



Gestión Comercial de Endesa en el entorno actual regulatorio y de mercado

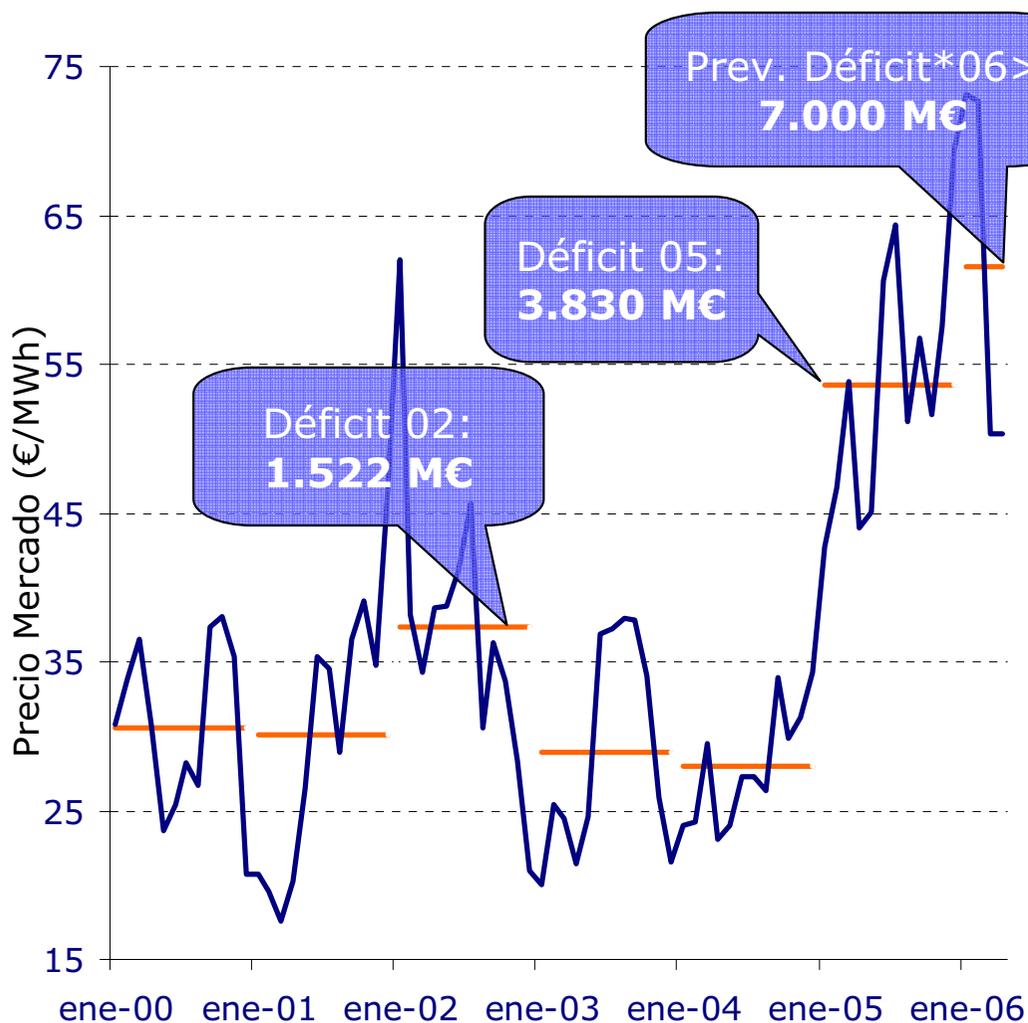
Dirección General del Negocio de España y Portugal



8 de junio de 2006

Evolución del precio de mercado y del déficit de tarifa

Un incremento significativo del pool ha provocado reacciones diversas en la política comercial de los operadores...



