



UNION FENOSA

**DISCURSO DEL
VICEPRESIDENTE PRIMERO Y
CONSEJERO DELEGADO,
HONORATO LÓPEZ ISLA,
ANTE LA JUNTA GENERAL
DE ACCIONISTAS 2007**

Madrid, 7 de junio de 2007

INDICE

Introducción.

1.- HITOS DEL AÑO.

2.- RESULTADOS DEL EJERCICIO.

2.1. Condiciones del entorno.

- Entorno regulatorio.

2.2. Resultados económicos consolidados.

2.3. Análisis del balance.

2.4. Resultados por negocios.

- Generación en España.

- Comercial.

- Distribución en España.

- Gas.

- Negocio eléctrico internacional.

- Otros negocios.

2.5. Políticas corporativas.

3.- CUMPLIMIENTO DEL ANTERIOR PLAN ESTRATÉGICO.

4.- EL PLAN BIGGER.

5.- CIERRE.

Señoras y señores accionistas:

Es para mi un motivo de satisfacción dirigirme de nuevo a Ustedes en esta Junta General para darles cuenta de la gestión realizada y de los resultados económicos alcanzados en el pasado ejercicio 2006, cuyas líneas fundamentales les acaba de exponer el Presidente.

Quiero, en primer lugar, agradecerle las palabras que acaba de pronunciar porque son una clara muestra de la confianza que los principales accionistas de la compañía han depositado en nuestra empresa y en su equipo de gestión.

En un año cargado de incertidumbres, marcado por continuos movimientos corporativos en el sector energético europeo, y específicamente en el español, en UNION FENOSA nos hemos esforzado por concentrarnos en nuestra propia estrategia, cerrar un buen ejercicio y lanzar un nuevo plan: el plan BIGGER para el período 2007-2011.

1.- HITOS DEL AÑO.

En 2006 han madurado prácticamente todas las inversiones contempladas en el proyecto de 'Gas y Generación', cuya aportación explica, entre otras razones, los buenos resultados del ejercicio.

En el mes de Abril se incorporó a esta cadena de valor la planta de regasificación de Sagunto. A esta infraestructura comenzaron a llegar cargamentos de gas natural licuado procedentes de Omán, fruto del segundo contrato de suministro a largo plazo firmado en el año 2002. Los 2,2 BCM que contempla este contrato se sumaron a los 4 procedentes de la planta egipcia de Damietta, planta que será ampliada con un segundo tren tras el acuerdo alcanzado el pasado año por los socios de la misma.

La entrada en funcionamiento de la central de Aceca en Toledo, con 400 MW, permitió a UNION FENOSA alcanzar los 2.000 MW de ciclos combinados en España, que se suman a los 1550 ya operativos en México.

En energías renovables también hemos aumentado nuestra potencia como consecuencia de la recompra del 30% de EUFER, empresa compartida con Enel. Con esta decisión, que supuso un desembolso de 71 millones de euro, UNION FENOSA alcanzó el 50% de esta sociedad, que actualmente desarrolla un ambicioso plan de expansión en el mercado ibérico.

Pero, sin duda, la operación corporativa más importante fue el acuerdo de incorporación de los negocios de consultoría y tecnología de Soluziona en Indra. Formalizado en primera instancia el día 9 de octubre, la integración se materializó mediante una ampliación de capital realizada por Indra el 12 de enero de este año, suscrita íntegramente por nuestra empresa que nos permitió alcanzar el 11% del capital de Indra.

En el capítulo de desinversiones destaca la venta de la participación indirecta en el Grupo de Aeropuertos del Pacífico (GAP) de México por un importe de 117 millones de dólares. A la liquidez aportada por esta operación se sumó el cobro anticipado de la deuda asociada a la venta realizada en el año 2003 de las empresas de distribución en la República Dominicana, que supuso la entrada en caja de 300 millones de dólares.

Finalmente, aunque ya me referí a ello en la Junta anterior, es justo dedicar un tiempo a recordar el final de las operaciones del grupo nuclear José Cabrera, acaecido el 30 de abril de 2006. No se trata de celebrar aquí este hecho, sino de recordar nuevamente que Zorita fue la primera central nuclear del país, que funcionó con regularidad y seguridad durante más de 38 años y que ha sido la escuela de toda una generación de profesionales que merecen nuestra gratitud y reconocimiento.

