

Resultados del Primer Trimestre de 2010

28 de abril de 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. Magnitudes principales**
- 2. Aspectos clave 1T10**
- 3. Resumen de resultados consolidados 1T10**
- 4. Análisis de resultados (Pro-Forma)**
- 5. Retos**
- 6. Conclusiones**



Magnitudes principales

Magnitudes principales



Beneficio neto 1T10: €386 millones (+9,4%)

EBITDA: 1T10 €1.296 millones (+77,5%)

Deuda neta a 31/03/2010: €17.900 millones ¹

Inversiones 1T10: €250 millones (+31,6%) ²

Notas:

1 Incluye déficit de tarifa y desinversiones pendientes de cobro en 2º trimestre 2010

2 Incluye inversiones materiales e inmateriales



Aspectos clave 1T10

Aspectos clave 1T10



Entorno

Maximizar la creación de valor en los negocios

Deuda

Aspectos clave 1T10



Entorno

Maximizar la creación de valor de los negocios

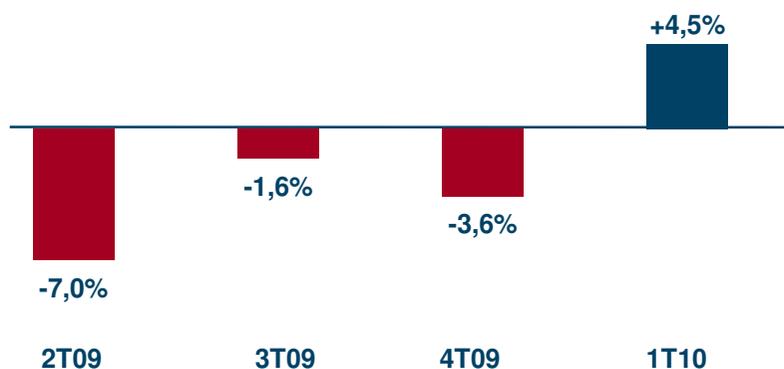
Deuda

Entorno

Demanda de energía en España - Electricidad

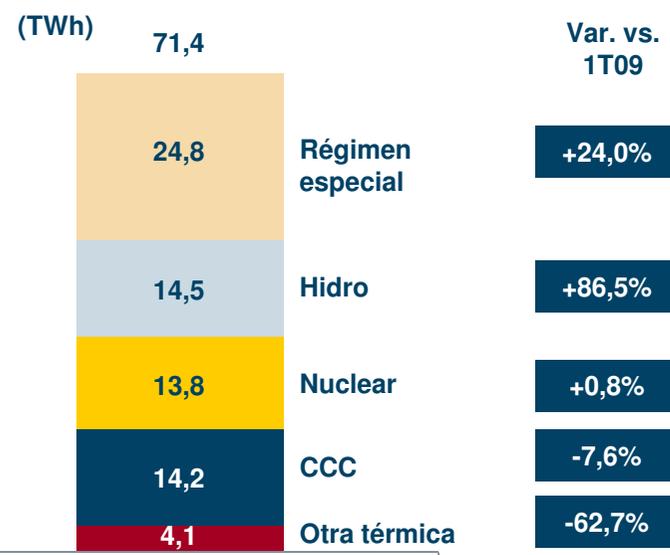


Demanda eléctrica peninsular (var. anual)



Fuente: Red Eléctrica de España

Cobertura de la demanda peninsular por tecnología (produc. neta 1T10)



Fuente: Red Eléctrica de España, GAS NATURAL FENOSA

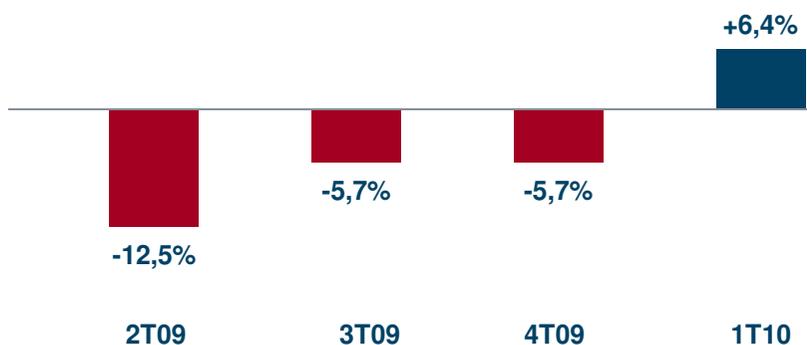
Repunte de la demanda eléctrica en 1T10, con un cobertura del 34,7% por generación en régimen especial (vs. 29,4% en 1T09)

Entorno

Demanda de energía en España - Gas

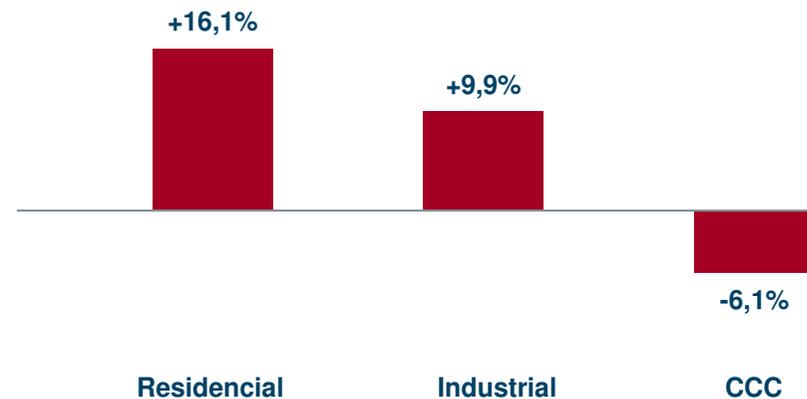


Demanda trimestral en España
(Var. anual)



Fuente: Enagas. GAS NATURAL FENOSA

Variación de la demanda por segmento
1T10 (var. anual)

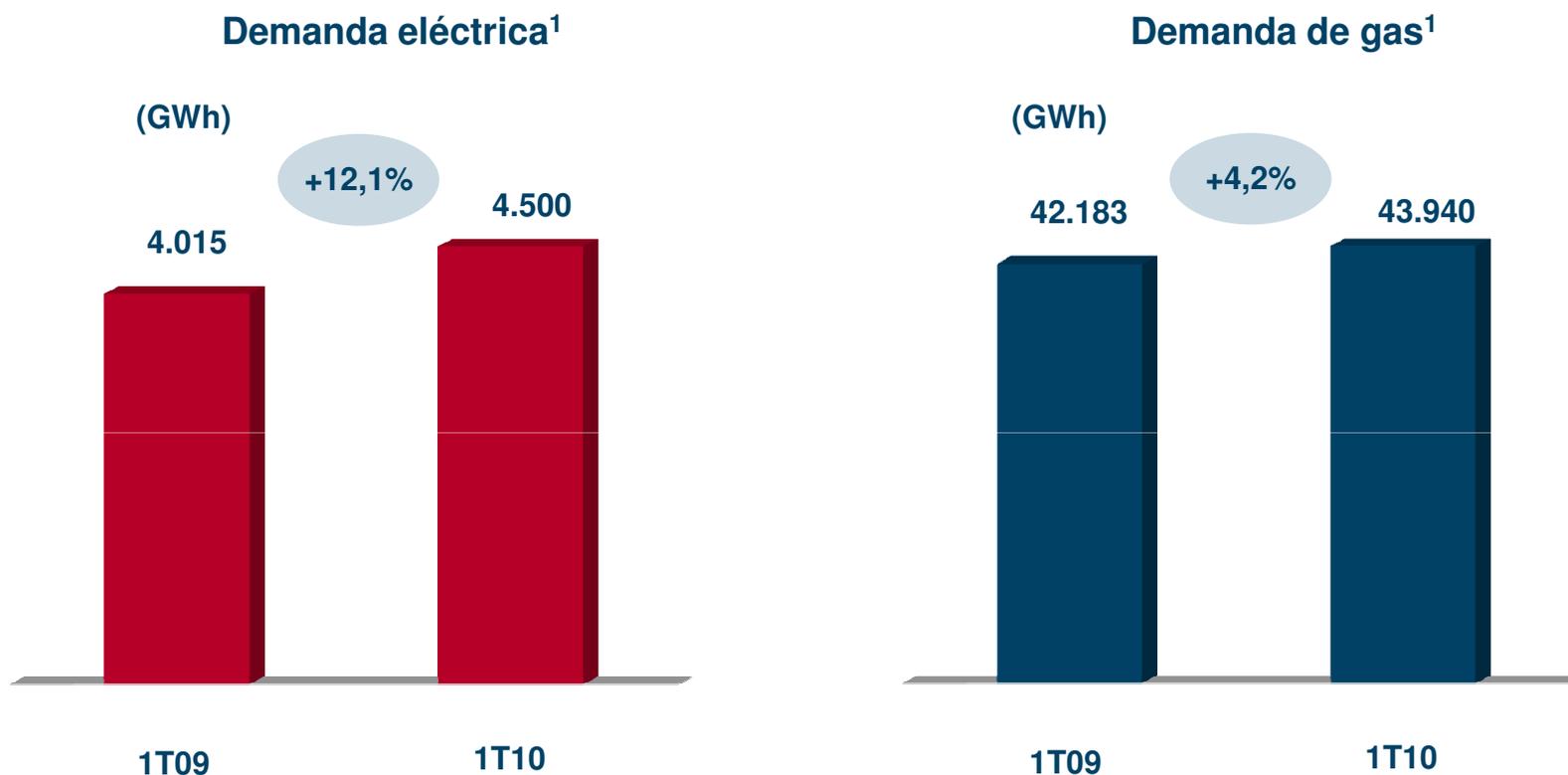


Fuente: Enagas, GAS NATURAL FENOSA

La demanda de gas en 1T10 evidencia una tendencia de recuperación, impulsada por los segmentos residencial e industrial

Entorno

Demanda de energía en Latinoamérica



Efecto positivo de una mayor demanda en nuestros mercados de Latinoamérica

Note:

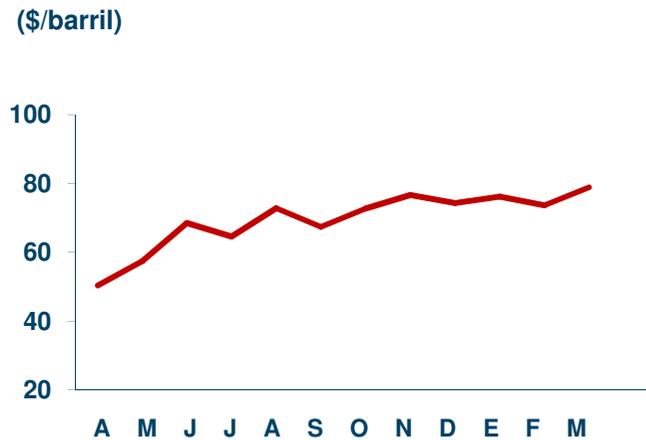
1 Demanda de filiales de GAS NATURAL FENOSA en la región