Precios del pool (Mercado diario en €/MWh)

2001	2002	2003	2004	2005	2006
30,13	37,40	28,96	27,94	53,68	61,42

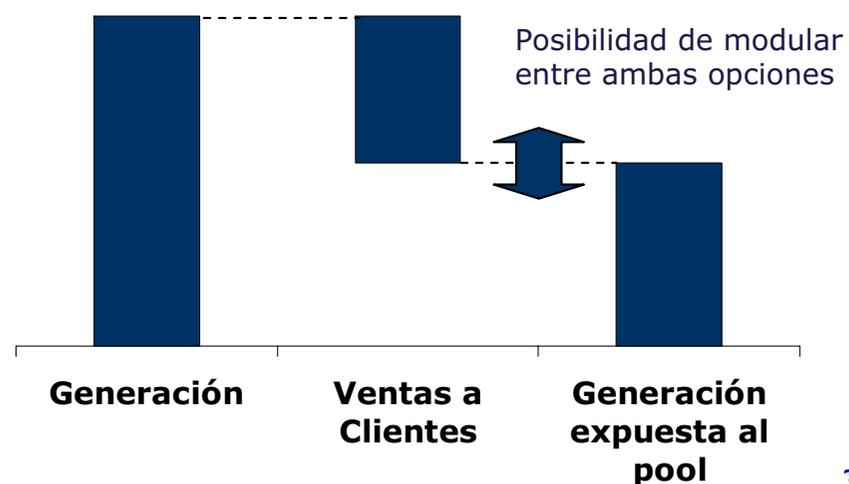
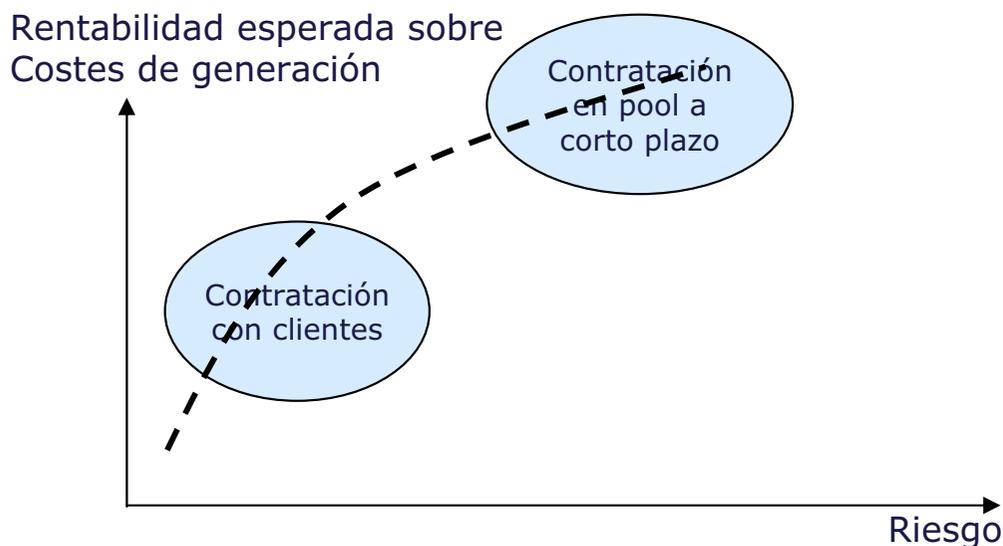
- Desde mediados 2005, algunos operadores iniciaron el abandono de la comercialización:
 - no renovando contratos e indemnizando por finalización anticipada.
- Endesa ha mantenido una actividad comercial selectiva con clientes de alto valor.
- Los máximos históricos de los primeros meses de 06, anticipaban una insuficiencia tarifaria insostenible (7.000 M€ aprox.).

- A mediados de 2005 las expectativas de precios a medio-largo plazo eran alcistas:
 - Mercados de combustibles y derechos de emisión de CO2 al alza
 - Crecimiento sostenido de la demanda eléctrica en España
- En este escenario se hacía necesario incrementar la tarifa media en un 26,5% (y en algún segmento de hasta el 120%).
- Como el Regulador podría, de algún modo, intentar minimizar el importe del déficit a reconocer, Endesa se planteó qué estrategia de venta de electricidad era la más adecuada para maximizar el retorno al accionista, en un entorno de incertidumbre creciente.

