



Plan Estratégico

27 Julio 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- La nueva Gas Natural Fenosa

Rafael Villaseca (Consejero Delegado)

2- Entorno energético

Antonio Basolas (Dir. Gral. Estrategia y Desarrollo)

3- Líneas estratégicas

Rafael Villaseca (Consejero Delegado)

4- Revisión financiera

Carlos J. Álvarez (Dir. Gral. Económico-Financiero)

5- Conclusiones

Rafael Villaseca (Consejero Delegado)



La nueva Gas Natural Fenosa

*Rafael Villaseca
Consejero Delegado*

2008-2009: Transformación de Gas Natural con la adquisición de Unión Fenosa



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



- Tercera *utility* eléctrica en España
- Negocio de gas con alto crecimiento y activos de calidad
- Plataforma internacional atractiva



Utility integrada líder en gas y electricidad

Ejecución de la transacción con éxito



Proceso de compra de Unión Fenosa por ~€17bn completado de acuerdo con el plan



Reducción significativa de deuda y refinanciación del crédito usado para la adquisición



Ejecución con éxito del programa de desinversiones



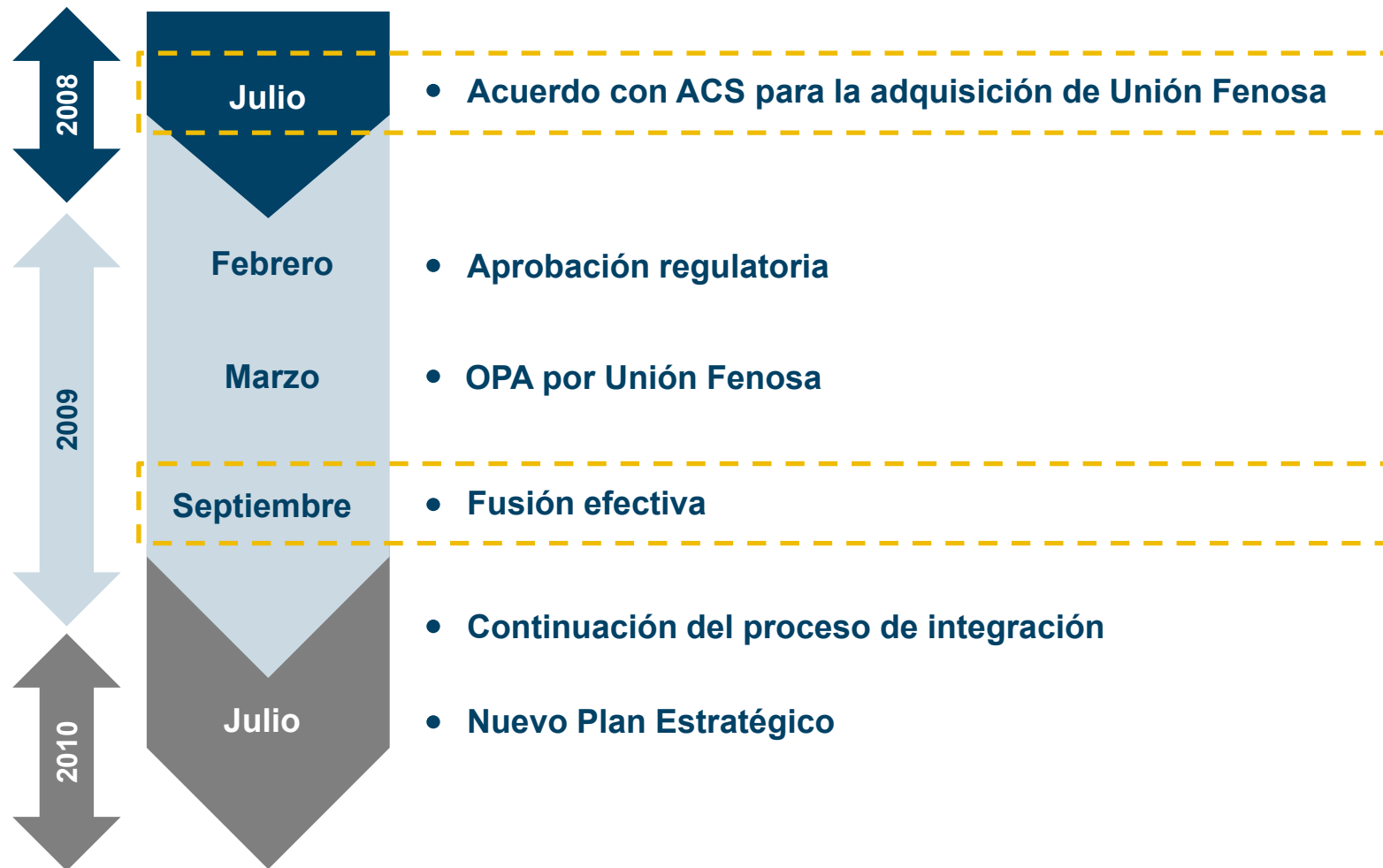
Integración completada con más sinergias de las esperadas



Evolución favorable del conjunto de los negocios a pesar del entorno y el proceso de integración

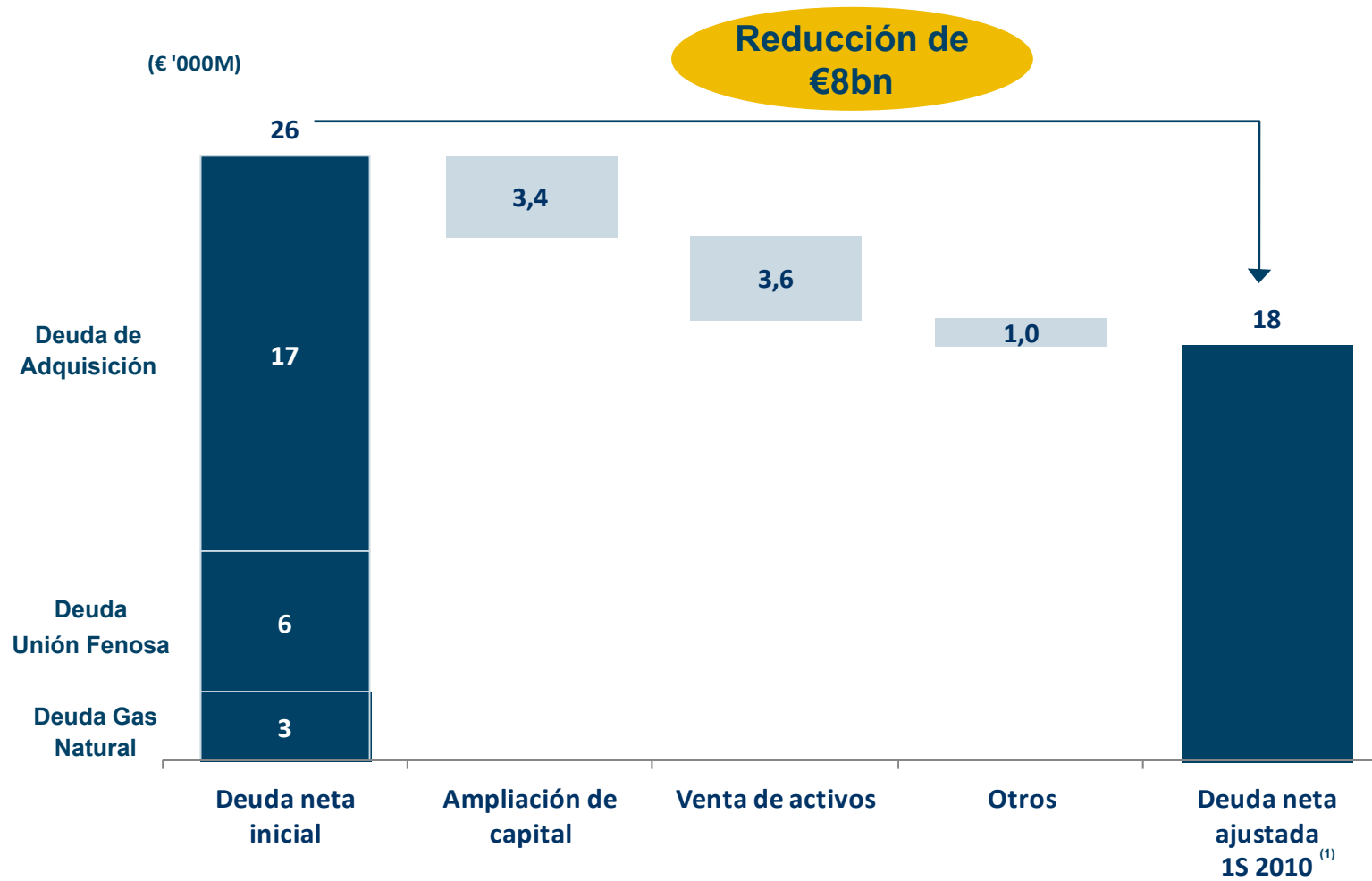


Proceso de compra completado según lo planeado



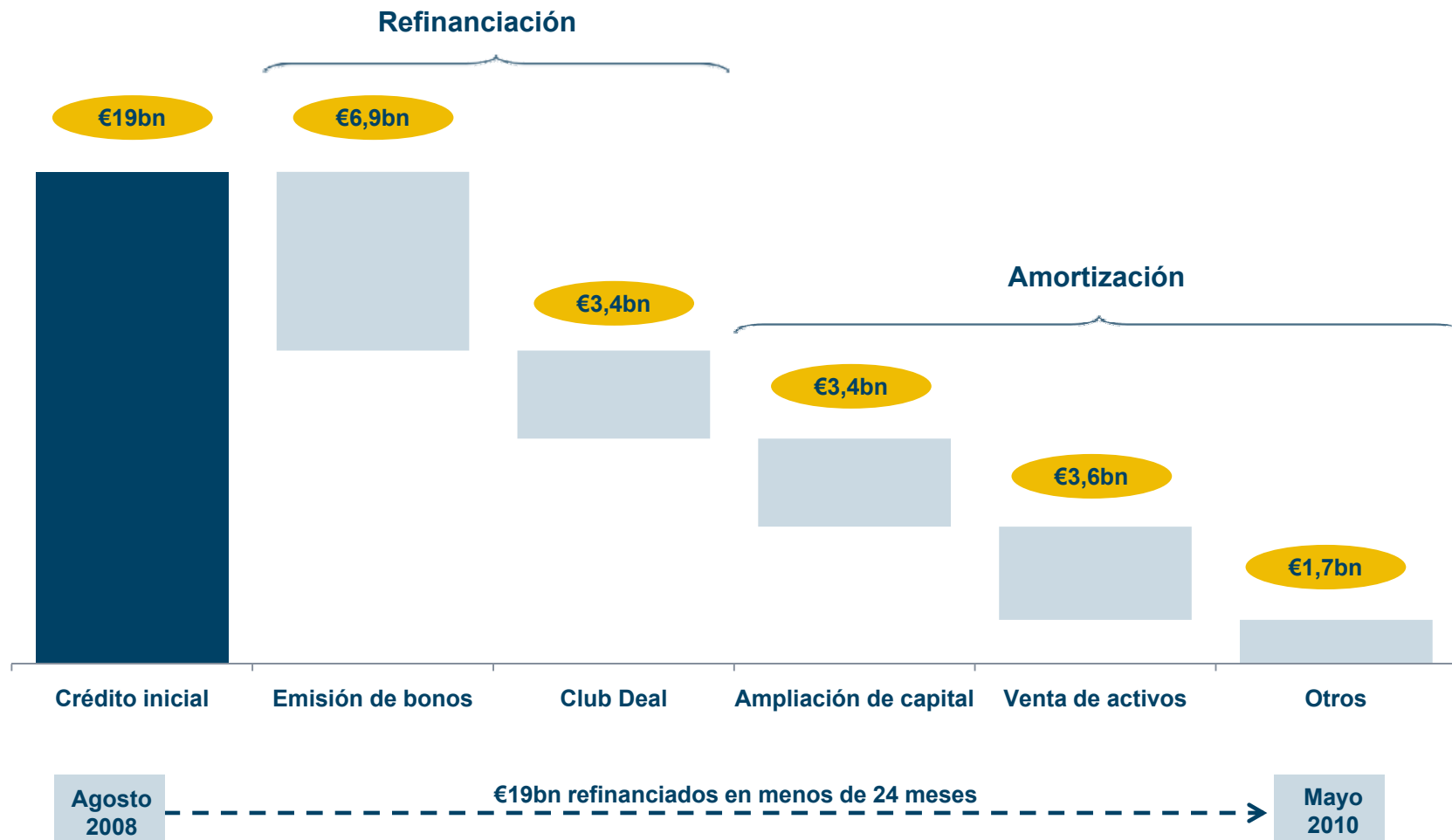
Transacción completada en 14 meses en un difícil entorno financiero

Reducción significativa de deuda realizada hasta la fecha



Nota: (1) Incluye déficit de tarifa

Crédito de adquisición de €19bn totalmente amortizado o refinanciado en menos de 24 meses



Ejecución exitosa del programa de desinversiones, superando el objetivo inicial de €3.000m

Participaciones financieras
(sin contribución a EBITDA)

- 5% de Cepsa, 18% de Indra, 5% de Enagás, 4,4% de Isagen, 1% de REE

Otros activos

- 2,2 GW de CCCs en México
- 64% en EPSA (Colombia)

Activos acordados con CNC

- Activos de gas en Madrid (508.000 puntos de suministro, 3.900 km)
- Activos de gas en Murcia y Cantabria (248.000 puntos de suministro, 2.900 km)

Programa de desinversiones por importe de €3,6bn ejecutado en menos de 12 meses, y totalmente cobrado

Desinversiones realizadas a precios atractivos, con importantes plusvalías

Venta de CCCs acordada con la CNC

Venta del CCC de Plana del Vent

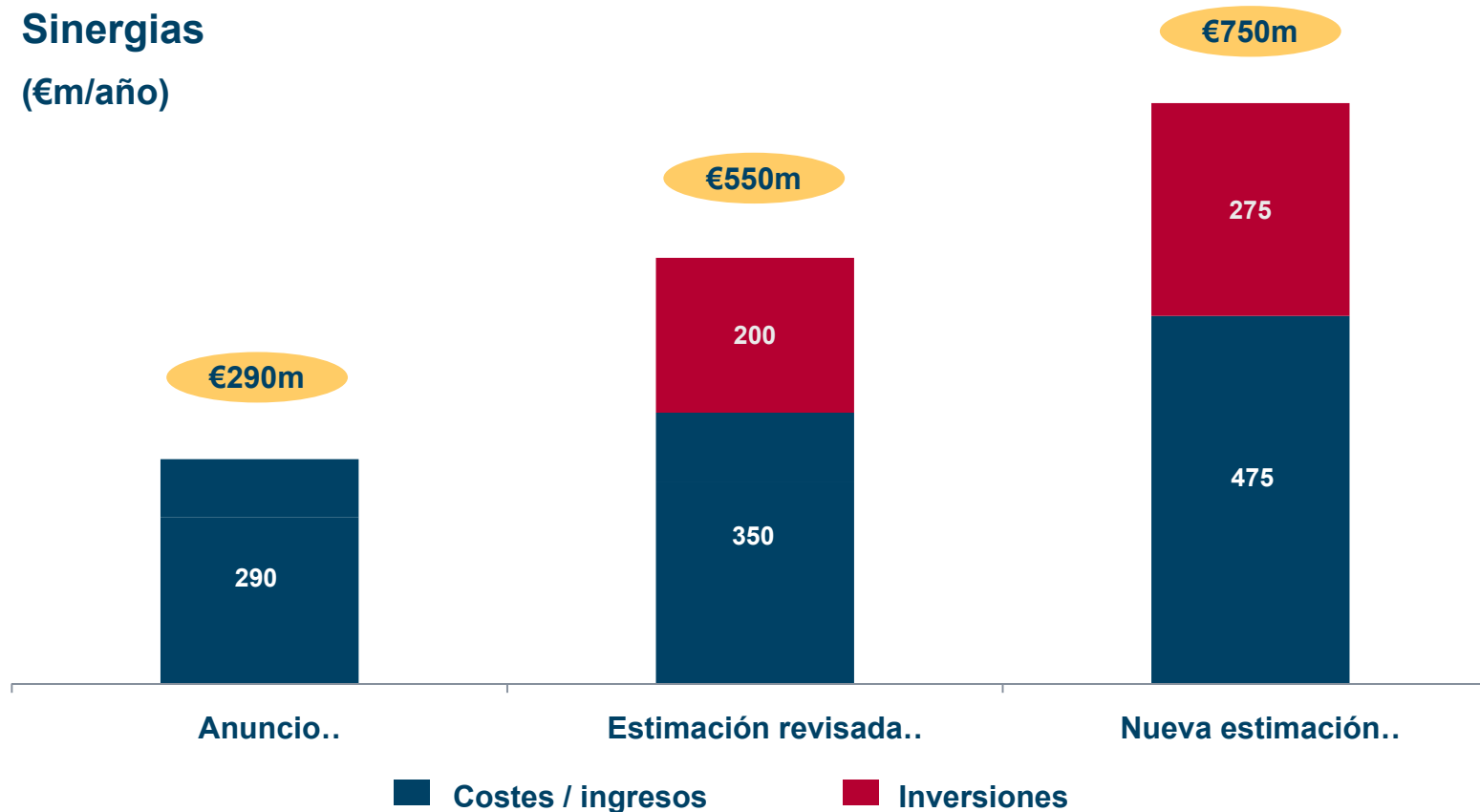
- Venta del CCC de 800 MW de Plana del Vent acordada con Alpiq
- La venta se efectuará en dos fases:
 - Venta de 400 MW por €200 millones, a completarse antes del final de 2010, una vez obtenidas las aprobaciones regulatorias
 - Derecho de uso de los restantes 400MW por dos años con una opción de compra por €195 millones

Realizando las desinversiones regulatorias a pesar de las difíciles condiciones de mercado

Exitosa integración, con sinergias superiores a las esperadas



Sinergias
(€m/año)



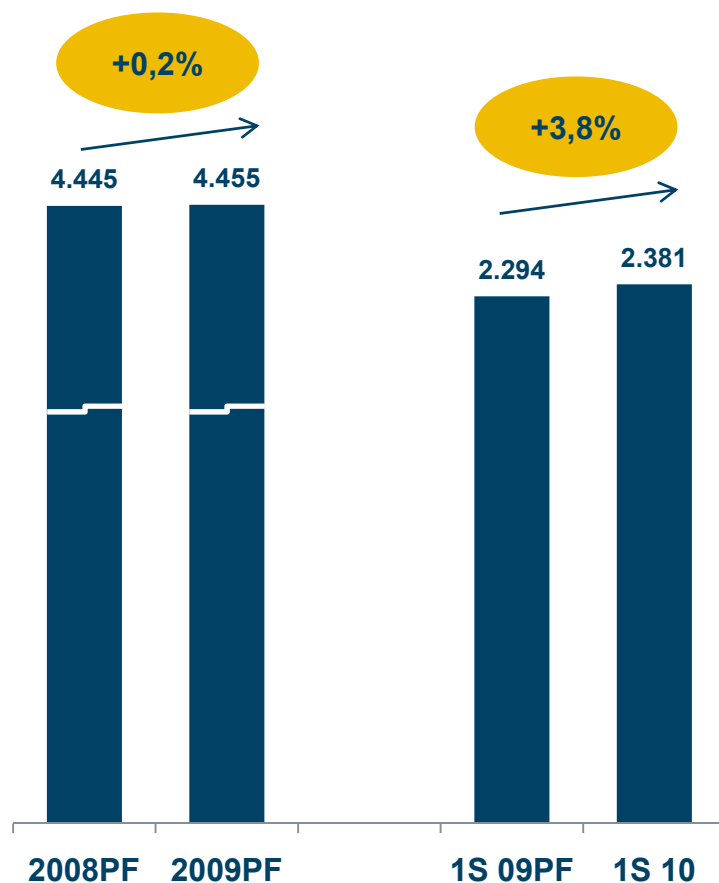
€300m ya capturados a cierre de 2009

Sinergias fiscales adicionales con un VAN estimado superior a €800m

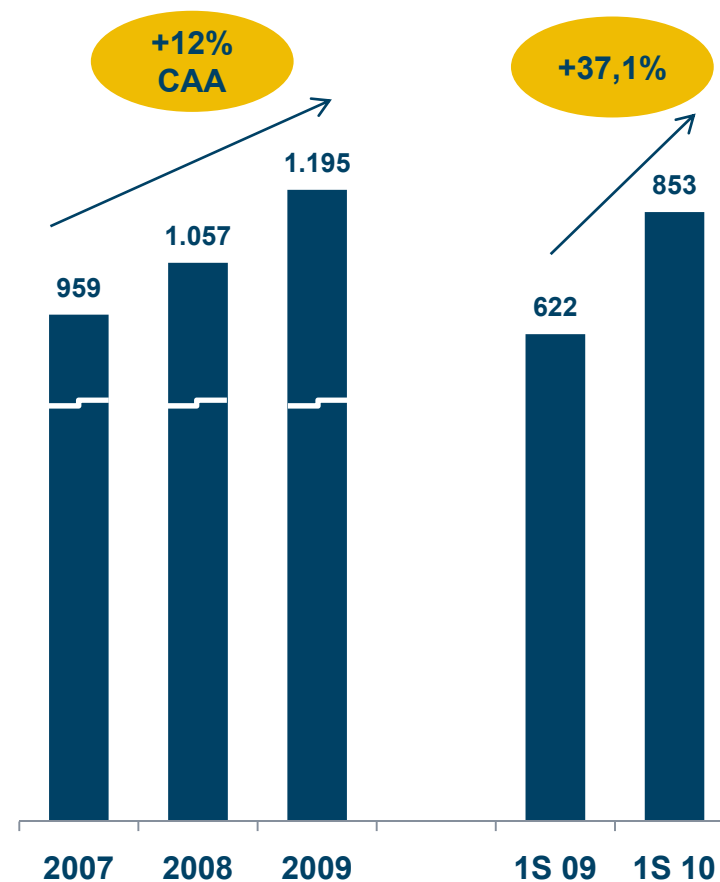
Sólida evolución de los negocios durante el proceso de integración, bajo difíciles condiciones de mercado



EBITDA PF (€m)⁽¹⁾

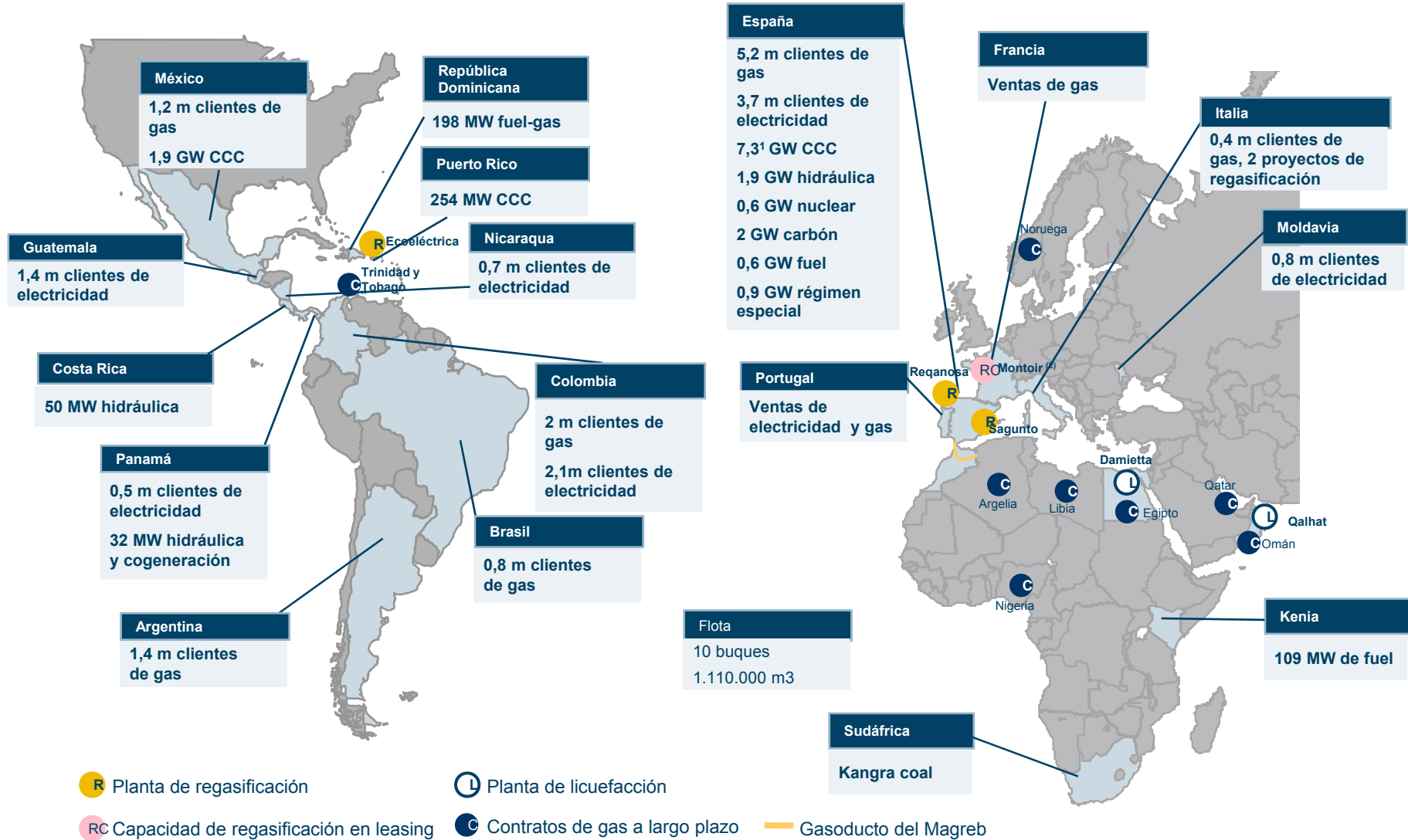


Beneficio neto (€m)



Nota: (1) Cifras EBITDA proforma netas de desinversiones

La nueva Gas Natural Fenosa



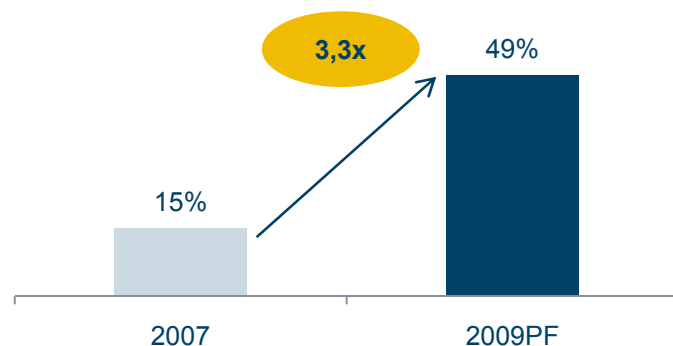
Notas:

- (1) Pendiente la venta de CCC's acordado con la CNC
- (2) Capacidad de 1bcm en leasing desde 2011

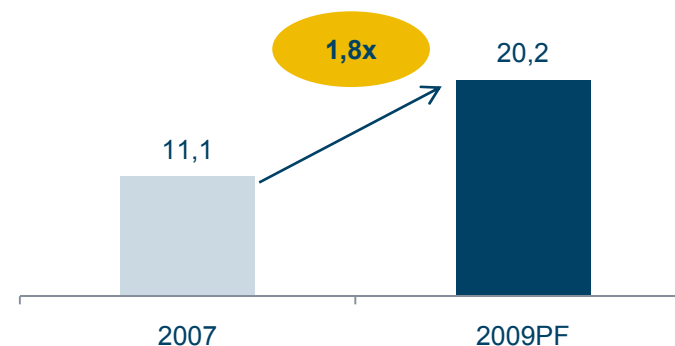
La nueva Gas Natural Fenosa



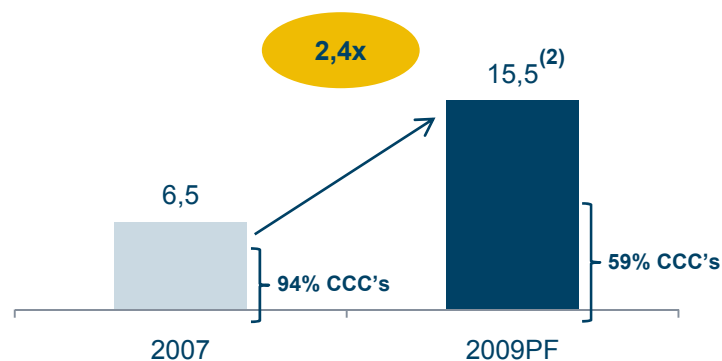
% EBITDA de electricidad (1)



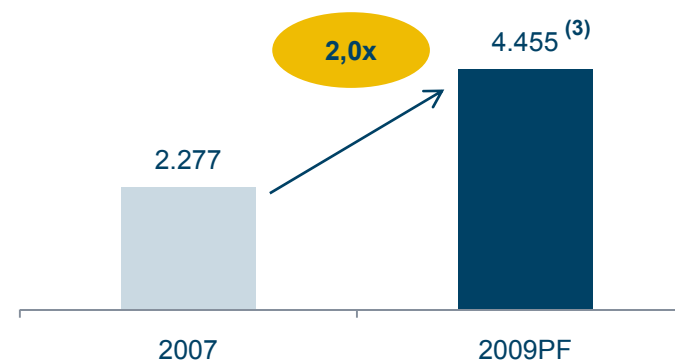
Clientes (m)



Capacidad Instalada (GW)



EBITDA (€m)