Entorno

Precio materias primas - petróleo y gas



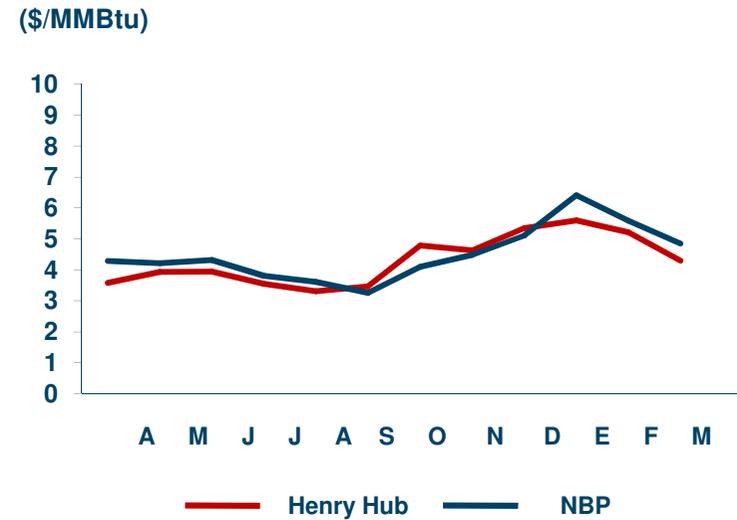
Precio medio mensual - Brent



Fuente: Platts

Precio medio mensual - GNL

(Henry Hub y NBP)



Fuente: Platts

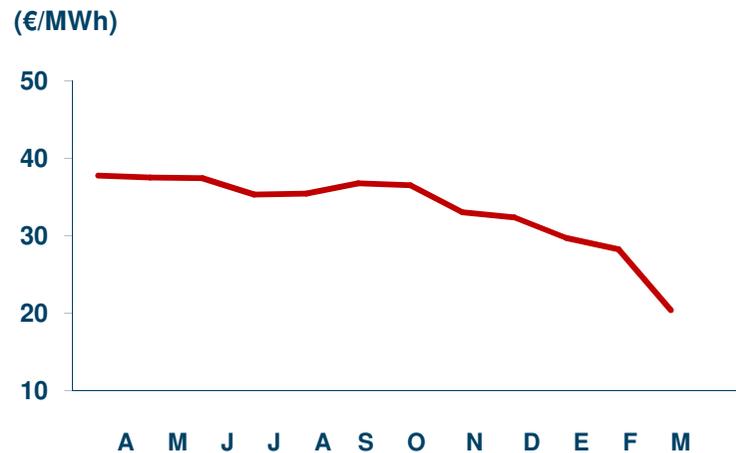
**Estabilidad interanual en los precios de GNL,
a pesar de precios del petróleo al alza**

Entorno

Precio materias primas España – electricidad y gas

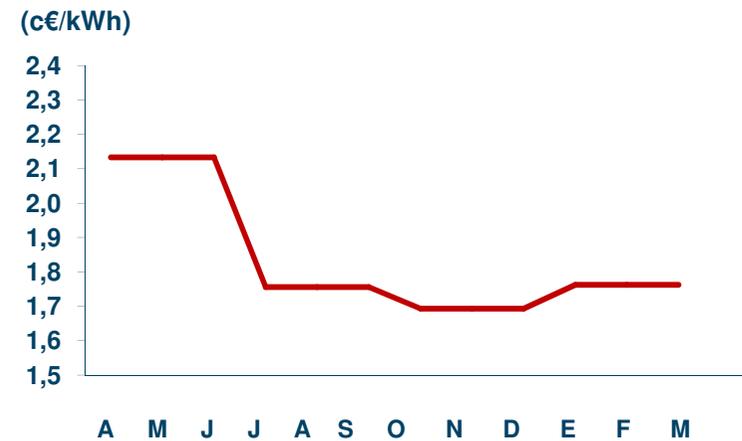


Media mensual ponderada del precio del *pool* en España



Fuente: OMEL, GAS NATURAL FENOSA

Componente del precio del gas en la TUR¹



Fuente: BOE, GAS NATURAL FENOSA

Acentuada tendencia bajista en el precio del *pool* y menor componente de precio de gas en la tarifa de último recurso

Nota:
1Tarifa de último recurso

Aspectos clave 1T10



Entorno

Maximizar la creación de valor en los negocios

Deuda

Maximizar la creación de valor en los negocios

Electricidad España - Mayorista



- Cobertura del 100% de la generación al precio *pool* (vs. 87,7% in 1T09)
 - Contratos de gas vinculados al precio *pool*
 - Contratos comerciales
- Optimización del precio de la generación vs. el precio medio ponderado diario del *pool*
 - Mix de generación flexible por tecnologías
 - Mejor adaptación a bloques horarios de demanda
- Exitoso negocio de comercialización eléctrica
 - 12,3% de crecimiento en cartera industrial contratada
 - Éxito en precios obtenidos en la renegociación de contratos

Mejora de la rentabilidad del negocio en un entorno exigente

Maximizar la creación de valor en los negocios

Electricidad España - Minorista



- Crecimiento por nuevos clientes residenciales y PYMEs
 - Crecimiento neto de 40.000 nuevos clientes
 - Alcanzando 3,9 millones de clientes residenciales (+5,3%¹)
- Mercado residencial: apoyándonos en la posición de UNION FENOSA
 - Ampliando el área geográfica con las áreas de actuación tradicionales de GAS NATURAL
 - Expansión de la actividad y del *know-how*



**Aumento de la base de clientes residenciales,
especialmente en el segmento de PYMEs**

Nota:

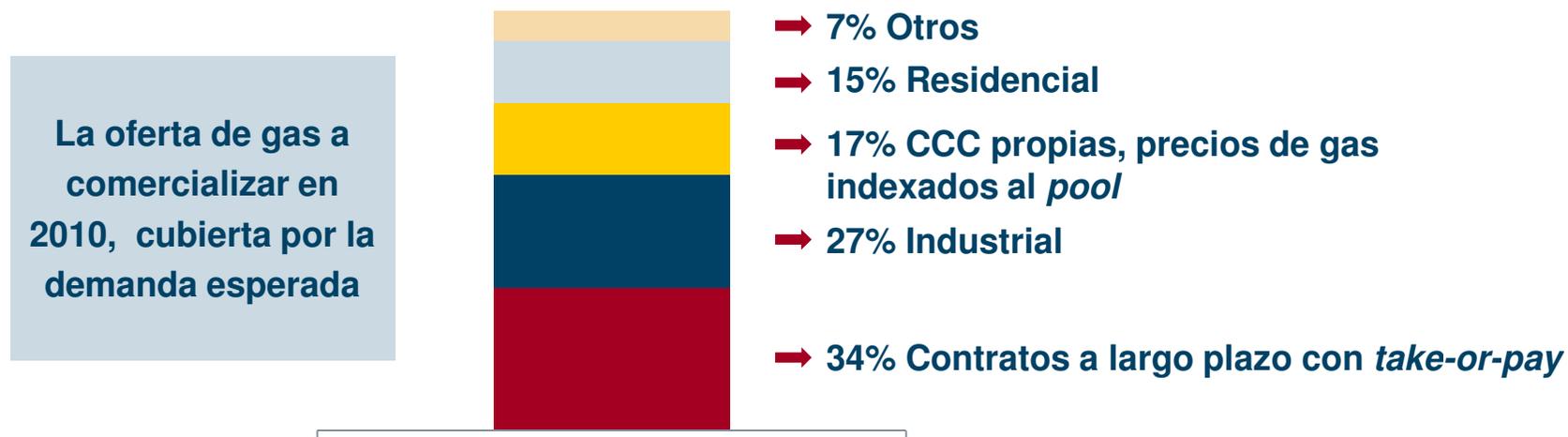
¹Sin incluir la venta de ~3,800 contratos de clientes en Cantabria y Murcia a Naturgas

Maximizar la creación de valor en los negocios

Comercialización de gas



Expectativas de demanda de gas para 2010 de GAS NATURAL FENOSA



- **Flexibilidad en los contratos de aprovisionamiento de gas de GAS NATURAL FENOSA**
 - Importante flexibilidad contractual en volúmenes
 - 60% de los volúmenes contratados de GNL son FOB
- En 2009 no se incurrió en *take-or-pay* con demanda en niveles mínimos

Asegurando las ventas domésticas y creciendo en mercados mayoristas internacionales, para afrontar un entorno más competitivo

Maximizar la creación de valor en los negocios

Comercialización de gas - Mayorista



- **Cuota de mercado industrial en España del 42,3%**
- **Optimización de las ventas de gas a terceros**
- **Diversificación de las ventas internacionales hacia nuevos mercados (+12,6% en ventas internacionales vs. 1T09)**

Manteniendo rentabilidad de la cartera de GAS NATURAL FENOSA

Maximizar la creación de valor en los negocios

Comercialización de gas - Minorista



- **Descenso del 36,5% en el componente del precio de gas en la TUR¹ en 1T10 vs. 1T09 debido al cambio de la fórmula de cálculo**
- **Fuerte competencia sufrida en este segmento**
 - **Cuota de mercado de GAS NATURAL FENOSA 68,2% vs 71,1% en 1T09**
- **Mayores volúmenes de ventas en 1T10 (+9,4%) debido a una climatología favorable**

EBITDA perjudicado por el cambio en la fórmula del precio del gas en la TUR¹, a pesar de mayores volúmenes en 1T10

Nota:

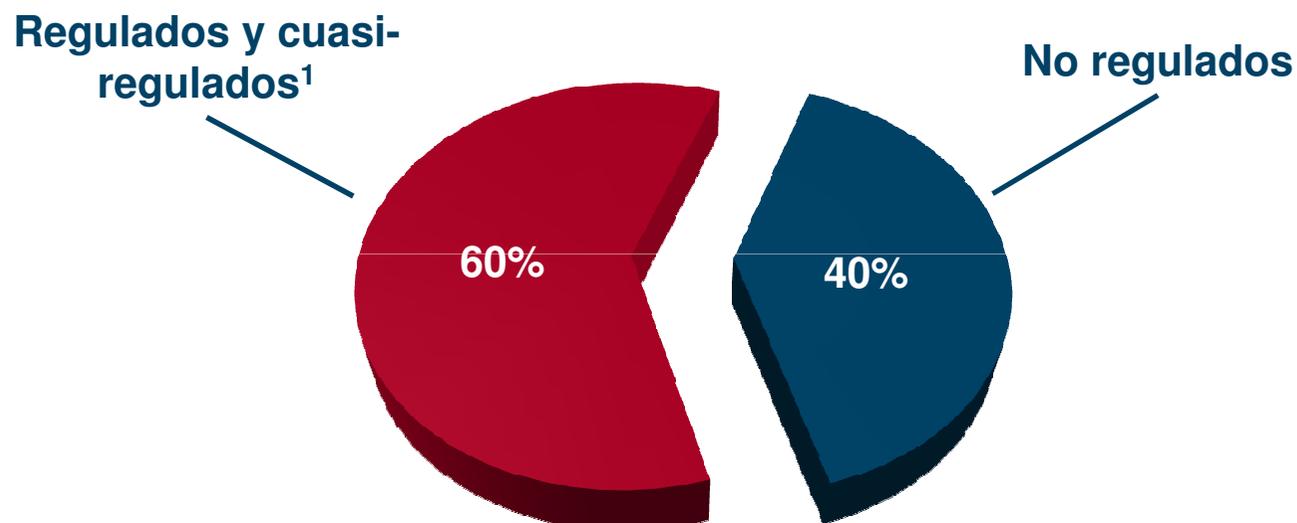
¹Tarifa de último recurso

Maximizar la creación de valor en los negocios

Negocios regulados y cuasi-regulados (I)