En la Comunidad Autónoma de Madrid se ha finalizado el mayor plan de inversión en redes de transporte y distribución de su historia. En el quinquenio 2002-2006 UNION FENOSA ha realizado el mayor despliegue de infraestructuras con una inversión de 485´5 M€. Esto ha supuesto que la Comunidad tenga más de 9.000 MW de transformación instalados (de los cuales uno de cada 8 se han incorporado en el año 2006). Con ello, nos hemos anticipado al despegue que en población e infraestructuras está teniendo Madrid, una comunidad que se ha convertido en el primer y más dinámico mercado de España.

2.- RESULTADOS DEL EJERCICIO.

2.1.- Condiciones del entorno.

El presidente ya se ha referido en su intervención a las condiciones del entorno energético global, caracterizado por los efectos que sobre los precios de los combustibles ha tenido el fuerte tirón de la demanda de energías primarias en los países emergentes y por el objetivo de la Unión Europea de conciliar la garantía de suministro con políticas medioambientales más exigentes.

Para completar este panorama, voy a profundizar en el entorno de nuestro país, tanto desde el punto de vista del comportamiento de la oferta y la demanda, como de las decisiones de carácter regulatorio que enmarcan nuestra actividad.

Hace tiempo que desde UNION FENOSA venimos afirmando que España está iniciando una fase de sobrecapacidad en su parque de generación. Los datos de 2006 publicados por Red Eléctrica indican que el consumo de energía eléctrica en la Península aumentó el año pasado sólo un 2,5%, por debajo del crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB). El parque de generación peninsular, sin embargo, experimentó un crecimiento del 5,7.

La potencia instalada sumó 4.200 nuevos MW, que han situado el total del sistema eléctrico en 78.290. La mayor parte de esta nueva potencia (3.132 MW) proviene de la puesta en servicio de seis nuevas centrales de ciclo combinado y de el resto, fundamentalmente, parques eólicos. A su vez, la demanda instantánea alcanzó su punto

más alto el día 30 de Enero, con 42.153 MW, claramente por debajo del máximo histórico, registrado en enero de 2005, 43.378 MW.

Estimamos que oferta y demanda van a seguir comportándose en la misma línea durante los próximos años. En este panorama de exceso de oferta, adquiere un gran valor la posición estratégica de UNION FENOSA en la cadena energética, porque sólo un gran control sobre el suministro de los combustibles garantizará la competitividad de nuestro parque de generación, especialmente el de ciclos combinados.

Entorno Regulatorio

En el apartado regulatorio tuvo especial relevancia el RD ley aprobado por el Gobierno a finales de el mes de Febrero, con el objetivo de contener los altos precios de la energía en el mercado mayorista de los primeros meses del año que hacían prever un elevado déficit de tarifa. El decreto planteó dos medidas: la asimilación a contratos bilaterales de las ofertas de compra y venta de energía entre empresas del mismo grupo, a un precio de 42,36€/MWh, considerado provisional, y la minoración de la retribución de la actividad de producción en el importe equivalente al valor de los derechos de CO2 asignados gratuitamente a las empresas, con el fin de evitar los beneficios sobrevenidos por la internalización de dichos derechos.

Estas medidas introdujeron importantes distorsiones en el funcionamiento del sistema eléctrico, que tuvieron como consecuencia la disminución de los ingresos de generación, así como la incertidumbre en la determinación del déficit final del sistema.

En el mes de julio se aprobó un incremento de tarifas del 1,38% destinado a cubrir el déficit del año 2005, Adicionalmente se suprimió la Disposición Transitoria Sexta de la Ley del Sector Eléctrico, produciéndose la finalización del periodo transitorio de vigencia de los CTCs, derechos de cobro que en estos momentos están pendientes de su liquidación definitiva.

La nueva tarifa para el ejercicio en curso, aprobada en el pasado mes de diciembre con un incremento medio del 4,3%, presenta aspectos positivos para el conjunto del sector. Los puntos más destacados de la nueva regulación son: que se establece una tarifa aditiva basada en los costes reales, que será revisada trimestralmente, y que reconoce el déficit ex ante de las actividades reguladas, posibilitando su titulación.

