

Endesa Iberdrola:

Un líder global

Octubre 2000

Agenda

● Una oportunidad única

- Una sólida base de partida
- Optimización operativa
- Proceso de desinversión de activos
- Reposicionamiento estratégico: reinversión y estrategia futura
- Conclusiones



Términos de la fusión

General

- Fusión amistosa
- Los accionistas de Iberdrola recibirán 18 acciones de Endesa más 25 ptas por cada 23 acciones de Iberdrola
- Los actuales accionistas de Endesa tendrán un 60% y los de Iberdrola tendrán un 40% de la compañía resultante
- La nueva compañía se llamará Endesa Iberdrola, S.A.
- Sede en Madrid
- Cierre esperado en el 2º trimestre de 2001

Aspectos financieros y contables

- Fusión por absorción - no genera fondo de comercio
- Efectos económicos y contables desde 1 de Enero de 2001
- Fijados dividendos 2000:
 - Endesa: +10,2%
 - Iberdrola: +9,6%
- Incremento del BPA a partir de 2003
- Mayor ponderación en índices: IBEX 35, DJ Euro Stoxx 50, FTSE 100 Eurotop



Estructura de gobierno y gestión definida

2 Co-Presidentes

D. Rodolfo
Martín Villa

D. Iñigo de
Oriol

Consejo

30 miembros: 18 Endesa / 12 Iberdrola

Consejero Delegado único

D. Rafael
Miranda



Calendario de la operación



- Endesa e Iberdrola siguen operando por separado (prohibición intercambiar información sobre el negocio)
- Comité de Fusión y Equipos de trabajo

Integración
Desinversión
Reinversión



Oportunidad única para posicionarse ante el nuevo entorno

Mercado español

- Reducida dimensión y limitada interconexión con Europa
- Limitadas posibilidades de crecimiento
- Proceso de liberalización acelerado

Mercado europeo

- Proceso de liberalización irreversible
- Concentración creciente
- Proceso hacia un mercado eléctrico europeo único (comercialización, trading y clientes)

Mercado global

- Consolidación en torno a pocos operadores globales
- Necesidad de estar presente en todos los mercados accediendo a clientes multinacionales



Una óptima base para el crecimiento ...

- 52.600 MW de capacidad instalada
- 37 millones de clientes eléctricos
- Presencia en 15 países
- Tercera mayor eléctrica mundial por valor empresarial
- Cash flow anual > 6 bn



... y la creación de valor

Tres vías para la creación de valor

Optimización operativa

- Unidad de dirección y reordenación corporativa
- Tres líneas de negocio
- Sinergias operativas antes de impuestos de 500 mm

Desinversión

- Optimización de la cartera de activos
- Puesta en valor de los activos
- Mayor estabilidad regulatoria

Expansión estratégica

- Orientada a la creación de valor
- Cartera de activos más equilibrada:
 - Geográficamente
 - Líneas de negocio
 - Energía
 - Telecoms / Nuevas Tecnologías
 - Servicios y otros negocios



Objetivos 2000 - 2005

De negocio

- **Energía: liderazgo y expansión internacional:**
 - > 75.000 MW capacidad
 - > 40 millones de clientes
 - 4º trader a nivel mundial
- **Telecomunicaciones:**
 - > 30% valor de la compañía
 - > 12 millones de clientes
- **Crecimiento en nuevas tecnologías y multiservicios**

Financieros

- **BPA >10% CAGR**
- **ROE > 15%**
- **Rating A+; AA-/Aa3; A1**
- **Pay-out ratio: 50% - 55%**
- **Inversión: TIR media = WACC (del proyecto) +4,5%**