EBITDA 1T10
(€1.296 millones)



Las actividades reguladas y cuasi-reguladas contribuyen a la estabilidad del negocio

Nota:

¹ Incluye negocios regulados de distribución de gas y electricidad, EMPL, PPAs en México, Puerto Rico y República Dominicana y Renovables en España

Maximizar la creación de valor en los negocios

Negocios regulados y cuasi-regulados (II)



Actividad		Moneda	% EBITDA ¹
Distribución gas en Europa	→	€	33%
Distribución gas en LatAm	→	Local	17%
Distribución electricidad en España	→	€	19%
Distribución electricidad en Moldavia	→	Local	1%
Distribución electricidad en LatAm	→	Local	11%
EMPL (gasoducto Maghreb)	→	US\$	6%
Generación eléctrica intern. (PPAs)	→	US\$	9%
Renovables	→	€	4%

71% en monedas fuertes (US\$/€), asegurando un sólido perfil de negocio

Nota:

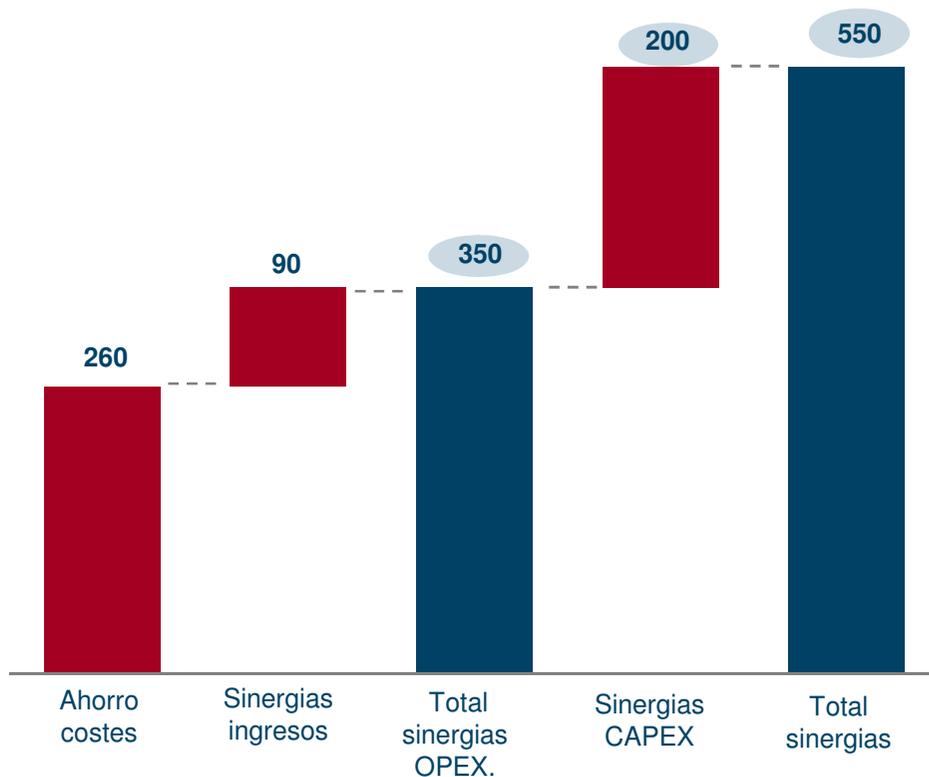
¹ Del total EBITDA pro-forma del año 2009 para negocios regulados y cuasi-regulados

Maximizar la creación de valor en los negocios

Sinergias y eficiencia – Plan actual



Plan de sinergias (€ millones)



>50% del total de las sinergias alcanzado en 2009 (€265 millones)

Captura de 100% de las sinergias posible en 2010

La consecución de las sinergias y análisis de eficiencias llevan a lanzar un nuevo plan

Maximizar la creación de valor en los negocios

Sinergias y eficiencia – Lanzamiento nuevo plan



- **Identificación de sinergias y medidas de eficiencia adicionales valoradas en €200 millones con horizonte 2012**
 - €30 millones en ingresos
 - €95 millones en gastos operativos
 - €75 millones en inversiones
- **Plan de acción en fase de concreción**
 - Implementación esperada en segunda mitad 2010

**Identificación de mayor potencial de sinergias
y mejoras de eficiencia**

Aspectos clave 1T10



Entorno

Maximizar la creación de valor en los negocios

Deuda

Deuda

Completando las desinversiones pendientes



- **Venta de activos de distribución de gas y clientes en Madrid a Morgan Stanley Infrastructure y Galp Energía por €800 millones**
 - **Plusvalía bruta estimada de €380 millones**
 - **Finalización de la transacción estimada en 2T10**
- **Acuerdo para la venta de 2,2GW de CCC en México, más activos regulados de transporte de gas a Mitsui y Tokyo Gas por US\$ 1.225 millones, con el cobro adicional de US\$ 240 millones de caja. Finalización de la transacción estimada para 2T10**
- **Venta del 5% de INDRA por € 125 millones (materializada el 14 abril)**

**Reducción de deuda de €1.800 millones
por las desinversiones detalladas**

Deuda

Titulización del déficit de tarifa



- **Real Decreto firmado en abril 2010 que permite la titulización del déficit de tarifa**
 - **€10.000 millones acumulados hasta 2008**
 - **Hasta € 9.500 millones para el período 2009-12**
- **El Gobierno deberá designar el Fondo de Titulización**
 - **Entidad encargada de las emisiones de los títulos de deuda**
 - **Se espera el comienzo de las emisiones en los próximos meses**

€1.446 millones¹ de reducción de deuda para GAS NATURAL FENOSA tras la titulización del déficit de tarifa

Nota:

1 €1.307 millones corresponden al déficit de tarifa acumulado hasta 2009 y €139 millones al 1T10

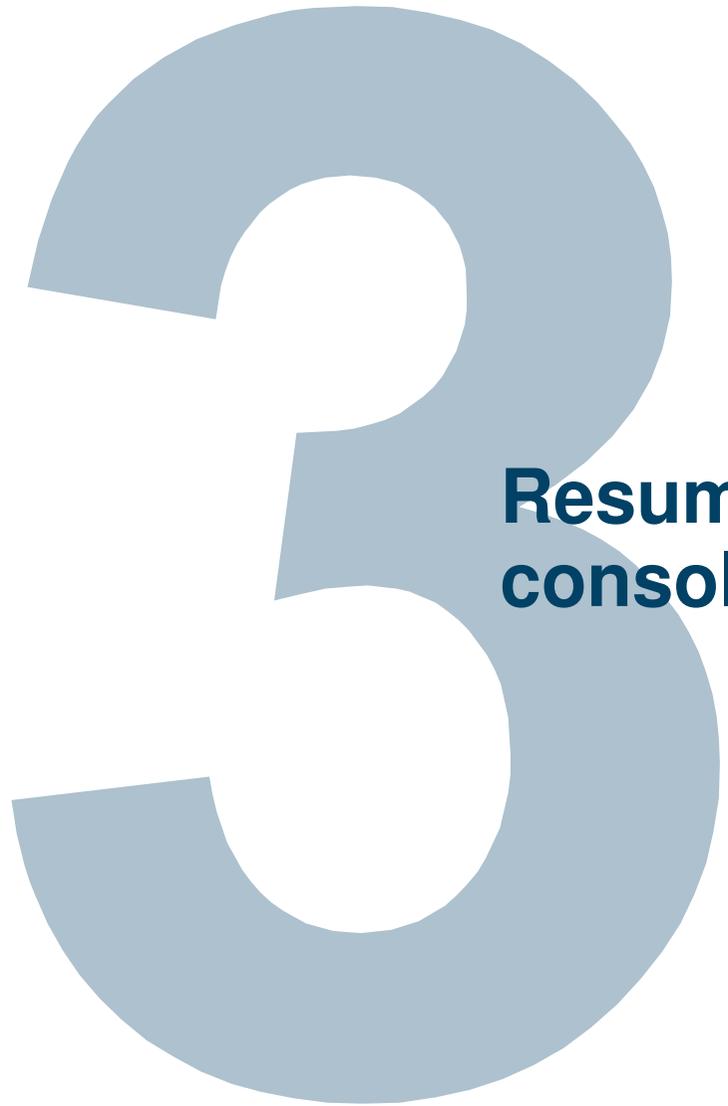
Deuda

Refinanciación – Nuevo *Club Deal*



- Préstamo de € 4.000 millones firmado en marzo 2010
 - € 1.000 millones con vencimiento a 3 años
 - € 3.000 millones con vencimiento a 5 años
- Negociado bajo modalidad *Club Deal* con un total de 18 bancos
 - Alto compromiso de los bancos, que llegaron a ofrecer suscribir más de 2 veces el importe final adjudicado
- Alargamiento de la vida media de la deuda
 - Más del 50% de la deuda neta ajustada vence a partir del año 2015 inclusive

**€3.400 millones usados para amortizar
la deuda adquirida para la compra de Unión Fenosa**



Resumen de resultados consolidados 1T10

Cuenta de resultados ¹



(€ millones)	1T10	1T09	Variación %
Importe neto de la cifra de negocios	5.085	3.143	61,8
Aprovisionamientos	(3.272)	(2.150)	52,2
Margen bruto	1.813	993	82,6
Gastos de personal netos	(197)	(91)	116,5
Otros gastos netos	(320)	(172)	86,0
EBITDA	1.296	730	77,5
Amortización	(408)	(175)	133,1
Provisiones	(36)	(7)	-
Beneficio de explotación	852	548	55,5
Resultados financieros netos	(259)	(70)	-
Participación en resultados de asociadas	3	28	(89,3)
Beneficio antes de impuestos	596	506	17,8
Impuestos	(165)	(122)	35,1
Minoritarios	(45)	(31)	45,2
Beneficio Neto	386	353	9,4