Estas decisiones regulatorias, unidas a otros mandatos de la CNE y REE tendentes a optimizar determinados aspectos operativos, así como las nuevas formas de contratación de energía y los contratos a plazo, van dirigidas claramente a mejorar el funcionamiento de los mercados.

Asimismo, la nueva tarifa recoge una de las reivindicaciones más insistentes del sector: el incremento de la retribución de la distribución, que recibirá este año 500 millones de euros adicionales. Esta aportación contribuirá al desarrollo armónico del sistema energético y a seguir mejorando la calidad del suministro eléctrico, clave en la percepción que los clientes tienen de nuestro servicio.

Todas estas medidas denotan una clara voluntad del Ministerio de Industria de lograr el equilibrio económico que suponga la desaparición del déficit de tarifas, una regulación que permita el funcionamiento del mercado liberalizado y, consecuentemente la viabilidad de la actividad de comercialización.

En la regulación del sector gasista, cabe reseñar la transposición a España de la directiva comunitaria que establece normas comunes para el mercado interior del gas en Europa. En 2006 también se inició el proceso de revisión de la Planificación Energética hasta 2011. En el caso del gas presta especial atención a las instalaciones de almacenamiento de reservas estratégicas, cuya retribución se vio mejorada por las órdenes ministeriales que establecieron el régimen económico del gas natural para el actual ejercicio.

2.2.- Resultados económicos consolidados.

Como ya saben, UNION FENOSA obtuvo en 2006 un beneficio neto de 635 millones de euros, 22,9% inferior al año anterior, pero un 38% por encima del resultado recurrente, es decir, si se deducen los ingresos extraordinarios generados en 2005 por la venta del negocio de las telecomunicaciones, AUNA.

Voy a detallarles a continuación las magnitudes esenciales de las partidas que componen la cuenta de resultados.

Los ingresos alcanzaron un valor de 6.057 millones de euros, ligeramente inferior al del ejercicio precedente. El crecimiento de los de los negocios de Gas (+75%) e Internacional (+10,3%), compensó prácticamente el descenso de ingresos en la actividad de Generación.

De la cifra de negocio, 3.459 millones corresponden al negocio energético en España, un 6,2% menos que en 2005. El gas aportó 587 millones, fruto del crecimiento de las ventas en un 58%, del precio medio en un 32,9% y de la operación regular de las infraestructuras.

Los ingresos procedentes de la comercialización en el mercado liberalizado se situaron en 534 millones, un 27% menos que en el ejercicio precedente. El comportamiento al alza en los precios en el mercado mayorista motivó el retorno de muchos clientes al mercado regulado, poniendo de manifiesto el inadecuado diseño del sistema de comercialización y liberalización de la energía eléctrica en España.

En el negocio eléctrico internacional los ingresos alcanzaron los 2.469 millones de euros, un 10,3% más que en 2005, con aumento en la base de clientes (+2,5%) y en la energía facturada (+7,7%). En México, sin embargo, la apreciación del euro frente al dólar redujo los ingresos en 10 millones, a pesar de que las tres plantas de generación en operación produjeron un 27% más.

El margen de contribución consolidado aumentó un 14,7%, con el gas como principal motor de impulsión. De los 3.159 millones resultantes, 2.013 correspondieron al negocio energético en España, 876 al área internacional y el resto a otros negocios. Son destacables las mejoras de gestión en Colombia, cuyo margen avanzó 64,5 millones de

euros; en Centroamérica y Moldavia, con una contribución un 10,8% superior, y en las actividades de generación, que, con la incorporación de la central hidráulica de La Joya en Costa Rica, aportaron un 58,8% más.

El resultado bruto de explotación (Ebitda) alcanzó los 1.906 millones de euros, 429 millones superior al de 2005. A la evolución del margen de contribución se sumó la contención de los gastos operativos netos, en especial los de personal, que se redujeron un 6,5%, y la eficiencia operativa (medida como la proporción del margen de contribución que consumen los gastos operativos) que avanzó en 6,7 puntos porcentuales.

La disminución de la deuda financiera media en 1.087 millones hizo que los gastos financieros se redujeran en un 20%, cifrándose en 416,6 millones, a pesar del incremento de 22 puntos básicos en el coste medio por intereses. Finalmente, la combinación de todas estas partidas arrojó un beneficio neto atribuible de 635 millones de euros, después de aplicar una tasa impositiva próxima al 32,5%.

