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), así como el Solicitation/Recommendation Statement del Formulario 14D-9 cuando sea registrado por Endesa en la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) ya que contendrán información importante. Estos documentos y otros registros públicos registrados periódicamente por Endesa en la CNMV o en la SEC estarán disponibles de manera gratuita en el website de Endesa (www.endesa.es), en el de la CNMV (www.cnmv.es), en el de la SEC (www.sec.gov) y en las oficinas de la sede social de Endesa en Madrid (España).

Esta presentación contiene ciertas afirmaciones que constituyen estimaciones o perspectivas ("forward-looking statements") sobre estadísticas y resultados financieros y operativos y otros futuribles. Estas declaraciones no constituyen garantías de que resultados futuros se concretarán y las mismas están sujetas a riesgos importantes, incertidumbres, cambios en circunstancias y otros factores que pueden estar fuera del control de Endesa o que pueden ser difíciles de predecir.

Dichas afirmaciones incluyen, entre otras, información sobre: estimaciones de beneficios futuros; incrementos previstos de generación eólica y de CCGT así como de cuota de mercado; incrementos esperados en la demanda y suministro de gas; estrategia y objetivos de gestión; estimaciones de reducción de costes; estructura de precios y tarifas; previsión de inversiones; enajenación estimada de activos; incrementos previstos en capacidad y generación y cambios en el mix de capacidad; "repowering" de capacidad; y condiciones macroeconómicas. Por ejemplo, los objetivos de EBITDA (resultado bruto de explotación en la cuenta de resultados consolidada de Endesa) para el período 2007-2009 incluidos en esta presentación son perspectivas que se fundamentan en ciertas asunciones que pueden o no producirse. Las asunciones principales sobre las que se fundamentan estas previsiones y objetivos están relacionadas con el entorno regulatorio, tipos de cambio, desinversiones, incrementos en la producción y en capacidad instalada en mercados donde Endesa opera, incrementos en la demanda en tales mercados, asignación de producción entre las distintas tecnologías, con incrementos de costes asociados con una mayor actividad que no superen ciertos límites, con un precio de la electricidad no menor de ciertos niveles, con el coste de las centrales de ciclo combinado y con la disponibilidad y coste del gas, del carbón, del fuel-oil y de los derechos de emisión necesarios para operar nuestro negocio en los niveles deseados.

Para estas afirmaciones, nos amparamos en la protección otorgada por Ley de Reforma de Litigios Privados de 1995 de los Estados Unidos de América para los "forward-looking statements".

Las siguientes circunstancias y factores, además de los mencionados en esta presentación, pueden hacer variar significativamente las estadísticas y los resultados financieros y operativos de lo indicado en las estimaciones:

Condiciones Económicas e Industriales: cambios adversos significativos en las condiciones de la industria o la economía en general o en nuestros mercados; el efecto de las regulaciones en vigor o cambios en las mismas; reducciones tarifarias; el impacto de fluctuaciones de tipos de interés; el impacto de fluctuaciones de tipos de cambio; desastres naturales; el im pacto de normativa medioambiental más restrictiva y los riesgos medioambientales inherentes a nuestra actividad; las potenciales responsabilidades en relación con nuestras instalaciones nucleares.

Factores Comerciales o Transaccionales: demoras en o imposibilidad de obtención de las autorizaciones regulatorias, de competencia o de otra clase para las adquisiciones o enajenaciones previstas, o en el cumplimiento de alguna condición impuesta en relación con tales autorizaciones; nuestra capacidad para integrar con éxito los negocios adquiridos; los desafíos inherentes a la posibilidad de distraer recursos y gestión sobre oportunidades estratégicas y asuntos operacionales durante el proceso de integración de los negocios adquiridos; el resultado de las negociaciones con socios y gobiernos. Demoras en o imposibilidad de obtención de las autorizaciones y recalificaciones precisas para los activos inmobiliarios. Demoras en o imposibilidad de obtención de las autorizaciones regulatorias, incluidas las medioambientales, para la construcción de nuevas instalaciones, "repowering" o mejora de instalaciones existentes; escasez o cambios en los precios de equipos, materiales o mano de obra; oposición por grupos políticos o étnicos; cambios adversos de carácter político o regulatorio en los países donde nosotros o nuestras compañías operamos; condiciones climatológicas adversas, desastres naturales, accidentes u otros imprevistos; y la imposibilidad de obtener financiación a tipos de interés que nos sean satisfactorios.

Factores Gubernamentales y Políticos: condiciones políticas en Latinoamérica; cambios en la regulación, en la fiscalidad y en las leyes españolas, europeas y extranjeras

Factores Operacionales: dificultades técnicas; cambios en las condiciones y costes operativos; capacidad de ejecutar planes de reducción de costes; capacidad de mantenimiento de un suministro estable de carbón, fuel y gas y el impacto de las fluctuaciones de los precios de carbón, fuel y gas; adquisiciones o reestructuraciones; la capacidad de ejecutar con éxito una estrategia de internacionalización y de diversificación.

Factores Competitivos: las acciones de competidores; cambios en los entornos de precio y competencia; la entrada de nuevos competidores en nuestros mercados.

Se puede encontrar información adicional sobre las razones por las que los resultados reales y otros desarrollos pueden diferir significativamente de las expectativas implícita o explícitamente contenidas en la presentación, en el capítulo de Factores de Riesgo del documento 20-F registrado en la SEC y del vigente Documento Registro de Acciones de Endesa registrado en la Comisión Nacional del Mercado de Valores ("CNMV").

Endesa no puede garantizar que las perspectivas contenidas en este documento se cumplirán en sus términos. Tampoco Endesa ni ninguna de sus filiales tienen la intención de actualizar tales estimaciones, previsiones y objetivos excepto que otra cosa sea requerida por ley.



Endesa Red

Crecimiento y Rentabilidad



José Luis Marín López-Otero
Presidente-Director General Endesa Red
Valencia, 25 de junio de 2007