Ambición: 100 bn de valor intrínseco

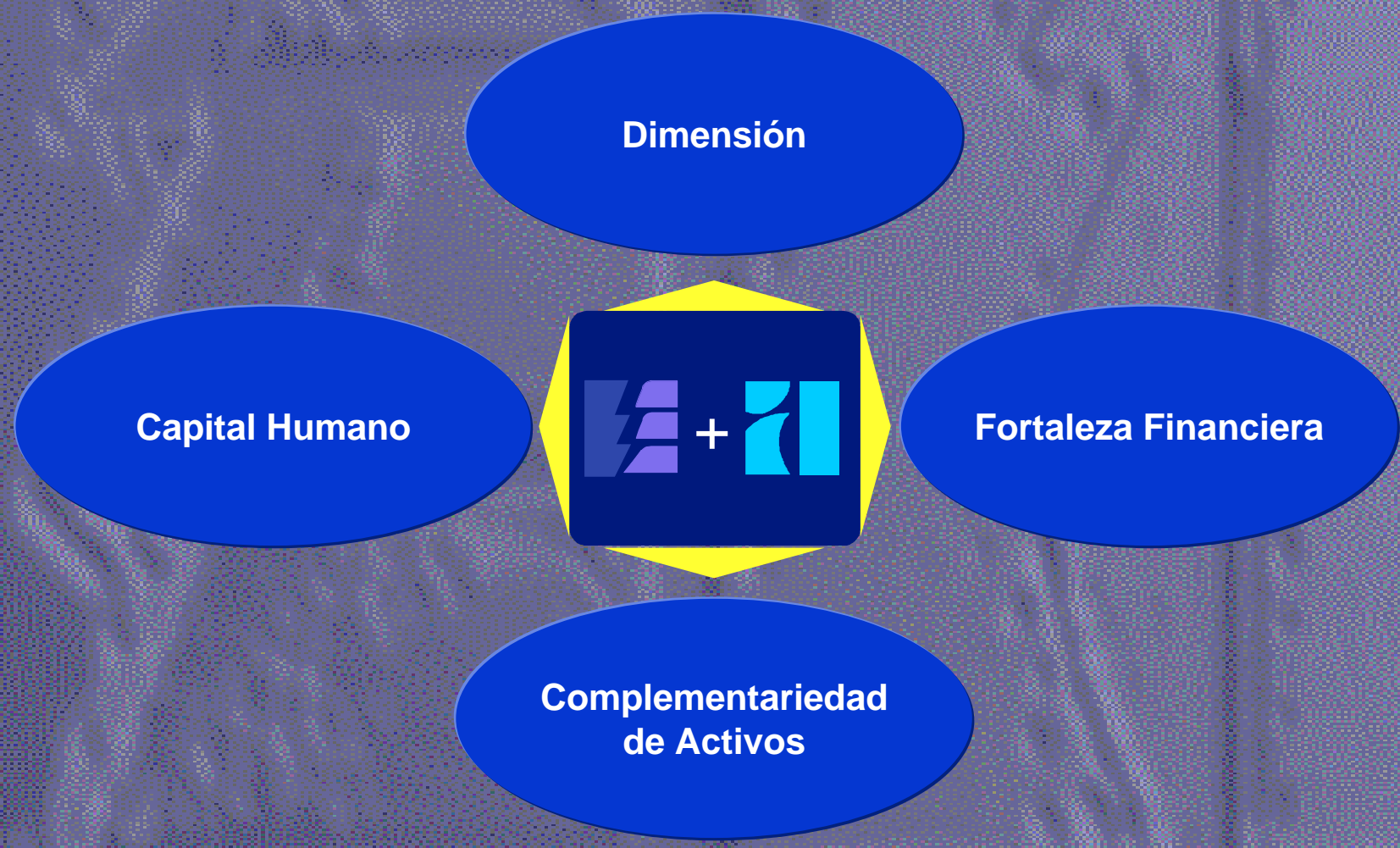


Agenda

- Una oportunidad única
- **Una sólida base de partida**
- Optimización operativa
- Proceso de desinversión de activos
- Reposicionamiento estratégico: reinversión y estrategia futura
- Conclusiones

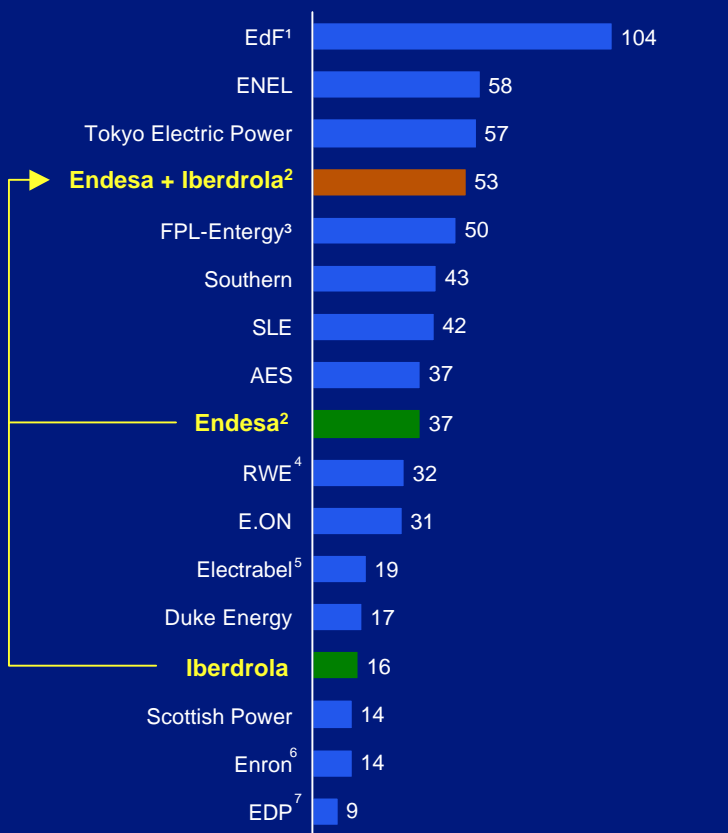


Una sólida base de partida

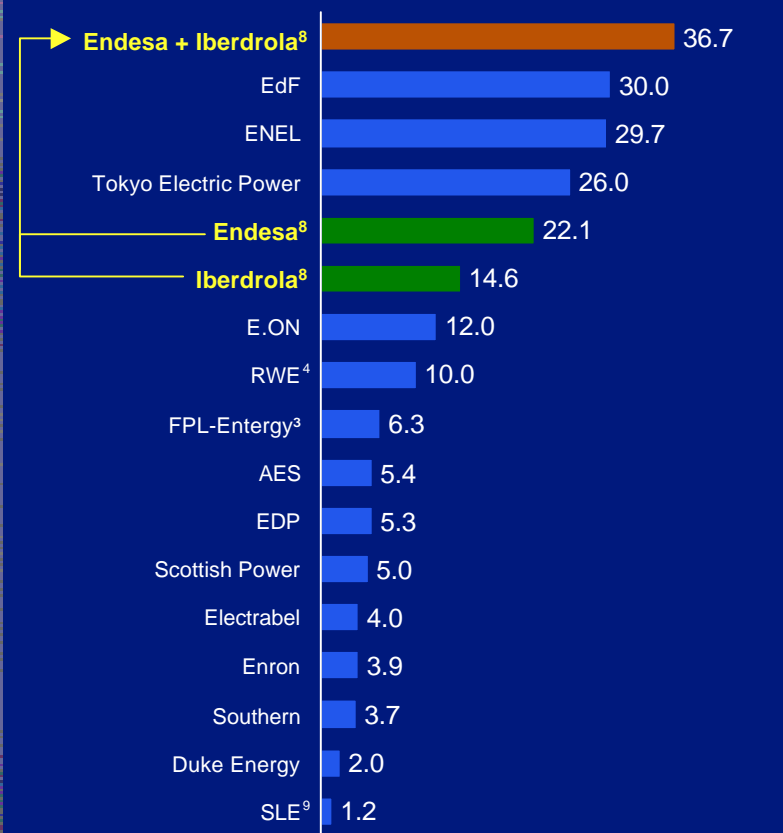


Dimensión

Capacidad instalada ('000 MWs)



Número de clientes eléctricos (Millones)



Nota: Datos del último ejercicio cerrado

Fuente: Memorias anuales

¹ Capacidad a 31/12/98

² Incluye capacidad de Endesa en Latinoamérica

³ Suma de FPL y Entergy

⁵ Incluye la capacidad de EPON (4.647 MW)