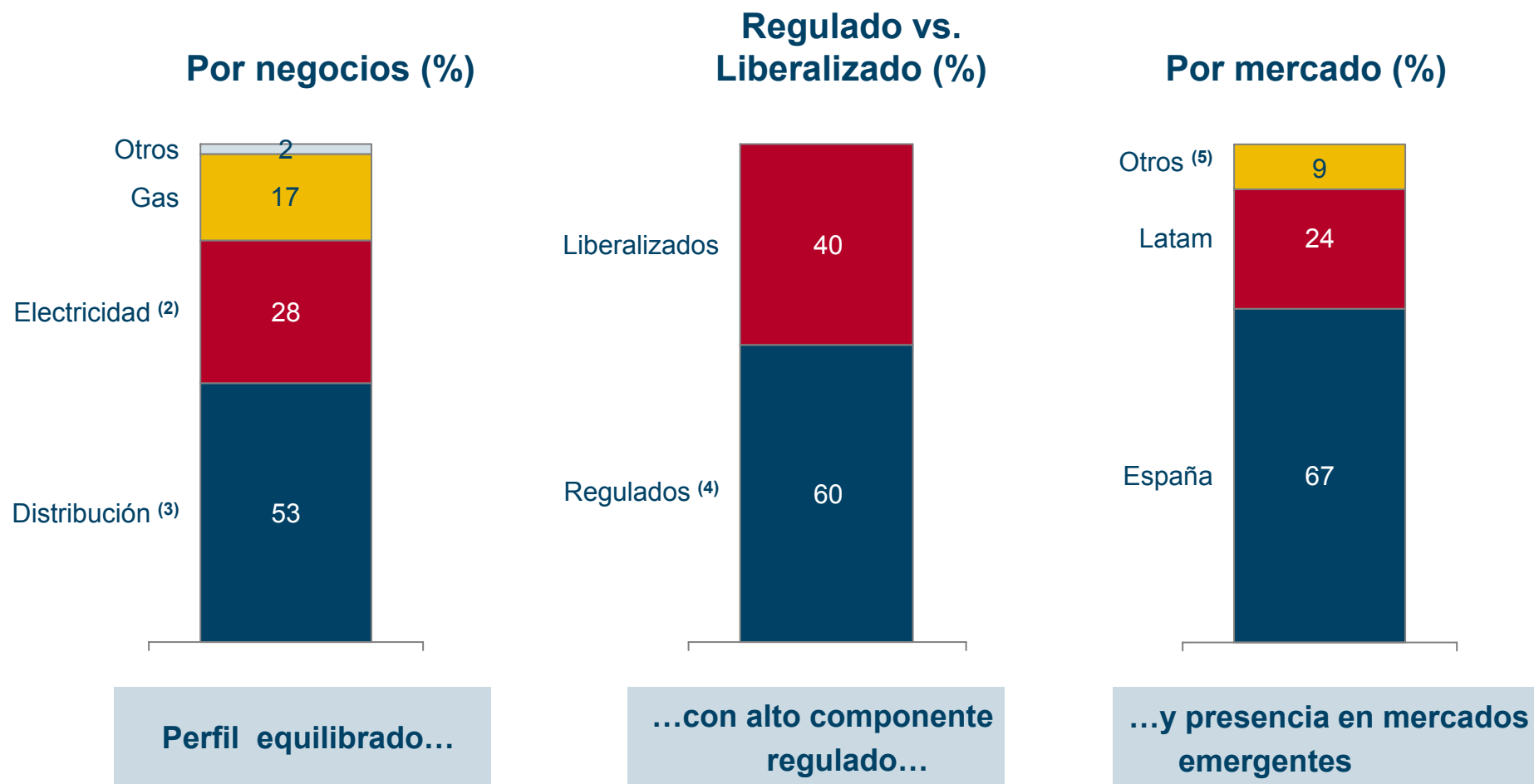
Transformación cuantitativa y cualitativa

Notas: (1) Incluye negocios de distribución de electricidad en España y Latam; (2) Proforma después de ventas de activos en 2009; (3) Cifras EBITDA proforma netas de desinversiones

La nueva Gas Natural Fenosa

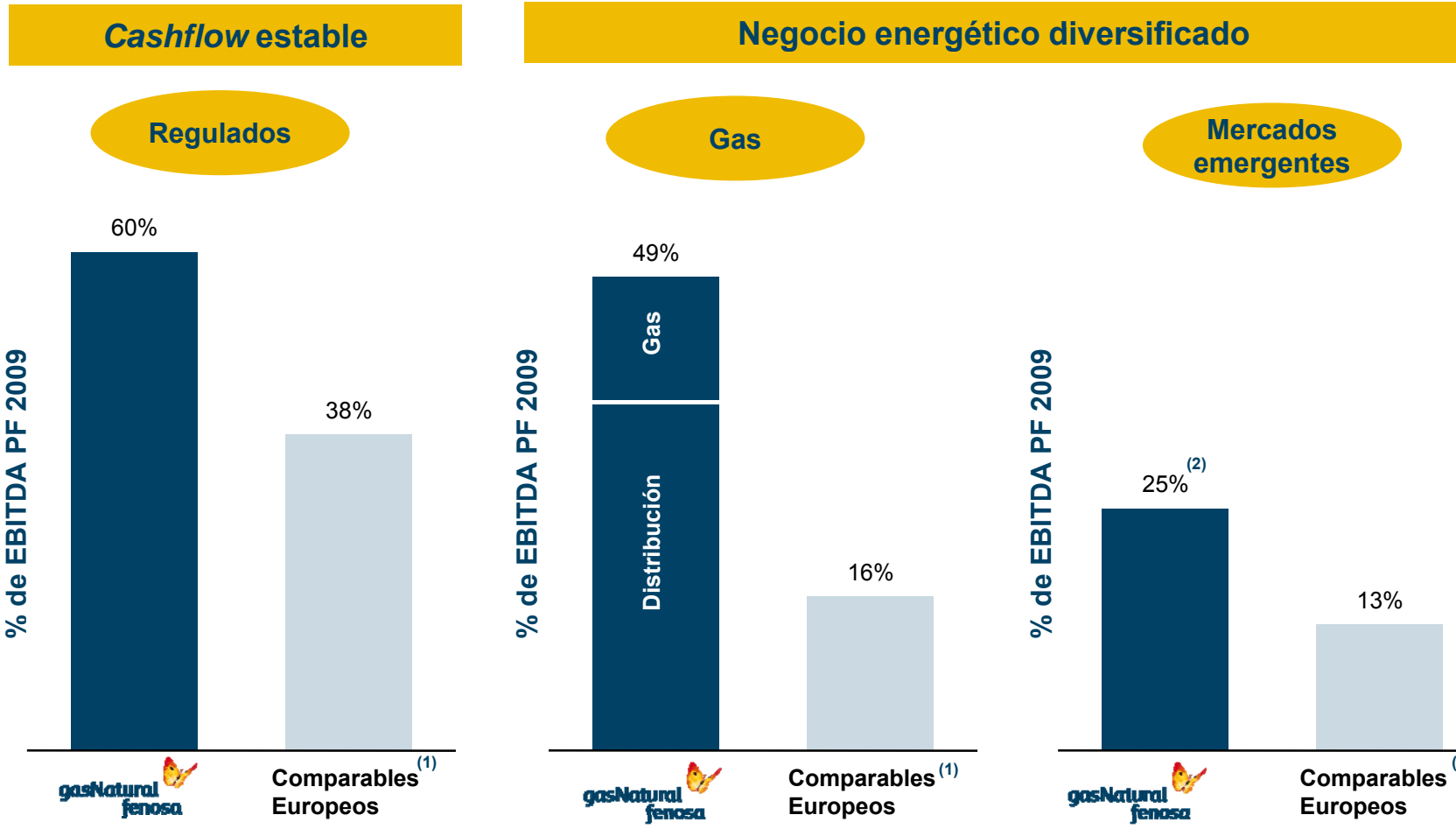


Desglose del EBITDA 2009 Proforma ⁽¹⁾



Notas: (1) Proforma 2009 ajustado por desinversiones (4.455 M€); (2) Electricidad excluye negocios de distribución de electricidad en España, Moldavia y Latam; (3) Distribución incluye negocios de distribución de electricidad en España, Moldavia y Latam; (4) Regulados incluye negocios de distribución de gas y electricidad, EMPL, PPAs en México, Puerto Rico y República Dominicana y Renovables en España; (5) Otros incluye distribución de gas y electricidad en Europa, infraestructuras (Up&Mid y UFG); Generación Kenia; Minería; Mayorista Mercados Exteriores. El EBITDA asociado a SSII y Holding se reparte proporcionalmente

Gas Natural Fenosa tiene un perfil de negocio único



Perfil de EBITDA sólido, que ofrece *cashflows* estables y potencial de crecimiento

Nota: (1) Comparables Europeos incluye EDF, Enel, GDF, E.On, RWE, Iberdrola, EDP y Centrica; (2) Incluye negocios en Latam, Moldavia, Kenia y Minería

Fortalezas de Gas Natural Fenosa



Distribución

- Principal distribuidor de redes de gas y electricidad en España
- 100% regulado con *cash flows* predecibles y estables
- Importante crecimiento orgánico y eficiencias
- Modelo exportable a la gestión de otras redes en Europa

Gas

- Infraestructura de gas única (EMPL, plantas GNL, flota), ofreciendo estabilidad de caja y flexibilidad operativa
- Principal operador de GNL en la Cuenca Atlántica, con importante opcionalidad
- Acceso a mercados: más de 11 millones de clientes y ventas de gas en más de 10 países
- Principal operador *dual-fuel* en España

Electricidad

- Tercera *utility* en España (~20% de cuota)
- Doble cobertura para la generación
 - Suministro de gas muy competitivo
 - Negocio de comercialización atractivo
- Plataforma atractiva de crecimiento en renovables
- Principal operador de CCCs, con activos muy competitivos en ubicaciones óptimas

Latam

- Principal operador con redes de gas y electricidad en Latinoamérica
- Posición de generación en 5 países, con fuerte presencia en CCCs
- Negocio altamente regulado / totalmente contratado (incluyendo PPAs)
- Posición en gas y electricidad en México y Colombia
- Fuerte presencia en Brasil

Conclusión: Perfil de negocio equilibrado y competitivo



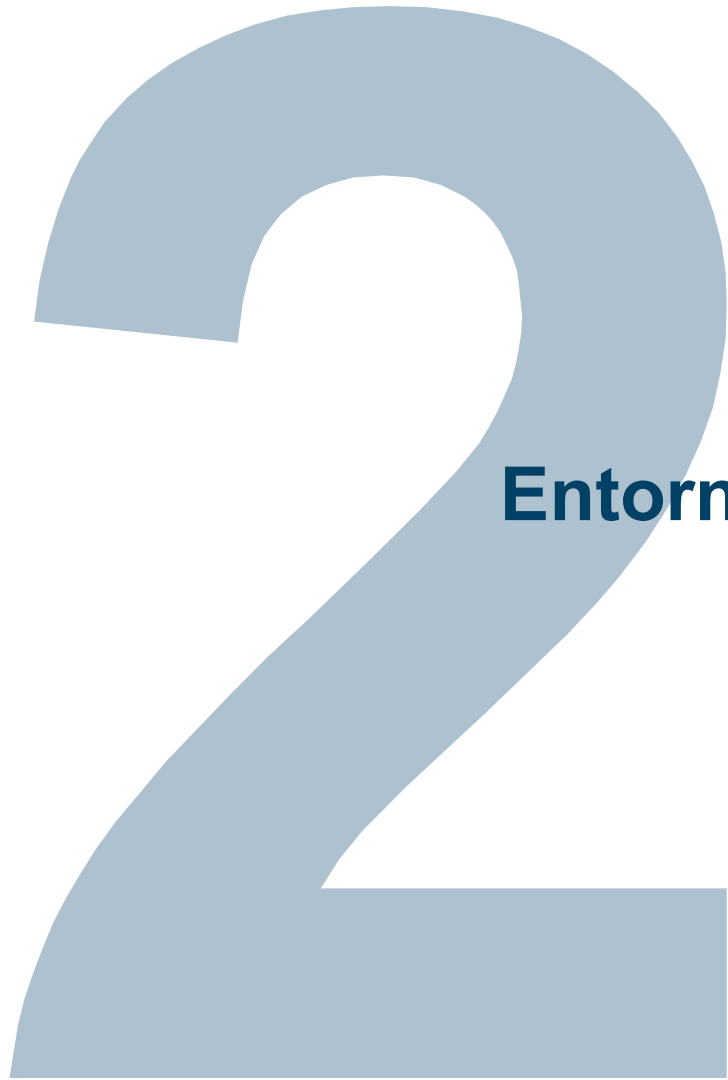
Operador incumbente de gas en España, con una posición única integrada en el mercado del gas y electricidad

Posición atractiva en Latinoamérica, con gran potencial de crecimiento

Posición de liderazgo en GNL en la cuenca Atlántica, con una plataforma de infraestructuras única

Capacidad de gestión en distribución de gas y electricidad

Atractiva combinación de negocios con más del 60% de EBITDA de actividades reguladas



Entorno energético

Antonio Basolas
Dir. Gral. Estrategia y Desarrollo

Variables clave de la evolución del escenario a medio / largo plazo



1

Entorno Macro

2

Agenda Medioambiental

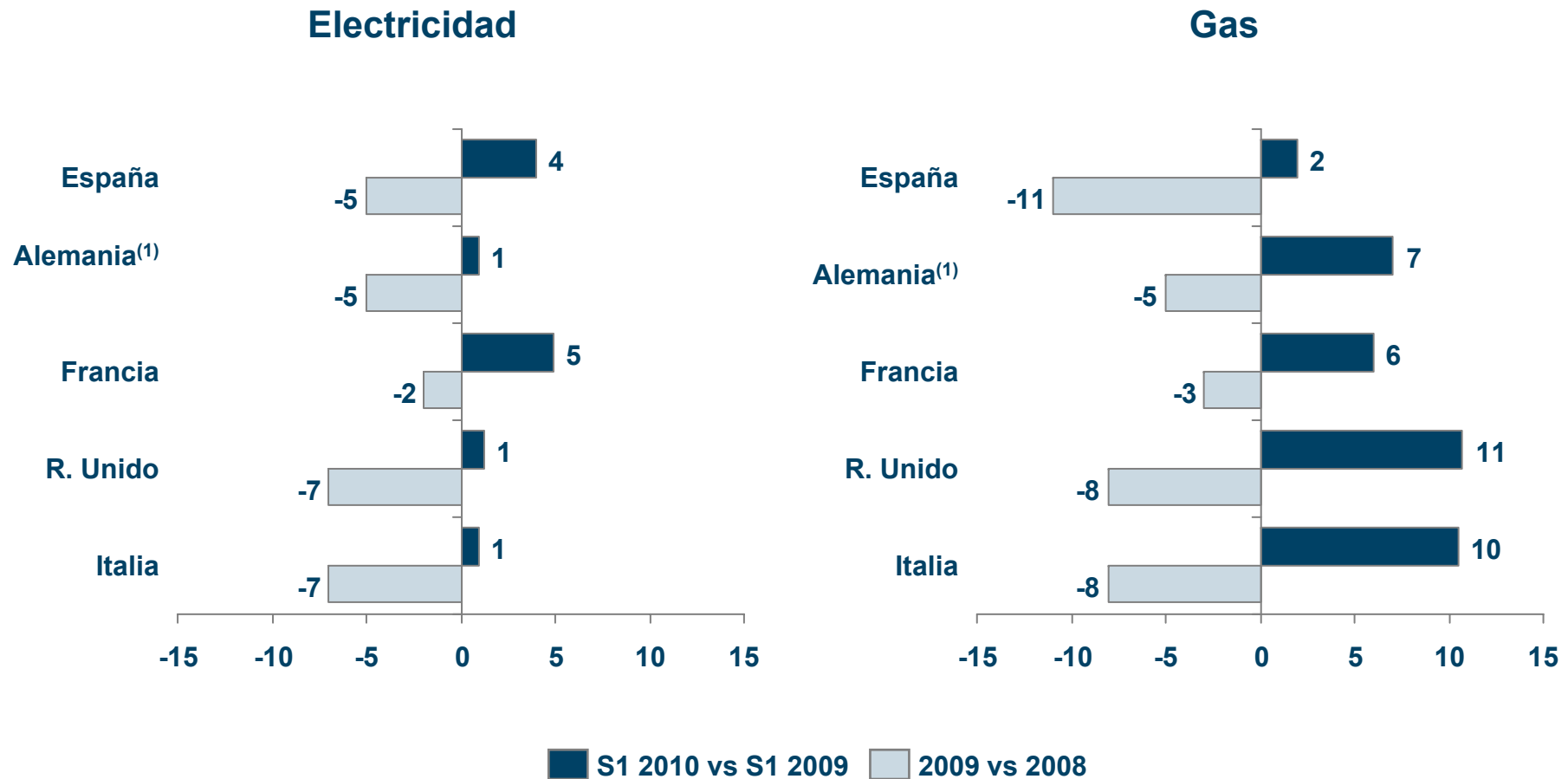
3

Evolución del Mercado del Gas

Evolución de la demanda de energía en Europa



Tasa de variación interanual de la demanda (%)



Nota: (1) Cifras correspondientes a T1 2010; (2) Demanda total de gas (demanda de gas convencional incrementó en un 10% y la demanda de generación de gas disminuyó en un 14%)
Fuente: REE; Enagas; RTE; National Grid; Terna; DGSAIE; BDEW; RTE; CRE; Nasdaq; Down Jones; Indexmundi

Los principales países de Latinoamérica han alcanzado la estabilidad macroeconómica

gasNatural
fenosa




La estabilidad macroeconómica y socio-política y el potencial de crecimiento convierten a Latinoamérica en una región atractiva para la inversión

Prioridad en la política energética de los países desarrollados



Objetivos medioambientales UE 2020

20% de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero

20% de ahorro del consumo de energía primaria

20% de la energía final procedente de renovables

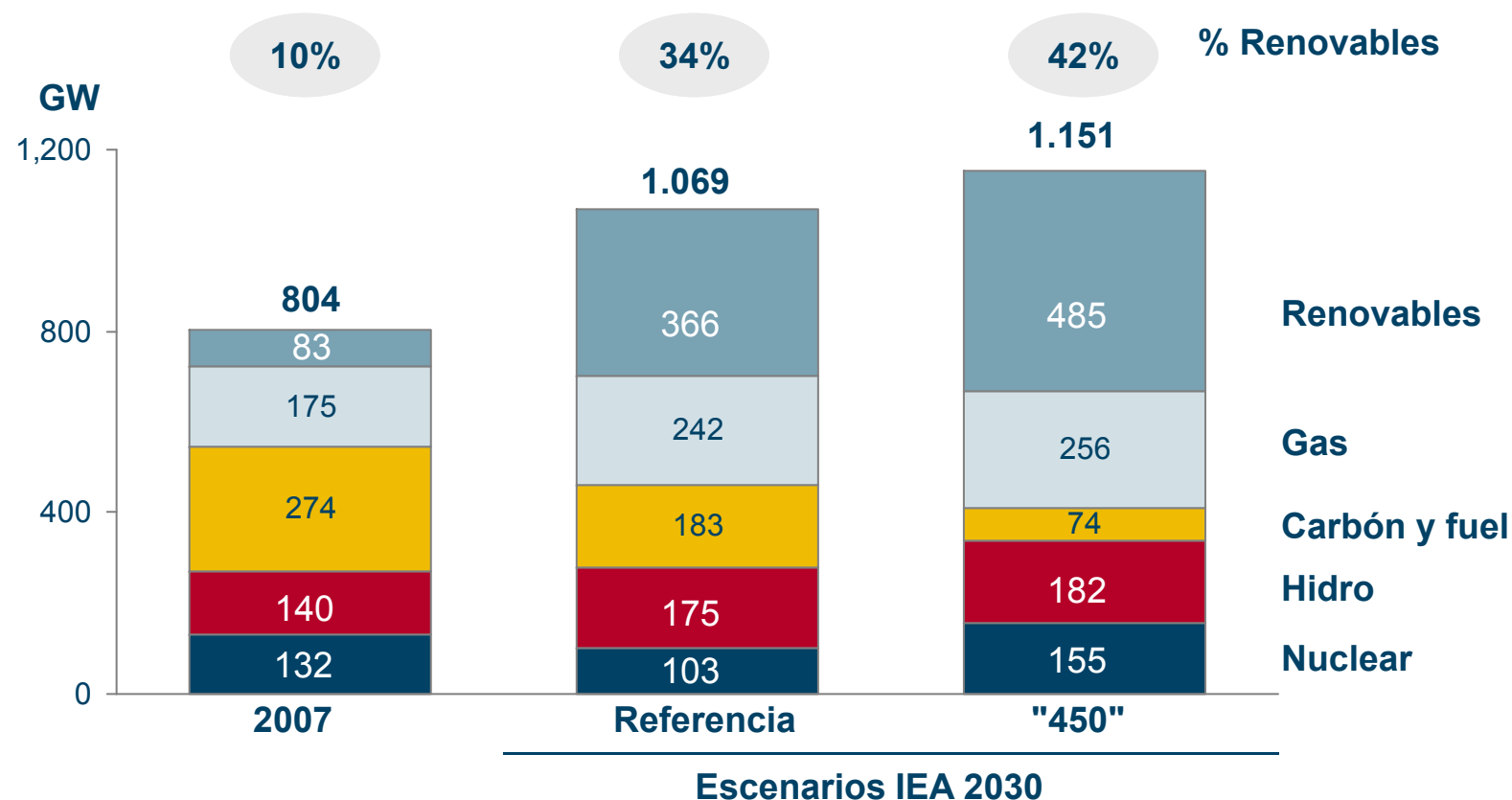
Nuevas oportunidades

- Tecnologías de generación con menor nivel de emisiones
- Servicios de eficiencia energética
- *Smart grids*
- GNV y coche eléctrico
- Captura de CO₂
- Sustitución de las energías fósiles más contaminantes por gas natural

Nuevas oportunidades de negocio

Ciclo inversor en tecnologías con baja emisión de CO₂

Potencia total en la UE, 2007–2030



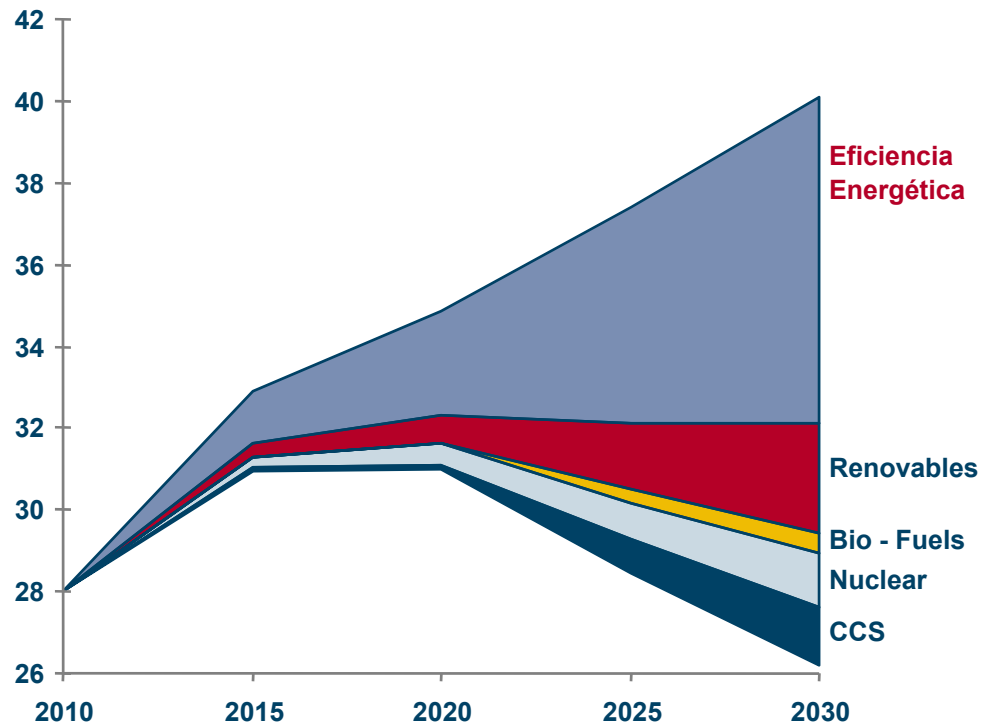
Los escenarios de mayor ambición medioambiental conducen a un mayor consumo de gas a medio-largo plazo

Nota: El escenario de referencia refleja la evolución en base a las políticas medioambientales actuales. El escenario "450" asume acciones coordinadas por los Gobiernos para limitar la concentración a largo plazo de gases de efecto invernadero en la atmósfera a 450 ppm CO₂-eq
 Fuente: IEA – World Energy Outlook 2009

Eficiencia energética



Potencial para la reducción global de CO₂ (Gt)



- Desarrollo de redes inteligentes (*smart grids*)
- Promoción de la generación distribuida con tecnologías viables
- Incentivar y garantizar eficiencias energéticas para el usuario final
- Focalización en la reducción de las emisiones del sector transportista (potencial para nuevos usos eléctricos, coche eléctrico, GNV)

Los nuevos usos y desarrollos eléctricos junto con la creciente eficiencia energética serán catalizadores del sector y sus futuras inversiones

La renegociación de los contratos de gas a largo plazo debería ayudar a reequilibrar el mercado de gas europeo

Precio

- Rebajar los niveles de precio actuales
- Cambiar o modificar parcialmente las referencias de precio

Cantidad

- Reducir los volúmenes de ToP
- Incrementar flexibilidad de volumen
- Cláusulas “*Make-up*”

Destino

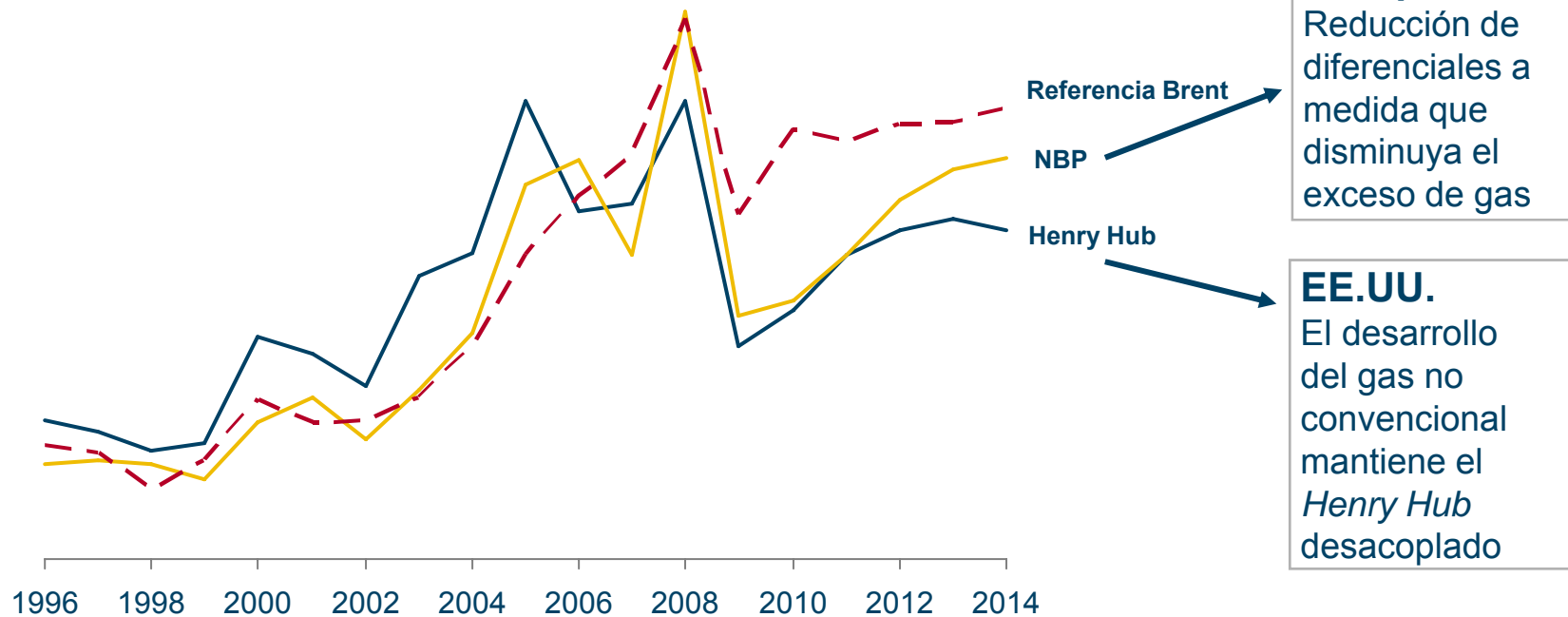
- Mayor capacidad para desviar gas a otros mercados

Distintas dinámicas competitivas en Europa y EE.UU



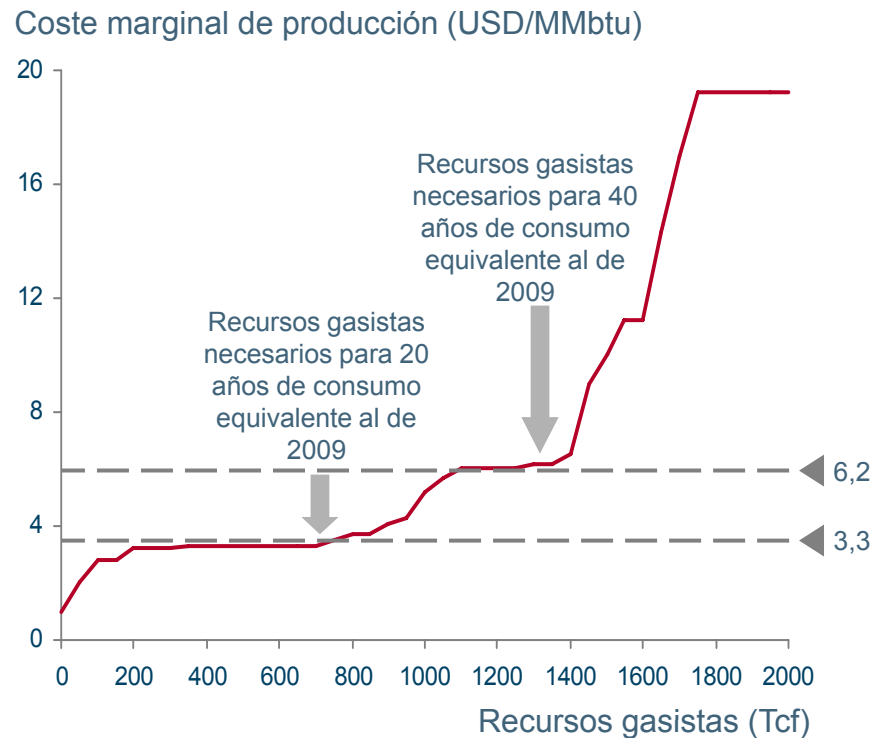
Evolución de precios del gas con diferentes referencias (media anual)