2.3.-Análisis del balance.

Hemos seguido invirtiendo a un ritmo elevado para prolongar las tasas de crecimiento de los últimos años. Así, en 2006 la inversión fue de 930 millones de euros, de los que 465 correspondieron al negocio de generación en España. Los desembolsos asignados a distribución en España supusieron el 30% del total de esta partida, inversión destinada a atender el aumento de la demanda y mejorar la calidad del suministro.

Los 107 millones de euros de inversión en la Distribución Internacional se orientaron esencialmente a la reducción de pérdidas de energía, y al incremento de la capacidad de las instalaciones, de acuerdo con los avances de la demanda en cada uno de los países en los que estamos presentes.

La deuda financiera bruta se situó al cierre del ejercicio en 5.674 millones de euros, cifra que representa una reducción del 8,9% en relación con 2005, y el coste medio por intereses en el 5,4%.

El ratio de apalancamiento se redujo en más de cuatro puntos al situarse en el 50,2%. En esta misma línea, la deuda bruta representa tres veces el Ebitda, un multiplicador que nos sitúa en una posición muy cómoda para financiar el crecimiento en el nuevo ciclo inversor.

2.4.- Resultados por negocios.

UNION FENOSA suma ya un parque de generación con una potencia instalada de 10.231 MW, que produjeron 45.842 GWh (+10,8%) en 2006. Atendemos a 8,7 millones de clientes (+2,2%), a los que facturamos 51.102 GWh de electricidad (+2,3%) y 30.284 GWh de gas (+57,5%).

Estas cifras evidencian la consolidación de la actividad de gas, el aumento de potencia en generación a través de nuevos ciclos combinados y energías renovables, y el incremento sostenido y estable de la energía facturada en las distribuidoras internacionales.

Somos una empresa energética integrada que, a partir de una sólida posición en el mercado doméstico, ha logrado proyectarse en otros 12 países,, con un portafolio cada vez más equilibrado entre los negocios de generación, distribución y gas natural.

Generación en España

En 2006 la generación en España se caracterizó en términos sectoriales por un leve crecimiento de la demanda, una mayor producción de los ciclos combinados (+29,5%) y de las plantas hidráulicas (+39,4%), y una menor generación con carbón y fuelóleo. También aumentó la producción nuclear (4,3%), mientras que la producción adscrita al Régimen Especial se retrajo levemente por efecto de la menor aportación de la cogeneración, si bien la energía eólica experimentó un notable avance (9,5% respecto a 2005.)

En UNION FENOSA hemos obtenido un sustancial incremento de la producción hidráulica (+89,6%) y una reducción de las térmicas convencionales (-15,1%), compensada con la fuerte contribución de los ciclos, que produjeron un 48% más que el año anterior. El conjunto del parque en Régimen Ordinario alcanzó un máximo histórico de producción de 29.885 GWh, con una disponibilidad térmica del 93,7%.

En su conjunto, la generación en Régimen Especial contribuyó con 842 GWh, un 6% más que en 2005.

El negocio de generación en España aportó 954 millones de euros al margen de contribución consolidado. La reducción de los gastos operativos en un 2,5% contribuyó a alcanzar un Ebitda de 643 millones.

Comercial

Las ventas de energía en el mercado liberalizado disminuyeron un 44%, consecuencia de los altos precios del mercado mayorista y la estrategia seguida por UNION FENOSA de captación selectiva de clientes en los segmentos de mayor margen. En contrapartida, el precio medio de venta se incrementó un 19,4%.

Hemos alcanzado nuestra posición como agente comercializador de gas en los sectores industrial, pymes y doméstico, a los que suministramos un 37,3% más que en 2005. En paralelo, consolidamos nuestra presencia en todas las zonas del territorio nacional.

Nuestra organización comercial siguió desarrollando programas de Eficiencia y Ahorro Energéticos, un posicionamiento responsable en la relación con el cliente y, a su vez, la expresión concreta de una medida imprescindible para reducir las emisiones de CO₂. Ya conocen nuestra tesis de que "la energía más limpia es la que no se consume", en la que integramos el impulso a una nueva cultura de valoración del producto y del servicio que prestamos con la sensibilidad medioambiental.