Alternativas de gestión de ingresos

Las opciones de colocación de energía entre las que Endesa puede arbitrar son dos

Venta al pool	Venta a clientes en mercado libre
Contratación a corto plazo (diario)	Contratación a medio/largo plazo (1-3 años)
Rentabilidad esperada incierta y volátil	Rentabilidad razonable garantizada a medio/largo plazo para el negocio de generación
Incertidumbre regulativa por el riesgo de déficits de tarifa muy elevados	Protección frente al riesgo regulatorio
Ingresos sujetos a la volatilidad del mercado	Precio asegurado, sin riesgo de mercado



No todos los clientes aportan el mismo valor a una empresa verticalmente integrada

- La estructura de la tarifa regulada y de los costes de servir en mercado liberalizado son diferentes
- Existen clientes de alto valor que son rentables con precios de energía de 54 €/MWh y superiores.

El valor de los clientes* presenta una dispersión muy importante

Coste de energía incluido en la tarifa regulada €/MWh



- La integración vertical generación-comercialización permite:
 - Rentabilidades razonables y estables a medio plazo para las inversiones en generación
 - Mitigar los riesgos de precio y regulatorios
- Las decisiones de contratación con clientes se toman:
 - garantizando una remuneración razonable de los activos de generación
 - balanceando la rentabilidad esperada y el riesgo asociado.
- El excelente mix de generación de Endesa le confiere una gran ventaja competitiva.

Actualmente la contratación selectiva con clientes permite asegurar ingresos al negocio de generación en el entorno de 56-57 €/MWh (incluye garantía de potencia)

Decisión de la política comercial

Endesa analizó los posibles escenarios de precios del pool, y riesgo regulatorio asociado al esquema de cálculo de déficit.

Actuación más adecuada sobre las ventas en comercialización en cada escenario

Escenario de precios del pool	Alto	Aumentar	Mantener selectivamente	Abandonar
	Medio	Aumentar	Mantener o Aumentar selectivamente	Reducir selectivamente
	Bajo	Aumentar	N/A*	N/A*

0%

50%

100%

Esquema de cálculo del déficit.

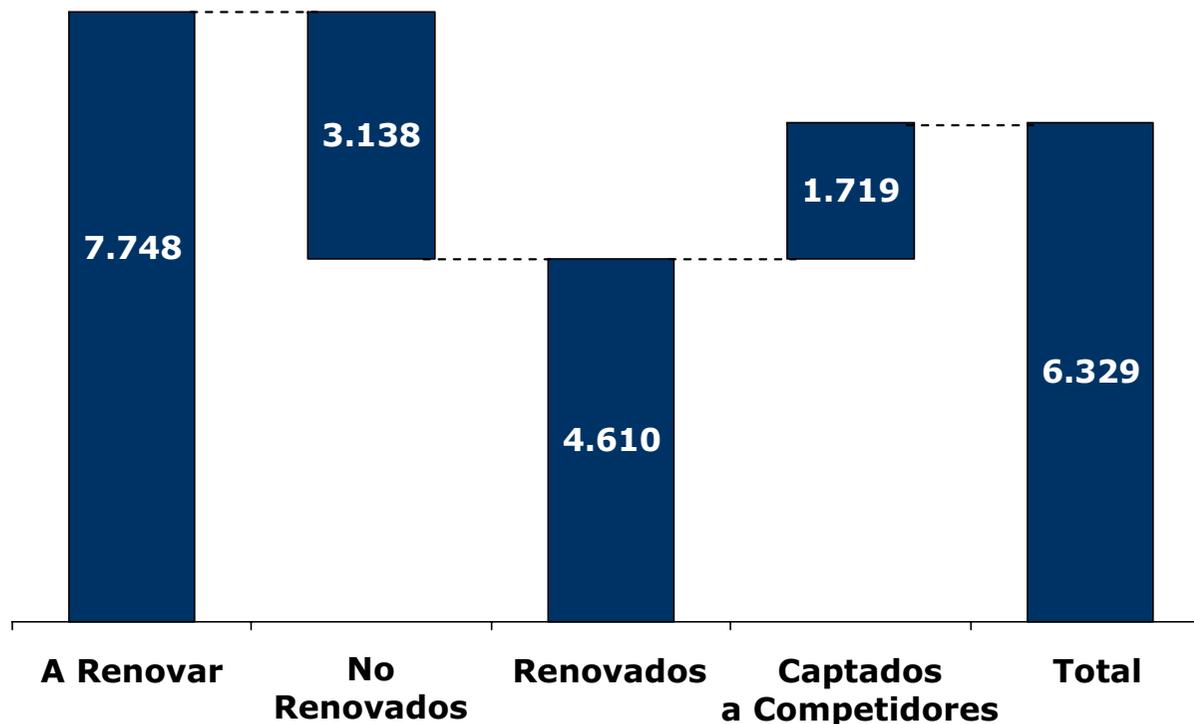
(% ingresos resultantes respecto al método usado en 2005)