USD/MMbtu

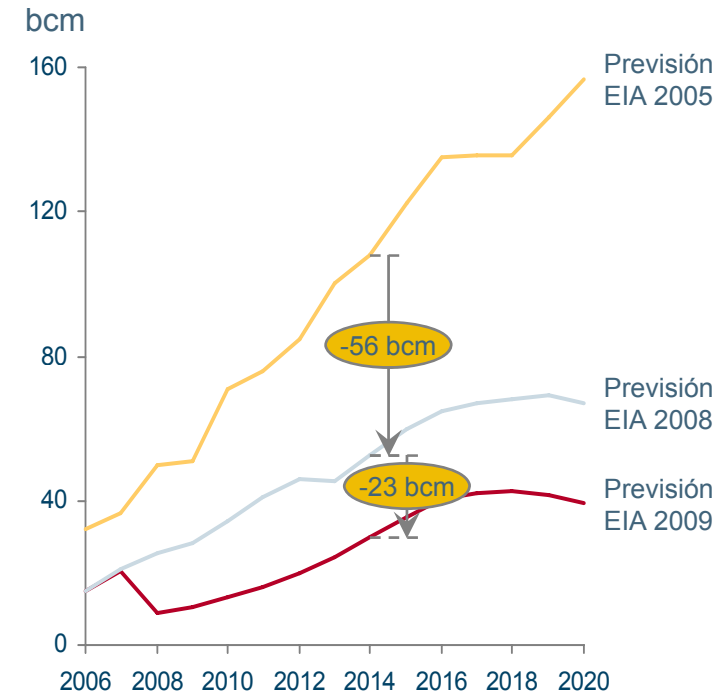


En Estados Unidos la dinámica del mercado mantendrá los precios del gas en niveles bajos

Coste marginal de recursos gasistas de EEUU (convencional y no convencional)



Importaciones de GNL en EE.UU



El GNL pierde importancia relativa frente al crecimiento del gas no convencional

Gas Natural Fenosa se encuentra bien posicionada ante los retos y oportunidades del nuevo entorno



1

Evolución macro

- Exposición a mercados de alto crecimiento (25% del EBITDA en Latam)
- Estabilidad procedente de los negocios regulados (~60% EBITDA)
- Flexibilidad por la integración gas-electricidad en mercados liberalizados

2

Agenda medioambiental

- El gas natural continuará siendo la energía fósil menos contaminante
- Flexibilidad para invertir en nuevos proyectos de renovables
- Amplia experiencia en hidráulica y cogeneración
- Plataforma para aprovechar las oportunidades en torno a *smart grids*, coche eléctrico, GNV y negocios de eficiencia energética

3

Equilibrio en el mercado de gas

- Cartera de aprovisionamientos y ventas diversificada, flexible y competitiva
- Líder en gas, en particular en España, Mediterráneo y la cuenca atlántica
- Capacidad demostrada de comercialización a nivel global
- Experiencia exitosa de entrada en nuevos mercados de comercialización



Líneas estratégicas

Rafael Villaseca
Consejero Delegado

Plan Estratégico 2010-2014: Gestionando en un entorno de elevada incertidumbre



Contexto de mercado

Recuperación aún incipiente

Volatilidad de los mercados

Importancia del corto plazo

Valor de la solidez financiera

Capacidad de anticipación a los cambios

Oportunidades en el mercado

Orientación del Plan Estratégico 2010-14

Fortalecimiento del balance

- Reducción de deuda
- Objetivo Deuda Neta / EBITDA de ~3x y rating "A" en el medio plazo

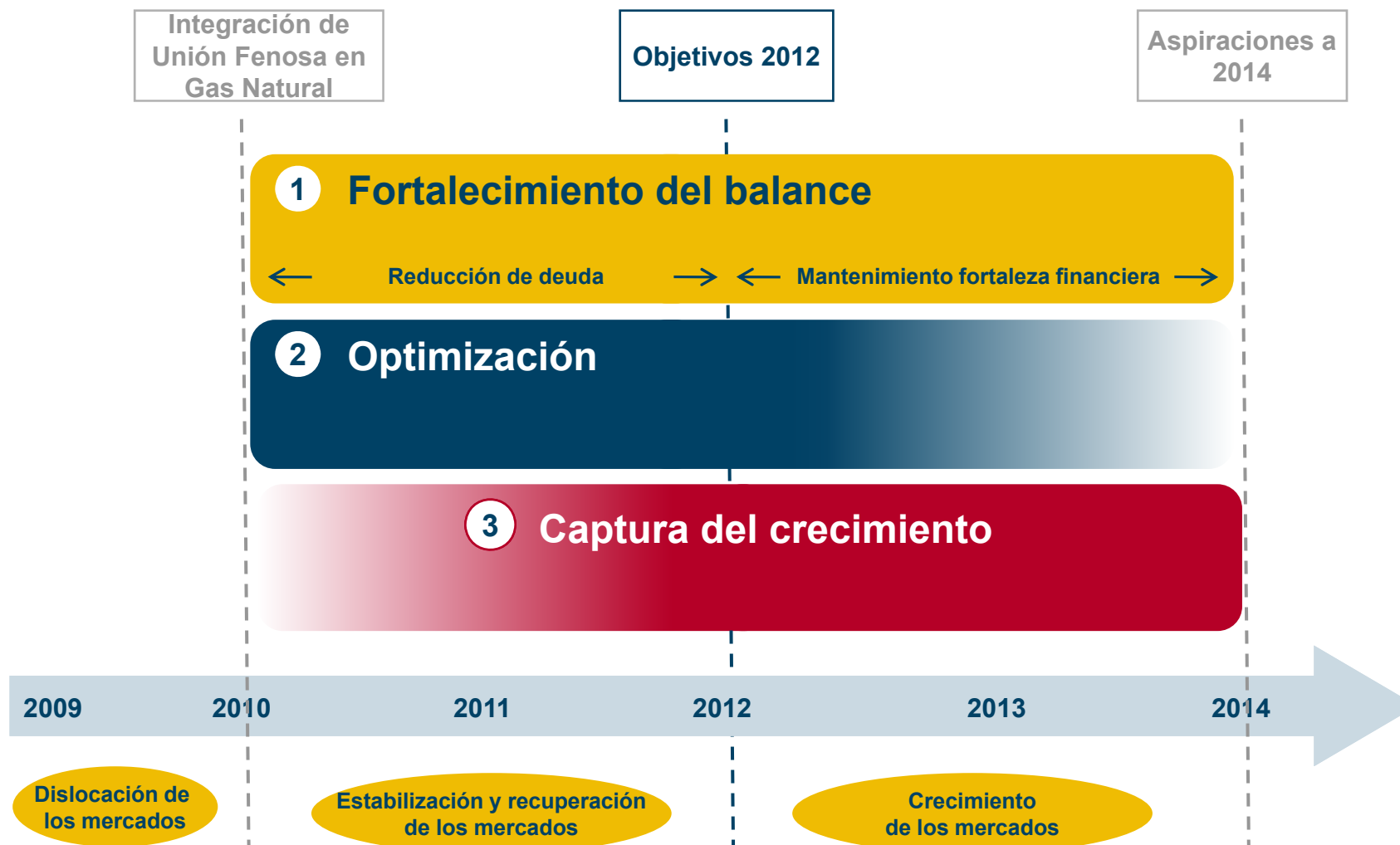
Optimización

- Énfasis en la extracción de sinergias y del valor de los activos y mercados clave actuales
- Enfoque en el corto plazo (2010-12)

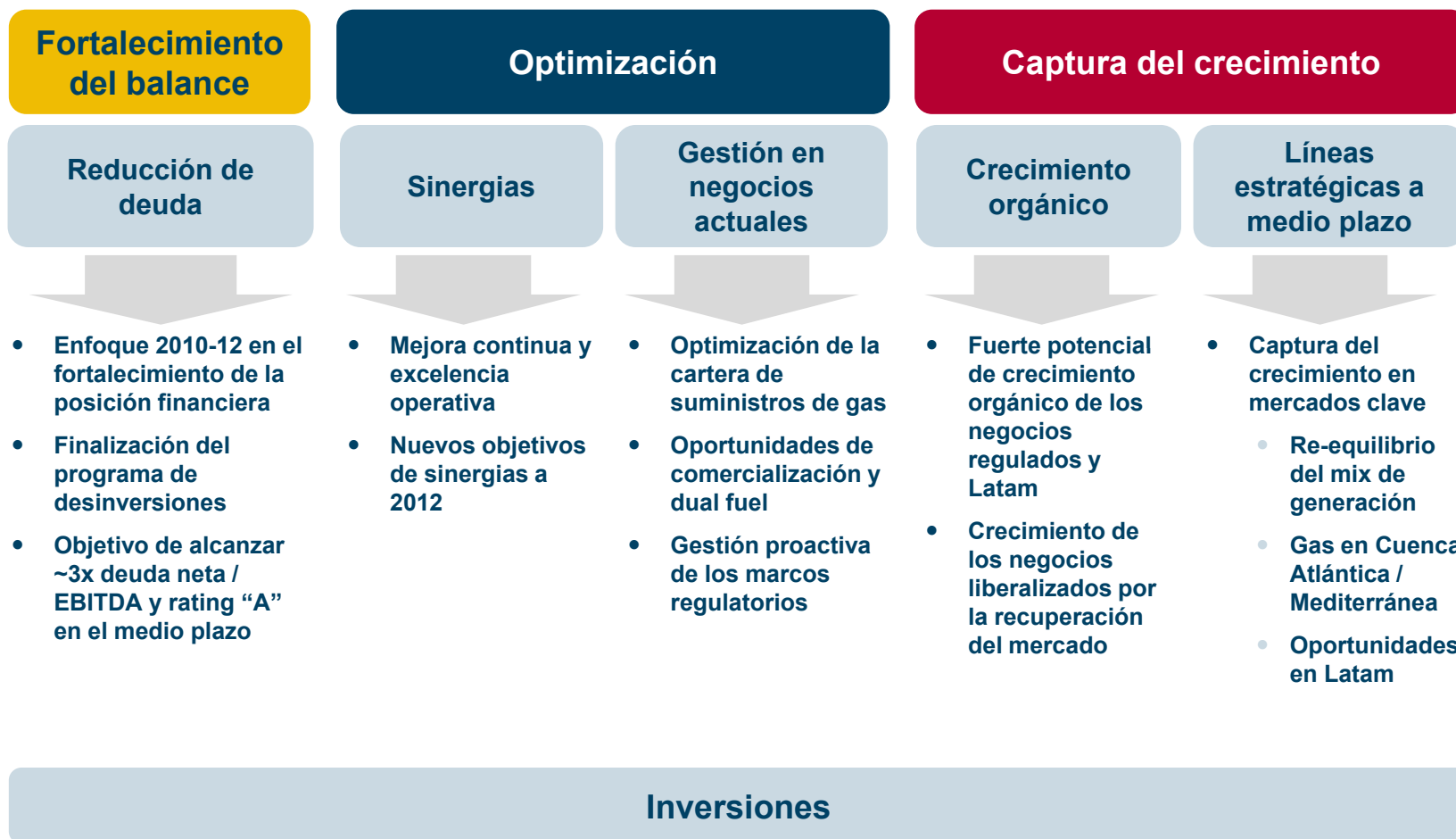
Captura del crecimiento

- Consecución del fuerte potencial de crecimiento orgánico de los negocios actuales
- Aprovechamiento de oportunidades de crecimiento adicionales en negocios y mercados clave

Líneas estratégicas alineadas con la evolución prevista del entorno



Prioridades de gestión alineadas con la evolución esperada del entorno

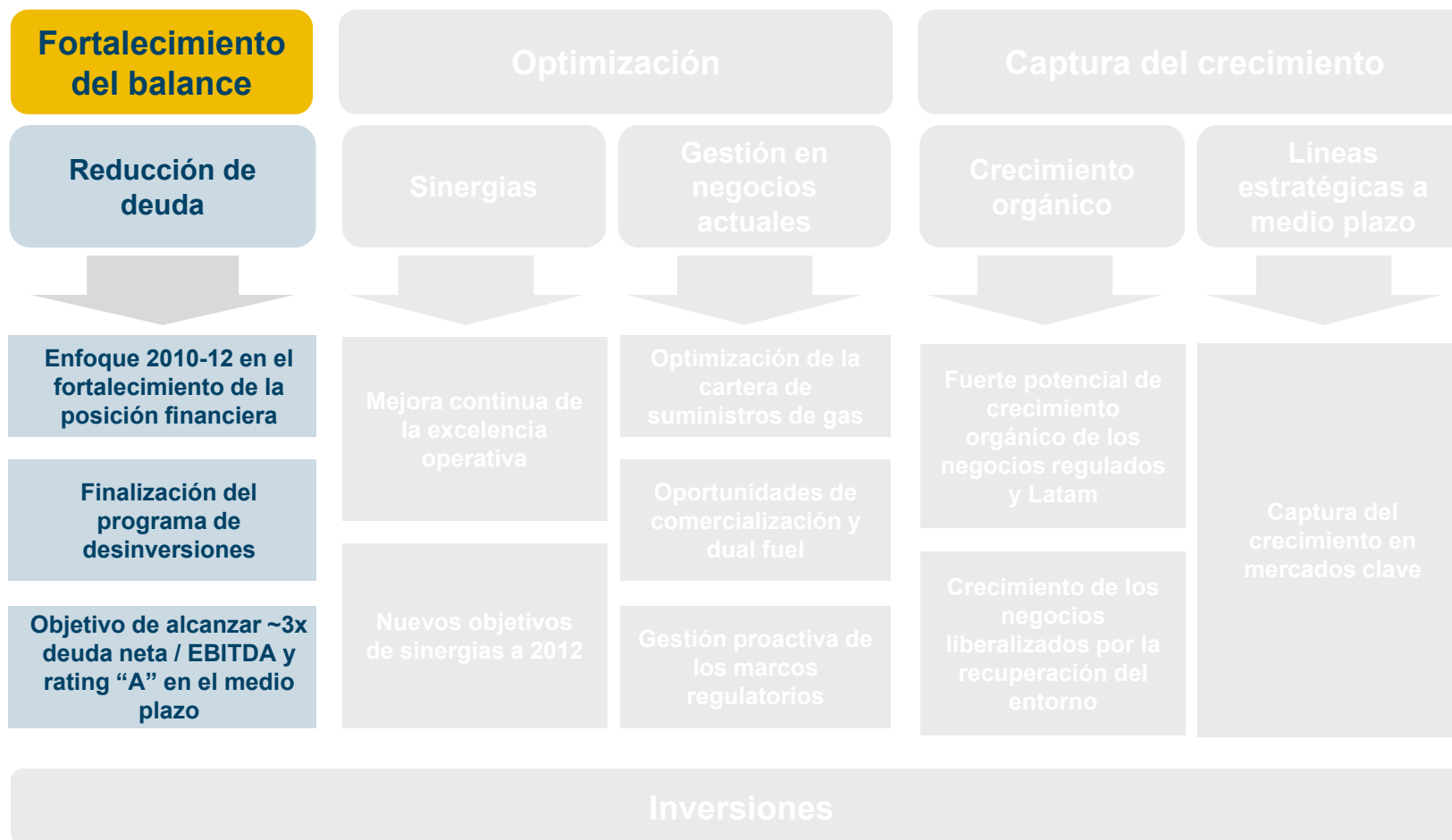


Enfoque en generación de caja

Inversiones enfocadas en negocios regulados

Menor nivel de inversiones previstas durante 2010-12

Prioridades de gestión alineadas con la evolución prevista del entorno



Enfoque 2010-12 en el fortalecimiento de la posición financiera



Líneas estratégicas alineadas con el fortalecimiento de la posición financiera

Estricta disciplina en las inversiones

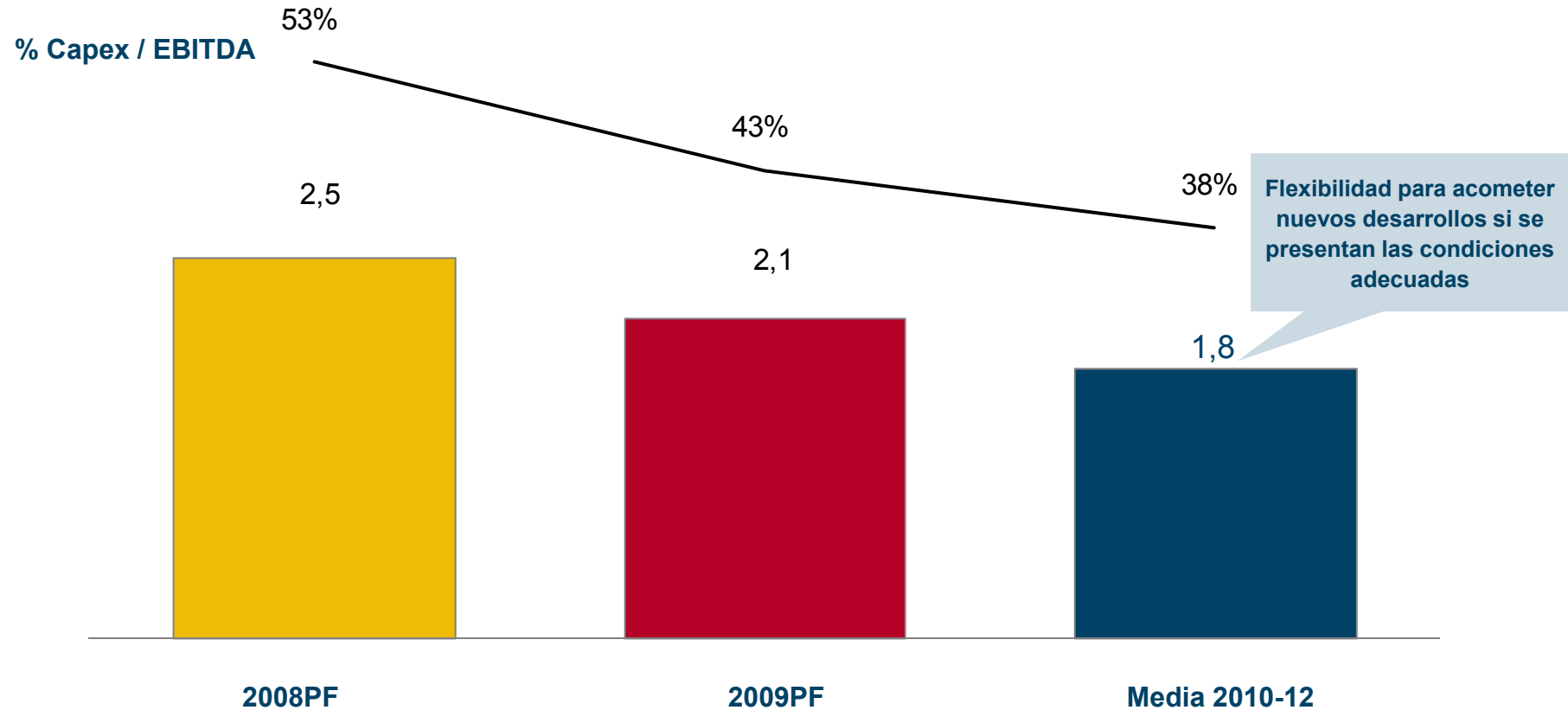
Importante reducción de deuda en el período 2010-2012

Compromiso para obtención de rating “A” en el medio plazo

Estricta disciplina en las inversiones

Capex bruto medio anual ⁽¹⁾

(€bn)



Reducción del nivel bruto de capex anual

(1) Capex bruto, excluye aportaciones

Finalización del programa de desinversiones

**Activos financieros
y no operativos**

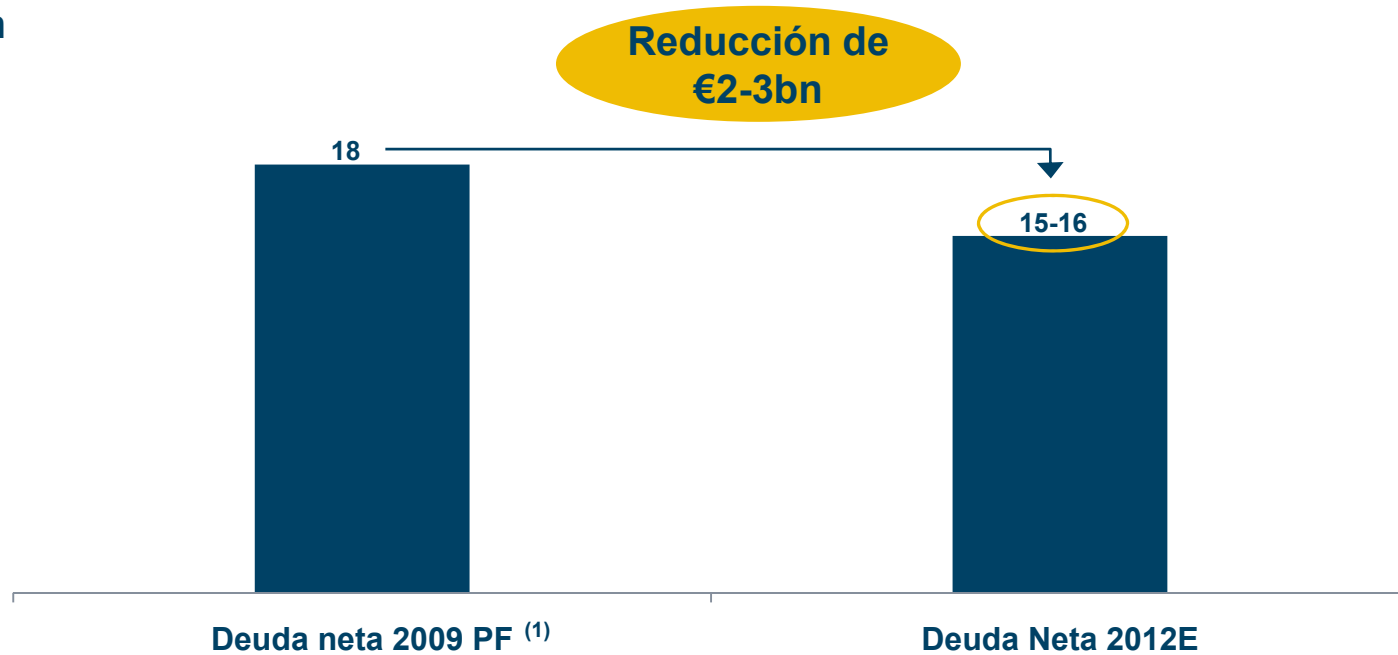
**Activos CNC y
regulatorios**

**Otros activos con
poco encaje
estratégico**

Objetivo de desinversiones adicionales en 2010-2012 de cerca de €1.500m, incluyendo la venta acordada de Plana del Vent (800MW) y los activos de transporte a REE

Importante reducción de deuda en el período 2010-2012

€bn

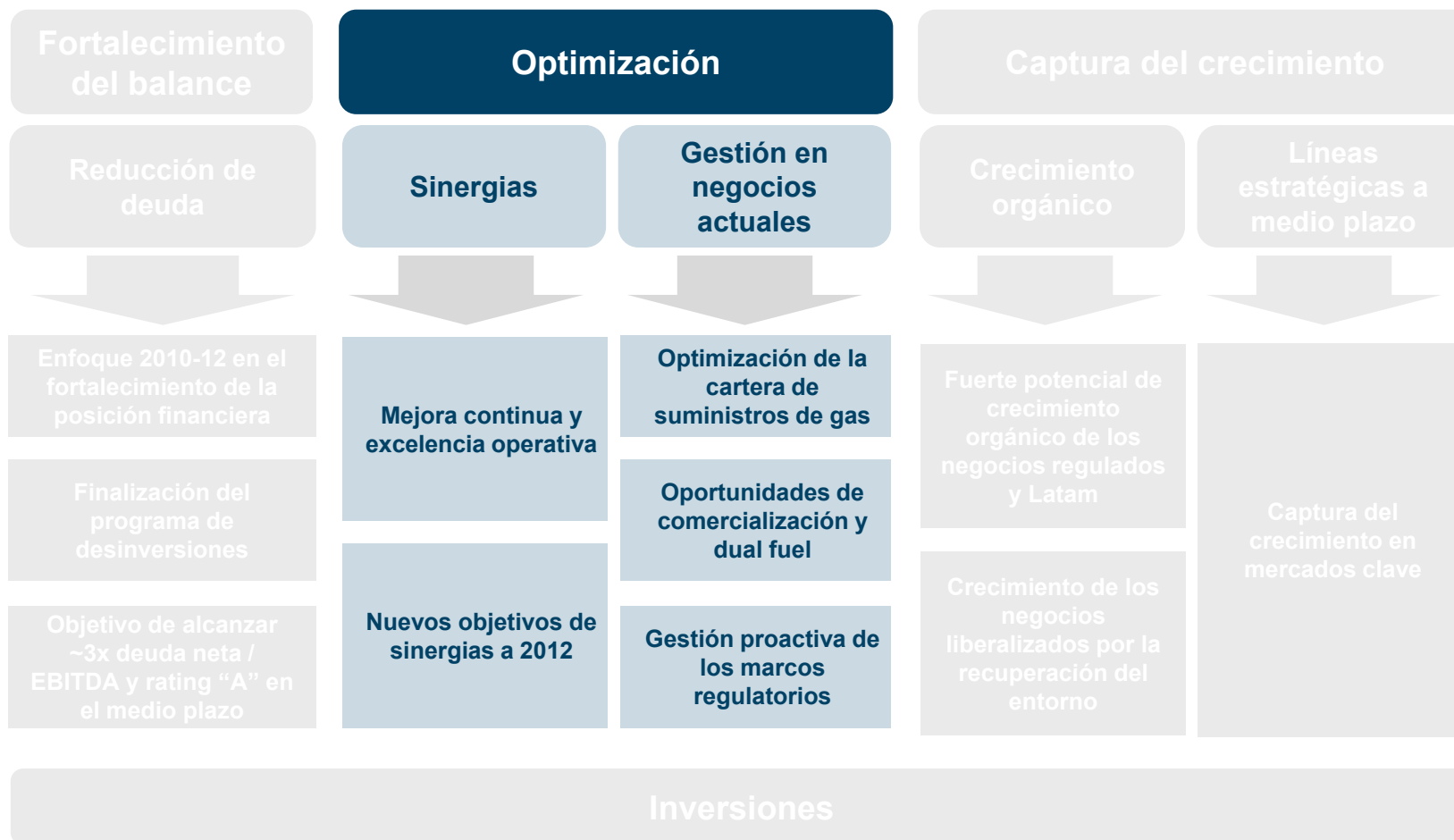


Compromiso de rating “A” en el medio plazo

Nota:

(1) Incluye la venta comprometida de activos por valor de €1.8bn y €1.4bn procedentes del déficit de tarifa

Prioridades de gestión alineadas con la evolución prevista del entorno



Metodología sólida y sistemática para la gestión del proceso global



Objetivos top-down establecidos por el Comité de Integración

Metodología bottom-up para identificar las palancas de mejora y obtener el compromiso de las Unidades de Negocio

Sólida planificación y seguimiento sistemático de los objetivos cualitativos y del impacto económico

Sinergias y eficiencia como parte de la cultura de GNF

Procedimientos rigurosos para supervisar y reportar sobre el impacto económico

Metodología bottom-up para identificar las palancas de mejora y obtener el compromiso de las Unidades de Negocio

gasNatural
fenosa



Alrededor de 1.000 personas involucradas; más de 500 iniciativas de mejora

Más de 1.000 personas involucradas en las fases de identificación e implementación



Metodología bottom-up para identificar y comprometerse con el cumplimiento de las sinergias

Cada área tiene un grupo de trabajo dedicado a identificar y desarrollar iniciativas de mejora

- Directivos clave lideran la fase de identificación
- El impacto de cada iniciativa es evaluado cuantitativa y cualitativamente con el fin de establecer objetivos y comprometerse con ellos
- Las iniciativas individuales se agrupan en proyectos de integración/transformación