Distribución en España

UNION FENOSA distribución tienen 3,5 millones de clientes en España, a los que suministró 33.756 GWh en 2006. Es significativo el crecimiento de la base de clientes en las dos Castillas, ambas en el entorno del 5%, vinculado en buena medida al importante desarrollo urbanístico en el entorno de Madrid.

Como antes he comentado, las dificultades del negocio de comercialización por los altos precios de generación registrados en el mercado mayorista explica el retorno de muchos clientes al mercado regulado, y en consecuencia que la energía facturada a tarifa integral haya aumentado un 20,5%.

El negocio de distribución cerró el ejercicio con un margen de contribución de 678 millones de euros y un EBITDA de 397, un 30% superior al de 2005.

Durante el año 2006 hemos mantenido el liderazgo en calidad. El Tiempo de Interrupción Equivalente de la Potencia Instalada (TIEPI), principal indicador de la calidad del suministro, alcanzó valores inferiores a las dos horas (105,5 minutos) en el conjunto de nuestros mercados, situándose en tan sólo 40 minutos en las zonas urbanas.

Estas cifras son el resultado de una política de inversión destinada a responder al crecimiento de la demanda y a incrementar la calidad del servicio. En los últimos cinco años hemos invertido más de 1.100 millones de euros, mejorando y ampliando nuestras redes de transporte y distribución de electricidad de más de 110.000 Km gestionados a lo largo del territorio peninsular.

Gas

UNION FENOSA gas culminó el ejercicio de 2006 con la tercera posición del mercado nacional en el ranking de ventas. Hoy ya somos los segundos, tras un primer trimestre en el que hemos alcanzado una cuota del 12,4%. A este mercado correspondieron unas ventas de 44.839 GWh, a los que hay que sumar otros 15.362 de la actividad de trading internacional.

Esta posición es el fruto de la maduración de toda la cadena de Gas, en la que UNION FENOSA gas ha movilizado inversiones por un importe superior a 2.000 millones de euros, lo que constituye el proyecto industrial más importante de la historia de nuestra compañía, proyecto compartido como Uds. saben con nuestro socio italiano ENI.

El resultado en 2006 ha sido de una aportación de 381 millones de euros al margen de contribución del grupo. Todas las magnitudes económicas crecieron por encima del 100%, y en concreto el Ebitda que alcanzó los 341 millones, 177% superior a 2005.

La infraestructura más importante de la cadena, la planta de licuefacción de Damietta, operó a pleno rendimiento y produjo más de 16 millones de metros cúbicos de gas natural licuado, que fueron transportados en 121 cargamentos marítimos, de los que 60 se destinaron para el suministro a los mercados de UNION FENOSA gas.

Negocio eléctrico internacional

La actividad internacional de UNION FENOSA se desarrolla en torno a dos negocios, el de generación con 2.773 MW de potencia instalada y el de distribución que atiende a 5,2 millones de clientes. La evolución del negocio se explica por el aumento del número de clientes y la energía suministrada, y por las mejoras operativas.

En 2006 el avance más notable se registró en Colombia, cuyo Ebitda de 229 millones de euros supuso una mejora del 38%. Este país representa el principal mercado internacional de distribución, con más de dos millones de clientes, que consumen el 52,7% de toda la energía facturada. Los negocios de distribución de Centroamérica también experimentaron un aumento del 7,9% en su resultado bruto de explotación respecto a 2005.

Nicaragua es el único punto discordante en el área internacional. Los problemas derivados del déficit de generación que sufre el país recaen sobre nuestras empresas distribuidoras, que aparecen a ojos del cliente como las causantes, sin poder impedirlo, de las interrupciones en el suministro eléctrico. Si bien el riesgo asociado a esta inversión es muy limitado (20 millones de euros), hemos tomado las decisiones necesarias para defender nuestros derechos, tales como la activación del seguro suscrito con el MIGA, entidad dependiente del Banco Mundial, para cubrir riesgos políticos, y del Acuerdo Recíproco de Protección de Inversiones (APRI) que obliga al Gobierno nicaragüense a dialogar con el español para alcanzar una solución equilibrada. Mantenemos una actitud de cooperación y diálogo con el gobierno de aquel país para intentar resolver las carencias del sistema eléctrico, si bien este diálogo ha estado y está muy condicionado por el entorno condicionantes políticos.