⁶ Fuente: Hoover's

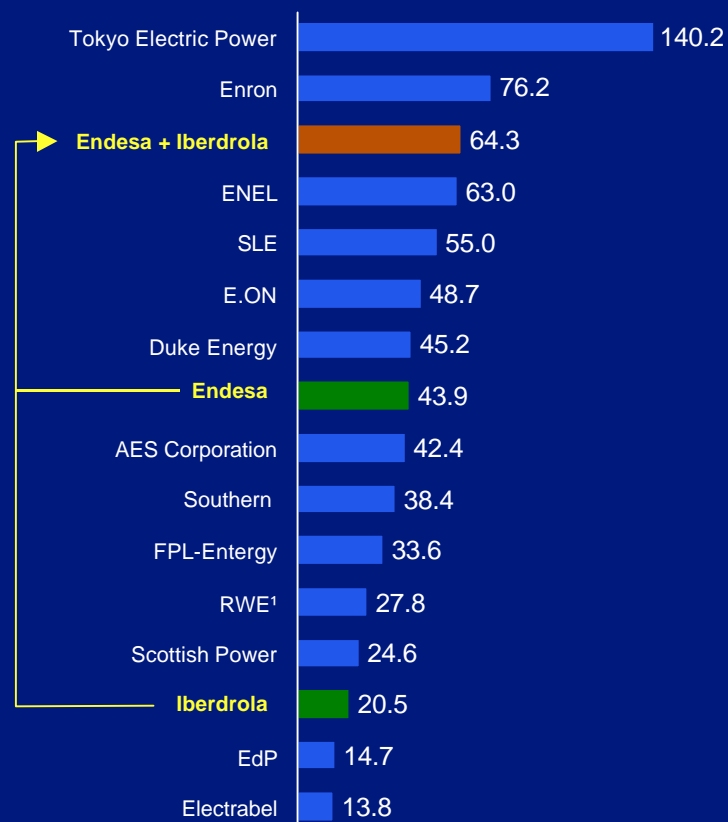
⁷ Incluye Turbogas

⁸ Incluye clientes en Latinoamérica

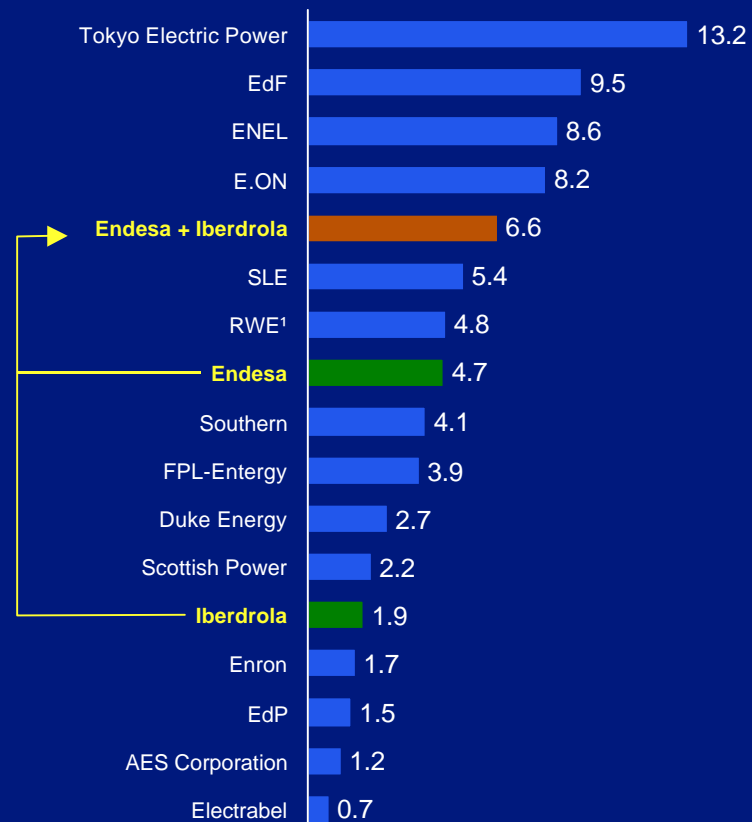


Dimensión

Ranking por valor empresarial ('000 millones)



Ranking por EBITDA ('000 millones)



Nota: Datastream, a 13 de Octubre de 2000 y cuentas anuales
¹ Incluye VEW



Fortaleza financiera

€'000 mm	Estados financieros 1999		
	Endesa	Iberdrola	Combinada-Proforma ¹
Ingresos totales	13,5	6,4	19,9
EBITDA	4,7	1,9	6,6
Beneficio Neto	1,3	0,7	2,0
Cash Flow ²	4,4	1,5	5,9
Activos Totales	49,7	18,2	67,9
Deuda Neta ³ /(Deuda Neta + Fondos propios ⁴ + Minoritarios ⁴)	60,1%	47,2%	56,0%
Deuda Neta ³ /EBITDA	4,45x	3,89x	4,28x
Ratings (Moody's / S&P)	Aa3/A+	A1/AA-	-

Fuente: Cuentas anuales

¹ Suma de los estados financieros consolidados

² Recursos procedentes de las operaciones

³ Deuda neta a 30/06/00. No incluye deuda por pensiones

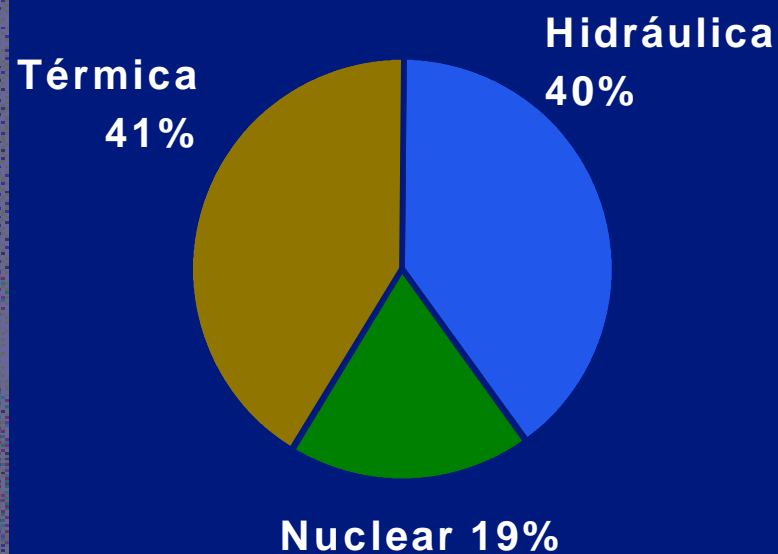
⁴ Valor en libros a 30/06/00



Complementariedad de activos en el negocio eléctrico español

Optimización de los activos eléctricos

Mix de generación combinado¹



Generación

- Mayor eficiencia de la cartera resultante
- Menor volatilidad de resultados
- Mayor capacidad para adaptar el mix al comportamiento de los competidores
- Mayor cobertura de las variaciones en la curva de carga