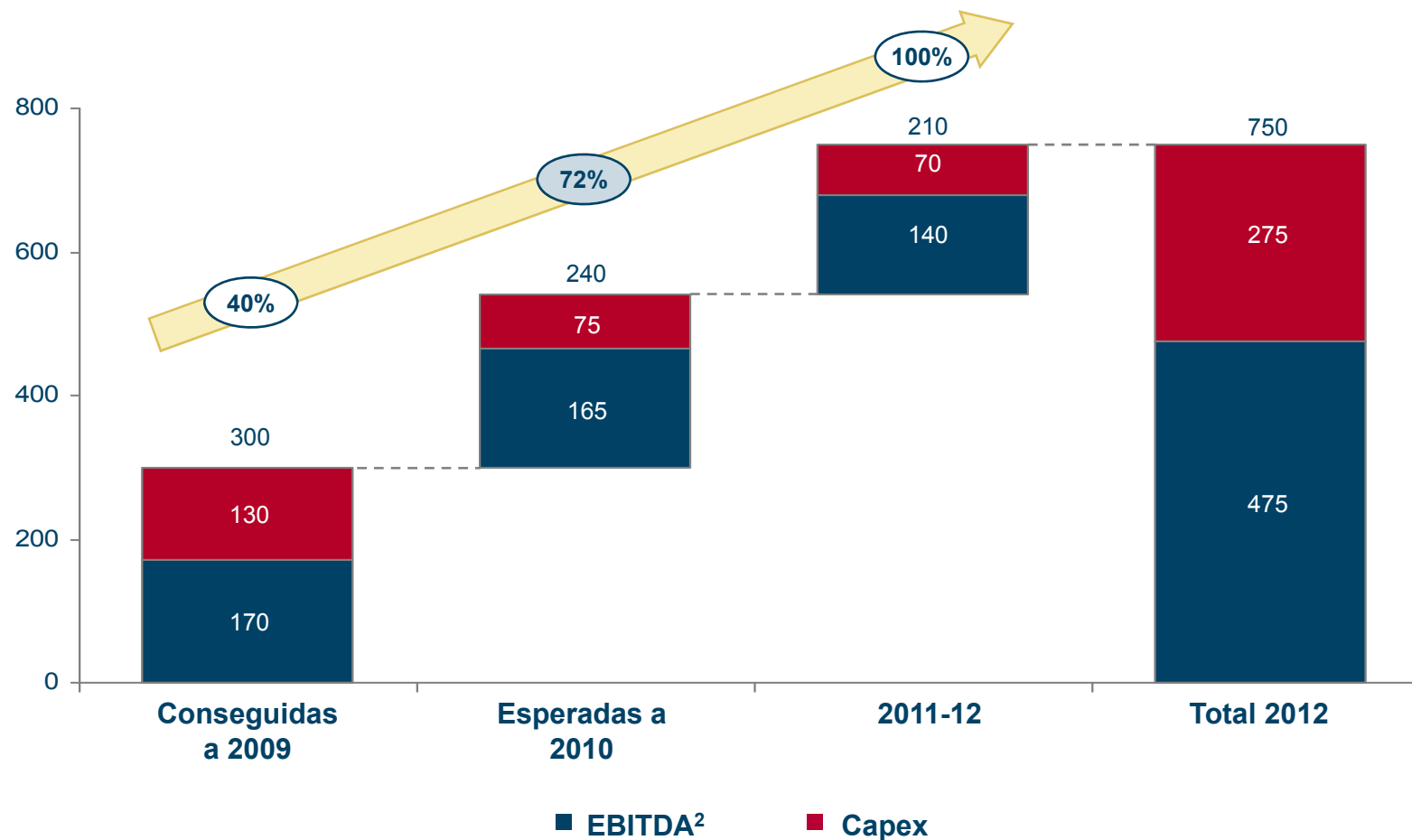
La Oficina de Integración coordina el proceso y apoya a los grupos de trabajo en el análisis bottom-up

Mejora continua y excelencia operativa



Nuevos objetivos de mejora de eficiencia a 2012¹

(€m / año)



1. Importe anualizado acumulado en 2012 2. Incluye Opex e Ingresos

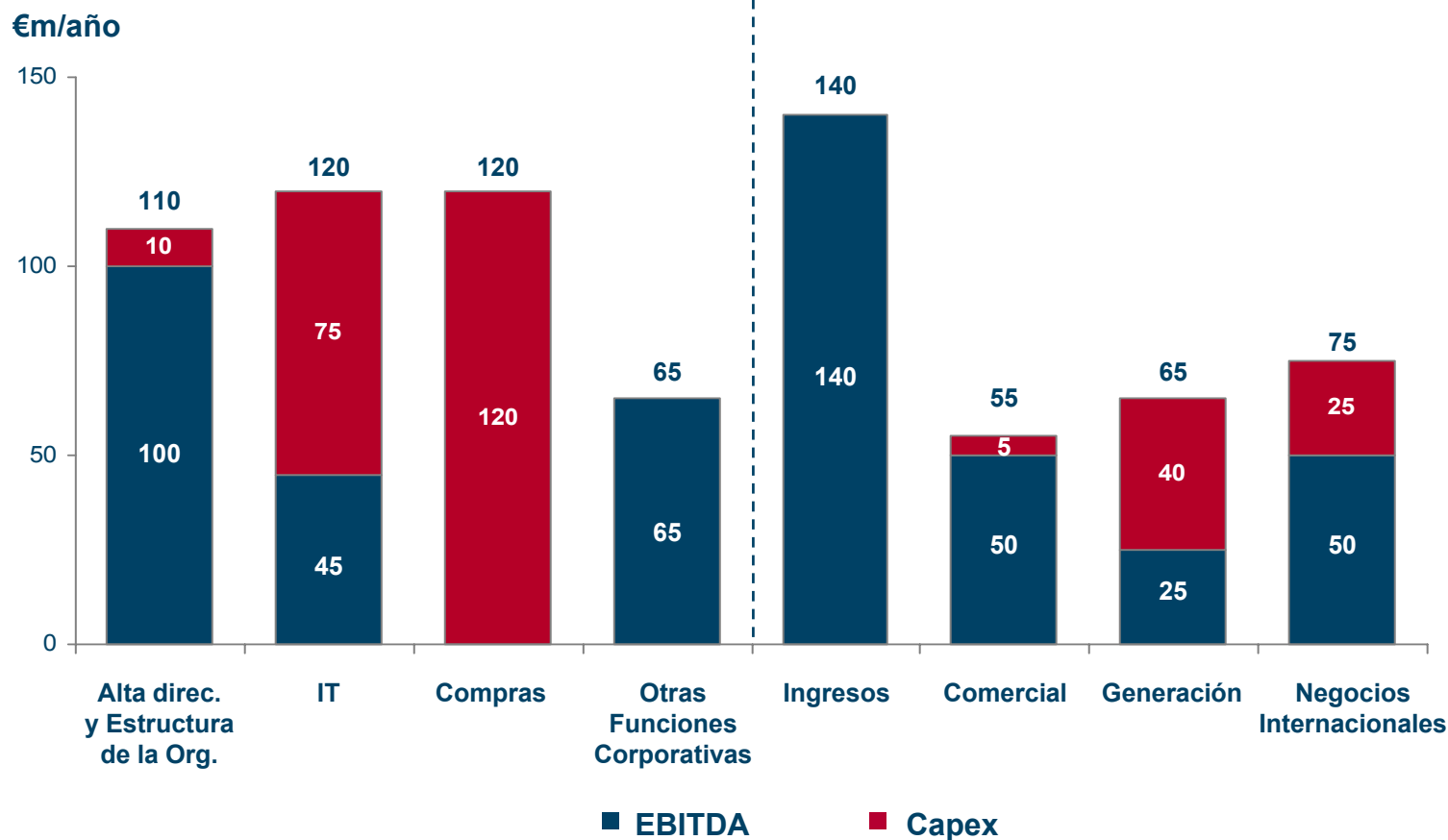
8 grandes líneas globales de optimización para alcanzar €750m de sinergias

Sinergias de Integración

Optimización de costes fijos con un impacto significativo en las cifras de GNF

Optimización de los márgenes brutos como plataforma para un crecimiento eficiente

Eficiencias de Proceso



Optimización proactiva de la cartera de suministros



Precio

- Rebajar los niveles de precio actuales del gas
- Cambiar o modificar parcialmente las referencias de precio del gas

Cantidad

- Mayor flexibilidad : ToP, cantidad anual, cláusulas *make-up*

Destino

- Mayor capacidad para desviar gas a otros mercados

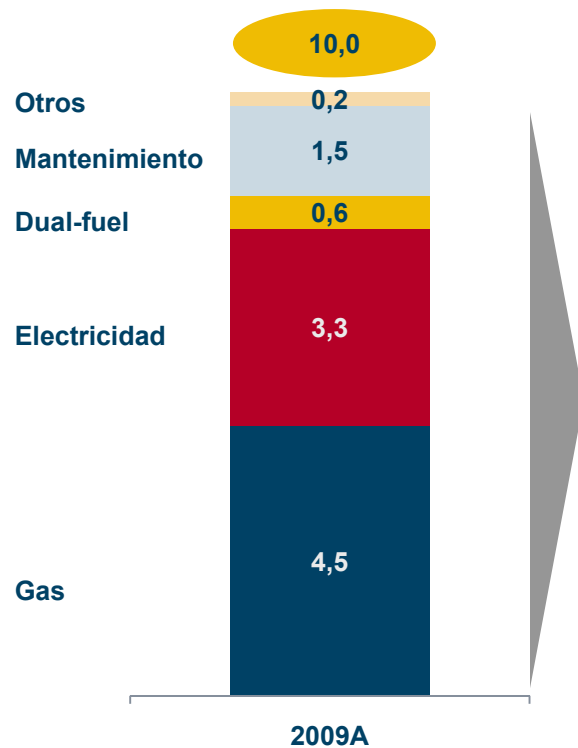
GNF está optimizando activamente sus contratos de gas, adaptándolos a las condiciones del nuevo entorno

60% de los contratos actualmente en situación de reapertura



Aprovechamiento de las oportunidades de comercialización y dual fuel

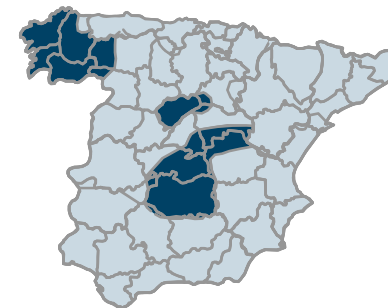
Contratos en España (m)



Comercialización minorista de gas

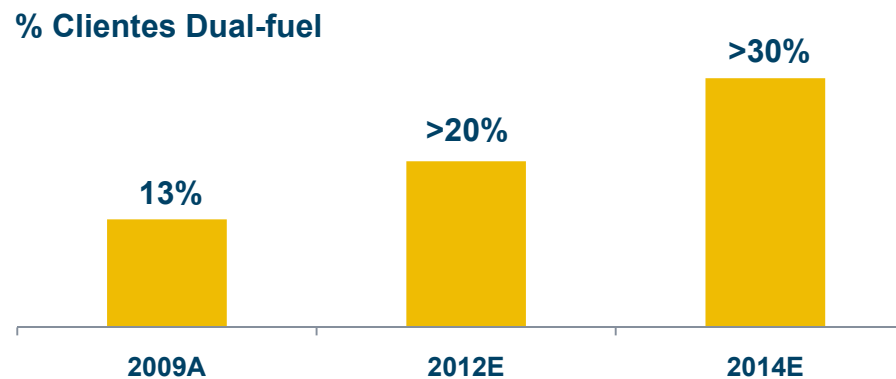


Comercialización minorista eléctrica



■ Presencia de Gas Natural Fenosa

Importante crecimiento esperado en clientes dual-fuel



Positiva implementación de la estrategia dual-fuel

Gestión proactiva de los marcos regulatorios



Generación Europa

- Marco regulatorio de régimen especial
- Retribución de garantía de potencia
- Déficit de tarifa
- Modelo aditivo de precios
- Real Decreto sobre el carbón nacional
- Régimen de la generación nuclear e hidroeléctrica

Distribución Europa

- Marco regulatorio de distribución de gas estable para España
- Reconfiguración del sector de la distribución de gas en Italia
- Cambio al nuevo modelo de retribución eléctrica basada en valor de activos previsto en 2010 en España

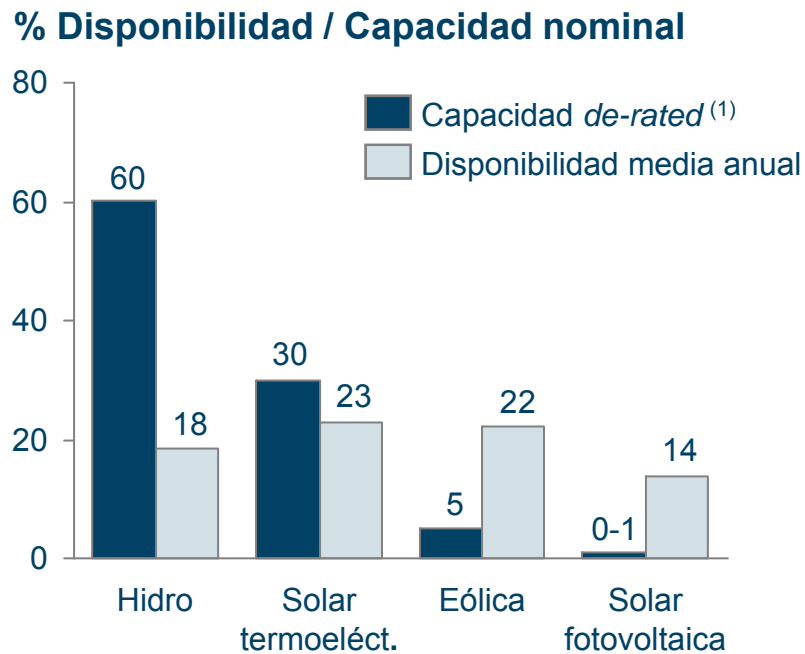
Distribución Latinoamérica

- Revisiones regulatorias ordinarias

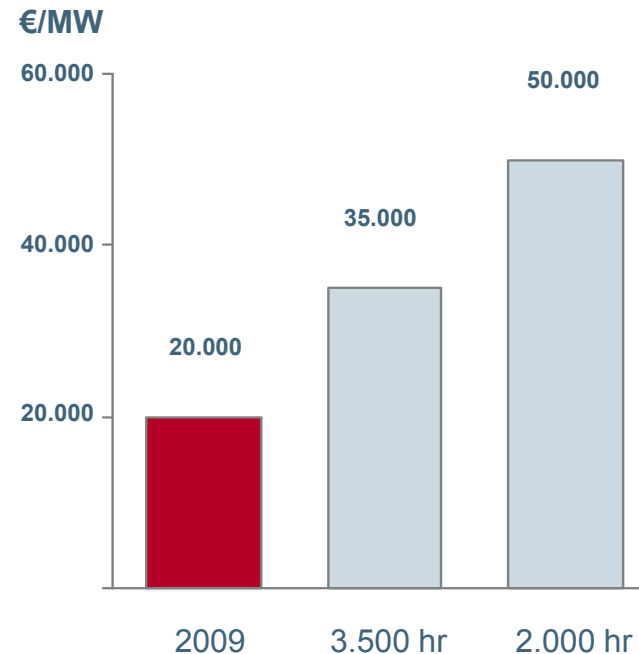
Mejora de los pagos por capacidad para ciclos combinados



Factores de disponibilidad



Pago por capacidad necesario para obtener una rentabilidad razonable en el sector



La generación con gas es imprescindible como backup para las tecnologías de renovables

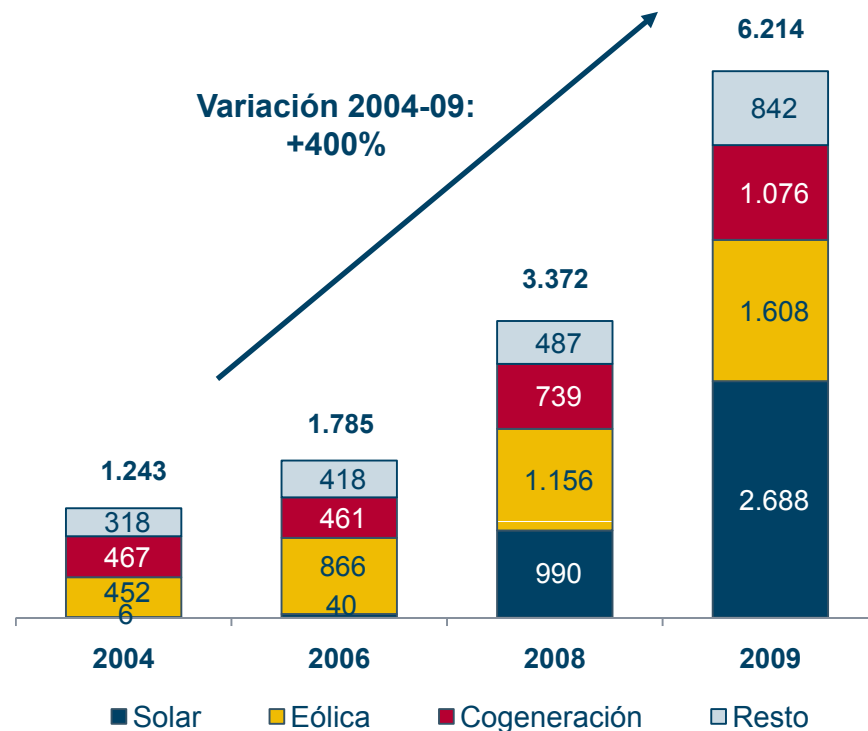
Introducción de mecanismos de retribución no ligados a la producción que garanticen un retorno adecuado a la potencia de backup

Nota: (1) Porcentaje de la potencia instalada que considera el operador del sistema que está disponible para cubrir el pico de demanda
Fuente: Red Eléctrica Española, MITYC y GNF

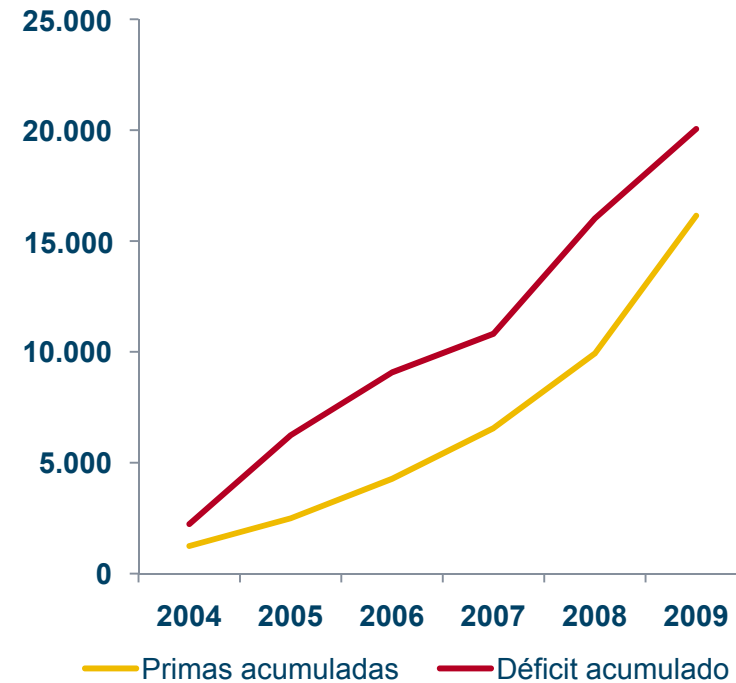
En los últimos años el déficit tarifario ha crecido fundamentalmente por las primas al régimen especial



Evolución de las primas al régimen especial (€m)



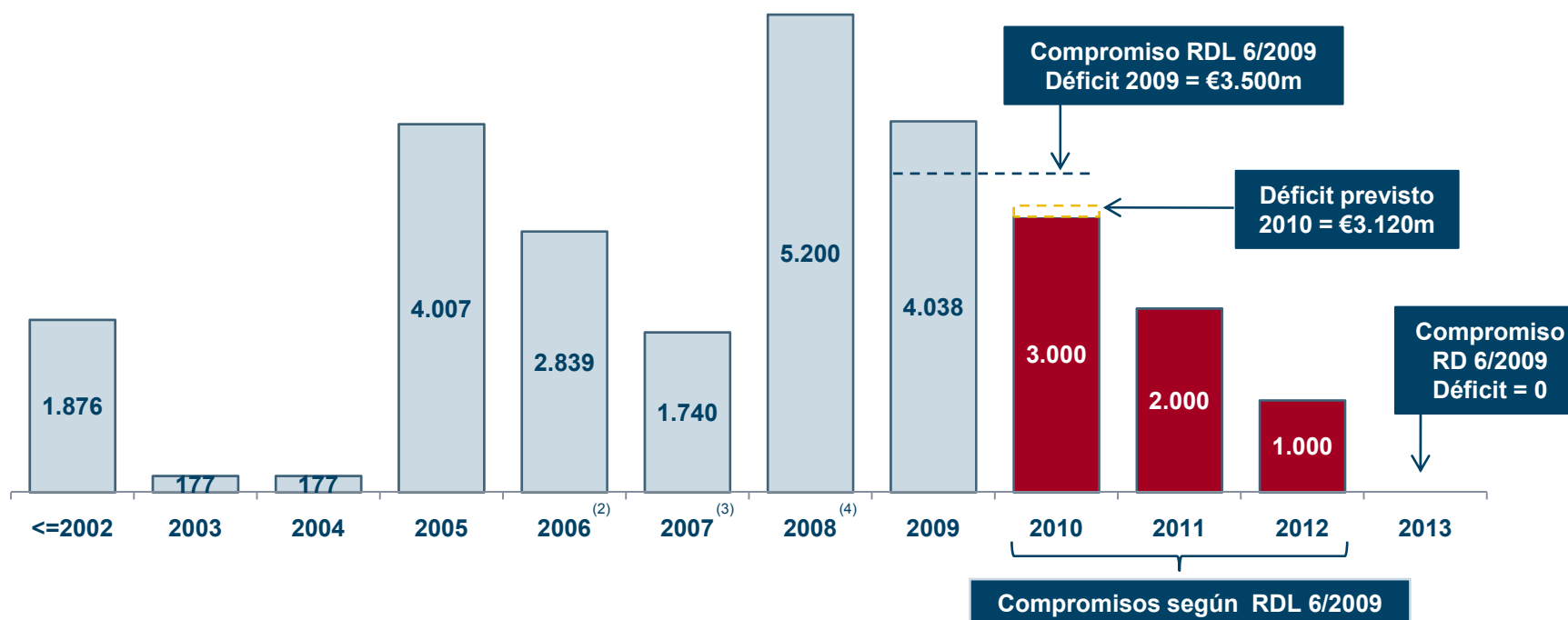
Evolución del déficit tarifario y las primas al régimen especial (€m acumulados)



Fuente: Liquidación nº 14 de 2009 (CNE)

El pacto energético debe garantizar que se cumplan los objetivos de eliminar el déficit de tarifa en 2013

Déficit tarifario ⁽¹⁾
(€m)



Notes: (1) Incluye déficit extra-peninsular distribuido uniformemente en el periodo 2001-2005: €886m, 2006-2008: €1.677m. UNESA publica para el periodo 2001-2008 una cifra de €2.061m; (2) Déficit reconocido en el RD 485/2009; (3) Se aplica minoración de €43m según nota de prensa de CNE 15 septiembre 2009; (4) Se aplica minoración de €1.179m según nota de prensa de CNE 15 septiembre 2009





Fuente: MITyC presentación de OM tarifa enero 2010, CNE informe 33/2009, Liquidación 14/2008, Liquidación 14/2009

Impacto limitado del marco regulatorio



Objetivo de EBITDA de GNF para 2012 (>€5,0bn) sin riesgo ante nuevas medidas regulatorias

10% peso de GNF sobre los costes totales del sector ¹

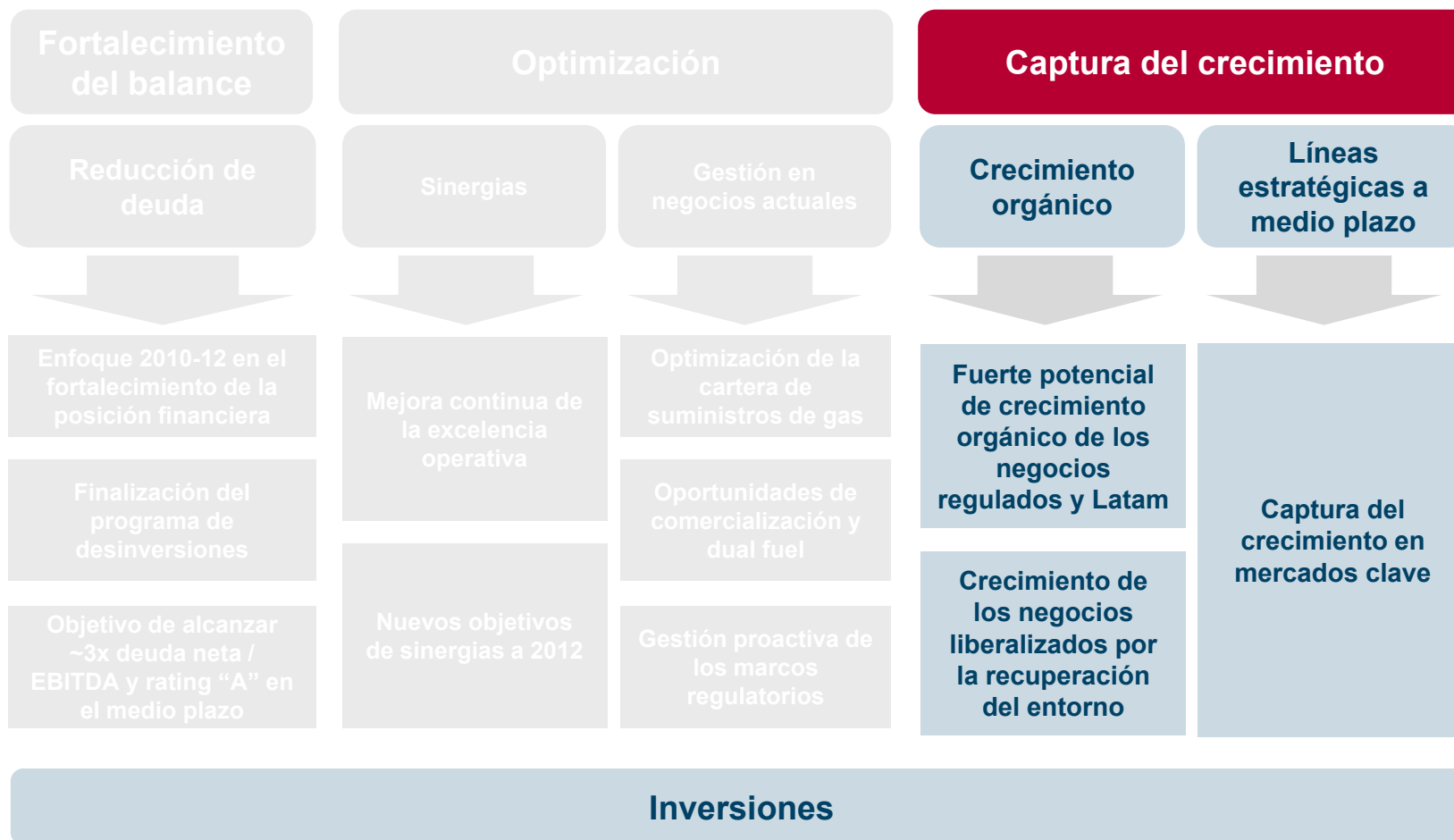
	Marco regulatorio de las energías renovables	1% ²
	Impuestos en Nuclear e Hidro	8%
	Incentivos a la generación doméstica del carbón ³	30% ⁴
	Pago por capacidad de CCCs	35%

 Cuota de GNF por cada medida regulatoria vs total del sector

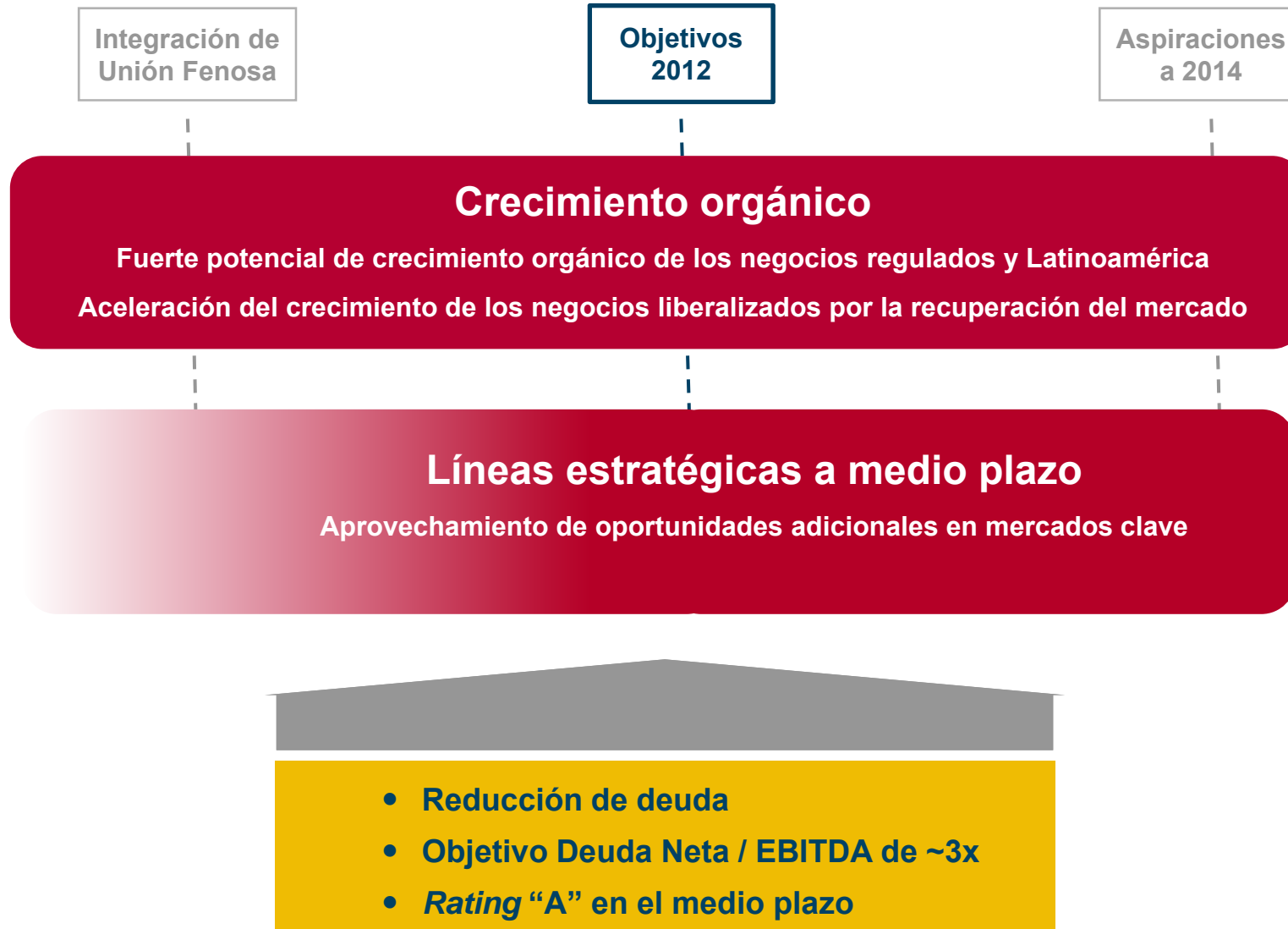
GNF está mejor posicionada que otros competidores ante posibles medidas regulatorias

Notes: (1) Incluye todos los costes regulatorios y de generación; (2) Cuota de GNF sobre los incentivos del régimen especial. En términos de producción, la cuota de GNF es de ~2,5%; (3) Impacto neutral para GNF ya que la reducción de producción de carbón doméstico se verá cubierta por los CCCs; (4) Cuota de GNF en la producción doméstica de carbón.