Nota:

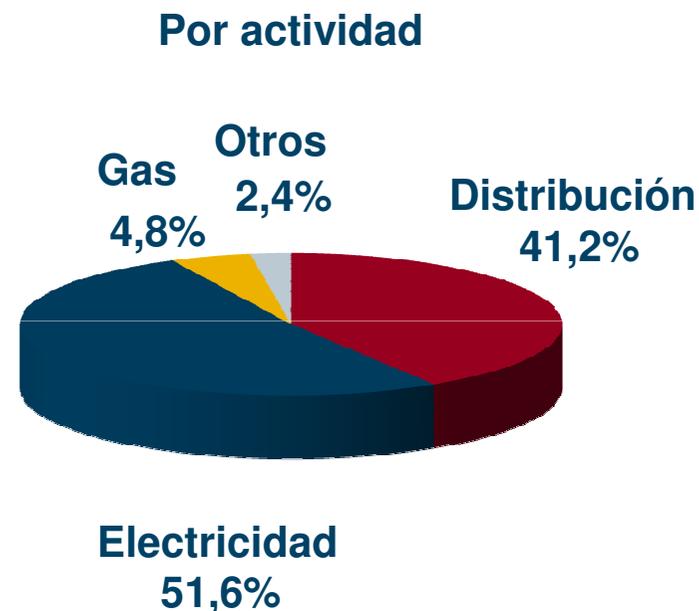
¹ Cifras de 1T09 incluyen datos de Unión Fenosa contabilizados por puesta en equivalencia desde el 28 Febrero de 2009

Inversiones

Materiales e inmateriales



(€ millones)	1T10	1T09
Electricidad:	130	87
España	79	73
Internacional	27	12
Renovables	24	2
Gas:	12	11
Up + Midstream	-	8
Mayorista y Minorista	-	3
UF Gas	12	-
Distribución gas	48	89
España	33	63
Internacional	15	26
Distribución electricidad	55	-
España	31	-
Internacional	24	-
Otros	5	3
Total	250	190

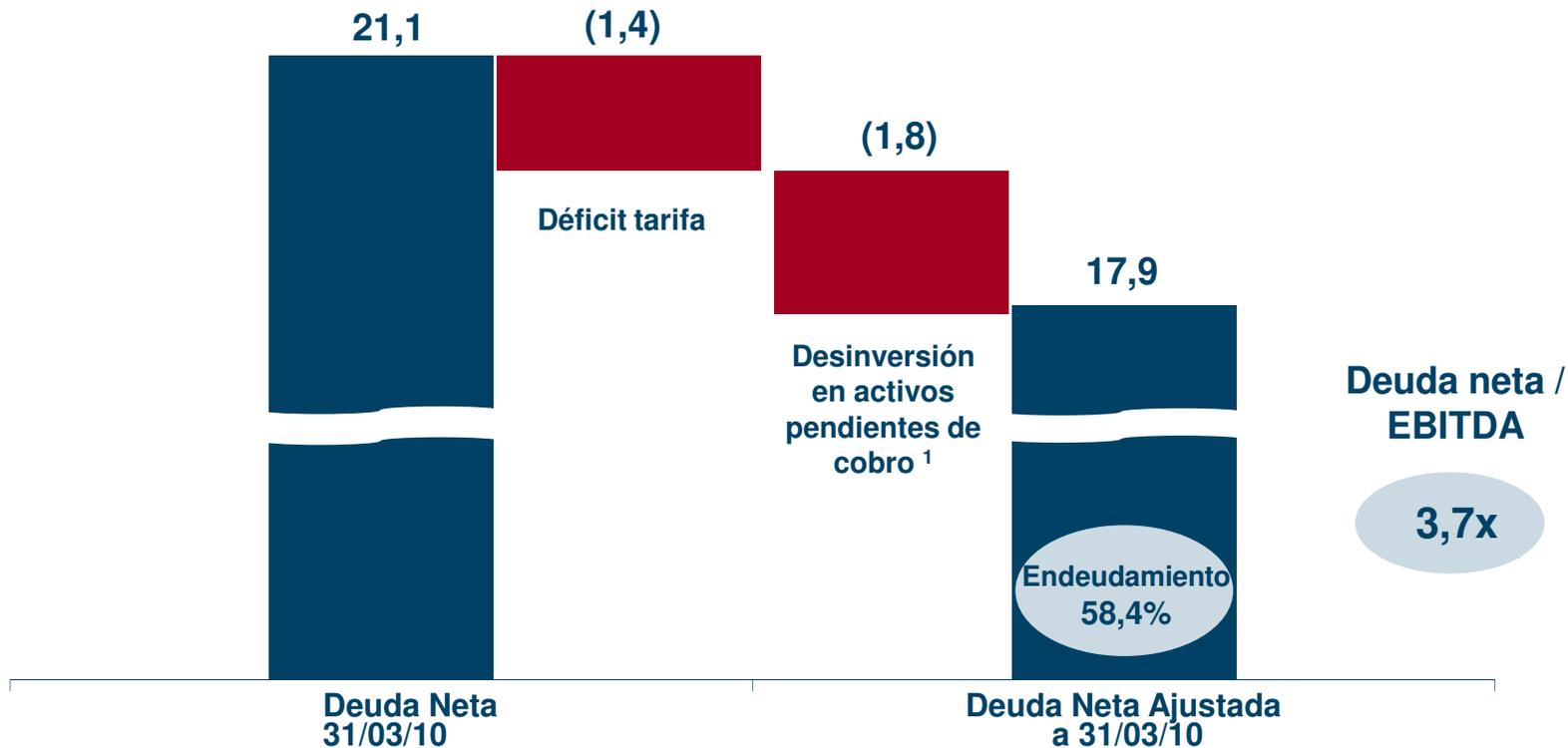


Las inversiones crecen un 31,6% como resultado del cambio del perímetro de consolidación

Deuda neta



(€ miles de millones)



Alcanzando objetivos de ~€18.000 millones de deuda neta, Endeudamiento <60% y Deuda neta/EBITDA <4,0x

Note:

¹ Incluye venta de activos de gas en Madrid, venta de CCC en México y venta del 5% de Indra

Perfil de vencimiento de la deuda

Vencimientos de la deuda neta ajustada (€17.900 millones¹)



(€ millones)



El préstamo para la adquisición ha sido totalmente amortizado y el 52% de la deuda neta vence a partir de 2015 inclusive

Note:

1 Ajustado por déficit de tarifa de €1.446 millones, préstamo *Club Deal* de €4,000 millones en mar. 2010 (materializado en abril) y €1.650 millones de venta de activos acordadas a la fecha (activos de gas en Madrid y CCC en México) y a cobrar durante 2T10, así como la venta del 5% de Indra por €125 millones



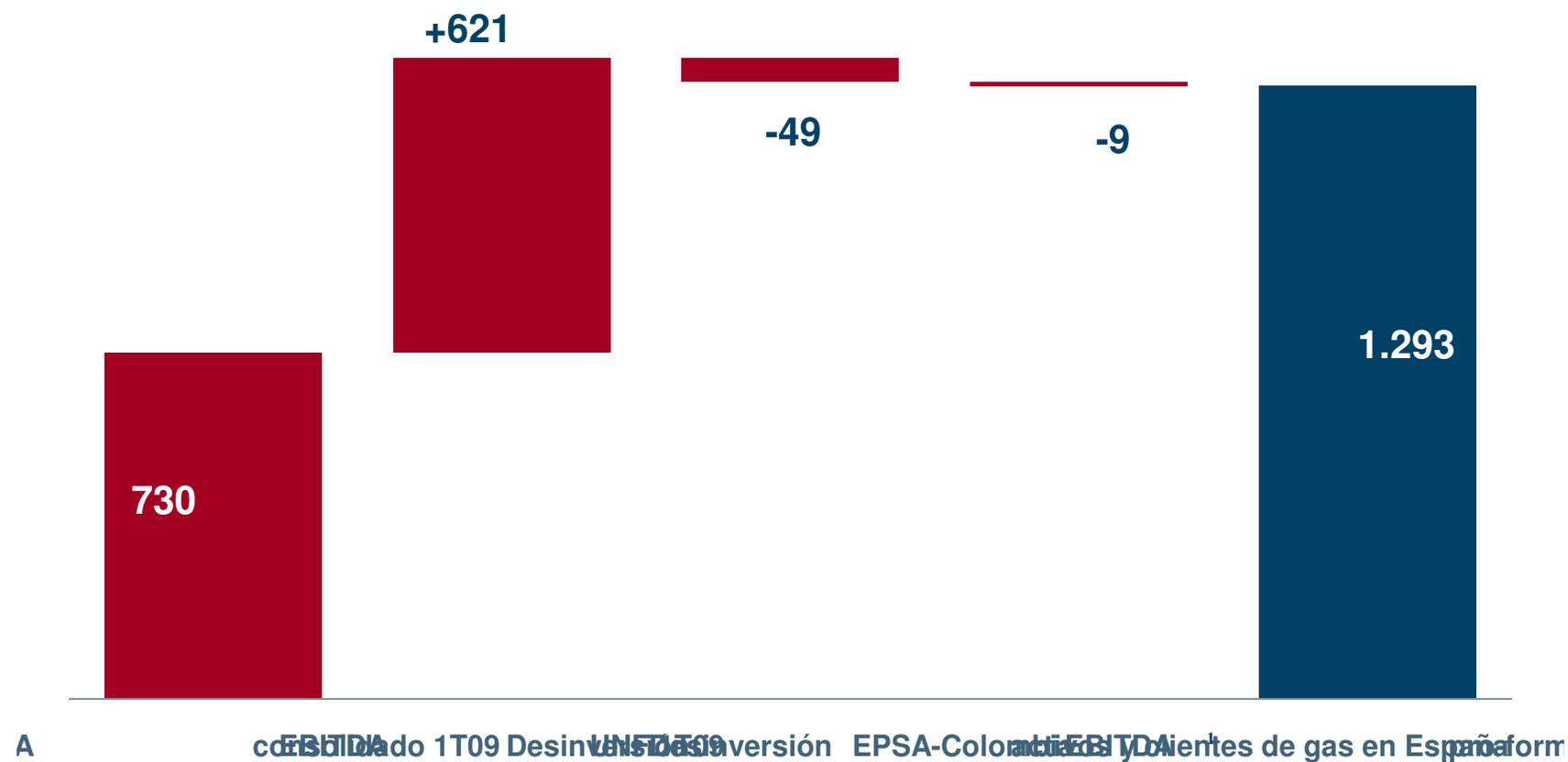
Análisis de resultados (Pro-Forma)

EBITDA 1T09

Pro-forma vs. consolidado



(€ millones)