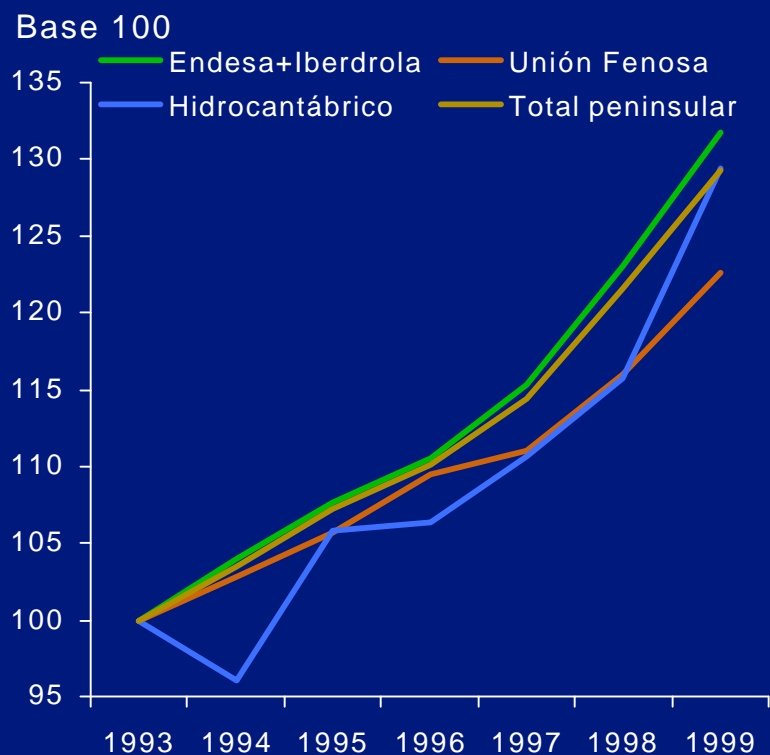
¹ Antes de desinversiones



Complementariedad de activos en el negocio eléctrico español

Optimización de los activos eléctricos

Crecimiento del mercado de distribución



Distribución/Comercialización

- **Líder indiscutible en distribución y comercialización**
- **Presencia en mercados de alto crecimiento**
- **Mercados adyacentes que posibilitan:**
 - Mejoras operativas
 - Reducción de costes
- **Capilaridad / complementariedad de redes comerciales**



Complementariedad de activos en Latinoamérica

Posición inigualable en la región

- 18 mm de clientes
- 13.800¹ MW



G = Generación, D= Distribución, Tr = Transmisión, GA = Gas, T = Telecom, H = Holding, AG = Agua
¹ Potencia operativa



Complementariedad en telecomunicaciones

Endesa

España

- Auna
 - Retevisión: telefonía fija
 - Amena: telefonía móvil
 - eresMas: ISP
 - Operadoras de cable
 - Quiero TV: televisión digital terrestre
 - Hispasat: satélite

Latinoamérica

- SmartCom: móvil

Iberdrola

- Euskaltel: telefonía
- Operadoras de cable
- Red de fibra óptica en España y Portugal

- Teleleste
- Tele Sudeste
- Telesp
- CRT

Posición

- Segundo operador integrado en España

- Presencia en telefonía móvil e internet en Latinoamérica



Complementariedad en otros negocios

	Endesa	Iberdrola	Posición
Nuevas Tecnologías	<ul style="list-style-type: none"> • Endesa Net Factory: <ul style="list-style-type: none"> – Opciona.com (B2B) – Endesa web hogar (B2C) 	<ul style="list-style-type: none"> • Kristina IBS 	<ul style="list-style-type: none"> • Líder B2B • Pionero en el sector
Renovables y Cogeneración	<ul style="list-style-type: none"> • Endesa Cogeneración y Renovables 	<ul style="list-style-type: none"> • Iberdrola Renovables • Gamesa 	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • 2.700 MW
Gas	<ul style="list-style-type: none"> • Endesa Gas 	<ul style="list-style-type: none"> • Iberdrola Gas 	<ul style="list-style-type: none"> • Segundo operador de gas en España



