



Resultados tercer trimestre 2015 (9M15)

4 de noviembre de 2015



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. Principales mensajes
2. Resultados 9M 2015
3. Riesgos y oportunidades
4. Objetivos año 2015
5. Actualización de los negocios
6. Conclusiones

Anexos

Principales mensajes

1

Principales mensajes



✓ Buenos resultados a 9M15 dentro de un entorno exigente de las materias primas

✓ Sólida evolución de los negocios regulados dentro de una estabilidad regulatoria

✓ Crecimiento generalizado en LatAm a pesar de las depreciaciones de las monedas

✓ Objetivos 2015 confirmados

Resultados 9M 2015

2

Resultados 9M 2015

Principales indicadores financieros



✓ **Beneficio Neto: €1.094 millones (+3,8% ajustado)¹**

✓ **EBITDA: €3.998 millones (+10,9%)**

✓ **Inversiones: €1.208 millones (+14,4%)**

✓ **Deuda Neta: €16.031 millones (-5,4% vs 31/12/14)**

Nota:

1 Beneficio neto reportado: -11,7% (ajustado por plusvalías de venta de activos de telecom en 2014 y Begasa en 2015)

Resultados 9M 2015

Aspectos destacados (I)



- **Renovación contrato de venta de 1 bcm con GAIL (India) para el 2016**
 - actualmente India y el gran Oriente Medio acaparan el mayor crecimiento en importaciones de GNL

- **Nuevo contrato de suministro de gas por 1 bcm a EGAS (Egipto) por 1 año (nov '15 – dic '16)**
 - refuerza la diversificación de la cartera de clientes de GNF en el ámbito geográfico con nuevos mercados en el área mediterránea

- **Adquisición a Repsol en septiembre 2015 de ~250,000 puntos de suministro de GLP en España**
 - impulsa una expansión eficiente de la red de distribución de gas en zonas de alto valor añadido
 - puntos de suministro situados en zonas de influencia de GNF con una alta contribución de nuevos municipios

Resultados 9M 2015

Aspectos destacados (II)



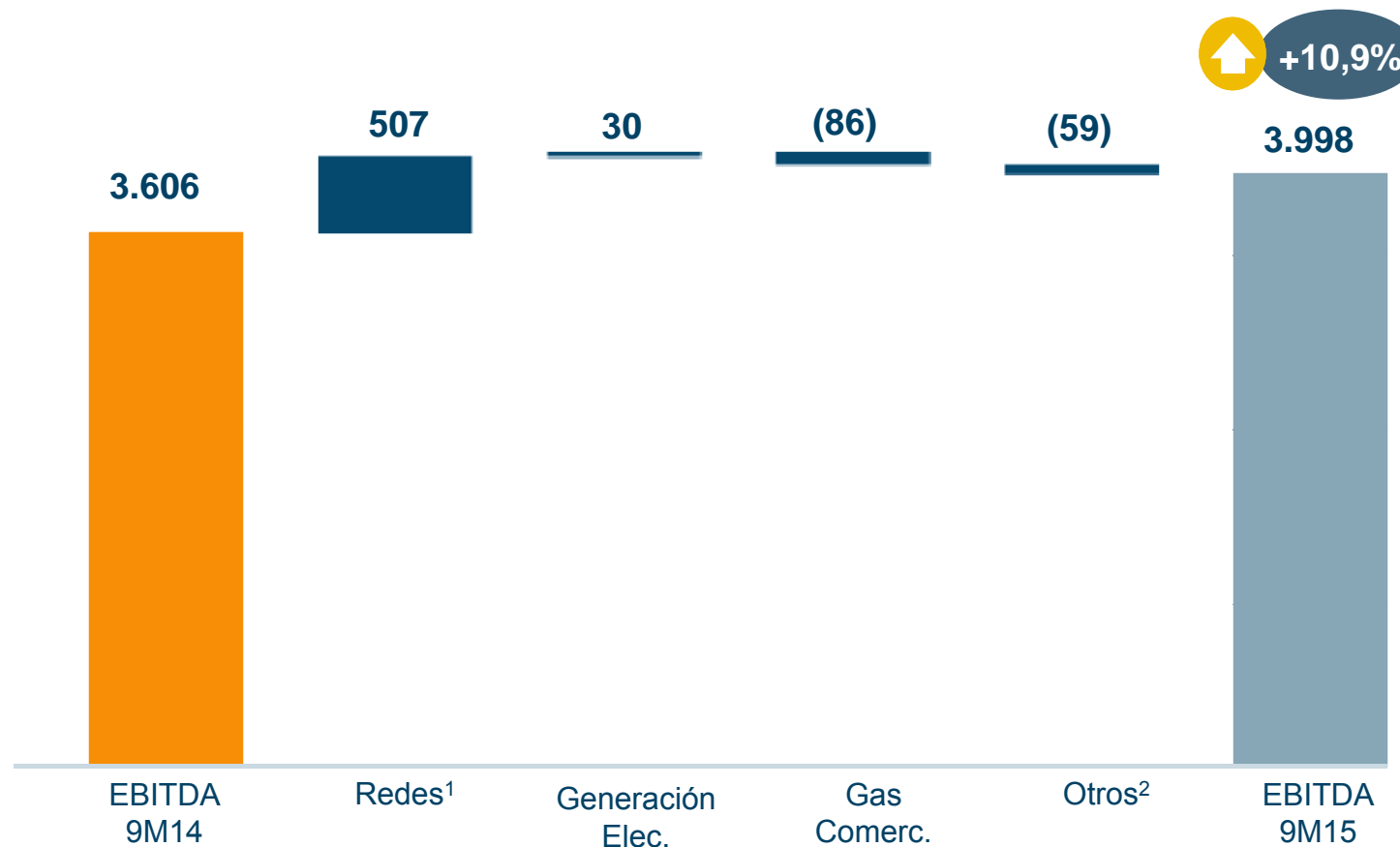
- **GNF continúa siendo un referente en la sostenibilidad con su presencia en índices de referencia**
 - permanencia en el índice STOXX Global ESG Leaders desde 2011
 - líder en su industria en los índices DJSI World y DJSI Europe