Prioridades de gestión alineadas con la evolución prevista del entorno



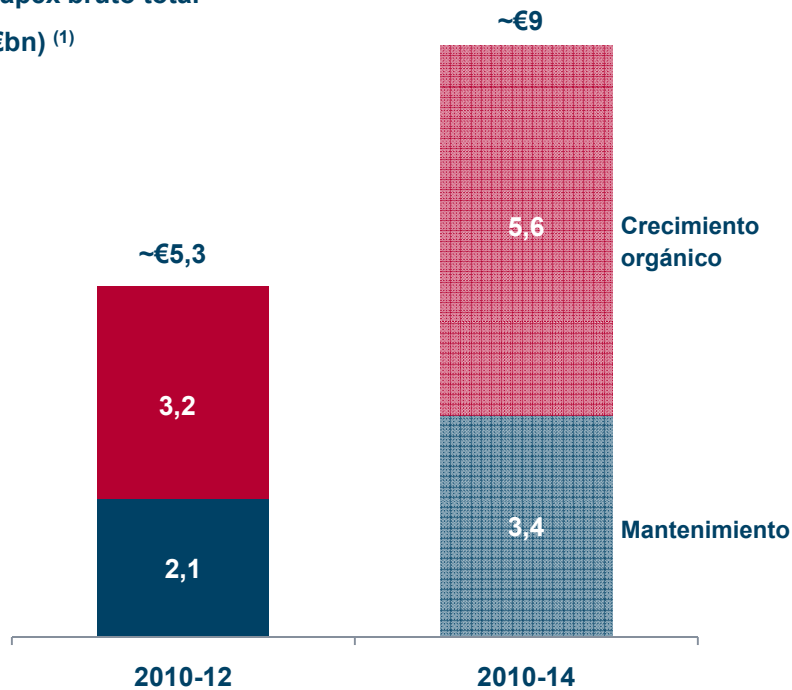
Captura del crecimiento



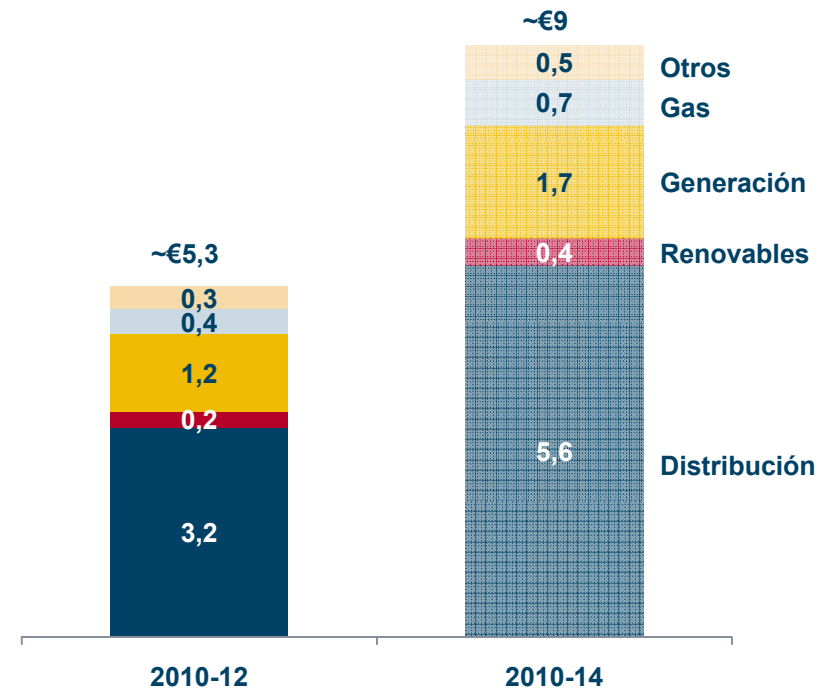
Plan de inversiones alineado con entorno y estrategia de la compañía

Por tipo de proyecto

Capex bruto total (€bn) ⁽¹⁾



Por negocio



Inversiones con bajo riesgo de ejecución en mantenimiento y crecimiento orgánico

~85% del capex de crecimiento genera EBITDA en 2012

Plan de inversiones enfocado en negocios regulados con atractivo potencial de crecimiento orgánico

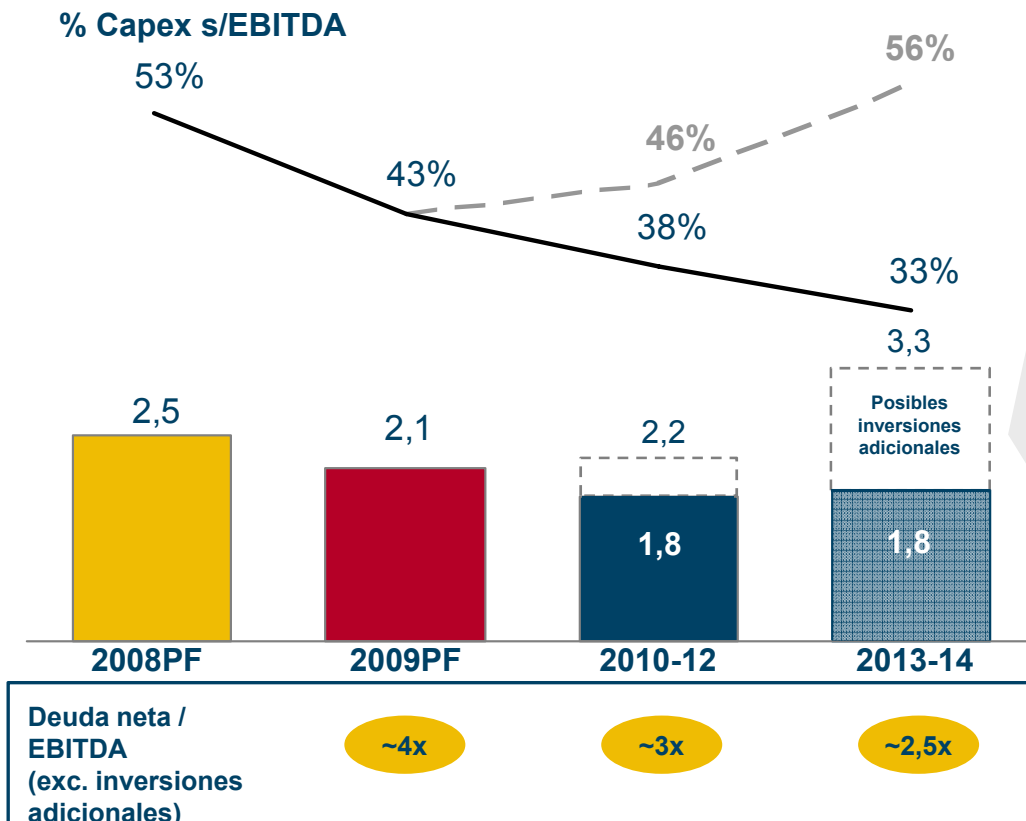
Nota: 1. Incluye €0.7bn de aportaciones y subvenciones para el periodo 2010-14 (negocios de distribución)

3 Captura del crecimiento

Flexibilidad para acometer nuevas inversiones si se presentan las condiciones adecuadas



Capex bruto medio anual
(€bn)



Posibles inversiones adicionales condicionadas a:

Compromiso Deuda Neta / EBITDA ~3x y rating "A" en el medio plazo



Evolución favorable del entorno económico y energético

Materialización de proyectos atractivos en los negocios/ mercados de alto interés estratégico para Gas Natural Fenosa

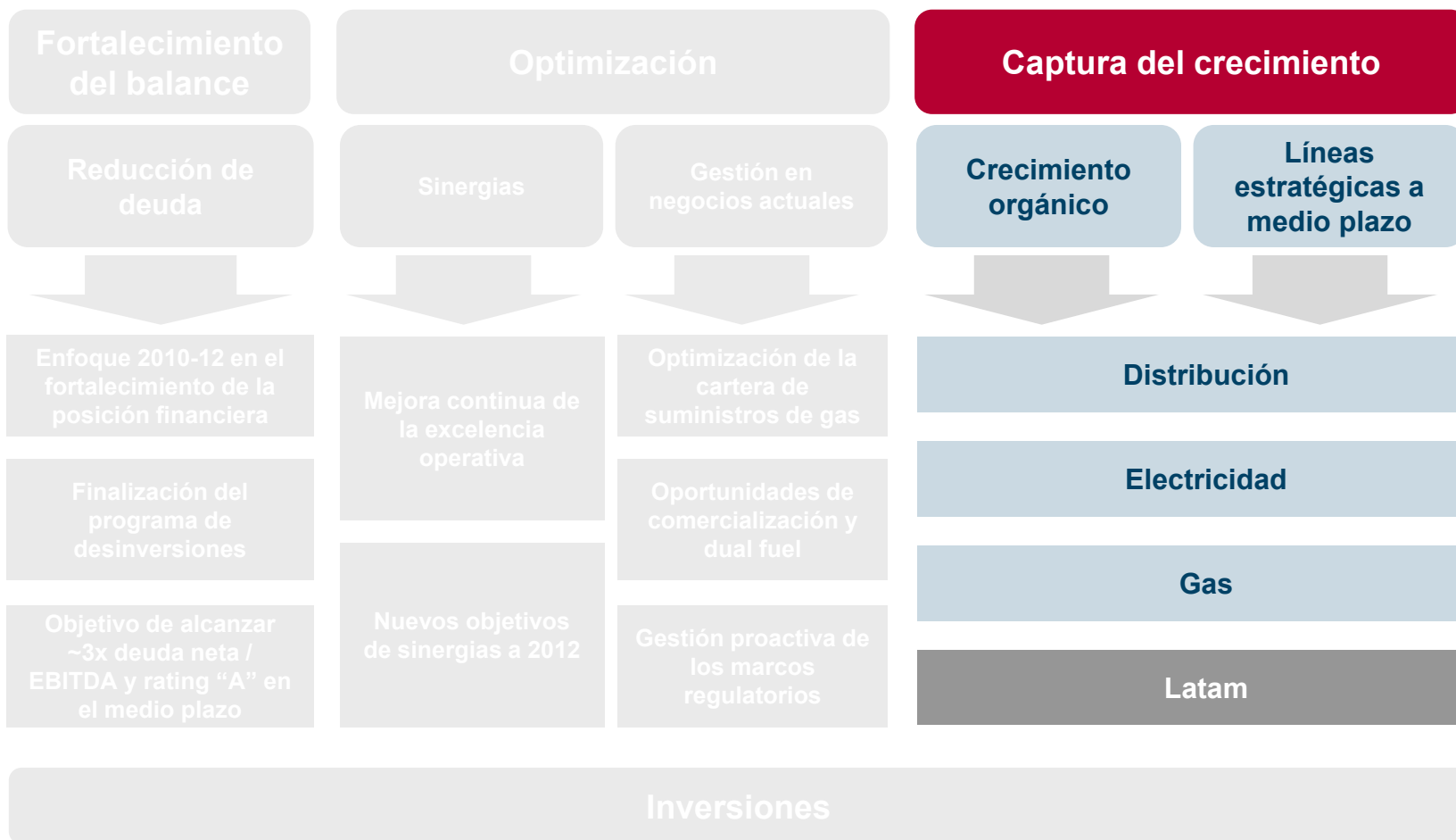
Gas Natural Fenosa — Objetivos a 2012



	2009PF	2012E
Puntos de suministro (m)	20,2	22,0
Potencia instalada (GW)	15,5	15,3 ⁽¹⁾
Capex bruto ⁽²⁾ (€bn) (2010-2012)		5,3
EBITDA (€bn)	4,5	>5,0
CAA%		5%

Nota: (1) Después de desinversiones de CCCs; (2) Capex bruto, antes de desinversiones y aportaciones

Prioridades de gestión alineadas con la evolución prevista del entorno



Aspectos clave - Distribución



Principal operador de redes de gas y electricidad en Europa y Latam

Negocio 100% regulado

Marcos regulatorios atractivos

Gestión de redes conjunta y eficiencias

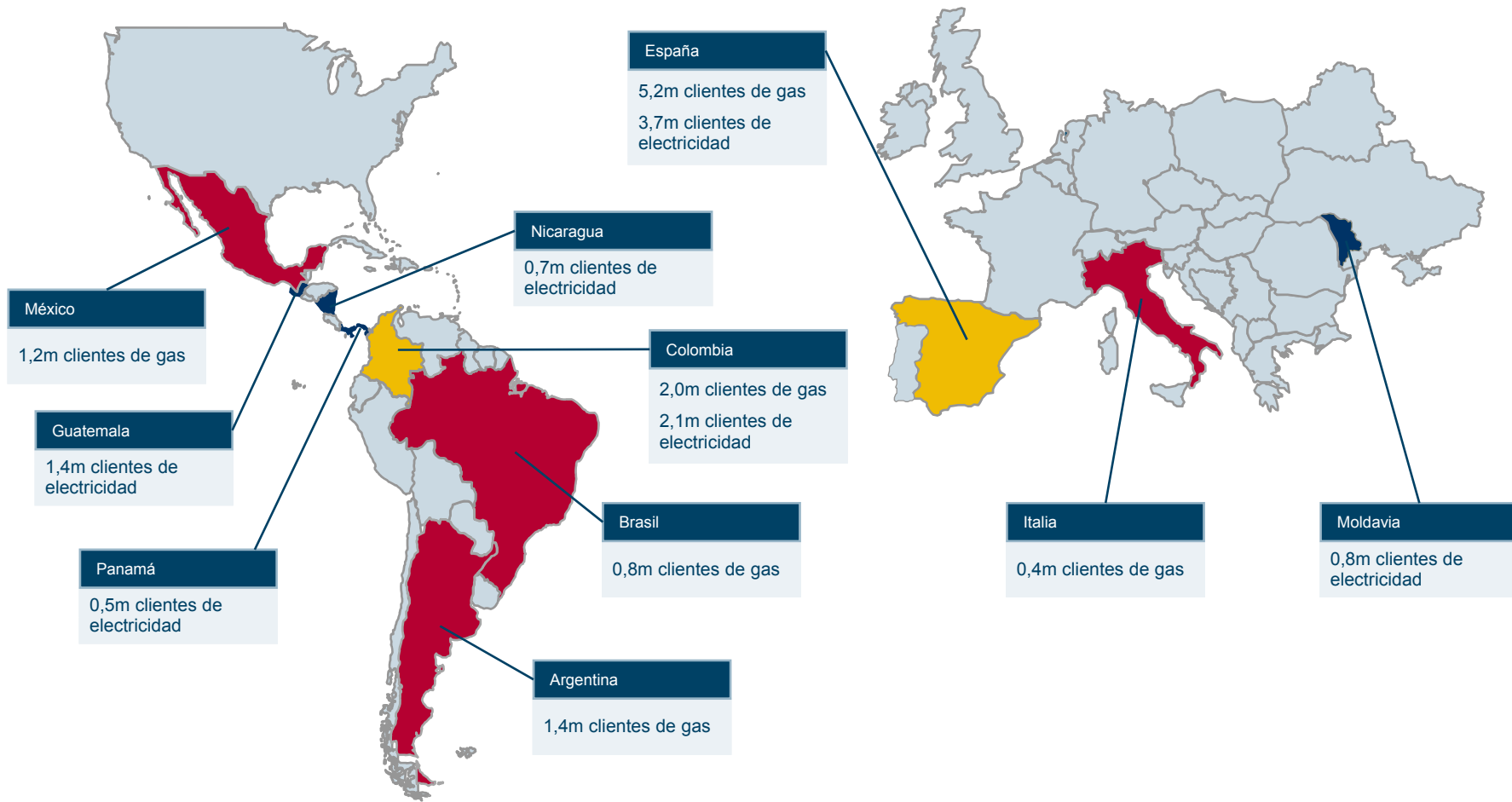
Generación de *cash flow* estable y predecible

Potencial de crecimiento orgánico junto con oportunidades atractivas de desarrollo



Distribuidor líder en mercados clave

Presencia de Gas Natural Fenosa – más de 20 millones de clientes



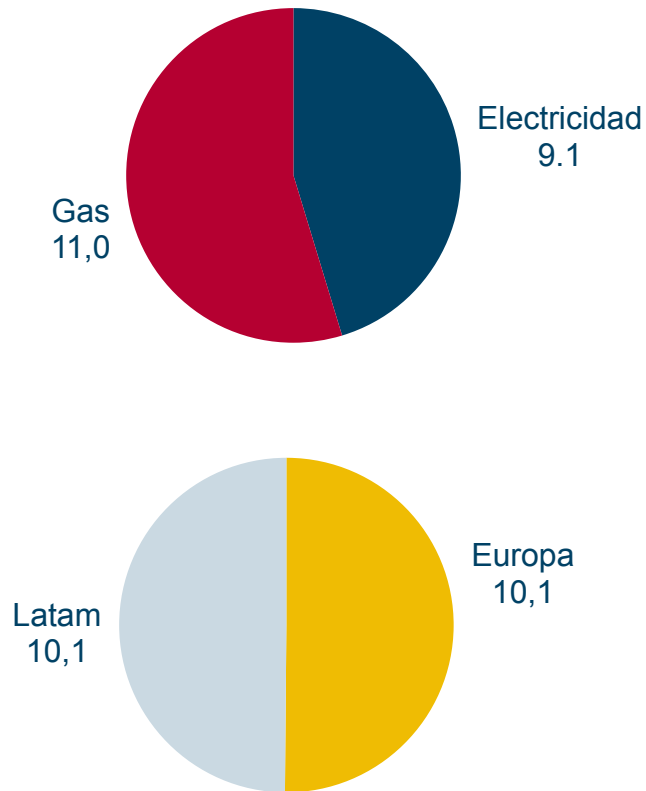
■ Presencia en distribución de gas y electricidad ■ Presencia en distribución de gas ■ Presencia en distribución de electricidad

Nota: Cifras de 2009



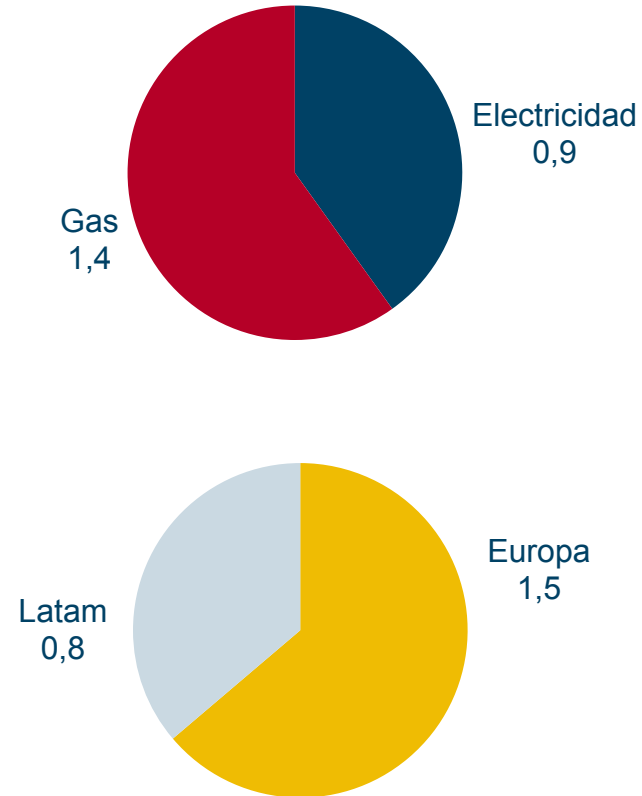
Negocio de distribución equilibrado

Puntos de suministro ('000) 2009PF



Total: 20,2m

EBITDA (€bn) 2009PF



Total: €2,3bn

Perfil de negocio equilibrado

Distribución – Prioridades estratégicas



Crecimiento orgánico

Continuar la gasificación en España
(+400k puntos de suministro a 2012 y +700k a 2014)

Aumento de la penetración de gas en México y Brasil
(+600k puntos de suministro en Latam a 2012 y +1.100k a 2014)

Saturación en Italia
(+60k puntos de suministro a 2012 y +90k a 2014)

Captura del potencial de crecimiento de la demanda eléctrica

Líneas estratégicas a medio plazo

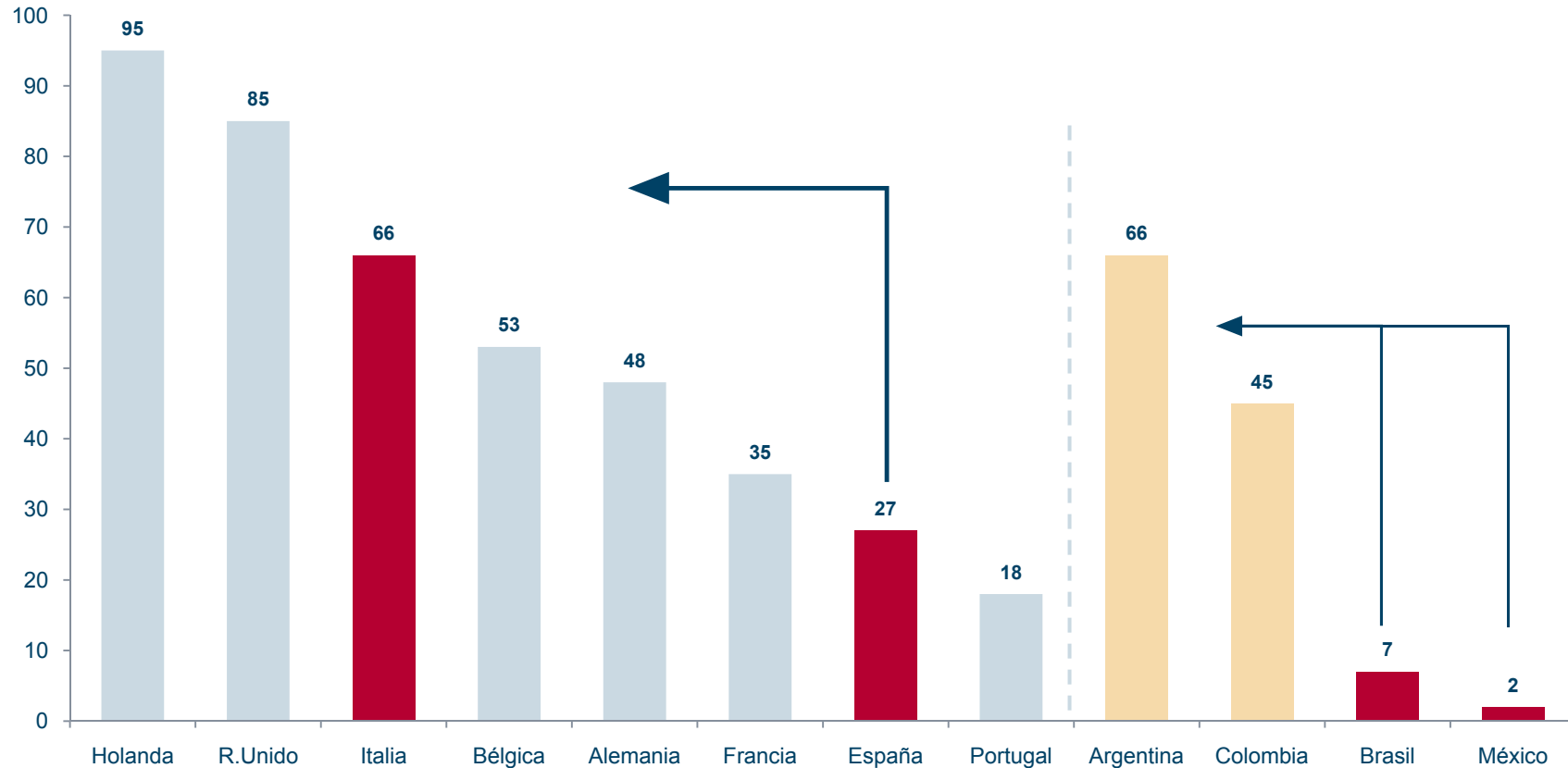
Desarrollos de gas en el arco mediterráneo/atlántico que contribuyan a la comercialización de gas

Desarrollo de productos que generen nueva demanda de gas y electricidad

Significativo potencial de crecimiento orgánico en distribución de gas



Penetración de gas (%)



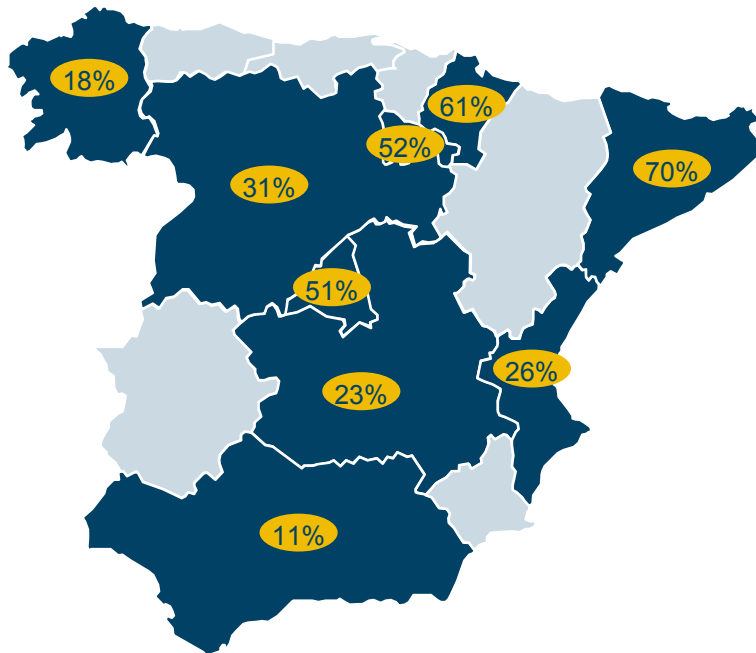
Fuente: Eurogas, Eurostat, Euroconstruct, US Census Bureau, EIA, Cedigaz, análisis BCG



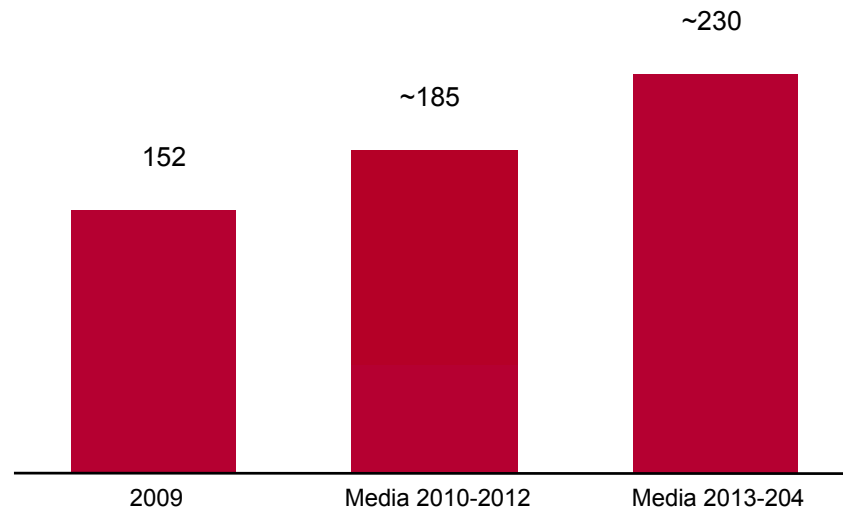
Potencial de crecimiento orgánico en distribución de gas en España

Posición actual en la distribución de gas (1)

Nuevos puntos de suministro ('000)