Nota:
1 Activos y clientes de gas en Murcia y Cantabria vendidos a Naturgas

EBITDA Pro-forma por actividades

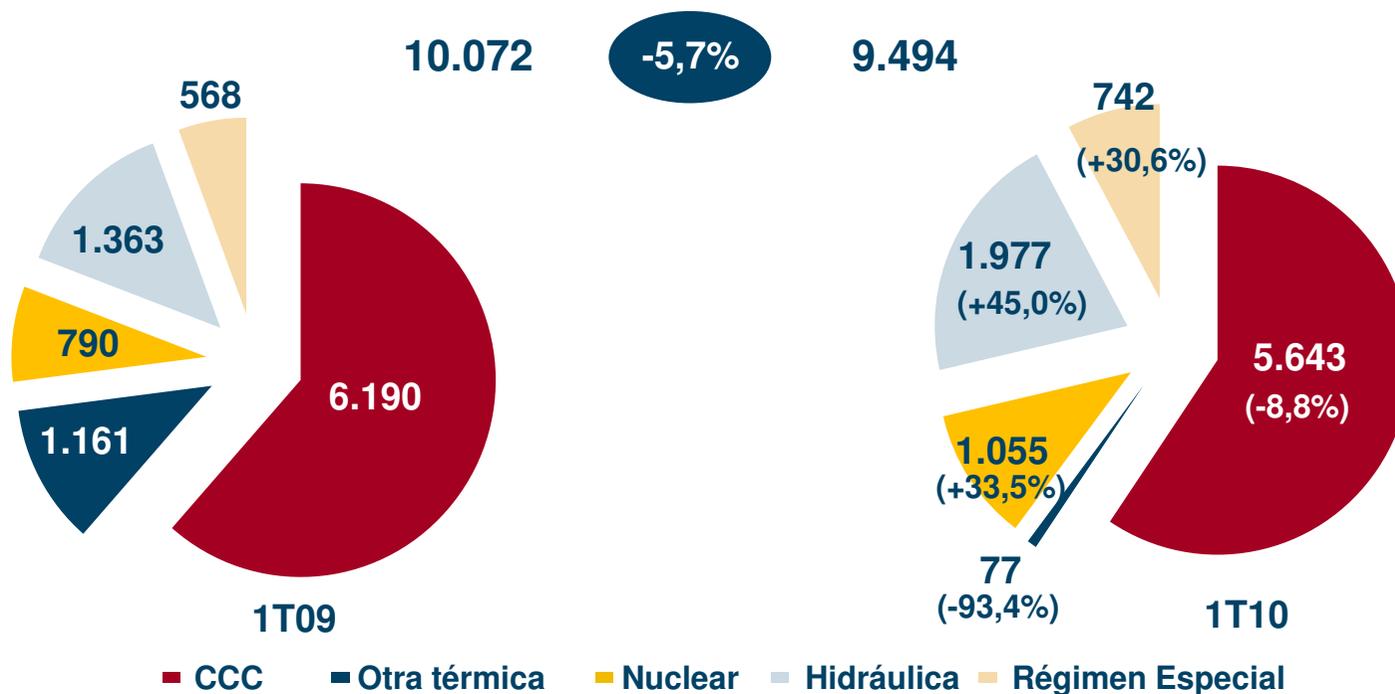


(€ millones)	Pro-forma	Pro-forma	Variación	
	1T10	1T09	m€	%
Electricidad:	400	361	39	10,8
España	292	251	41	16,3
Internacional	66	75	(9)	(12,0)
Renovables	42	35	7	20,0
Gas:	249	302	(53)	(17,5)
Mayorista & Minorista	136	176	(40)	(22,7)
Up + Midstream	47	51	(4)	(7,8)
UF Gas	66	75	(9)	(12,0)
Distribución Gas:	389	363	25	7,2
Europa	258	254	4	1,6
Latinoamérica	131	109	22	20,2
Distribución Electricidad:	242	232	10	4,3
Europa	155	159	(4)	(2,5)
Latinoamérica	87	73	14	19,2
Otros	16	35	(19)	(54,3)
Total EBITDA Pro-forma	1.296	1.293	3	0,2

Electricidad

España

GAS NATURAL FENOSA: Producción total (GWh)



- Precio medio del pool de €26,9/MWh en 1T10 (-39,4% vs 1T09) debido a la mayor producción hidráulica y del régimen especial.
- Factor de carga de las CCC del 36,3% en el período (vs. 39,9% en 1T09)

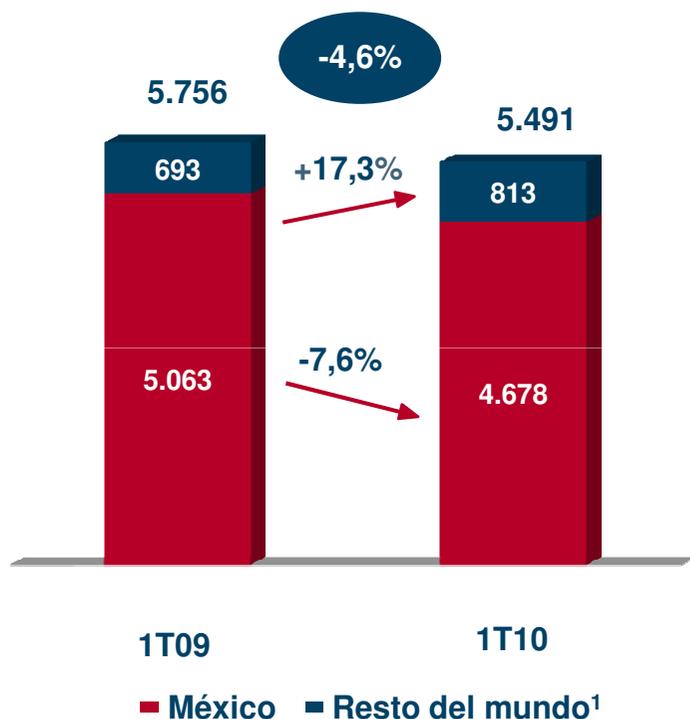
EBITDA sube un 16,3% hasta €292 millones¹ gracias a la optimización de la generación y cartera de comercialización

Nota:

¹ No incluye renovables

Electricidad Internacional

Producción total (GWh)



- 90,9% de la producción bajo contratos PPA denominados en US\$
- Nueva CCC de 450 MW en Durango (México) entrará en operación en Mayo
- La producción en México cae debido a los menores volúmenes despachados bajo los PPA

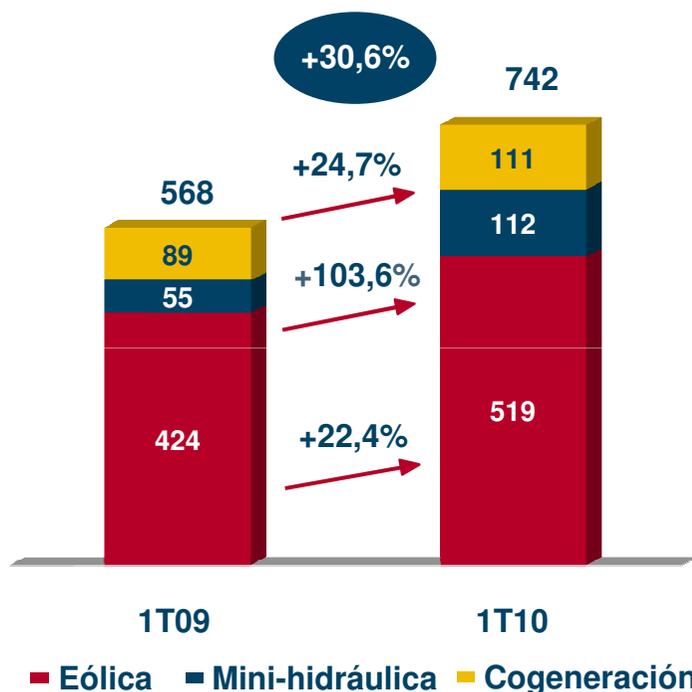
EBITDA de €66 millones (-12,0%) por mayores costes de mantenimiento

Nota:

¹Incluye Kenia, República Dominicana, Panamá, Costa Rica y Puerto Rico

Electricidad Renovables

Producción total¹ (GWh)



- Capacidad instalada de 949 MW¹ (+15,2%)
- Factor de carga 1T10: 29,6%
- Menores márgenes unitarios vs. 1T09 debido a menores precios del pool (39,4%)

EBITDA de €42 millones (+20,0%) tras un aumento del 15,2% en la capacidad instalada

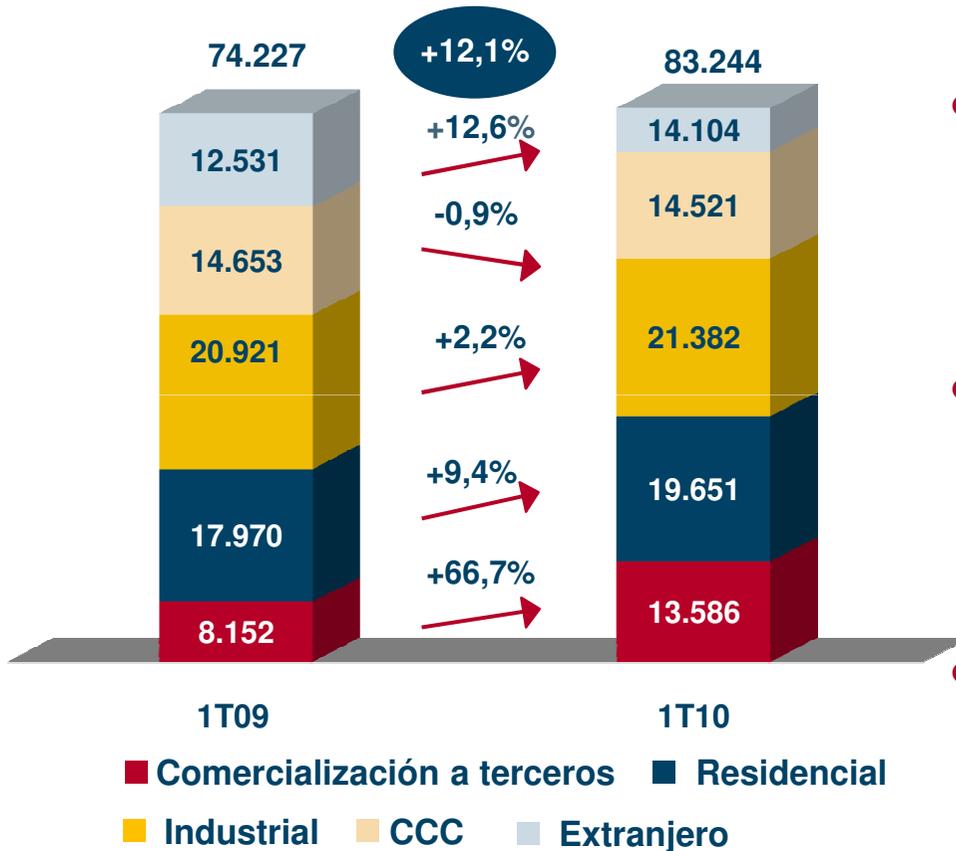
Note:
¹Atribuible

Gas

Mayorista & Minorista



Comercialización de gas (GWh)