(*) con precios del pool bajos no se genera déficit

Política comercial de Endesa

- Apuesta por una política de comercialización selectiva, que mejora la rentabilidad de la cartera de clientes*:
 - Renovando y captando 6.392 GWh a 56,59 €/MWh de precio subyacente.
 - Devolviendo a tarifa 3.138 GWh con un precio subyacente medio de 48€/MWh.

GWh anuales



Saldo en el periodo
Diciembre 05 a
Mayo 06:
-1.419GWh

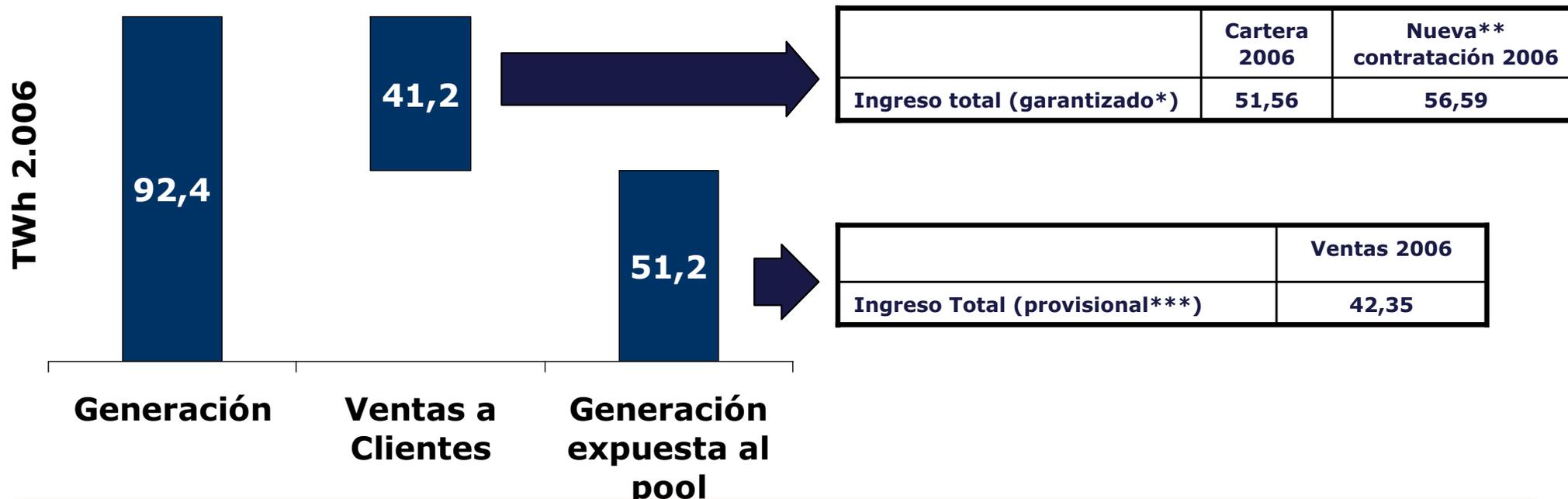
(*) Datos del periodo comprendido entre Diciembre 05 a Mayo 06.

- Los precios del pool alcanzan máximos históricos en Enero y Febrero de 2006.
- El RDL 3/2006 establece un precio provisional de 42,35 €/MWh (incluye garantía de potencia) para las compras y ventas que se netean en el pool y que corresponden a generadores y distribuidores de un mismo grupo empresarial.
- El Regulador revisará este precio provisional basándose en “cotizaciones de mercados de electricidad que serán objetivas y transparentes”.
- El incremento del precio anterior deberá ser superior a 14,14€/MWh, para que la opción de venta a la distribuidora propia empiece a ser más ventajosa que las ventas contratadas desde el 4º trimestre de 2005.