● Penetración de Gas Natural Fenosa

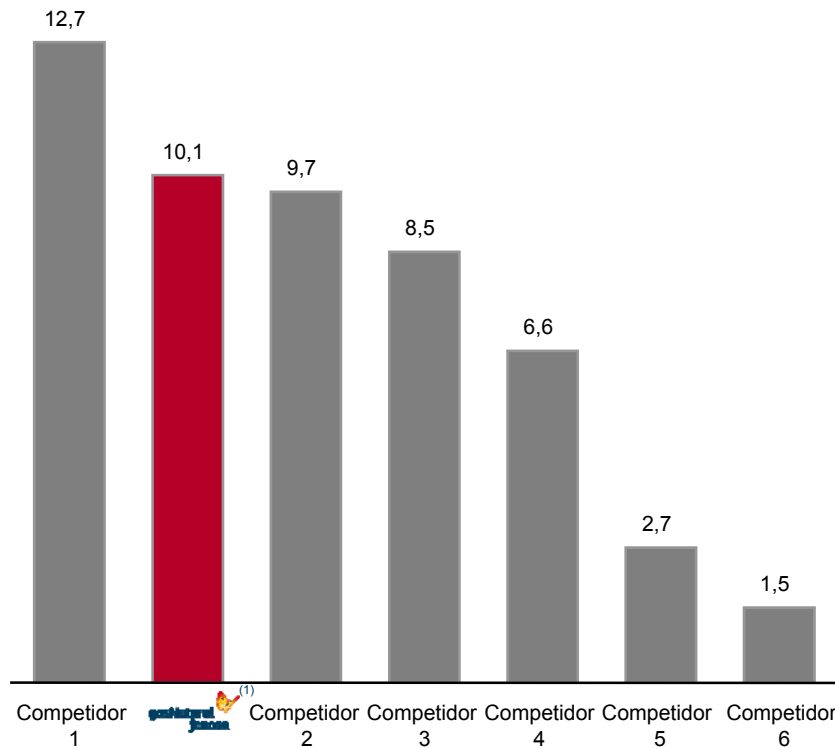


Nota:
(1) Cifras de 2009

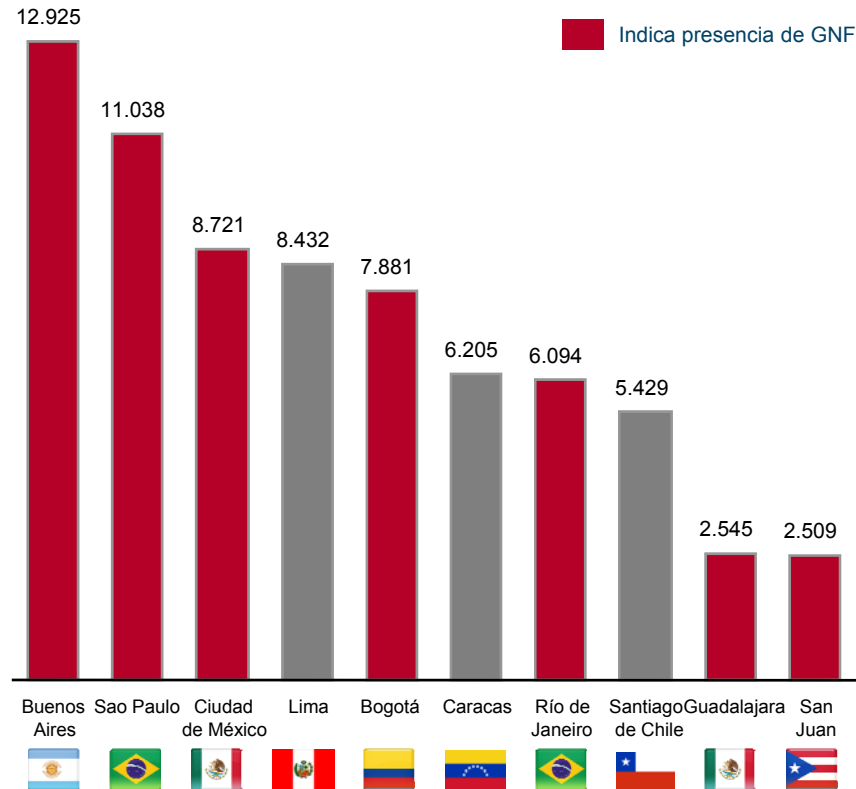


Bien posicionados para capturar el crecimiento en Latinoamérica

Principales competidores en distribución de gas y electricidad (millones de clientes)



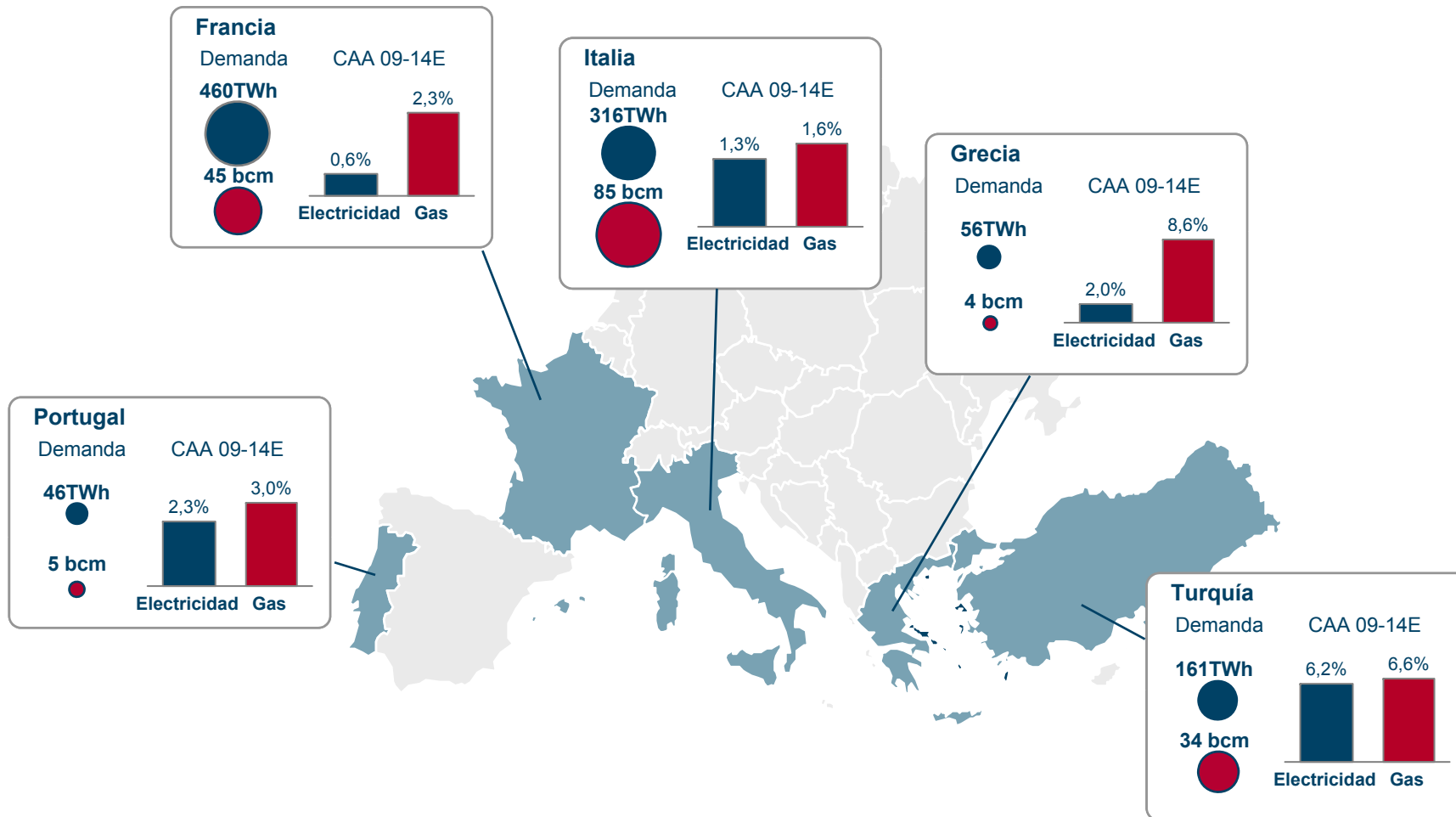
Población de las principales ciudades (miles de habitantes)



GNF está presente en 7 de las diez principales ciudades de Latinoamérica, y es el segundo mayor distribuidor de electricidad y gas

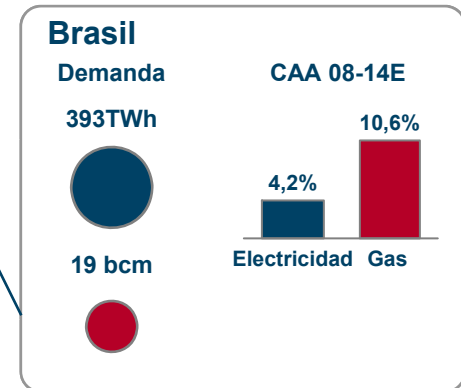
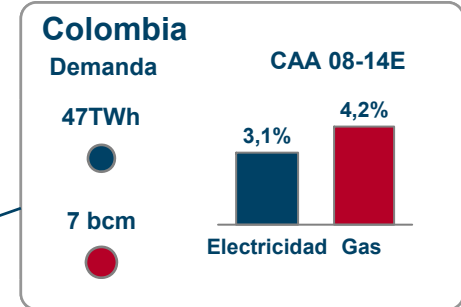
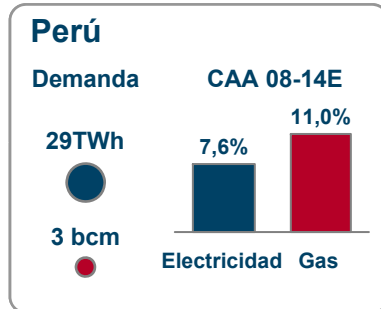
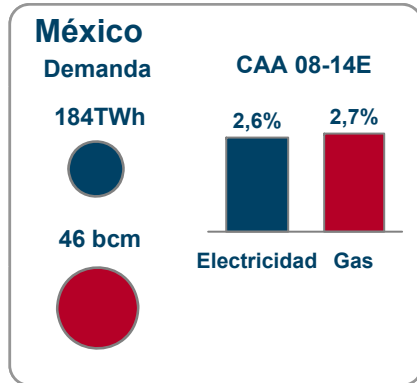
(1) Cifras ajustadas por desinversiones (venta de Epsa en Colombia)

Desarrollo en el arco Atlántico / Mediterráneo



Nota: Demanda 2008. Para electricidad se refiere a consumo final
Fuente: Reguladores nacionales; BP; BCG

Potenciales desarrollos en Latam enfocados en distribución



Nota: Demanda 2008. Para electricidad se refiere a consumo final
Fuente: Reguladores nacionales; BP; BCG

Distribución — Objetivos 2012



	2009PF	2012E
Puntos de suministro (m)	20,2	22,0
Gas	11,0	12,1
Electricidad	9,1	9,9
Europa	10,1	10,7
Latam	10,1	11,3
Capex Bruto (€bn) (2010-2012)		3,2
EBITDA (€bn)	2,3	2,8
CAA%		5,6%



Distribución — Líneas estratégicas a medio plazo

Líneas
estratégicas a
medio plazo
(2013-2014)

- 2-3 millones de puntos de suministro en mercados clave que contribuyan a comercializar energía
- Capex de €2,4-3,3bn

Aspiraciones
a 2014

	2014E
Puntos de suministro (m)	24-25
Gas	13,0-14,0
Electricidad	~10,6
Capex (2010-2014) (€bn)	5,6-6,5
EBITDA (€bn)	3,1-3,2

Aspectos clave - Electricidad



Tercer operador en el mercado español

Negocio fundamentalmente regulado / totalmente contratado (incluyendo PPAs) en Latam

Mix de generación diversificado ofreciendo gran flexibilidad

Generación cubierta y aprovisionamiento competitivo

Negocio rentable de comercialización mayorista y minorista

Oportunidad de incrementar cuota en renovables

Negocio de electricidad de Gas Natural Fenosa en España



Presencia de Gas Natural Fenosa



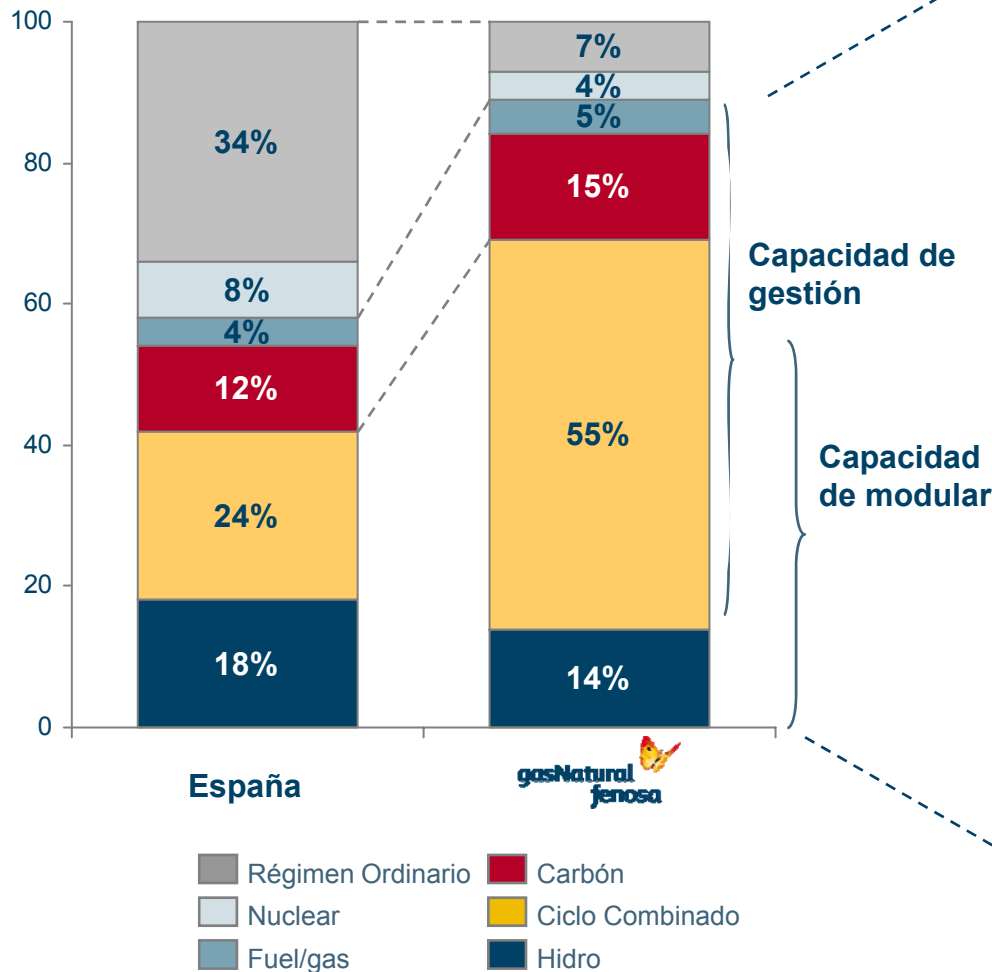
2009 Principales Magnitudes

Capacidad instalada (MW)	13.386
Régimen ordinario	12.436
Régimen especial	950
Electricidad generada (GWh)	38.024
Régimen ordinario	35.572
Régimen especial	2.452
EBITDA (€m)	1.048



Gas Natural Fenosa tiene un mix de activos altamente competitivo

Mix de capacidad instalada (2009)



Cartera de generación flexible perfectamente ajustada a los nuevos desafíos y exigencias del sistema

Capacidad de gestión: contratos de suministro otorgan flexibilidad para optimizar resultados en un escenario de alta volatilidad

Capacidad de modular: respalda el régimen especial y posibilita la captura de los precios más atractivos en los diferentes mercados

GNF tiene una posición estratégica de Ciclos Combinados en la Península Ibérica

Negocio de electricidad de Gas Natural Fenosa en Latam



Presencia de Gas Natural Fenosa



2009 Principales Magnitudes (1)

Capacidad Instalada (MW)	2.115
Ciclos combinados	1.833
Hidráulica	51
Térmica	33
Fuel / Gas	198
Electricidad Generada (GWh)	14.507
EBITDA¹ (€m)	195

Nota:

(1) Cifras 2009PF ajustadas por desinversiones (venta de 2,233MW de ciclos combinados en México)

Electricidad – Prioridades estratégicas



Crecimiento orgánico

Completar proyectos de crecimiento en generación ya en curso

Crecimiento en comercialización minorista y servicios energéticos

Fortalecimiento del negocio de comercialización mayorista

Líneas estratégicas a medio plazo

Capturar cuota natural del crecimiento en renovables en mercados clave (c.1,2GW adicionales)

Reequilibrar el mix de generación con c. 1GW de nueva capacidad convencional en mercados clave

Proyectos de generación en curso

Ciclos en España

- Málaga (400 MW): en pruebas
- Puerto de Barcelona (850 MW): entrada en operación comercial en el segundo semestre de 2010

Generación Latam

- Ciclo combinado de Durango, México (400 MW): en operación antes de final 2010
- Central hidráulica de Torito, Costa Rica (50 MW): fase de autorización finalizada

Energías Renovables

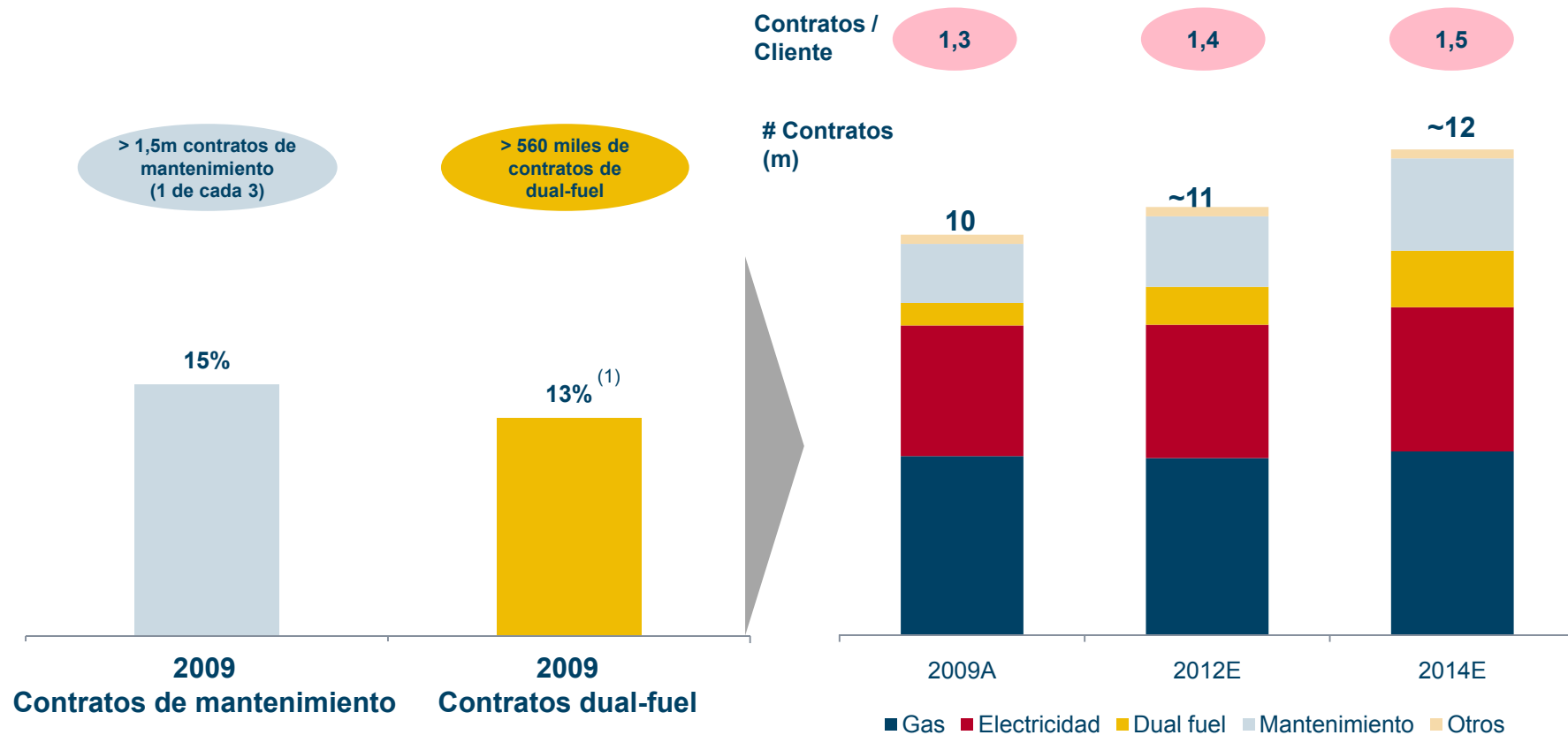
- 290 MW en España con autorización o en estado avanzado de autorización



Crecimiento en comercialización minorista y servicios energéticos

Significativo potencial de venta cruzada

Atractivo crecimiento esperado en comercialización



c. 10m contratos en España con potencial de venta cruzada significativo

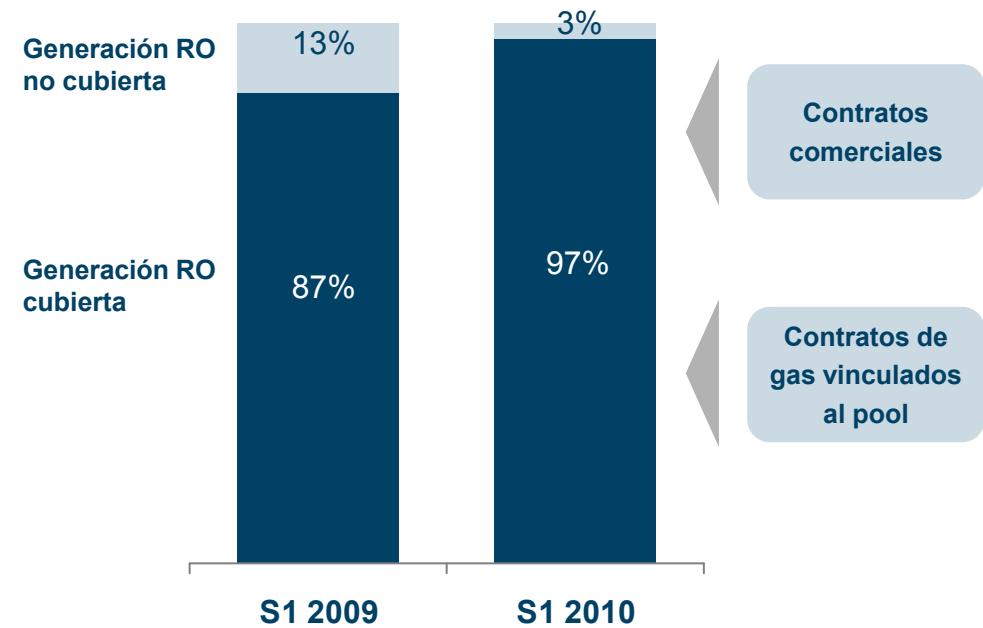
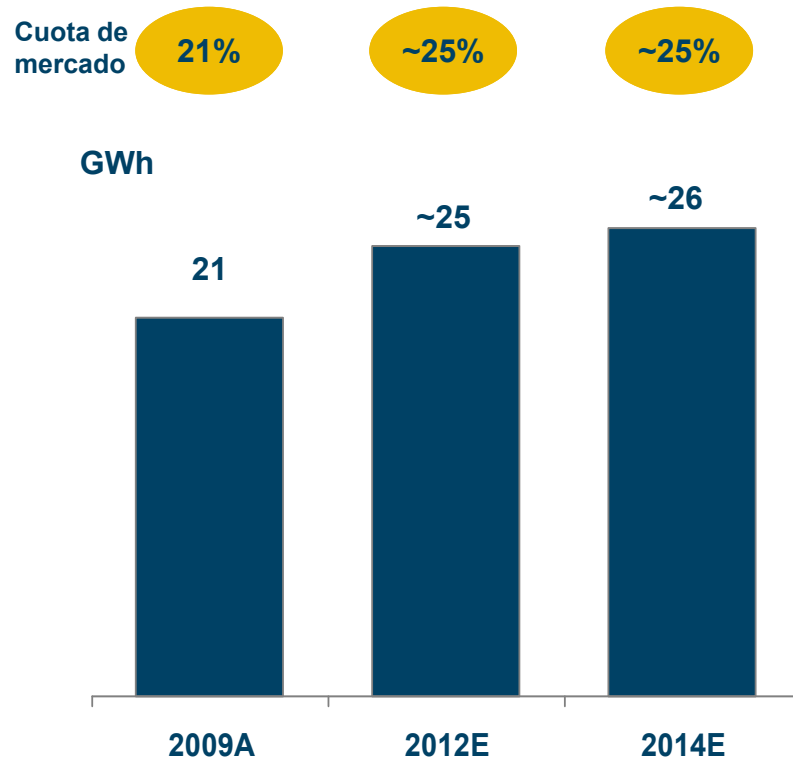
Nota: (1) Contratos dual-fuel divididos por contratos de gas



Fortalecimiento del negocio de comercialización mayorista

Volumen de comercialización mayorista

Cobertura de la generación



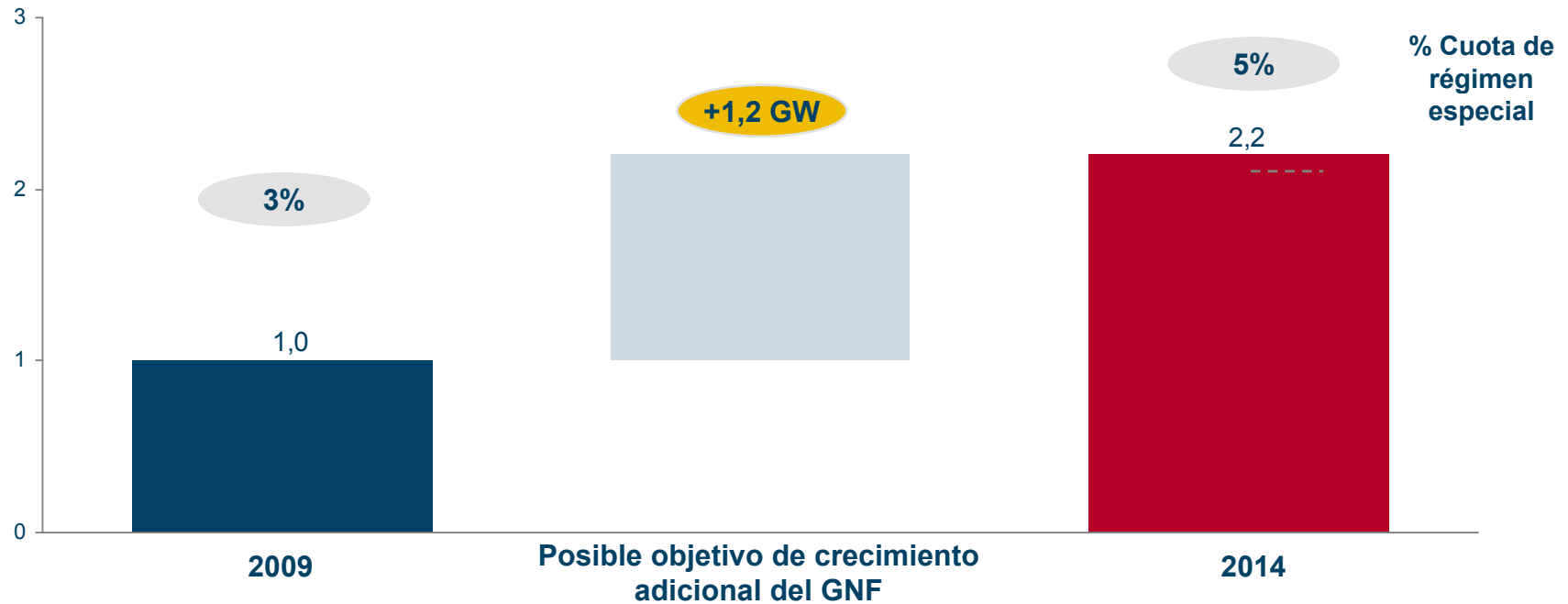
Posición conjunta en generación y comercialización como vector de crecimiento que permita mantener la estabilidad en el negocio eléctrico