Capital Humano

Equipo Directivo con experiencia contrastada

Enfocado a la
creación de valor

Con experiencia en
integración de
negocios

Líder en expansión
internacional

Garantía para el éxito del
proyecto



Agenda

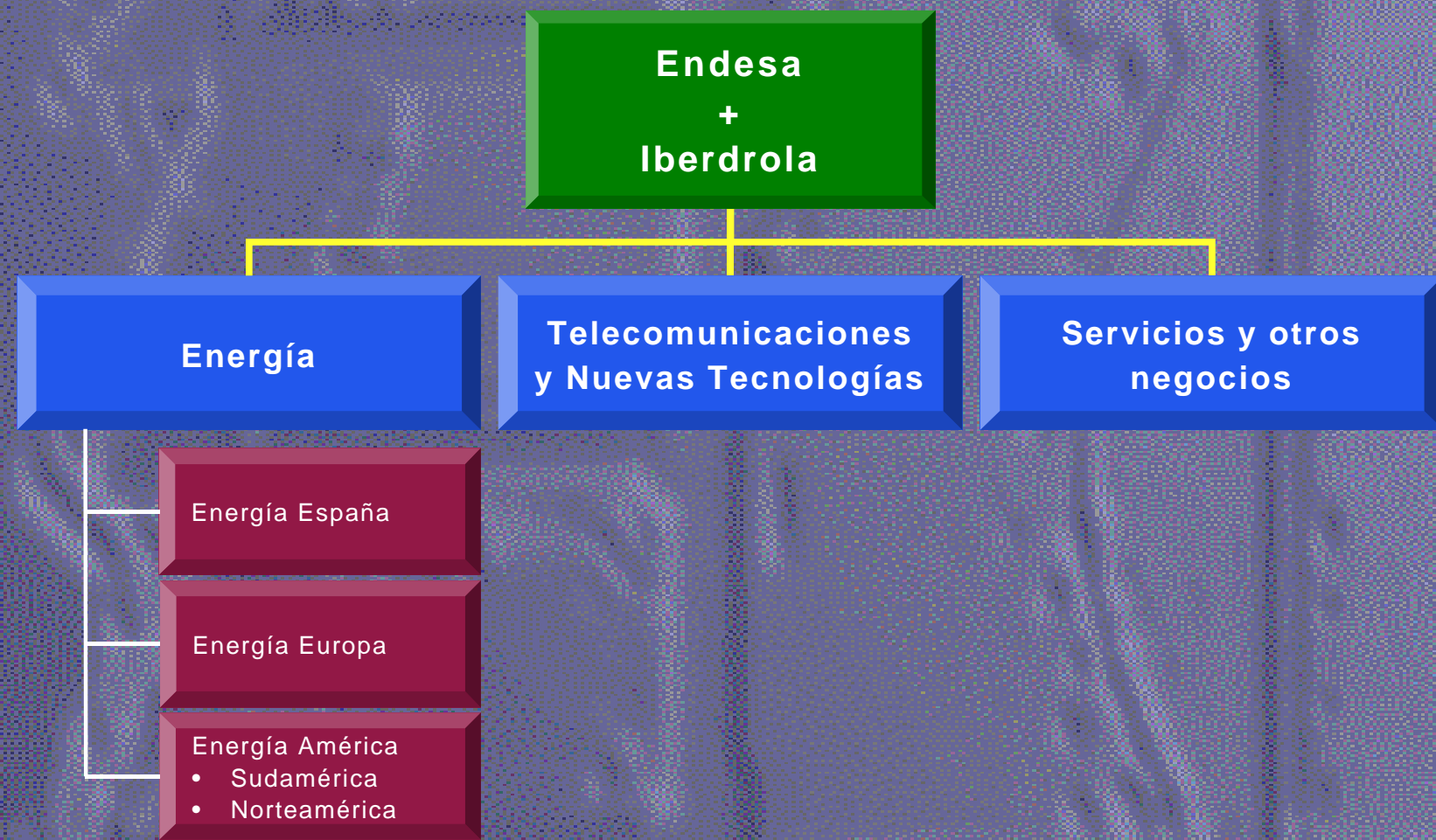
- Una oportunidad única
- Una sólida base de partida

● **Optimización operativa**

- Proceso de desinversión de activos
- Reposicionamiento estratégico: reinversión y estrategia futura
- Conclusiones



Reordenación corporativa en torno a tres líneas de negocio



Sinergias y creación de valor

Reducción de costes e inversiones recurrentes en España (después de desinversiones)

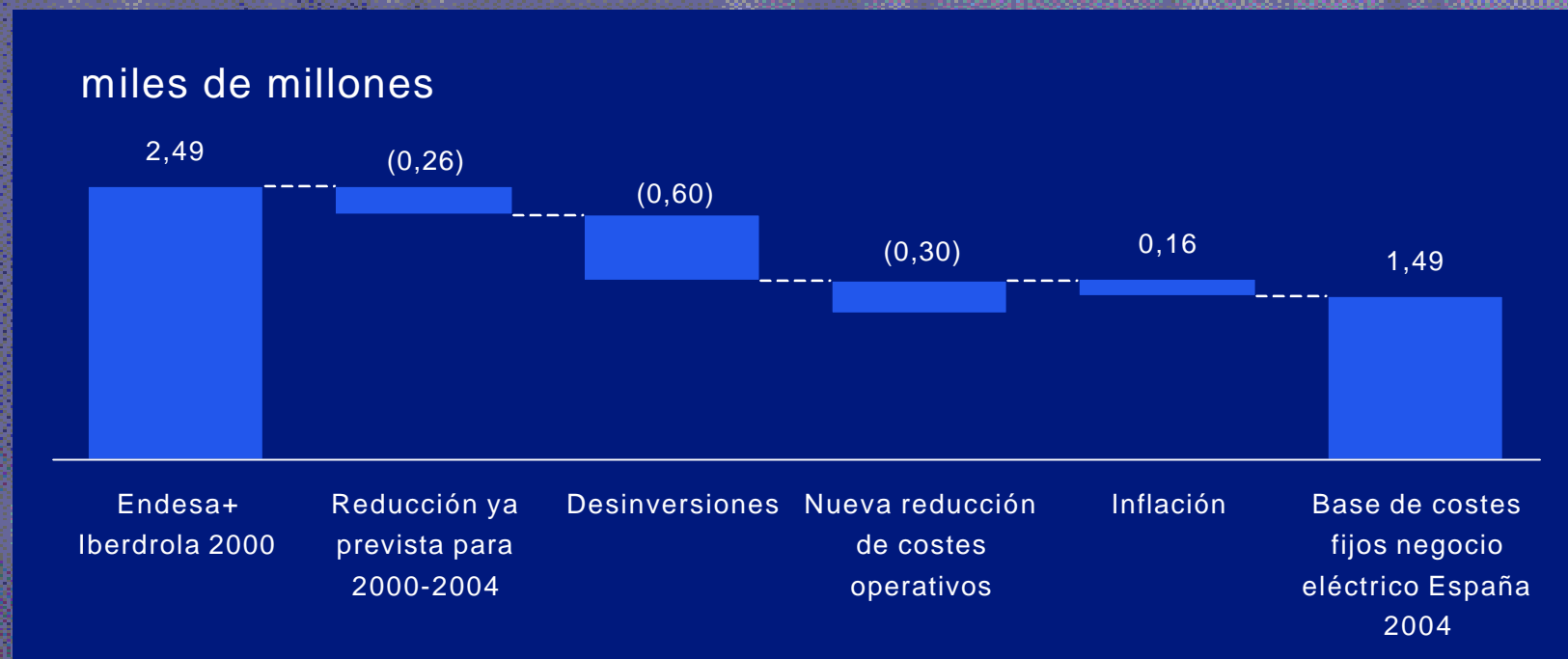
Por área	Euro mm
Generación	100
Distribución	135
Estructura	72
Otros	83
Total	390
Por concepto	
Gastos operativos	300
Menores inversiones recurrentes	90
Total	390

- Consecución en 3 años (30% en 2001; 75% en 2002 y 100% en 2003)
- No incluye sinergias de ingresos, estimadas en 110 mm
- Coste estimado de reestructuración de 1.000 mm
- Sinergias operativas adicionales a las ya anunciadas



Programa de reducción de costes: 2001-2004

Reducción de costes operativos después de desinversiones



- Reducción del 20% de la base de costes manejables



Agenda

- Una oportunidad única
- Una sólida base de partida
- Optimización operativa
- **Proceso de desinversión de activos**
- Reposicionamiento estratégico: reinversión y estrategia futura
- Conclusiones