- Ventas de gas en España beneficiadas por una mayor demanda residencial, ligada al clima, y el repunte de la demanda industrial
- Las ventas a mercados extranjeros crecen un 12,6%, aumentando la presencia en nuevos mercados (Argentina, Canadá, etc.)
- Cuota de mercado en el segmento industrial del 42,3%

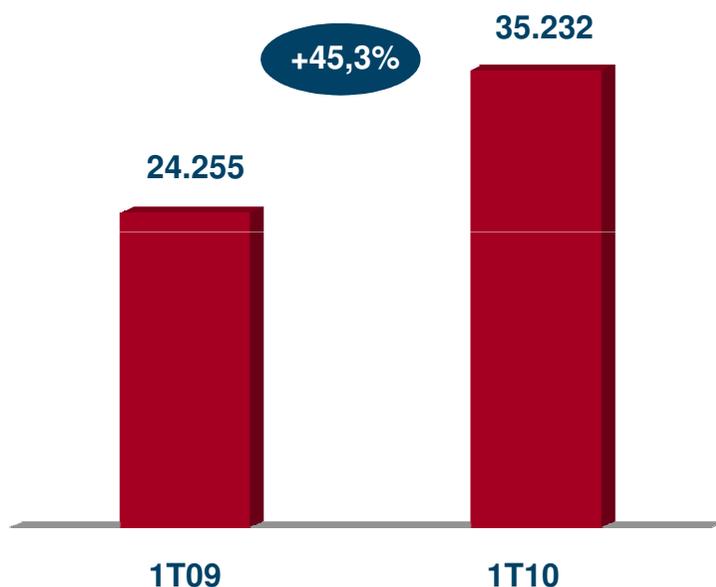
EBITDA de €136 millones (-22,7%) fundamentalmente por menores márgenes en el mercado residencial español

Gas

Up + Midstream



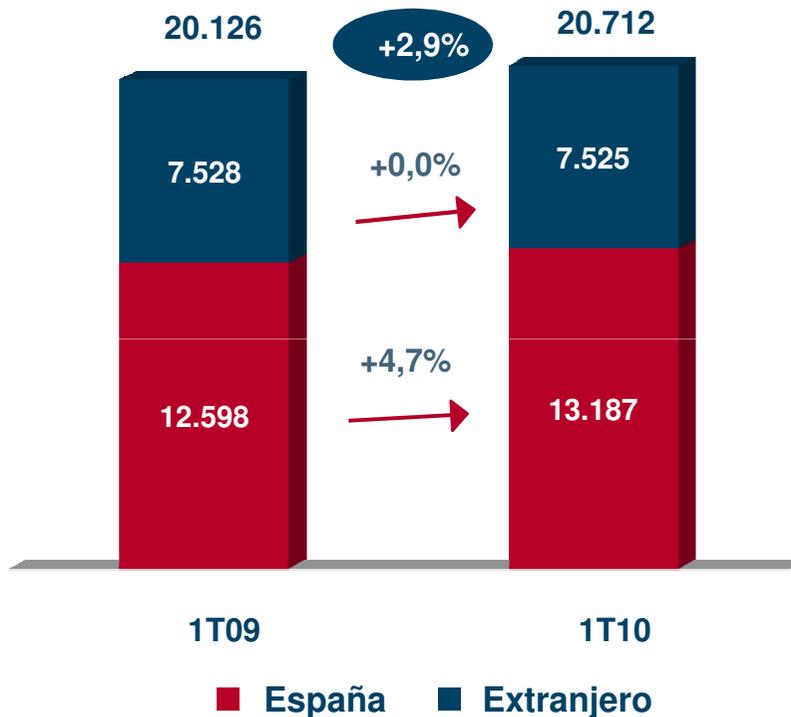
Volúmenes de gas en gasoducto del Magreb (GWh)



- Tasa de utilización del gasoducto del Magreb por encima del 100% (77% en 1T09)
- Tasa de utilización de la flota de GNL del 100%
 - Exclusivamente para uso propio
 - Sin ingresos por subarriendo de metaneros en 1T10
- Terminal de GNL en Trieste en fase final de autorizaciones

EBITDA de €47 millones, cae un 7,8% por ausencia de subarriendos de metaneros en el trimestre

Ventas (GWh)¹



- Las mayores ventas industriales en España apuntalan el crecimiento en volumen
- Mantenemos las ventas de trading internacional, pero con menores márgenes debido al entorno de precios internacional
- Menor utilización de la regasificadora de Sagunto (-14,4%)

EBITDA de €66 millones (-12,0%) debido al desfavorable entorno de precios y una menor utilización de la planta de Damietta

Nota:

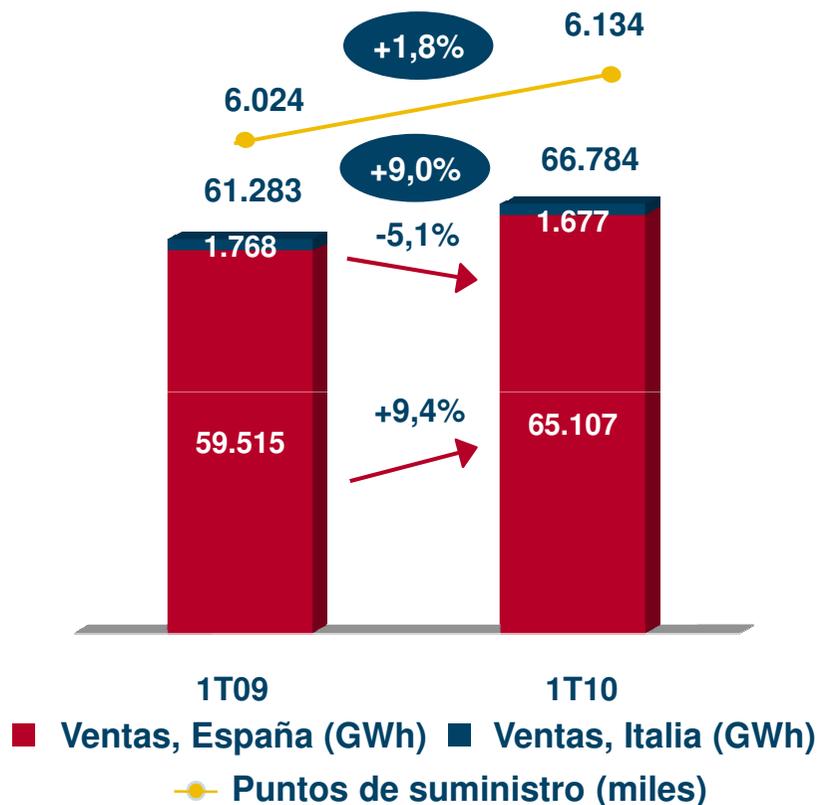
¹ Considerando 100% de UF Gas

Distribución de gas

Europa



Datos operativos¹



- Ventas en España favorecidas por menores temperaturas vs. 1T09, al contrario que en Italia
- Crecimiento interanual de 93.000 puntos de suministro en España (+1,7%) y 17.000 en Italia (+4,2%)
- Red de distribución total de 52.544 km (+3,4% vs 1T09)

EBITDA crece un 1,6% hasta €258 millones, en línea con el aumento en la retribución esperado para 2010

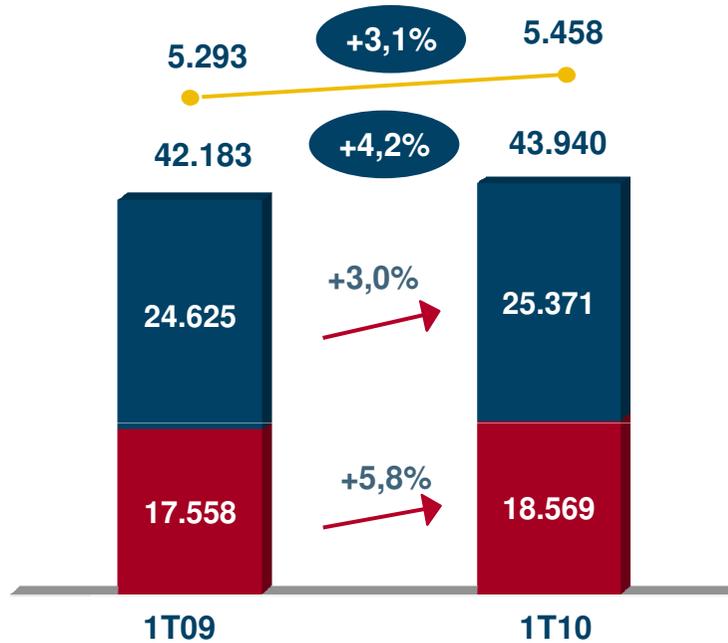
Nota:

¹Los datos de 2009 consideran la venta de los activos de Murcia y Cantabria a Naturgas

Distribución de gas Latinoamérica



Datos operativos

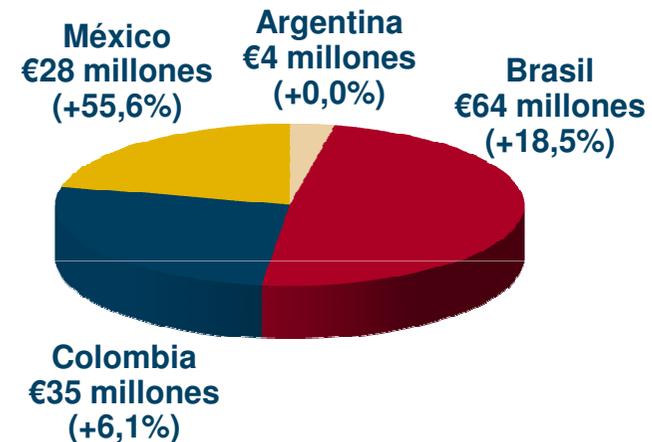


- Ventas ATR (GWh) ■ Ventas a tarifa (GWh)
- Puntos de suministro (miles) a 31/03

- Colombia lidera el crecimiento en puntos de suministro (+101.000 interanual)
- Crecimiento en EBITDA de México explicado fundamentalmente por crecimiento del 15% en volumen y mayores tarifas