Impacto sobre Endesa de los cambios regulatorios

La política comercial de Endesa basada en la diversificación de riesgos, permite apantallar el impacto del RDL 3/2006.

Ingresos para generación €/MWh



Las nuevas contrataciones con clientes remuneran a la generación 14,14 €/MWh más que las ventas al pool en 2006. Para el conjunto de la cartera de clientes esta ventaja es de 9,21 €/MWh.

(*) Las ventas de comercialización permiten garantizar el precio de energía a medio-largo plazo

(**) Contratos firmados desde el cuarto trimestre de 2005

(***) El precio de energía es provisional y podrá ser revisado posteriormente

Evolución de la cartera de clientes de los distintos agentes

La evolución de las ventas anualizadas a clientes en mercado libre ponen de manifiesto como los operadores se han decantado por dos políticas comerciales bien diferenciadas

ANUALIZADO (TWh b/c)	jun-05		dic-05		abr-06	
ENDESA	33,9	36,4%	34,2	38,0%	35,1	54,0%
COMPETIDOR 1	32,0	34,5%	25,3	28,2%	8,6	13,2%
COMPETIDOR 2	10,8	11,7%	12,5	13,9%	6,4	9,8%
COMPETIDOR 3	5,0	5,4%	6,7	7,4%	8,8	13,6%
COMPETIDOR 4	6,9	7,4%	6,8	7,6%	3,6	5,6%
OTROS	4,4	4,7%	4,5	4,9%	2,5	3,8%
TOTAL	93,0	100,0%	90,0	100,0%	65,0	100,0%

Impacto evitado por Endesa

El impacto neto en '06 para Endesa de haber seguido una política de abandono de la actividad comercial habría sido de **-270 M€.**

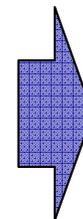
Calculo del impacto evitado por Endesa con su política comercial

Periodo Ene-Feb 2.006

- + Incremento de ingresos por la venta de energía al pool frente a la venta a clientes**

Periodo Mar-Dic 2.006

- Reducción de ingresos por la venta de energía a Distribución frente a la venta a clientes**
- Coste de cancelación anticipada de contratos**



-270 M€.

- **Endesa ha apostado por una diversificación prudente que permite alcanzar el compromiso de retorno al accionista, mitigando los riesgos regulatorios y de mercado.**
- **Otros operadores apostaron casi exclusivamente por la opción aparentemente más rentable y de mayor riesgo asociado: el pool.**
- **Los elevados precios del pool han propiciado un profundo cambio regulatorio (RDL 3/2006) que altera de forma sensible la rentabilidad de la energía colocada en el pool a corto plazo para los generadores verticalmente integrados.**
- **La política comercial desarrollada por Endesa, ha evitado un menor resultado de 270 M€ en el ejercicio 2006.**

“Forward looking statements”

Esta presentación contiene ciertas afirmaciones que constituyen estimaciones o perspectivas (“forward-looking statements”) sobre estadísticas y resultados financieros y operativos y otros futuribles. Estas afirmaciones 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.

Las asunciones principales sobre las que se fundamentan estas previsiones y objetivos están relacionadas con el entorno económico, de mercado y regulatorio. Además de otros descritos en el capítulo de Factores de Riesgo del documento 20-F del ejercicio fiscal más reciente registrado en el SEC y del vigente Documento Registro de Acciones de Endesa registrado en la CNMV, las siguientes circunstancias y factores, pueden hacer que los resultados reales y otros desarrollos difieran significativamente de las expectativas implícita o explícitamente contenidas en la presentación:

Cambios adversos significativos en las condiciones de la industria o la economía en general o en nuestros mercados; el efectos de la 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; el impacto de normativa más restrictiva y los riesgos medioambientales inherentes a nuestra actividad; demoras en o imposibilidad de obtención de las autorizaciones regulatorias, de competencia o de otra clase, o en el cumplimiento de alguna condición impuesta en relación con tales autorizaciones; oposición o actuaciones de socios, competidores y grupos políticos o étnicos; cambios adversos de carácter político o regulatorio; condiciones climatológicas adversas, desastres naturales, accidentes u otros imprevistos.

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



Gestión Comercial de Endesa en el entorno actual regulatorio y de mercado

Dirección General de Comercialización



8 de junio de 2006