Captura de la cuota proporcional de nueva capacidad en renovables en España



Cuota de mercado de capacidad instalada en Régimen Especial

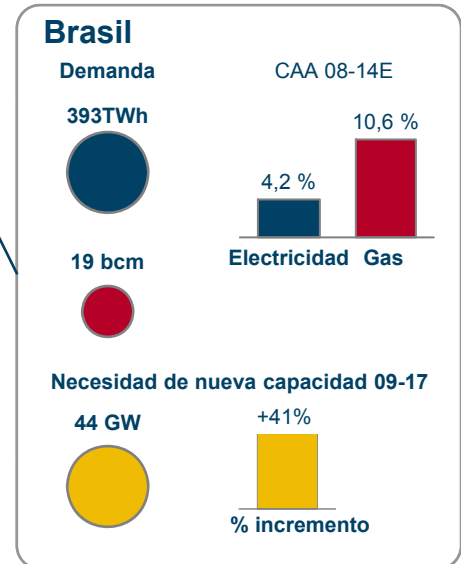
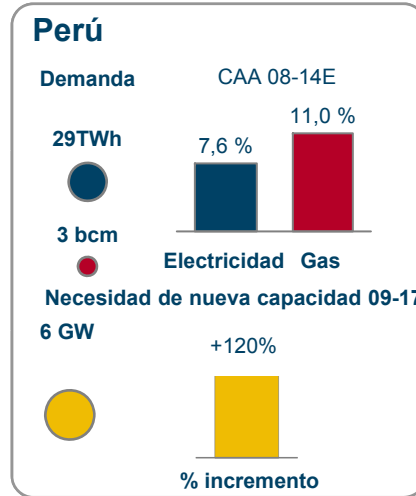
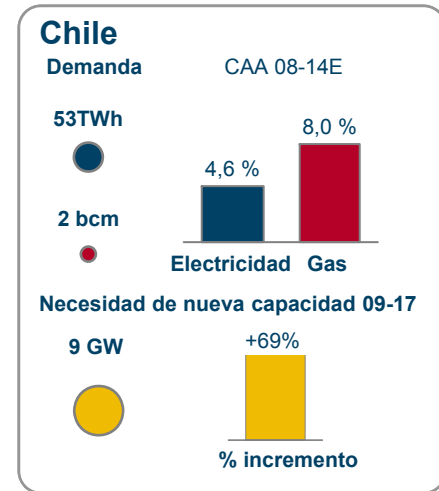
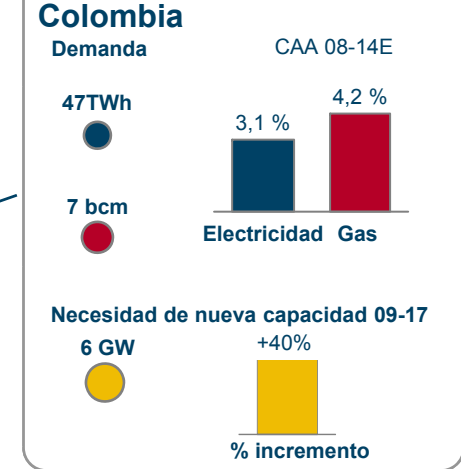
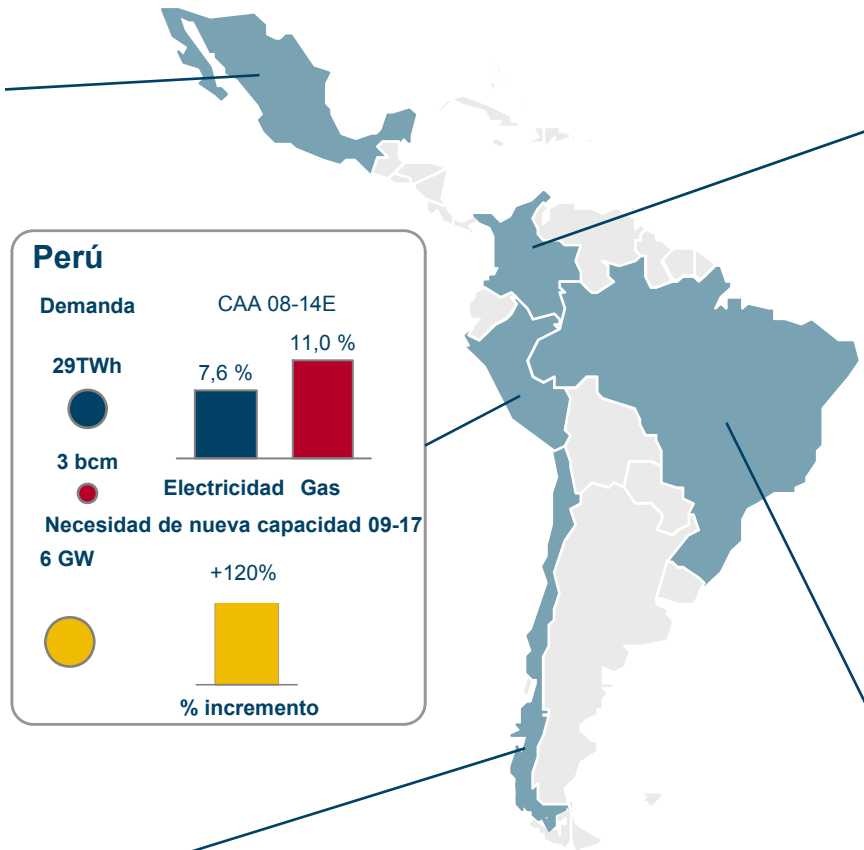
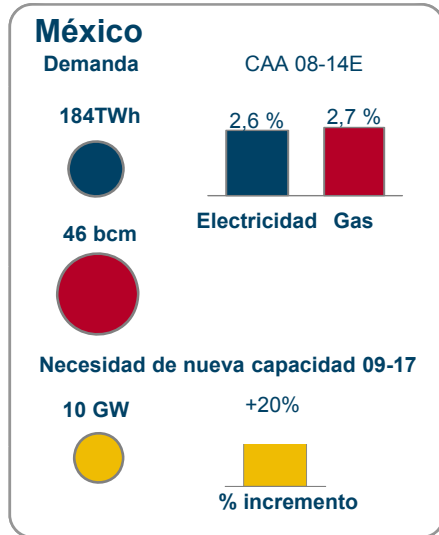
GW atribuibles a Gas Natural Fenosa



Potencia Régimen Especial en España	33 GW	+12 GW	45 GW
-------------------------------------	-------	--------	-------

1,2GW de capacidad adicional de renovables en España en 2014

Potenciales desarrollos en Latam



Nota: Demanda 2008. Para electricidad se refiere a consumo final
Fuente: Reguladores nacionales; BP; BCG

Electricidad — Objetivos 2012



	2009PF	2012E
Capacidad Instalada (GW)	15,5	15,3⁽¹⁾
Convencional	14,5	14,3
Renovables ⁽²⁾	0,9	1,0
España	13,4	12,7
Internacional	2,1	2,6
Capex Bruto (€bn) (2010-2012)		1,4
EBITDA (€bn)	1,2	1,4
CAA%		3,5%

Nota: (1) Después de desinversiones de CCCs; (2) Incluye CHP

Electricidad — Líneas estratégicas a medio plazo

Líneas estratégicas a medio plazo (2013-2014)

- 1GW de potencia convencional en mercados clave para GNF
- 1,2GW de renovables en mercados clave para GNF con enfoque en Europa
- Capex de c. €0,7-3,3bn

Aspiraciones a 2014

	2014E
Capacidad Instalada (GW) ⁽¹⁾	15,6-17,7
Convencional	14,3-15,2
Renovables	1,2-2,4
Capex (2010-2014) (€bn)	2,1-4,7
EBITDA (€bn)	1,4-1,6

Aspectos clave - Gas



Cartera de contratos de GNL y GN diversificada, competitiva y flexible

Infraestructura de gas integrada, ofreciendo estabilidad de generación de *cash flow* y flexibilidad operacional

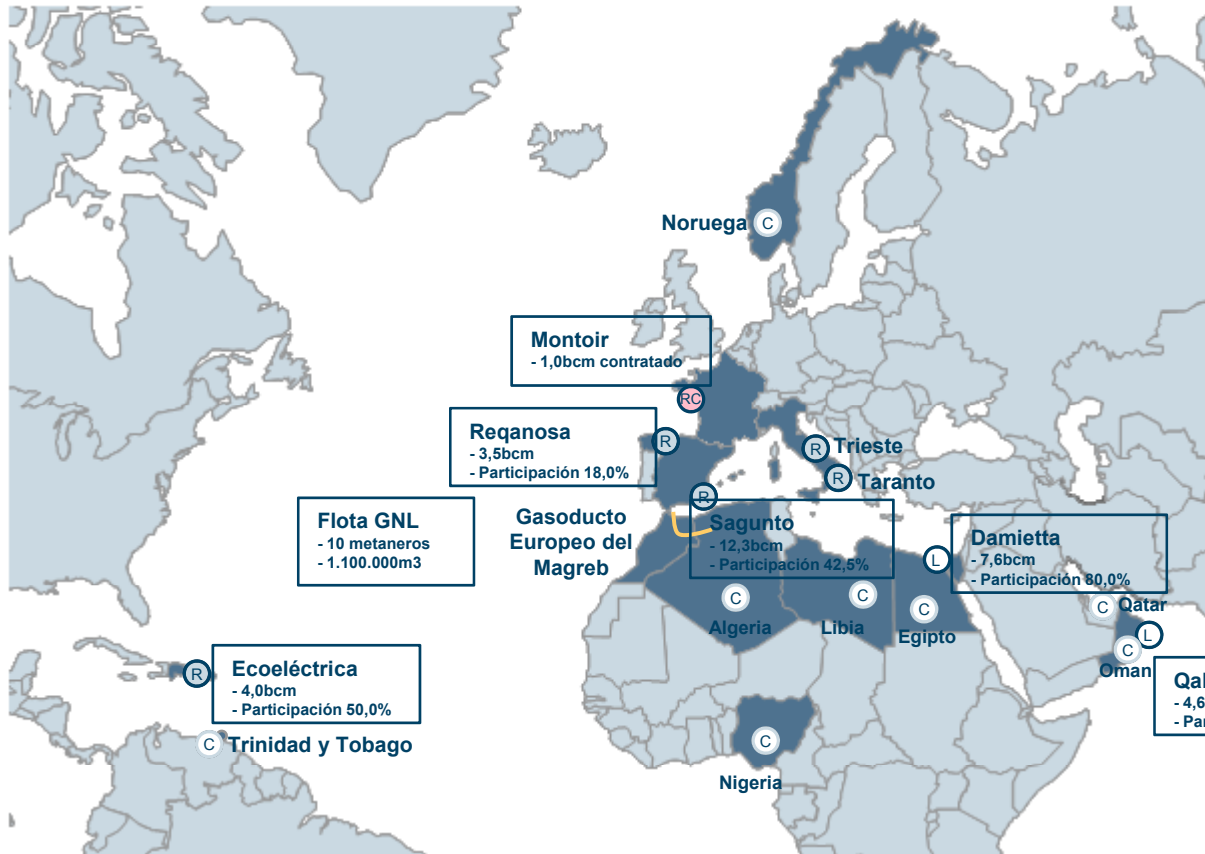
Principal operador de GNL en la cuenca atlántica, con gran opcionalidad

Acceso a los mercados único: más de 11 millones de clientes y ventas de gas en más de 10 países

Posición líder en España en el suministro de gas en el mercado mayorista y minorista

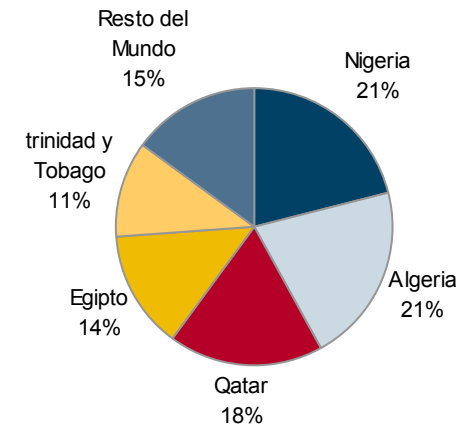


Aspectos destacados del negocio de gas de Gas Natural Fenosa

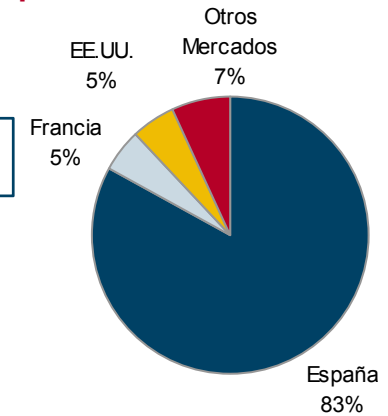


R Planta Regasificación
 RC Capacidad de Regasificación en leasing
 L Planta Licuefacción
 Gasoducto Europeo del Magreb
 C Contratos de gas de larga duración

Cartera de Suministros Diversificada (29bcm)



Opciones de Venta Crecientes



Principal proveedor de GNL/GN en las cuencas Atlántica y Mediterránea y segundo operador de GNL en el mundo



Gas – Prioridades estratégicas

Crecimiento orgánico

Internacionalización de la actividad de comercialización de gas

Continuar con el desarrollo de infraestructuras actuales

Líneas estratégicas a medio plazo

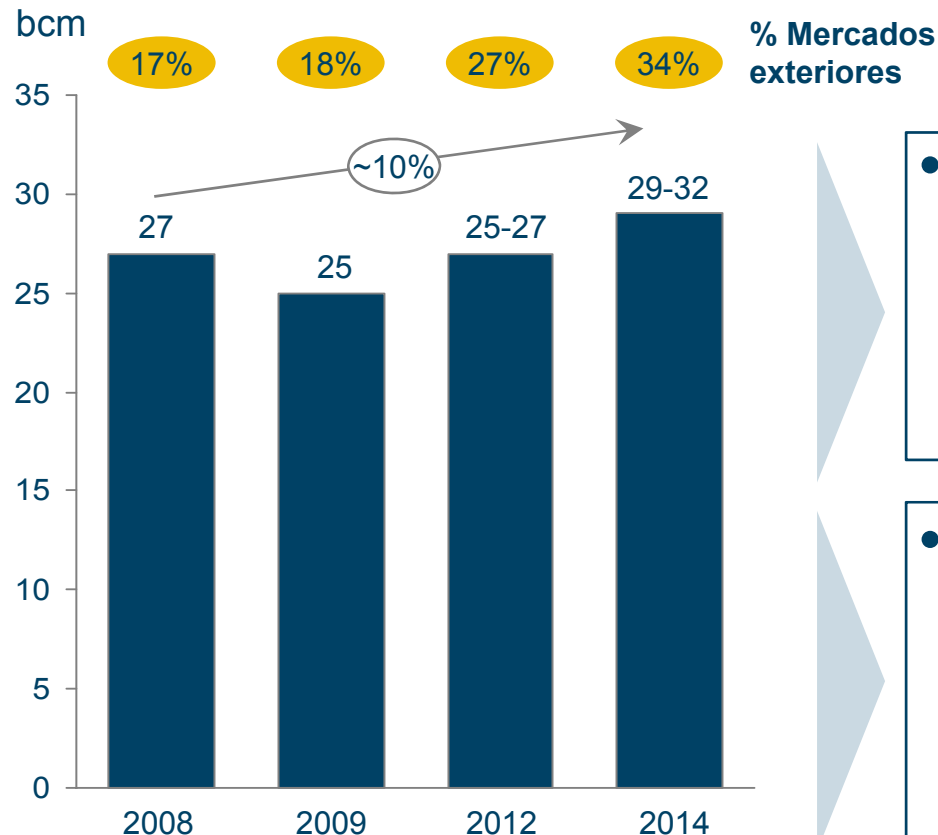
Aprovechamiento de las posiciones en la cuenca Mediterránea/Atlántica para crecer en nuevos mercados

Exploración de oportunidades de acceso a infraestructuras en mercados en Europa y Cono Sur

Aceleración de las iniciativas de expansión del negocio internacional de gas



Volumen de gas total comercializado (1)



- Desarrollo de nuevos mercados nicho "premium" apalancándose en la flexibilidad de la cartera y la flota propia

- Área mediterránea
- Latinoamérica
- Asia

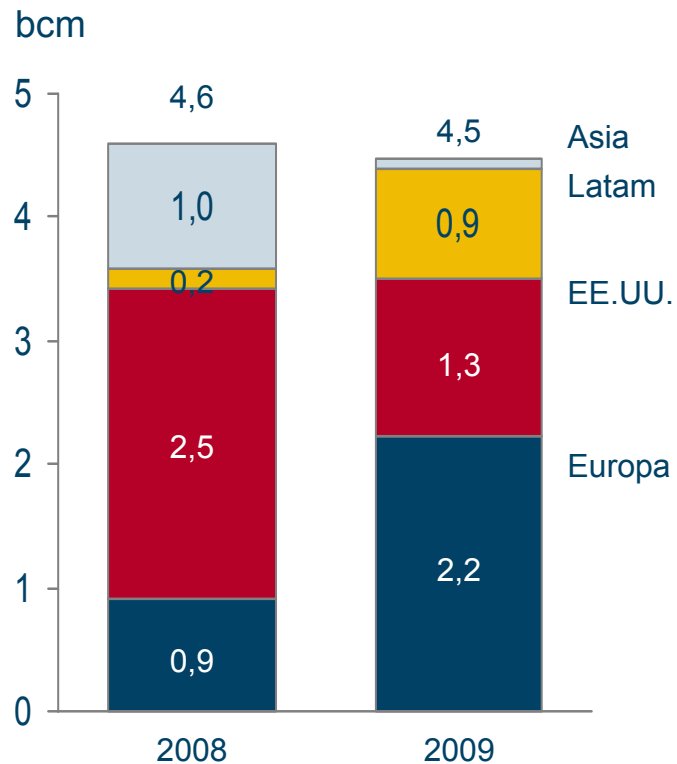
- Acelerar el desarrollo de carteras comerciales de clientes industriales de tamaño mediano-pequeño

- Consolidar la posición en Francia (cuota 2009: ~4%)
- Expandir la actividad a otros mercados (Portugal, Benelux, Italia, Alemania)

Crecimiento en el negocio internacional apoyándose sobre activos existentes y capacidades probadas

Capacidad demostrada de GNF para internacionalizar su actividad de gas

Variación en el volumen de gas comercializado en los mercados exteriores



Flota propia como elemento clave aportando flexibilidad (10 buques con distinta capacidad de transporte)

Acceso a capacidad adicional de regasificación en Puerto Rico y Francia

Contratos atractivos de gas CIF / FOB

Flexibilidad operativa del gas a través del gasoducto

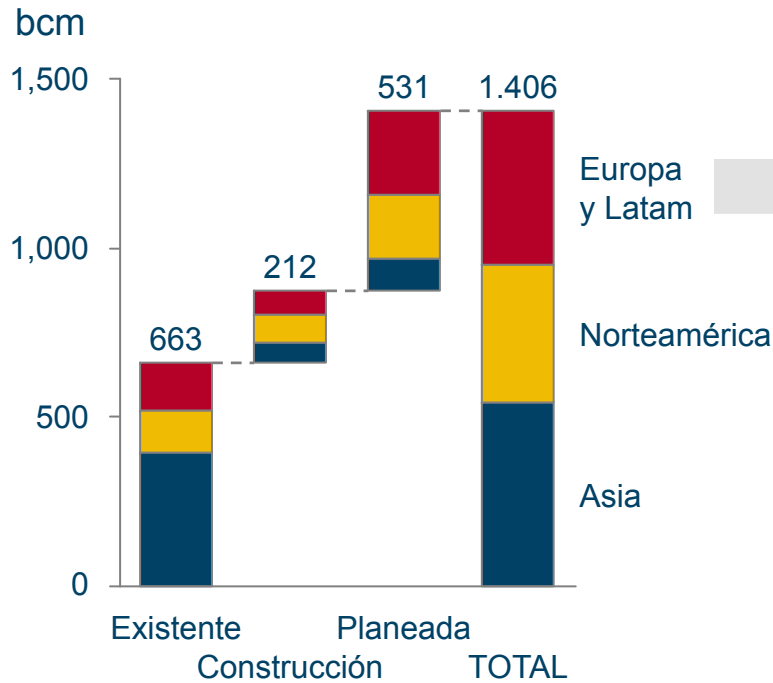
Desarrollo de infraestructuras en curso



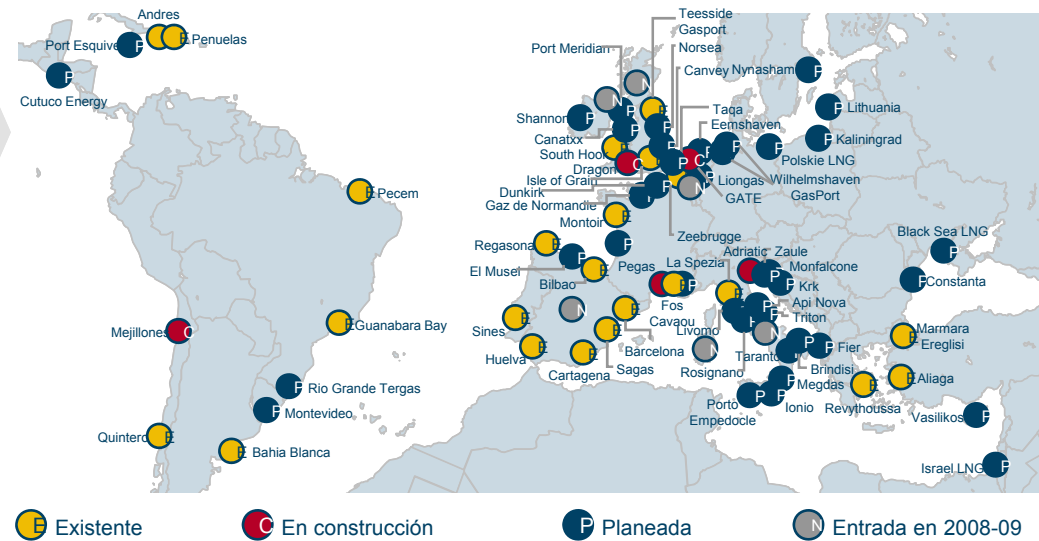


El aumento de la capacidad de regasificación abre oportunidades de entrada a nuevos mercados

Previsiones de evolución de la capacidad de regasificación



Plantas de regasificación en Europa y Latam



La flexibilidad de la cartera de aprovisionamientos y la capacidad logística son clave para aprovechar las nuevas oportunidades

Gas — Objetivos 2012



	2009PF	2012E
Bcm	31	32-34
España	20	20
Internacional	5	5-7
UFG⁽¹⁾	6	7
% Internacional⁽²⁾	18%	20-30%
Capacidad de almacenamiento (bcm)	0,1	0,3
Capex Bruto (€bn) (2010-2012)		0,4
EBITDA (€bn)	0,8	0,8

Nota: (1) Incluye 100% de UFG; (2) Excluye UFG

Gas — Líneas estratégicas a medio plazo

Líneas
estratégicas a
medio plazo
(2013-2014)

- 4-5 bcms adicionales, de los cuales 3,5 bcms en el mercado internacional
- Capex de c. €0,3bn

Aspiraciones
A 2014

	2014E
Bcm	36-39
España	21
Internacional	8-11
UFG ⁽¹⁾	7
Almacenamiento (bcm)	0,6
Capex (2010-2014) (€bn)	0,7
EBITDA (€bn)	1,1-1,2

Latam — Objetivos 2012



	2009PF	2012E
Puntos de suministro (m)	10,1	11,3
Gas	5,4	6,0
Electricidad	4,6	5,3
Brasil	0,8	0,9
Colombia	4,1	4,7
México	1,2	1,3
Otros	4,0	4,4
Capacidad instalada (GW)	2,1	2,6
Capex Bruto (€bn)		1,6
Distribución		0,9
Electricidad		0,7
EBITDA (€bn)	1,0	1,4
CAA(%)		10,2%
Distribución	0,8	1,1
Electricidad	0,2	0,3

Latam — Aspiraciones a 2014

	2014E
Puntos suministro (m)	12-13
Capacidad instalada (GW)	2,6-3,5
Capex (2010-2014) (€bn)	2,4-3,6
Distribución	~1,6
Electricidad	0,8-2,0
EBITDA (€bn)	1,6-1,7
Distribución	~1,3
Electricidad	0,3-0,4

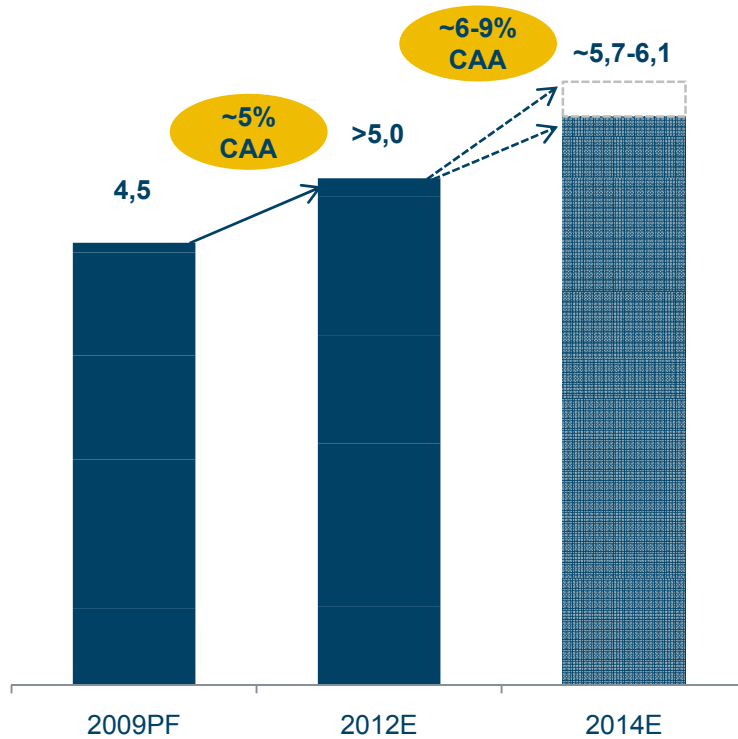
Conclusión: Líneas estratégicas alineadas con la evolución prevista del entorno



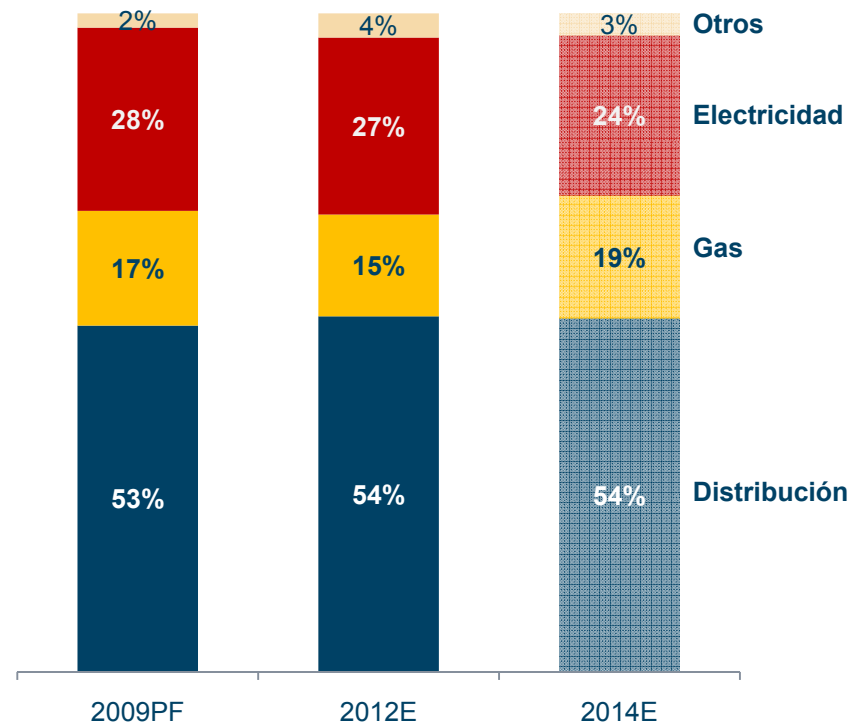
Conclusión: Crecimiento sólido y equilibrado

Crecimiento de EBITDA sólido y predecible

€bn



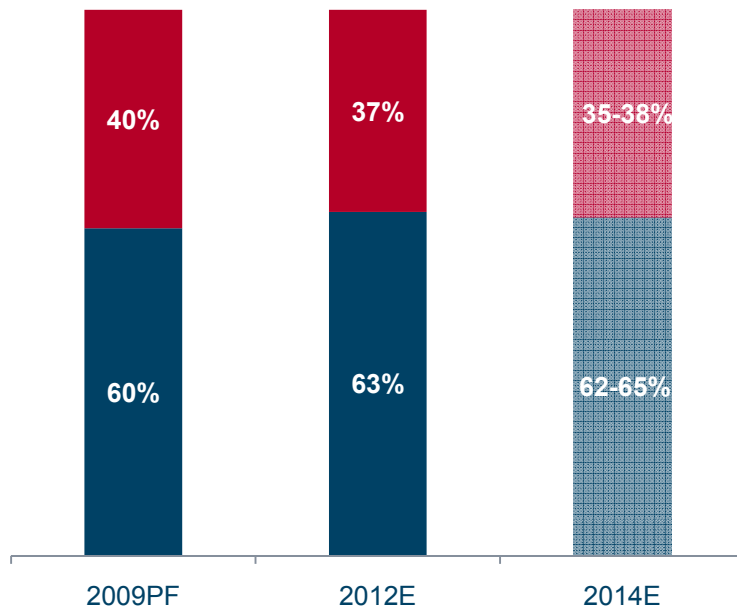
Perfil de negocio equilibrado



Conclusión: Aumentando el perfil regulado e internacional

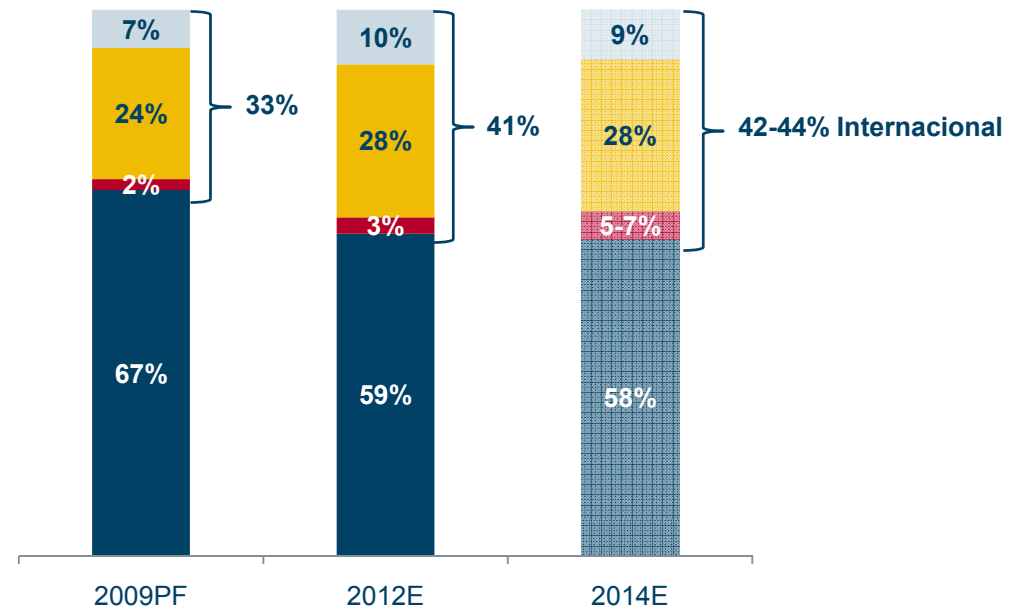


Mayor perfil regulado
(composición del EBITDA)



■ Regulados ⁽¹⁾ ■ Liberalizados

Incremento de la diversificación geográfica
(composición del EBITDA)



■ España ■ Europa ■ Latam ■ Otros ⁽²⁾

Nota:

(1) Incluye distribución de gas y electricidad, generación regulada, PPAs y generación de régimen especial

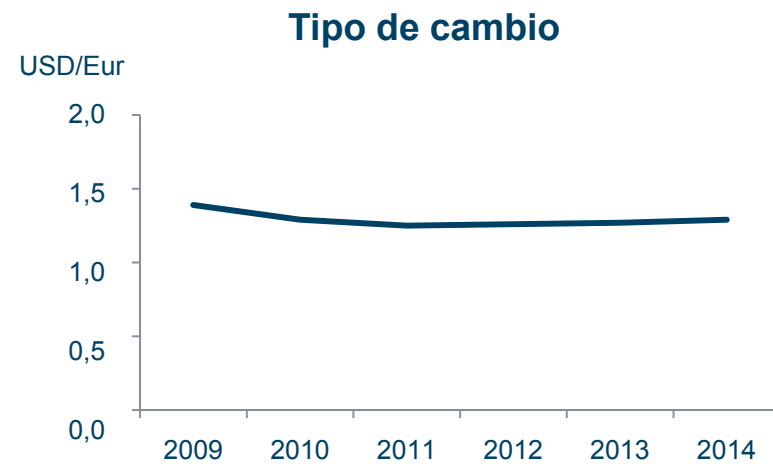
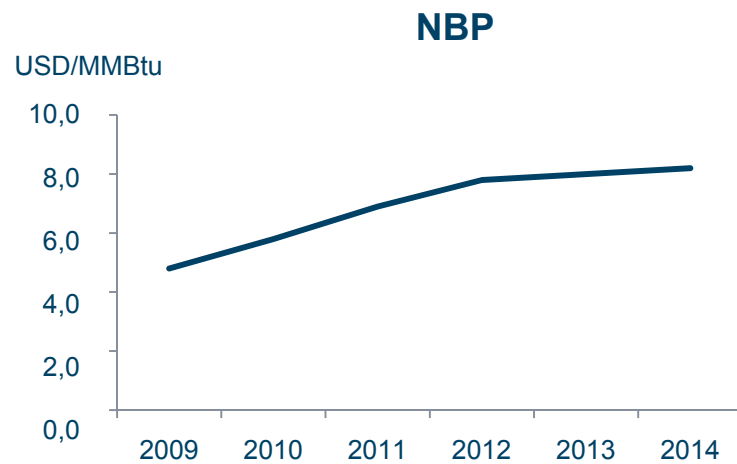
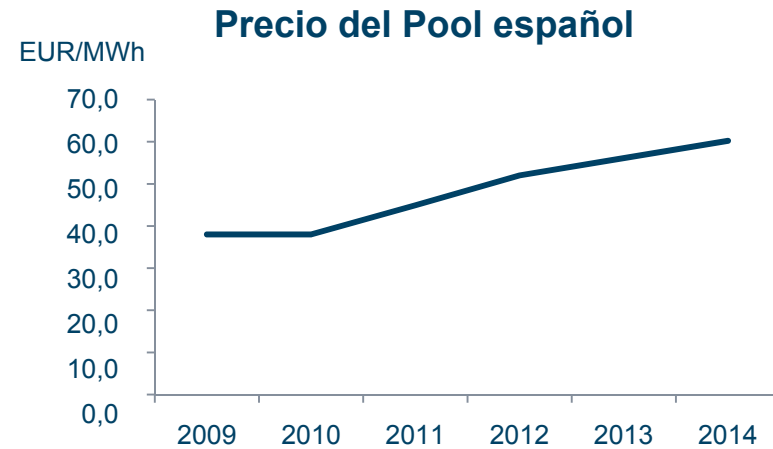
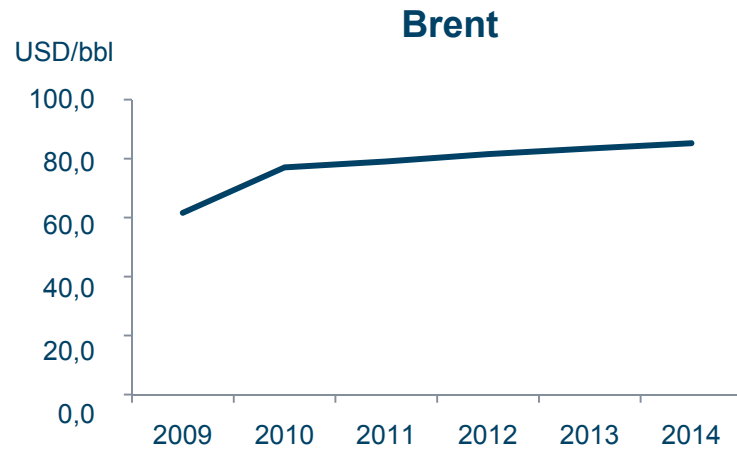
(2) Incluye infraestructuras (Up & Midstream), Generación Kenia, Minería, Mayorista en mercados internacionales, gestión del gas y otros

4

Revisión financiera

Carlos J. Álvarez
Dir. Gral. Económico-Financiero

Principales hipótesis del Plan Estratégico 2010–2014



2010-12: centrados en el fortalecimiento de la posición financiera



Líneas estratégicas alineadas con el fortalecimiento de la posición financiera

Estricta disciplina en las inversiones

Importante reducción de deuda en el período 2010-2012

Cómoda situación de vencimientos y liquidez

Compromiso de crecimiento del dividendo

Compromiso para obtención de rating “A” en el medio plazo

Líneas estratégicas alineadas con el fortalecimiento de la posición financiera



Énfasis en el corto plazo y la generación de caja

Enfoque en la extracción de sinergias en todos los negocios

Fuerte potencial de crecimiento orgánico en negocios regulados

Posición atractiva en Latam con gran potencial de crecimiento

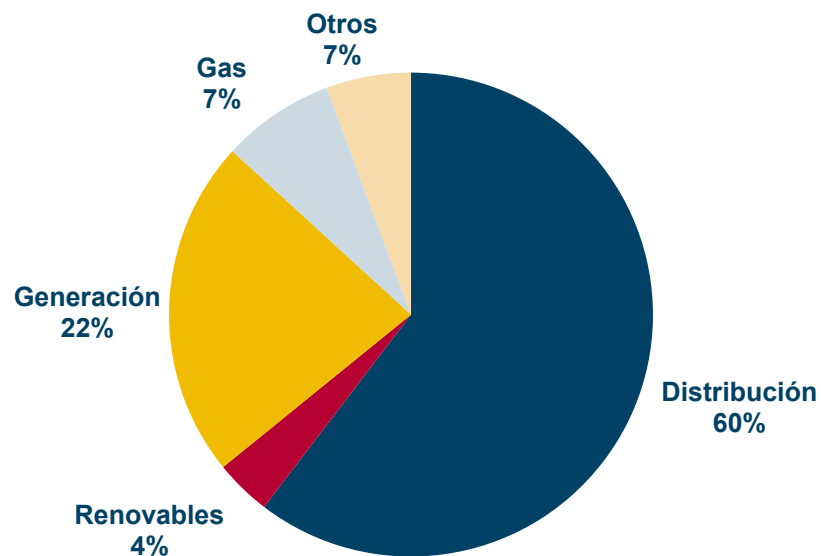
Capex enfocado en proyectos de corta maduración



CAA del 5% del EBITDA a 2012

Estricta disciplina en las inversiones

Inversiones 2010-2012



Inversiones brutas: €5,3bn

Inversiones netas¹: €3,2bn

Programa de inversiones con bajo riesgo de ejecución

Inversiones focalizadas en negocios regulados (c.60%)

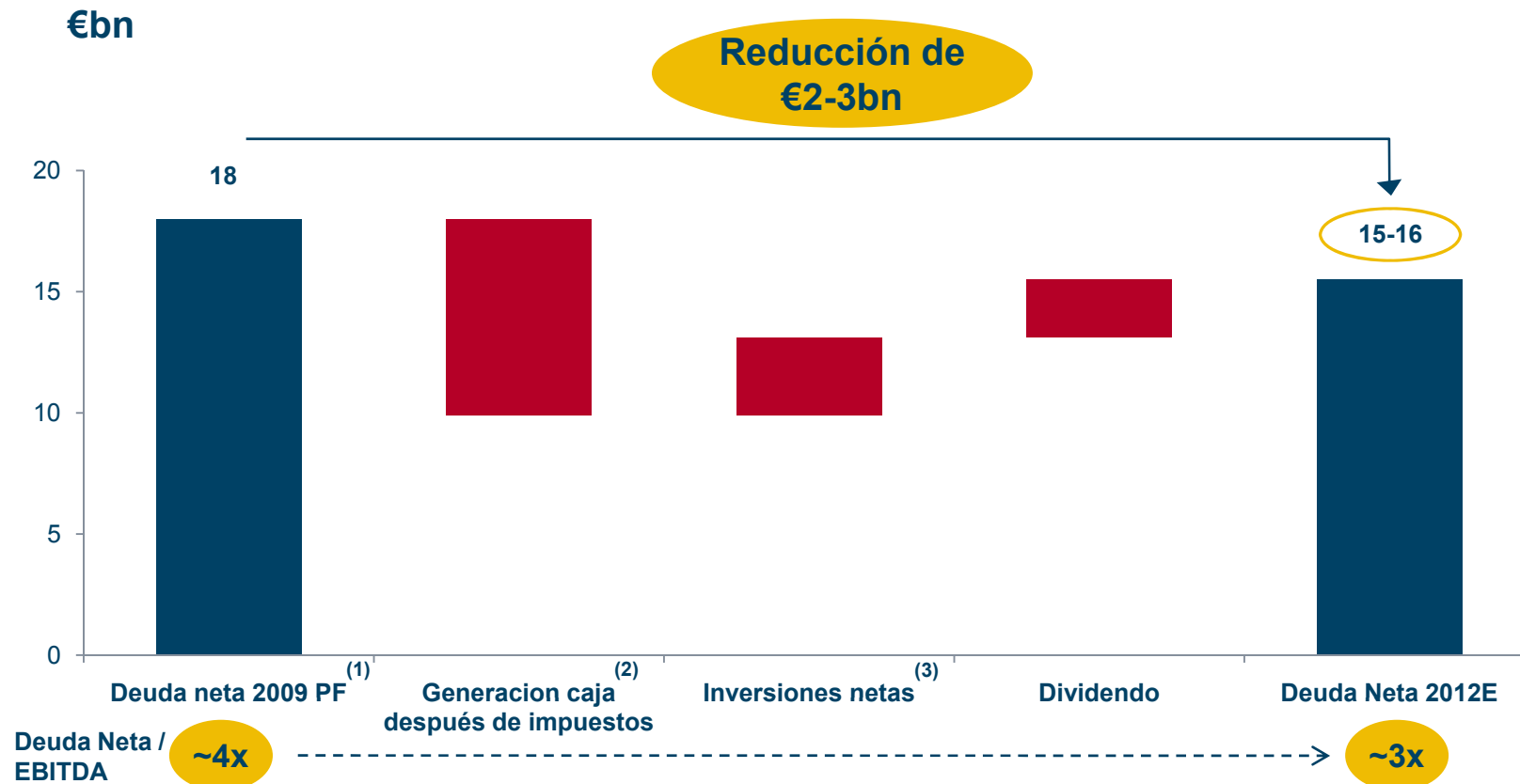
Programa de capex equilibrado (60% crecimiento; 40% mantenimiento)

Inversiones generan EBITDA inmediato (85% de capex de crecimiento genera EBITDA en 2012)

Máxima disciplina en las inversiones, manteniendo flexibilidad para acometer nuevos desarrollos si se presentan las condiciones adecuadas

(1) Después de desinversiones adicionales y aportaciones

Importante reducción de deuda contemplada en el Plan Estratégico



Compromiso de rating "A" en el medio plazo

Notas:

(1) Incluye la venta comprometida de activos por valor de €1.8bn y €1.4bn procedentes del déficit de tarifa

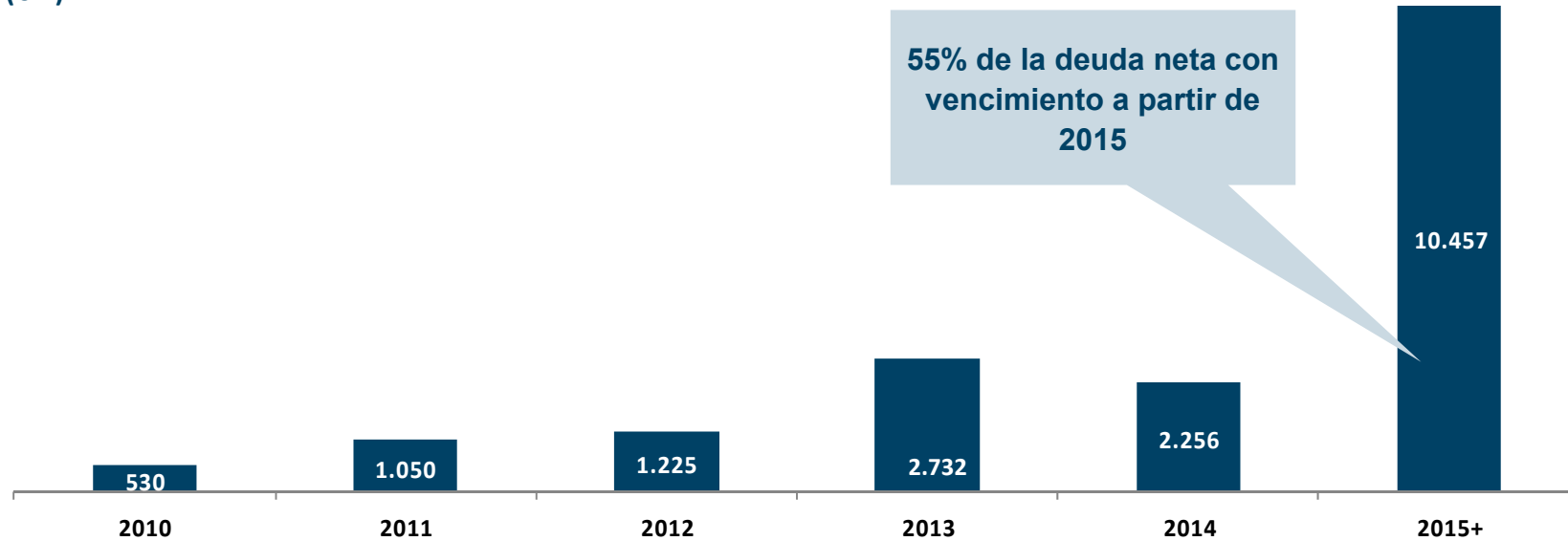
(2) Incluye extraordinarios

(3) Incluyendo desinversiones adicionales y aportaciones

Cómodo perfil de vencimientos de deuda y liquidez



(€m)



Liquidez disponible a 30 de junio de 2010 para cubrir los próximos 24 meses

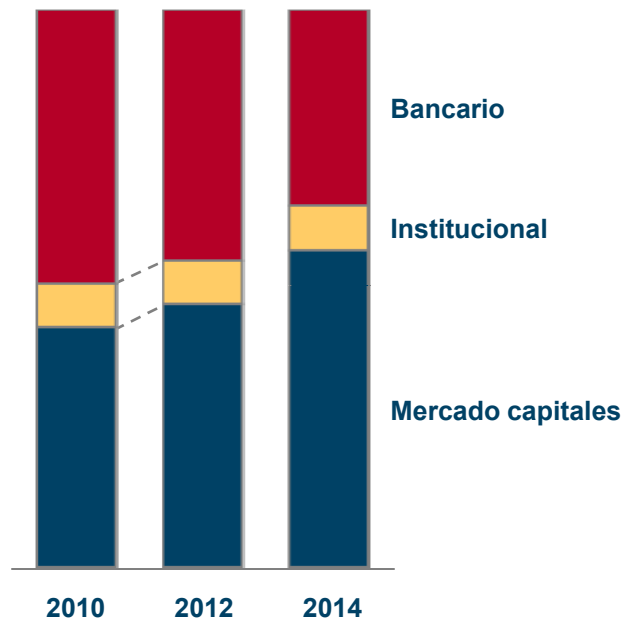
Capacidad adicional disponible en el mercado de capitales superior a €5.400m

Nota: Plazos de amortización una deuda neta ajustada de €18,2bn a fin de Junio de 2010

Financiación diversificada y flexible

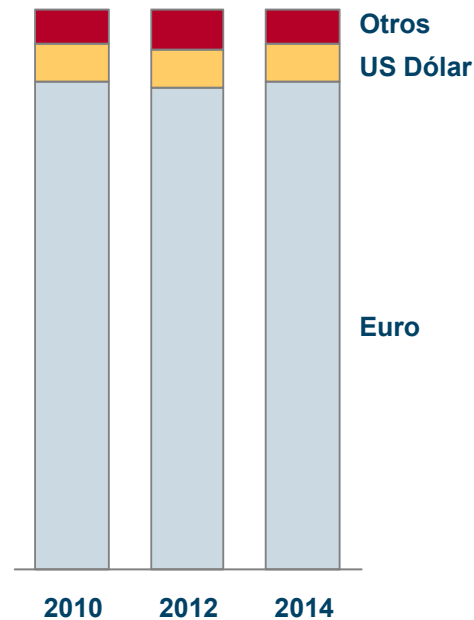


Por instrumento



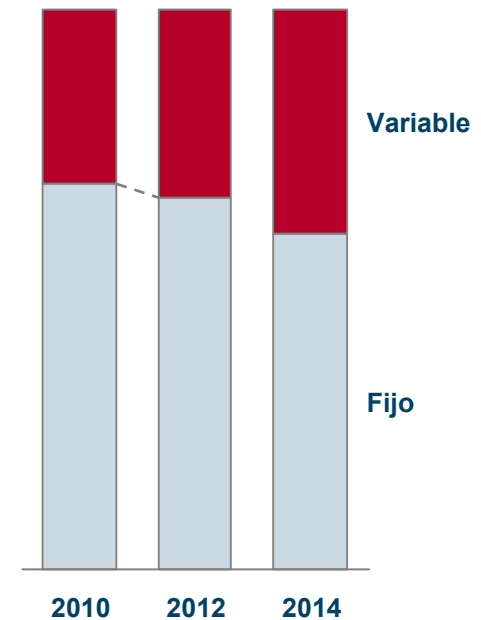
Diversificación de fuentes de financiación

Por moneda



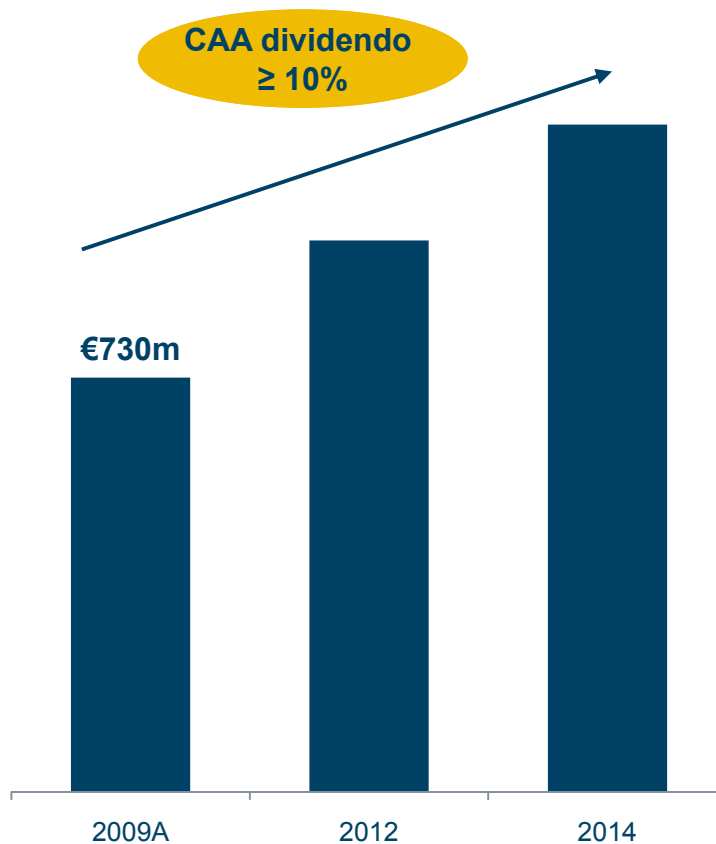
Exposición por divisa coherente con el riesgo de negocio

Por tipo de interés



Importante nivel de tipo fijo cerrado recientemente, con bajos tipos de interés

Compromiso de crecimiento del dividendo



Al menos 10% de crecimiento anual del dividendo para el periodo 2010-2014

Política de dividendo apoyada en un perfil de negocio estable y alta generación de caja

Política de dividendo totalmente compatible con el objetivo de desapalancamiento de Gas Natural Fenosa

Compromiso para mantener una política atractiva de dividendo en el largo plazo

Compromiso con un crecimiento del 10% CAA del dividendo para el periodo 2010 - 2014

Objetivos financieros



	2012	2014
EBITDA	>€5bn	€5,7-6,1bn
Beneficio Neto	~€1,5bn	~€2,0bn
Dividendo	>10% CAA	>10% CAA
Capex	(2010-2012) €5,3bn	(2010-2014) €9-13bn

Objetivos financieros



	2012	2014
Deuda Neta	€15-16bn	€13,5-17,5bn
Deuda neta / EBITDA (x)	~3x	~2,5-3x
Apalancamiento ⁽¹⁾	50-55%	45-55%
Calificación crediticia ⁽²⁾	Nivel "A"	

Notas:

(1) Definido como Deuda neta / (Deuda neta + Fondos Propios)

(2) En base a calificación S&P

5 Conclusiones

Rafael Villaseca
Consejero Delegado

Ejecución de la transacción con éxito



Proceso de compra de Unión Fenosa por ~€17bn completado de acuerdo con lo previsto

Reducción significativa de deuda y refinanciación total del crédito de la adquisición

Ejecución con éxito del programa de desinversiones

Integración completada con más sinergias de las esperadas

Evolución favorable del conjunto de los negocios a pesar del entorno y el proceso de integración

Nuevo Plan Estratégico



El nuevo Plan Estratégico 2010-2014 establece la ruta para los próximos cinco años, con enfoque en el 2012 dadas las actuales condiciones de mercado

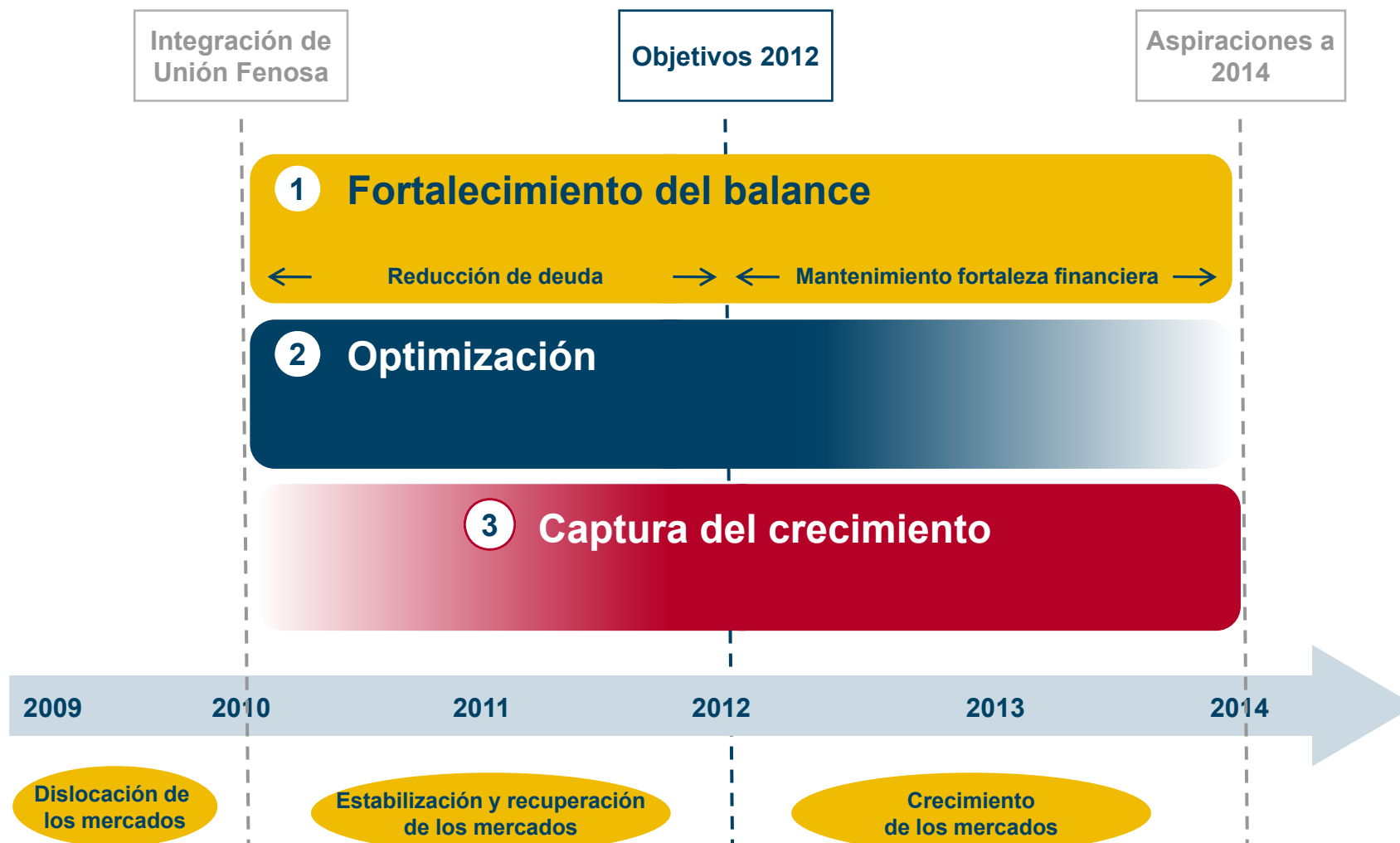
Perfil de negocio sólido y diferenciado

Condiciones difíciles de mercado totalmente reconocidas

Objetivos operativos y financieros alcanzados

Capacidad para acelerar el crecimiento bajo las condiciones apropiadas

Líneas estratégicas alineadas con la evolución prevista del entorno



Gas Natural Fenosa - Objetivos a 2012



	2009PF	2012E
Puntos de suministro (m)	20,2	22,0
Potencia instalada (GW)	15,5	15,3⁽¹⁾
Capex bruto⁽²⁾ (€bn) (2010-2012)		5,3
EBITDA (€bn)	4,5	>5,0
CAA%		5%

Nota: (1) Después de desinversiones de CCCs; (2) Capex bruto, antes de desinversiones y aportaciones;

Gas Natural Fenosa – Líneas estratégicas a medio plazo



Líneas estratégicas a medio plazo (2013-2014)

- 2-3 millones de puntos de suministro
- 1GW de potencia convencional en mercados clave
- 1,2GW de renovables
- 4-5 bcms adicionales, de los cuales 3,5 bcms en el mercado internacional
- Capex de c. €4-8bn

Aspiraciones a 2014

	2014E
Puntos de suministro (m)	24-25
Potencia instalada (GW) ⁽¹⁾	15,6-17,7
Capex (2010-14) (€bn)	9-13
EBITDA (€bn)	5,7-6,1

Nota: (1) Después de desinversiones de CCCs

Objetivos financieros



	2012	2014
Deuda Neta	€15-16bn	€13,5-17,5bn
Deuda neta / EBITDA (x)	~3x	~2,5-3x
Apalancamiento ⁽¹⁾	50-55%	45-55%
Calificación crediticia ⁽²⁾	Nivel "A"	

Nota:

(1) Definido como Deuda neta / (Deuda neta + Fondos Propios)

(2) En base a calificación S&P

Objetivos financieros



	2012	2014
EBITDA	>€5bn	€5,7-6,1bn
Beneficio Neto	~€1,5bn	~€2,0bn
Dividendo	>10% CAA	>10% CAA
Capex	(2010-2012) €5,3bn	(2010-2014) €9-13bn

Resultados positivos en 1S 2010



Resultados positivos en el 1S 2010 a pesar de las difíciles condiciones de mercado

EBITDA: 1S 2010 €2.381m (+3,8%)

Beneficio neto: 1S 2010 €853m (+37,1%)

Continua obtención de sinergias según el plan anunciado

Fortalecimiento del balance durante 1S 2010

Continuación con éxito del programa de desinversiones comprometidas

Resultados de 1S 2010 ya alineados con el Plan Estratégico

Fortalecimiento del balance

- Deuda neta de €18bn a Junio de 2010
 - Deuda neta / EBITDA de 3,8x a final del periodo
- Continua implementación del programa de desinversiones
 - Desinversiones de €1,8bn cobradas en el 1S 2010
 - Venta anunciada de Plana del Vent a Alpiq (800MW)

Optimización

- Continua obtención de sinergias durante 1S 2010
- Revisión y optimización continuada de la cartera de contratos de gas
- Capturando nuevos clientes de electricidad

Captura del crecimiento

- Fuerte crecimiento del EBITDA⁽¹⁾ en negocios regulados (+3,1%) y Latam (+16,0%)
- Combinado con crecimiento del EBITDA⁽¹⁾ en negocios liberalizados (+14,0% en electricidad)
- Seguimiento continuo de oportunidades de crecimiento en mercados clave

Implementación del Plan Estratégico ya en curso

(1) En base proforma

Conclusiones



Mejora de la posición estratégica tras la integración de Unión Fenosa

Entorno energético difícil pero con signos de recuperación

Nuevo Plan Estratégico responde a los retos de gestión en un entorno de incertidumbre

Fuerte compromiso con el fortalecimiento financiero y política de dividendo atractiva

Capacidad para acelerar el crecimiento bajo las condiciones apropiadas



Muchas gracias