Crecimiento del EBITDA favorecido por apreciación de las monedas locales

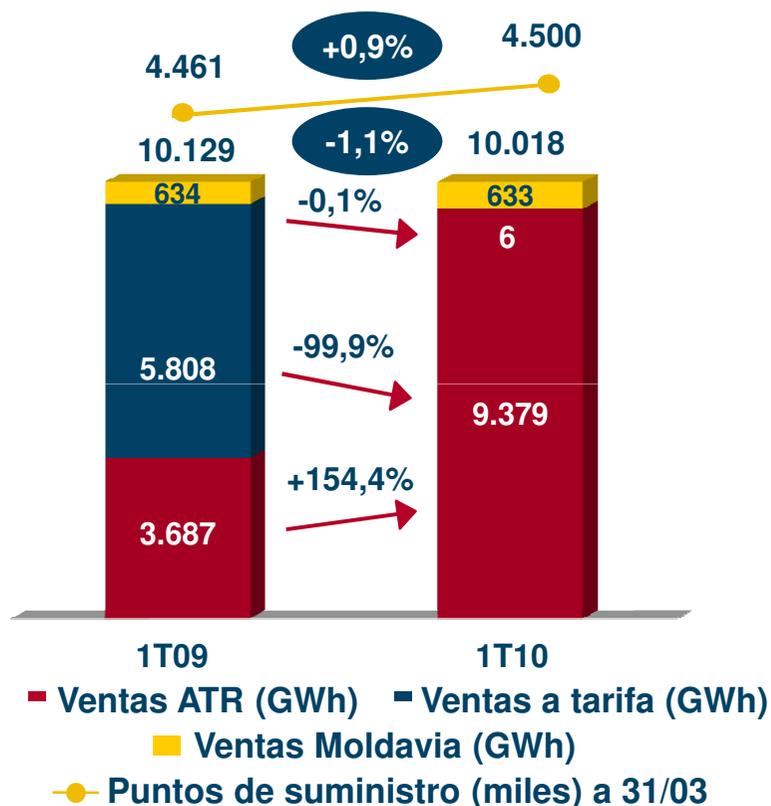
Contribución al EBITDA y crecimiento por país (Total €131 millones, +20,2%)



Distribución de electricidad

Europa

Datos operativos



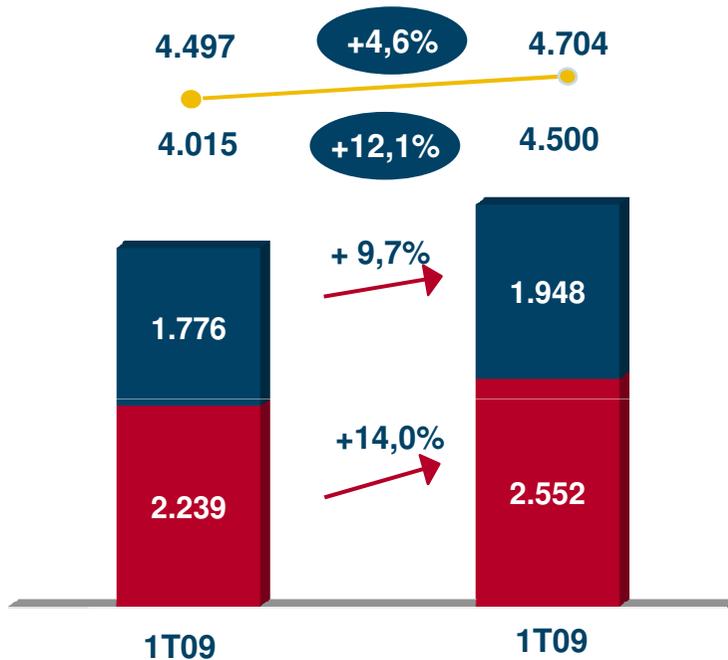
- Las ventas de electricidad en España reflejan la plena liberalización
- Crecimiento de la demanda del 2,4% vs. 1T09 en términos comparables refleja la recuperación del consumo
- TIEPI en España de 25,7 minutos tras el impacto del temporal Xyntia, sólo 8,4 minutos por encima de 1T09

EBITDA de €155 millones, en línea con remuneración actual para 2010

Distribución de electricidad Latinoamérica

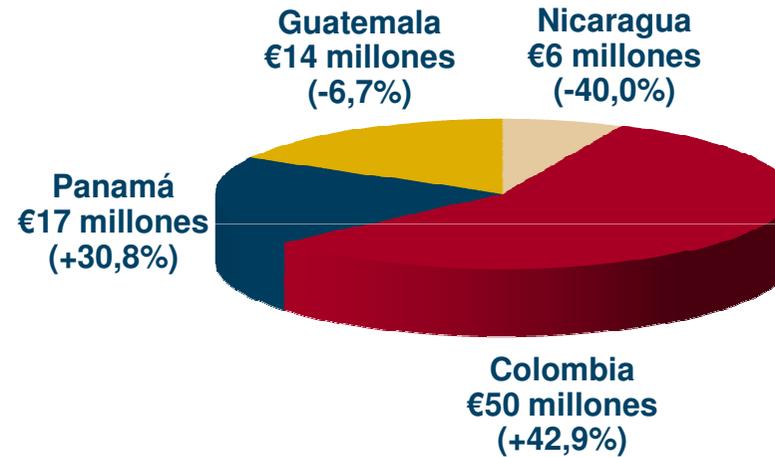


Datos operativos



- Colombia (GWh) ■ Centroamérica (GWh)
- Puntos de suministro (miles) a 31/03

Contribución al EBITDA y crecimiento por país (Total €87 millones, +19,2%)



- Mayor demanda en Panamá y Colombia apoya el crecimiento del EBITDA

Mejora de resultados operativos y financieros en la región y beneficiados de un mix de monedas diversificado

5 Retos

Retos

Regulado – Distribución de gas



- **Crecimiento en mercados de distribución clave en España**
 - **Cuota de mercado del 80,7% en puntos de suministro de gas**
 - **La baja penetración de la distribución de gas en España (~33%) proporciona potencial de crecimiento continuo**
- **Aprovechando el crecimiento del alto potencial proporcionado por los mercados latinoamericanos**
 - **Colombia**
 - **Brasil**
 - **México: desarrollo de la red de distribución de gas en México DF**

Oportunidades de crecimiento en las actividades reguladas de gas, especialmente en aquellos mercados con menor penetración

Retos

Regulado – Distribución de electricidad



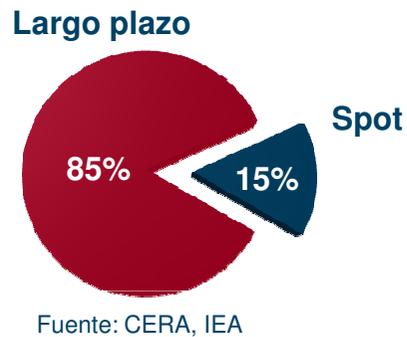
- **Demanda de electricidad repuntando en España: + 4,5% en 1T10**
- **Demanda eléctrica recuperándose en Latinoamérica**
 - **Colombia +14,0% vs. 1T09**
 - **Centroamérica +10,0% vs. 1T09**
- **Eficiencias en distribución de electricidad por nuevos desarrollos**
 - **Obteniendo resultados de las mejoras en calidad de servicio**
 - **Potencial de nuevos desarrollos: red inteligente, vehículo eléctrico**

Combinando perfil de negocio regulado con crecimiento subyacente

Retos

Suministro de gas

Ventas de gas en Europa 2009
(Spot vs. largo plazo)



Escenario de desajuste de precios

Menores
precios de
gas

ó

Aumentar
flexibilidad de
oferta de gas

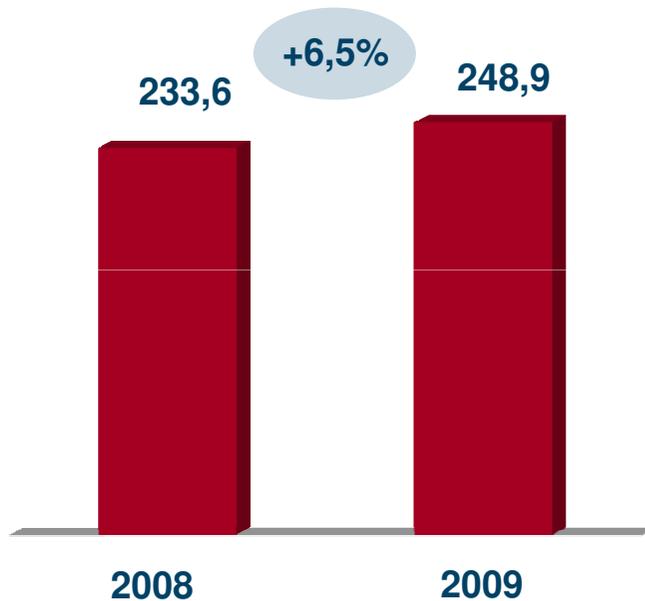
- **Acciones emprendidas por GAS NATURAL FENOSA para optimizar su aprovisionamiento de gas**
 - Reapertura ~60% de los contratos de aprovisionamiento de gas
 - Renegociación de mejores precios y una mayor flexibilidad

Retos

Volúmenes internacionales de GNL

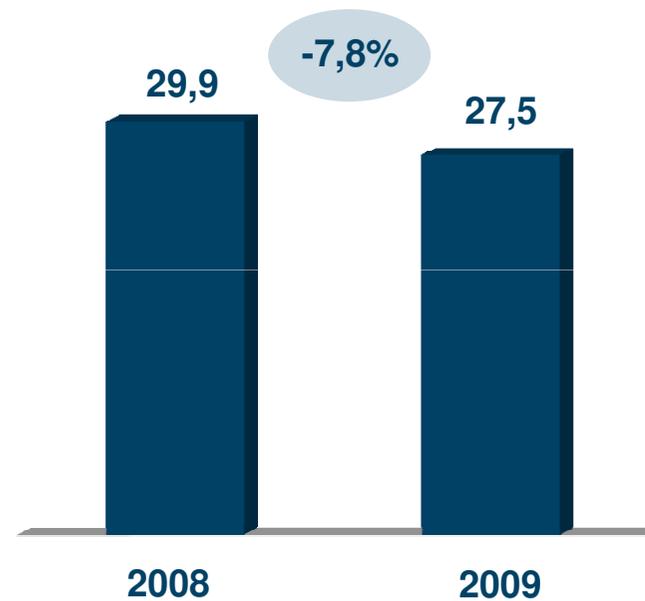


Volúmenes mundiales de GNL (bcm)



Fuente: CERA

Importaciones de GNL en España (bcm)



Fuente: Enagas, GAS NATURAL FENOSA

La presencia de GAS NATURAL FENOSA en los mercados de GNL permite la expansión hacia nuevos mercados internacionales

Retos

Nuevos mercados



Nuevas ofertas y servicios energéticos para reforzar el liderazgo en nuestros mercados naturales

Beneficiarnos de nuevas oportunidades para expandir el negocio en Europa, creando una cartera estable de clientes globales a la vez que nos posicionamos en infraestructuras relevantes