Lógica de la desinversión

- **Ajustar cuotas de mercado a los requisitos de Competencia**
- **Optimización del mix de la cartera de generación**
- **Puesta en valor de los activos: atractivo del mercado español**
- **Vía de entrada en otros mercados**
- **Mayor estabilidad regulatoria**



Características básicas del proceso

Generación

- Capacidad actual: mantener tamaño de Endesa vendiendo aprox. 15.000 MW
- Capacidad futura: construir nuevos CCGTs por el volumen autorizado a Iberdrola, aprox. 2.600 MW

Distribución

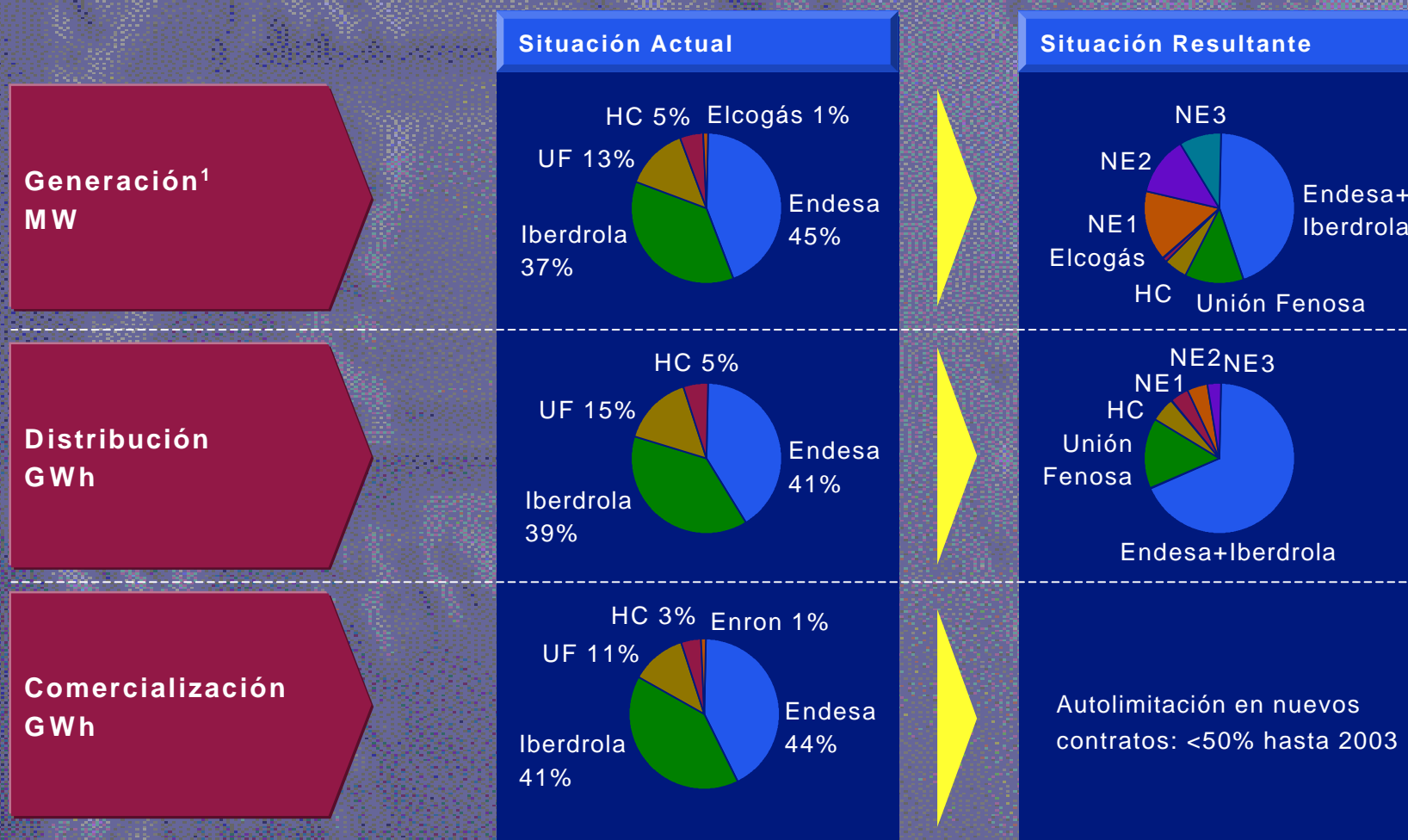
- Desinversión aproximada de 25.000 GWh

Comercialización

- Autolimitación en la consecución de nuevos contratos:
< 50% hasta 2003



Evolución prevista de la estructura del sector

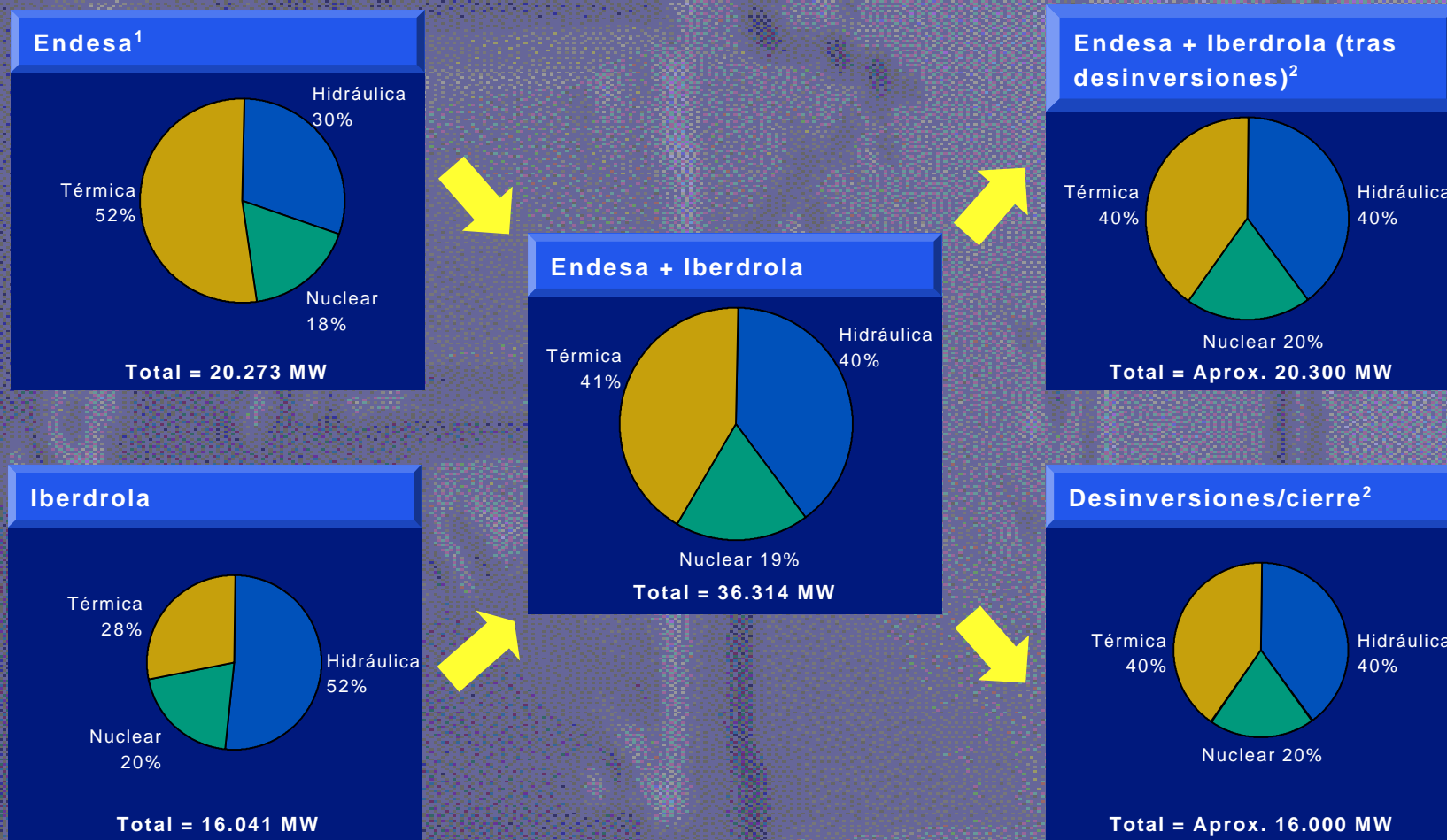


Nota: NE= Nuevo entrante
¹Generación peninsular sin autoprodutores



Evolución del mix de generación

Optimización del mix al desinvertir una cartera similar a la combinada



¹ Sólo sistema peninsular

² Previsión aproximada



Proceso de desinversión

- **Proceso flexible gestionado por la nueva entidad para maximizar el valor**
- **Estructurados en empresas/conjuntos de activos de elevado atractivo en términos de dimensión y mix**
- **Proceso abierto a los mejores operadores: venta o intercambio de activos**
- **Gestión separada de los activos por equipo humano de máxima calidad**
- **Flexibilidad en el plazo de desinversión debido a la gestión independiente de los activos a desinvertir**



Agenda

- Una oportunidad única
- Una sólida base de partida
- Optimización operativa
- Proceso de desinversión de activos
- **Reposicionamiento estratégico: reinversión y estrategia futura**
- Conclusiones



Reposicionamiento estratégico

Visión

- Ser un líder de la industria energética y de servicios participando activamente en la consolidación de la misma
- Alcanzar una excelente posición estratégica en telecomunicaciones a través de la especialización en segmentos de crecimiento y rentabilidad
- Obtener el máximo valor de nuestra base de clientes y capacidades construyendo un negocio rentable basado en nuevas tecnologías