En generación, las centrales mexicanas lograron un factor de disponibilidad del 94,7. México constituye un mercado en crecimiento para UNION FENOSA, tanto por la reciente adjudicación del concurso para construir y operar una cuarta central de ciclo combinado, que se ubicará en Durango y sumará otros 450 MW a los 1.550 actualmente operativos, como por la posibilidad de desarrollar energías renovables.

En conjunto, la actividad internacional reportó unos ingresos de 2.469 millones de euros (+10,3%) y un Ebitda de 510 (+15,5%).

Otros negocios

La integración de las actividades de consultoría y tecnologías de la información de Soluziona en Indra se materializó a efectos contables a principios de este año. En consecuencia, los resultados de 2006 incluyen el 100% de la actividad de Soluziona: unos ingresos de 628,9 millones, un margen de contribución de 378 y un Ebitda de 43 millones. Consecuentemente, la plusvalía de 150 millones de euros brutos generada por esta operación se ha registrado en las cuentas del primer trimestre de 2007.

2.5.- Políticas Corporativas.

UNION FENOSA cerró el ejercicio con una plantilla de 17.099 empleados. La integración de Soluziona en Indra ha reducido este número hasta 12.199 personas, de las cuales más de la mitad pertenecen al área internacional.

Las personas de la empresa y su cualificación profesional conforman el principal activo de la compañía, especialmente valioso al inicio de una nueva fase de crecimiento. El Plan Anual de Desarrollo de Competencias asegura que las acciones de formación de los recursos humanos estén orientadas hacia los vectores básicos del plan de negocio vigente en cada momento.

Más de 52.700 personas pasaron por las aulas de nuestra Universidad Corporativa, en la que emplearon 808.305 horas de formación, que se traducen en una inversión de 28 millones de euros, el 4,4% de los gastos de personal.

Y si las personas constituyen la base de la pirámide empresarial, en UNION FENOSA consideramos que los sistemas de gestión son la palanca para optimizar las operaciones y alcanzar los resultados con el menor consumo de recursos. La dirección de Telecomunicaciones y Sistemas estructura su labor alrededor de tres ejes: colaborar e impulsar el desarrollo de los planes de mejora de la gestión de cada negocio, apoyar la búsqueda de la eficiencia operativa e innovar mediante la aplicación de las nuevas tecnologías.

Hemos dedicado a las políticas de Innovación y Desarrollo (I+D) 20 millones de euros en 2006 (0,33% de los ingresos del grupo). Este ratio nos sitúa como una de las empresas europeas más comprometidas con la innovación tecnológica. Más allá de las actuaciones de carácter interno, muy vinculadas a la mejora de las operaciones de generación y distribución, participamos en los proyectos CENIT CO2 y CENIT Hesperia, impulsados por el Gobierno español a través del CDTI y de ámbito sectorial. El primero de ellos tiene por objeto el desarrollo de tecnologías para reducir las emisiones de CO2.

Las políticas de responsabilidad social corporativa facilitaron en 2006 la incorporación de UNION FENOSA al índice Dow Jones Sustainability, en el que figuran sólo 14 compañías españolas. Las certificaciones ambientales de las actividades de distribución en su conjunto y del 83% de la potencia instalada en España contribuyeron de forma decisiva a la entrada en este índice.

La estrategia de lucha contra el cambio climático tiene como objetivo una reducción del 27% de las emisiones de CO2 de las centrales de carbón en el año 2010 con respecto a 2004. La mejora del rendimiento de las centrales, el desarrollo de las energías renovables, la implantación de tecnologías menos emisoras, la participación en fondos de carbono y la promoción de los Mecanismos de Desarrollo Limpio (MDL) son las líneas que estamos impulsando para conseguir este objetivo.

En el acceso a esta sala tienen la oportunidad de solicitar nuestro Informe de Sostenibilidad, editado de acuerdo con los criterios internacionales más exigentes. En este documento se desgranán las acciones en materia de responsabilidad social, concebidas a partir de la idea de que los negocios se deben desarrollar en armonía con el entorno y propiciar mejoras en los índices de bienestar.