Diversificación geográfica en mercados internacionales clave: alcanzando acuerdos para asegurar las ventas a corto y largo plazo

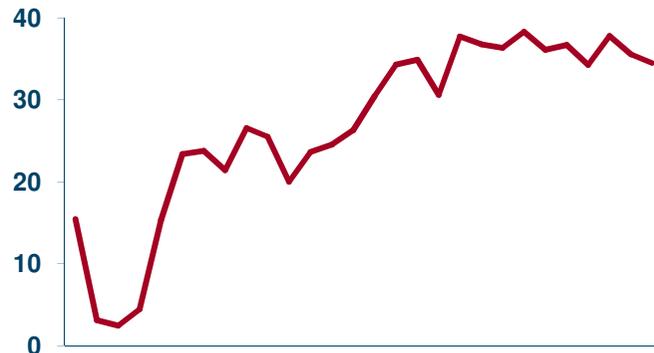
Maximizar el valor de las flexibilidades de los contratos y activos de GAS NATURAL FENOSA, consolidando nuevas posiciones en trading y arbitraje de mercados y plazos a la vez que limitamos nuestro perfil de exposición al riesgo

Retos

Electricidad España

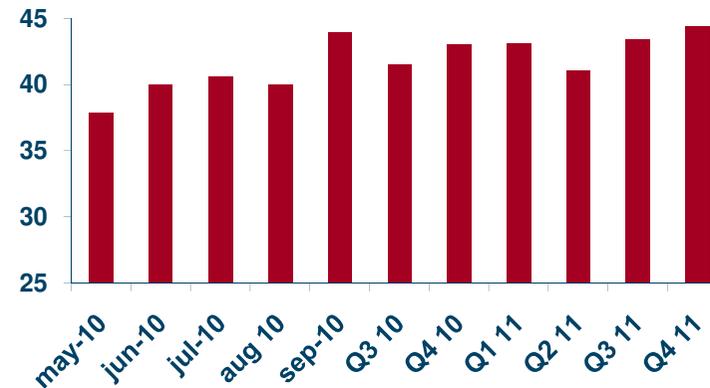


Precio medio diario del pool en España
(1-28 abril)
(€/MWh)



Fuente: OMEL

Futuros de electricidad en España
(contratos FTB)
(€/MWh)



Fuente: OMIP

Tendencia alcista de los precios de pool y menor contribución esperada de la producción hidroeléctrica que en 1T10, en el que ha estado significativamente por encima de la media

Retos

Modelo del sistema eléctrico español



**Primas a renovables
subvencionan
tecnologías
inmaduras**

**Mercado y sistema
de tarifas español no
reflejan el coste real
de la energía**

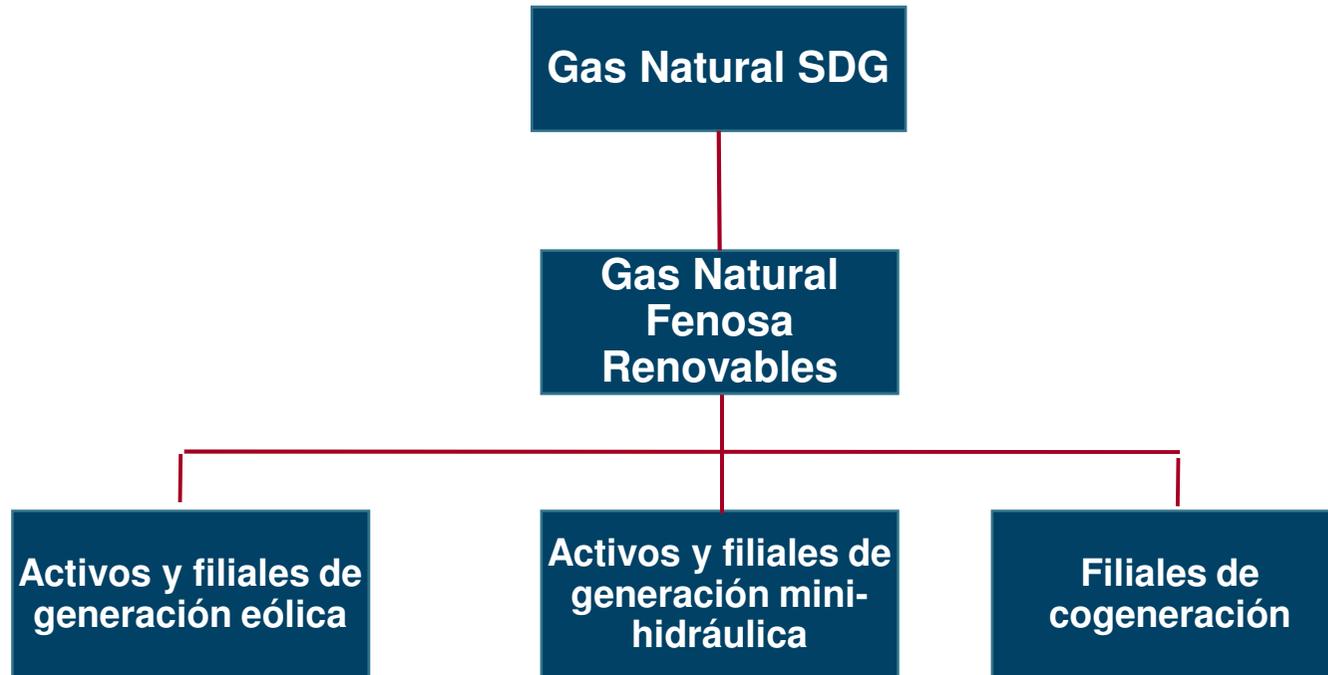
**Déficit de tarifa en
2009 de €4.000
millones; por encima
de las estimaciones
del Gobierno**

El sistema actual es insostenible, tanto económica como técnicamente

**GAS NATURAL FENOSA aboga por la adopción de un modelo
regulatorio sostenible que resuelva los problemas actuales**

Retos

Creación de Gas Natural Fenosa Renovables



Contribución de las tecnologías renovables de mayor fiabilidad técnica y solidez financiera

Retos

Renovables – Posición actual



Fuerte base de activos

- 949 MW de activos en operación
- Producción en 2009: 2.256 MWh
- EBITDA en 2009: €121 millones¹

Diversificación tecnológica y geográfica

- Presencia en 13 regiones españolas
- Preponderancia de activos eólicos (812 MW), complementados con mini-hidráulica (68 MW) y activos de cogeneración (69 MW)
- Posicionados en biomasa con una cartera de proyectos a medio plazo
- Inversiones dirigidas a las tecnologías renovables más eficientes

Nota:
1 Pro-forma

Retos

Renovables - Crecimiento



Orientado al desarrollo y la excelencia operativa

- Amplio “know-how” en todos los procesos (desarrollo, construcción, operación)
- Implantando procedimientos de optimización continua

Con un fuerte potencial de crecimiento

- Plataforma lista para triunfar en futuras ofertas de capacidad eólica
- Fuerte “pipeline” de proyectos eólicos ~ 900 MW
- Licencias para nueva capacidad eólica adjudicadas en las Islas Canarias (~50 MW), Extremadura y Andalucía
- Presentadas ofertas en Galicia, Cantabria, Cataluña y otras regiones españolas
- Desarrollando proyectos de mini-hidráulica en España (~100 MW)
- Buen punto de partida para beneficiarnos de oportunidades de desarrollo internacionales

Retos

Nueva marca comercial



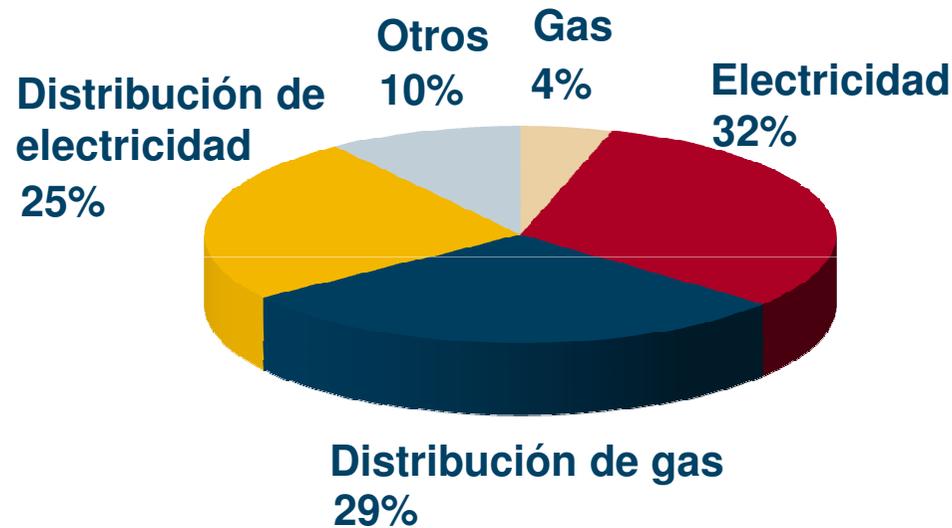
Proporciona una identidad única que mantiene el elevado reconocimiento de las antiguas marcas

Retos

CAPEX 2010



Total CAPEX 2010:
€1.600-1.800 millones¹



Actividad	€ millones
Electricidad	500-570
Distribución Gas	470-520
Distribución Elec.	400-450
Gas	~80
Otros	~170

- Completando CCCs en Barcelona y Norte Durango (México)

Aumentando las inversiones en el crecimiento de la actividad *core* de distribución

Nota:

¹ Incluye la capitalización de intereses y mano de obra

6

Conclusiones

Conclusiones



- **El mix de negocio de GAS NATURAL FENOSA continúa mostrando un perfil sólido**
 - **EBITDA pro-forma estable en un exigente entorno de mercado**
 - **Modelo de convergencia único gas-electricidad, que ha demostrado su éxito**
 - **Posicionados para aprovechar la recuperación de la demanda en los mercados**
- **Cumpliendo los compromisos**
 - **Éxito en obtención de sinergias; aumentando su alcance**
 - **Excelente historial en desinversión de activos y refinanciación, superando los objetivos tanto en importe como en fechas**

Comenzamos el ejercicio 2010 con una situación financiera eficiente y un perfil equilibrado de riesgo financiero y de negocio

Líneas de actuación para 2010



Finalizar y consolidar la integración de Unión Fenosa

Continuar con la captura de sinergias

Ejecutar y cobrar los fondos de las desinversiones previstas de activos

Continuar en la senda de crecimiento

Mantener el compromiso de crecimiento del dividendo >10%

Lanzar el nuevo Plan Estratégico 2010-14

Gracias

RELACIONES CON INVERSORES

telf. 34 934 025 891

fax 34 934 025 896

e-mail: relinversor@gasnaturalfenosa.com

Página web: www.gasnaturalfenosa.com