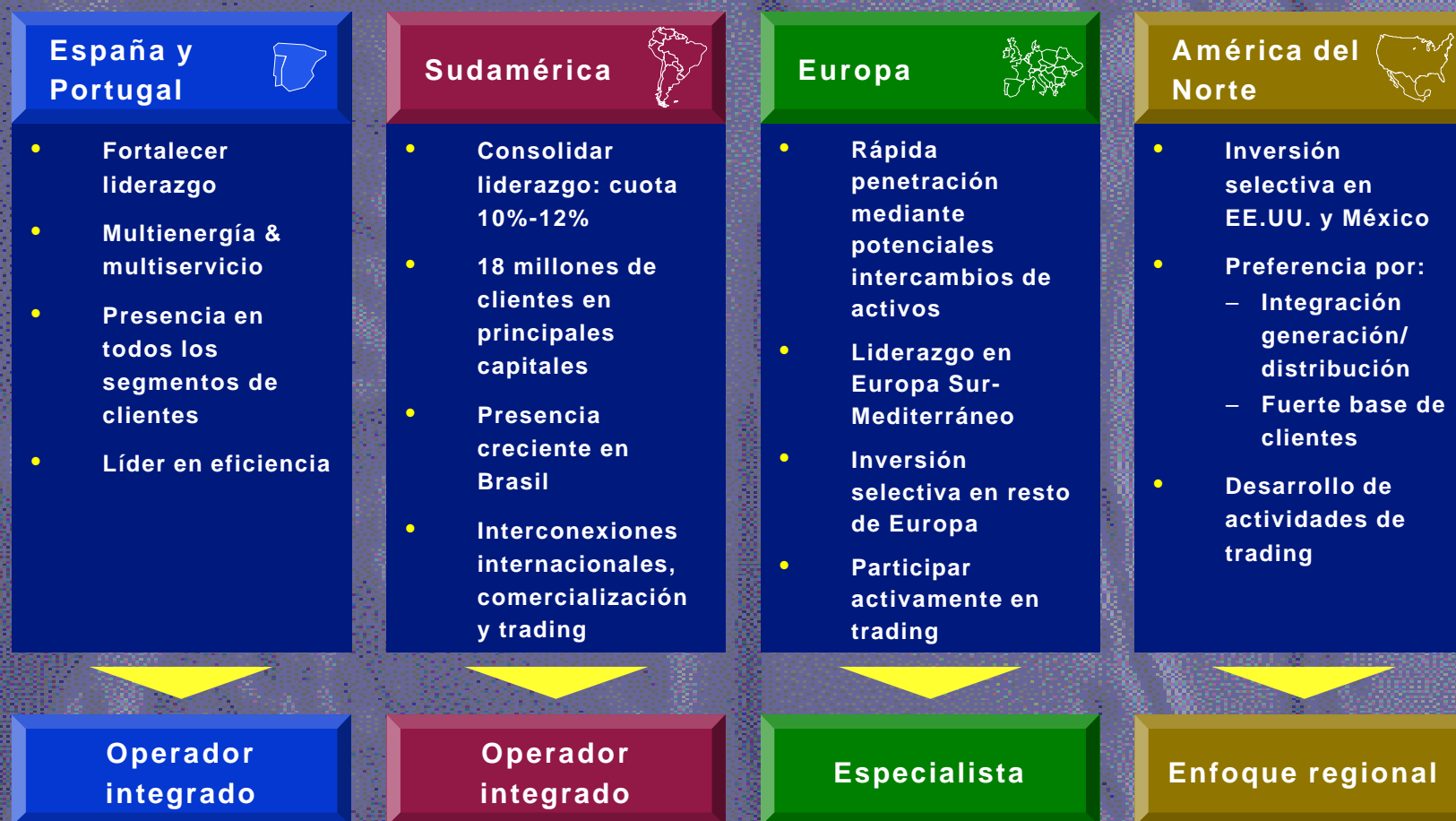
Ventajas

- Lograr una cartera de activos más equilibrada
 - Geográficamente
 - Por línea de negocio
- Plan de desinversión ofrece una vía efectiva y rápida para entrar en nuevos mercados
- Rápido reposicionamiento para una mayor creación de valor



Negocio eléctrico

Estrategia global apalancada en el liderazgo en España y Sudamérica



Telecomunicaciones

Estrategia flexible para construir una base óptima de negocio



¹ Fibra Óptica y Power Line Communication



Nuevas tecnologías

Potenciar intangibles y optimizar la relación con el cliente

B2B

- Líder en la industria eléctrica y de servicios
- Opciona.com

B2C

- Endesa + Iberdrola web hogar: servicios para 40 millones de clientes
- Servicios integrales de valor añadido para PYMES
- Internet-ización de la actividad comercial

Nuevas tecnologías

- Puesta en valor capacidades e innovación tecnológica
- PLC, Enertech, Kristina ISB, ...



Servicios y otros negocios

Gas

- Segundo operador de gas en Iberia: suministro, regasificación, transporte, comercialización y distribución (acuerdos estratégicos con Gas Natural y ENI)
- Latinoamérica: transporte y distribución
- Europa y US: distribución, comercialización y trading
- Compra de reservas estratégicas

Renovables y Cogeneración

- España: cuota del 70% en Energía Renovable
- Latinoamérica: desarrollo según condiciones de mercado
- Otros mercados: estrategia de nicho

Agua y Medio ambiente

- Participar en privatizaciones y compra de compañías de distribución para aprovechar sinergias con el negocio eléctrico



Plan de inversión

Origen de Fondos

- **Generación anual de FCF de Endesa + Iberdrola**
- **Desinversión de activos:**
 - **generación**
 - **distribución**
- **Desinversión de activos no estratégicos (Repsol, 10% REE, ...)**

Plan de Inversión (2001-2005)

	Euro miles millones
• Energía en España	1,8
• Energía en Sudamérica	3,0
• Energía en Europa y NAFTA	17,9
• Telecomunicaciones y Nuevas Tecnologías	9,0
• Servicios y otros negocios	1,3
• Total de inversiones	33



TIR media = WACC (del proyecto) + 4,5%



Agenda

- Una oportunidad única
- Una sólida base de partida
- Optimización operativa
- Proceso de desinversión de activos
- Reposicionamiento estratégico: reinversión y estrategia futura

● Conclusiones



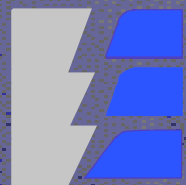
Conclusiones

- **Creación de un nuevo líder energético y de servicios**
- **Orientado a la rentabilidad y al crecimiento mediante:**
 - **Optimización operativa**
 - **Desinversión de activos**
 - **Expansión estratégica en energía, telecomunicaciones, nuevas tecnologías y otros servicios**



**Para maximizar la rentabilidad de
nuestros accionistas**





Endesa Iberdrola:

Un líder global

Octubre 2000

FORWARD-LOOKING STATEMENTS

This presentation contains statements that constitute “forward-looking statements” within the meaning of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995, such as statements that include the words “expect”, “project”, “anticipate”, “believe”, “plan”, “intend”, “probability”, “risk”, “target”, “goal”, “objective”, “estimate”, “future” and similar expressions or variations on such expressions. These statements appear in a number of places in this presentation and include statements regarding our belief, objectives, plans or current expectations with respect to, among other things: (1) the approval of the terms of the merger by the relevant authorities, (2) the requisite corporate approvals of merger its implementation, (3) the expected effect of the merger on future results of operations, financial ratios used in analyzing our business and on our financial condition, and (4) expansion opportunities and potential future acquisitions and dispositions.

Such forward-looking statements are not guarantees of future performance and involve risks and uncertainties. Actual results may differ materially from those in the forward-looking statements as a result of various factors. These factors include: inability to access the capital markets of the United States, Spain or other countries in which members of the resulting Group operate in a timely manner and under favorable market conditions; an increase in the market rates of interest in the United States, the United Kingdom or elsewhere; adverse decisions by government regulators in Spain or other countries in which members of the resulting Group operate; potential adverse economic conditions in countries in which the resulting Group operates the risk that the merger companies businesses will not be integrated successfully; the costs related to the merger; the inability to obtain, or meet conditions imposed for, governmental approvals for the Merger; and other factors generally affecting the businesses of the combined company, the inability of achieving the cost reductions arising from the synergies generated by the merger; the possibility that the Company may not find interested buyers at an acceptable price for an asset that is expected to be sold, or that regulators may interfere adversely in the sale of such asset; (or other countries in which members of the resulting Group operate in a timely manner and under favorable market conditions that adversely affect our revenues or expenses); our ability to manage the risks involved in the foregoing; and other factors described in our Annual Report on Form 20-F or in that of our subsidiaries Enersis S.A. or Endesa Chile. You are cautioned not to place undue reliance on those forward-looking statements, which speak only as of their dates. We undertake no obligation to release publicly the result of any revisions to these forward-looking statements which may be made to reflect events or circumstances after the dates thereof, including, without limitation, changes in merger, our business strategy or planned capital expenditures, or to reflect the occurrence of unanticipated events.