En coherencia con el primer valor corporativo (“Enseñar y aprender desde la experiencia”), en UNION FENOSA impulsamos proyectos de formación profesional para personas desfavorecidas. Un exponente de dicha vocación es el Día Solidario, que aglutina las actividades de voluntariado de los trabajadores del grupo. Esta iniciativa, promovida ya por más de 3.000 profesionales de UF que donan un día de sueldo al año, ha proporcionado formación a más de 1.000 niños. Durante sus diez años de vida ha recaudado 1,6 millones de euros, destinados a proyectos formativos en aquellos países en los que la empresa está presente, fundamentalmente en el área latinoamericana.

La aplicación a la responsabilidad social de enfoques innovadores, pero ligados a las condiciones de la propia actividad empresarial, ha merecido el reconocimiento de organismos internacionales. CSR Europe, la red continental más importante en el entorno de la responsabilidad social, galardonó en su reunión de Bruselas a UNION FENOSA en la modalidad de innovación por los resultados de Energía Social, una empresa comercializadora creada específicamente para suministrar electricidad a los estratos más desfavorecidos de la población ubicada en la costa atlántica de Colombia. Esta empresa genera 130 empleos directos y 1.200 indirectos, beneficia a 33.500 familias y ha logrado un incremento del 67% en el cobro del consumo eléctrico.

3.- CUMPLIMIENTO DEL ANTERIOR PLAN ESTRATÉGICO.

Los resultados de 2006 supusieron el cumplimiento anticipado del Plan de Negocio para el período 2003-2007.

Atrás quedaron los temores de los mercados financieros por el proceso inversor que hace cuatro años alcanzaba su punto álgido, las dudas acerca de la capacidad de UNION FENOSA para desarrollar un modelo de negocio con presencia en todos los eslabones de la cadena energética. Atrás quedaron los comentarios desatados por nuestra presencia y por nuestros aprovisionamientos de gas en Egipto y Omán, las inquietudes que lastraban el valor de la acción. Atrás quedaron, en suma, las incertidumbres ante el que entonces era el mayor plan de expansión de la historia de UNION FENOSA, que además de las recurrentes movilizó inversiones de 3.900 millones de euros en sólo cuatro años.

Temores, dudas, inquietudes e incertidumbres se han transformado hoy en confianza, credibilidad y valoración de nuestra empresa. Adquirimos un compromiso y lo hemos cumplido. Los objetivos previstos inicialmente para 2007 se superaron ampliamente con los resultados de 2006.

Hemos completado las inversiones en curso, especialmente en el posicionamiento coordinado en gas y generación, hemos reducido el endeudamiento y aumentado los flujos de caja. Y al mismo tiempo hemos compartido este crecimiento con ustedes, señores accionistas, merced al reparto de más de 1.000 millones de euros en dividendos desde el cierre de 2002.

Hemos crecido y hemos mejorado. Y lo que es más importante: hemos construido una sólida plataforma de futuro, que soporta el nuevo Plan Estratégico para el período 2007-2011, nuestro Plan BIGGER.

4.- EL PLAN BIGGER.

Un plan que tiene su base en nuestra actual posición como empresa energética integrada, en la capacidad de desarrollo y gestión de infraestructuras y en la experiencia internacional. La nueva estrategia encuentra su respaldo en la fortaleza y estabilidad del accionariado, dos tercios del cual está directamente representado en el Consejo de Administración.

Reafirmamos hoy ante ustedes el compromiso de duplicar el beneficio por acción hasta alcanzar los cuatro euros y 1.200 millones de beneficio neto en el ejercicio de 2011. Para ello, además de los 5.400 millones de inversión que configuran la hipótesis básica de nuestro plan, disponemos de una capacidad adicional de inversión de otros 3.600 millones que podemos dedicar a nuevos desarrollos o adquisiciones dentro del marco exigente de nuestros actuales parámetros financieros.

El gas continuará siendo un vector básico de crecimiento. El Plan BIGGER incluye nuevos abastecimientos de gas natural por 2 BCM (Billones de Metros Cúbicos por sus siglas en inglés), de tal forma que UNION FENOSA dispondrá en 2011 de al menos 8 BCM para el suministro a sus centrales de ciclo combinado, la comercialización en el mercado nacional y operaciones internacionales de trading.

La potencia del parque de generación ha superado ya los 10.000 MW. El plan estratégico estima una inversión de alrededor de 3.000 millones de euros, de los que dos tercios corresponderán a la actividad internacional, fundamentalmente generación con gas en México e hidráulica en Colombia y Costa Rica. La empresa dispone en España de emplazamientos para desarrollar otros 4.000 MW en el caso de que la demanda del mercado lo requiera.

La compañía pretende reforzar su mix de generación con un fuerte impulso a la actividad inversora en energías renovables. De hecho, Enel UNION FENOSA Energías Renovables (EUFER) destinará entre 700 y 900 millones de euros al crecimiento en España y Portugal, con el objetivo de multiplicar por 2,8 su producción en régimen especial. Adicionalmente, UNION FENOSA invertirá entre 800 y 1.200 millones para duplicar hasta 1.600 MW la capacidad instalada fuera del mercado ibérico.

El modelo de gestión de UNION FENOSA sitúa a la empresa distribuidora en España con los mejores ratios operativos del sector. El Ebit de la distribuidora nacional ha crecido un 6,2% acumulativo anual en los últimos cuatro ejercicios, tres veces superior al incremento registrado por la retribución de la distribución. Este esfuerzo ha sido compatible con la mejora de los índices de calidad de suministro. Con el fin de mantener este índice y atender al crecimiento de la demanda en España, la empresa invertirá entre 1.250 y 1.400 millones de euros entre 2007 y 2011.

Las mejoras de eficiencia en las actividades internacionales de distribución han contribuido de forma decisiva a lograr los objetivos del anterior plan de negocio. La nueva planificación profundiza en la rentabilidad de estas empresas a través de sus ratios operativos y de una tasa anual de crecimiento de la energía distribuida del 4%. El compromiso de los gestores es multiplicar por 2,2 tanto el Ebit de la actividad de distribución en España como en el área internacional.

UNION FENOSA considera que el objetivo de garantía de suministro eléctrico requiere un equilibrio entre todas las tecnologías de generación. En coherencia con este planteamiento, el plan estratégico busca la estabilidad en los suministros y precios de energías primarias (gas y carbón, fundamentalmente). Tras el éxito del modelo de negocio aplicado con el gas natural, el plan incluye inversiones de hasta 350 millones de euros en la actividad minera relacionada con el carbón. La generación a partir de este fósil, el combustible con mayores reservas probadas, se beneficiará de la evolución tecnológica que aportan las calderas supercríticas y las técnicas de captura del CO₂.

La apuesta por el carbón es uno de los simbolismos del Plan BIGGER, no tanto por su volumen de inversión, sino por el ejercicio de visión estratégica que representa. Hace siete años anticipamos la confluencia entre gas y electricidad; hoy estamos convencidos –lo cierto es que siempre lo hemos estado– del valor estratégico del carbón para la generación eléctrica de al menos las próximas tres décadas. Mientras algunos agentes se han dedicado a demonizar al carbón, nosotros venimos trabajando desde hace tres años en reproducir con este combustible el modelo del gas, un modelo de éxito probado. Pero debemos hacerlo sin perder la perspectiva de su sostenibilidad, es decir, mediante una apuesta combinada de las tecnologías de generación más eficientes, los combustibles más limpios e investigación para desarrollar procesos de secuestro y captura de CO₂.

5.- CIERRE.

El Plan BIGGER constituye el ejercicio de crecimiento más ambicioso en la historia de UNION FENOSA.

Estamos seguros de que, con su confianza, alcanzaremos los objetivos descritos sin descuidar la atención permanente que ustedes se merecen en forma de retribución anual. Así, los resultados recurrentes del ejercicio en curso mantendrán un crecimiento de dos dígitos a pesar del escenario de precios bajos de la energía eléctrica en el mercado mayorista registrados durante los primeros meses del año.

Al inicio de mi intervención me he referido al excelente comportamiento manifestado por los profesionales de UNION FENOSA, un ejercicio de compromiso que se corresponde con el apoyo prestado por los accionistas de la sociedad y muy especialmente por el presidente y el Consejo de Administración. A ellos reitero nuestro agradecimiento por la confianza depositada en el equipo de gestión. Deseo compartir con ustedes y con ellos la satisfacción que producen los resultados del ejercicio, concebidos como la estación de tránsito hacia un nuevo destino de crecimiento y rentabilidad.

Muchas gracias.