- **Aprobación por el BEI de un préstamo a largo plazo por €900 millones para financiar la expansión de la red de distribución de gas en España**

- **Adquisición en octubre 2015 de un 8,33% adicional de Metrogas por Gas Natural Fenosa Chile**
 - aumenta la participación de control de GNF en Metrogas desde un 51,84% al 60,17%

Resultados 9M 2015

EBITDA – por actividades



✓ **Las actividades reguladas aportan un fuerte crecimiento (+2,3% ex-CGE)**

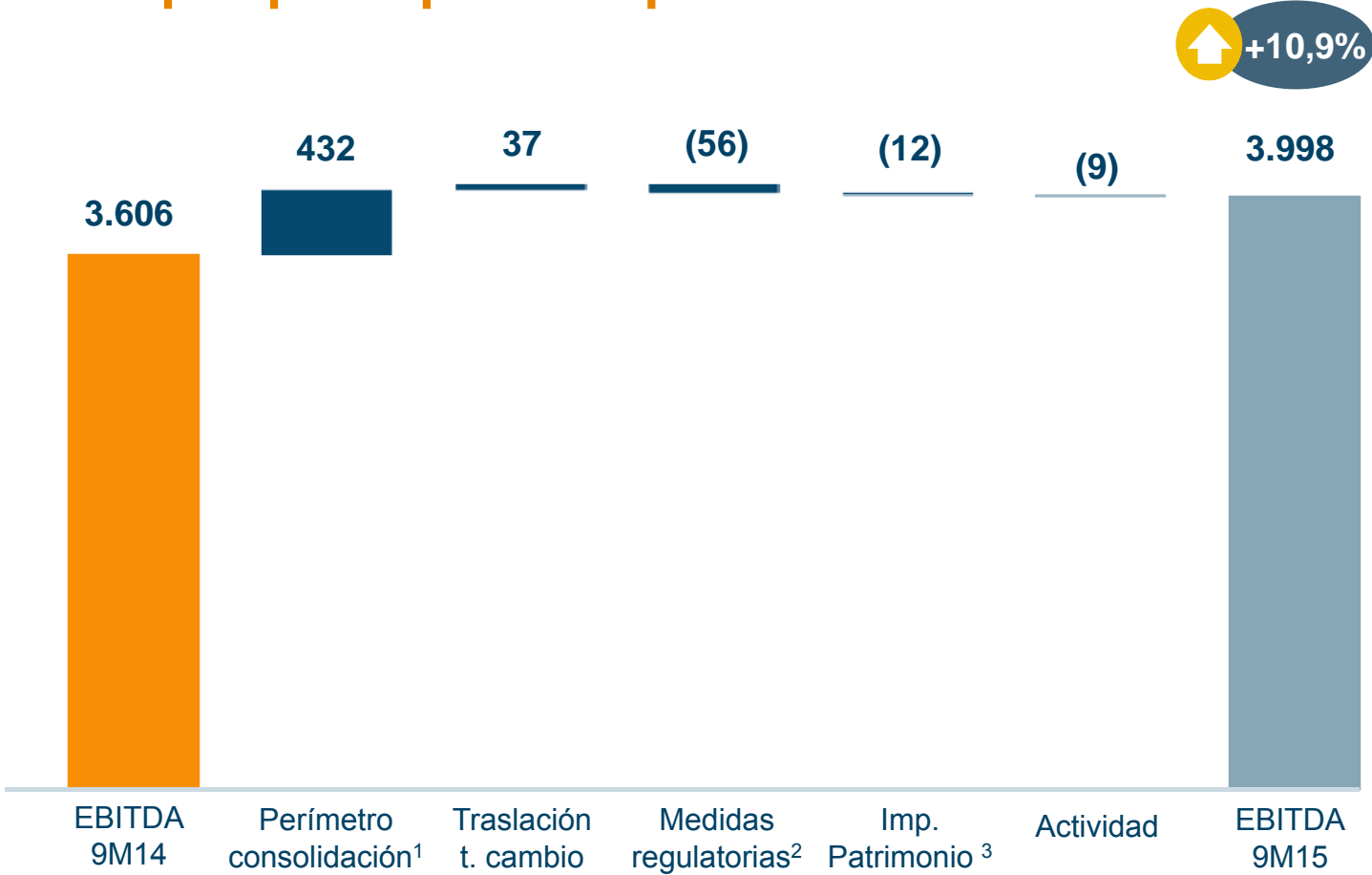
Notas:

1 €464 millones corresponde a CGE

2 Incluye €32 millones de negocios de telecomunicaciones en 2014, minería y otros

Resultados 9M 2015

EBITDA – por principales impactos



✓ **CGE es la que más contribuye al crecimiento del EBITDA**

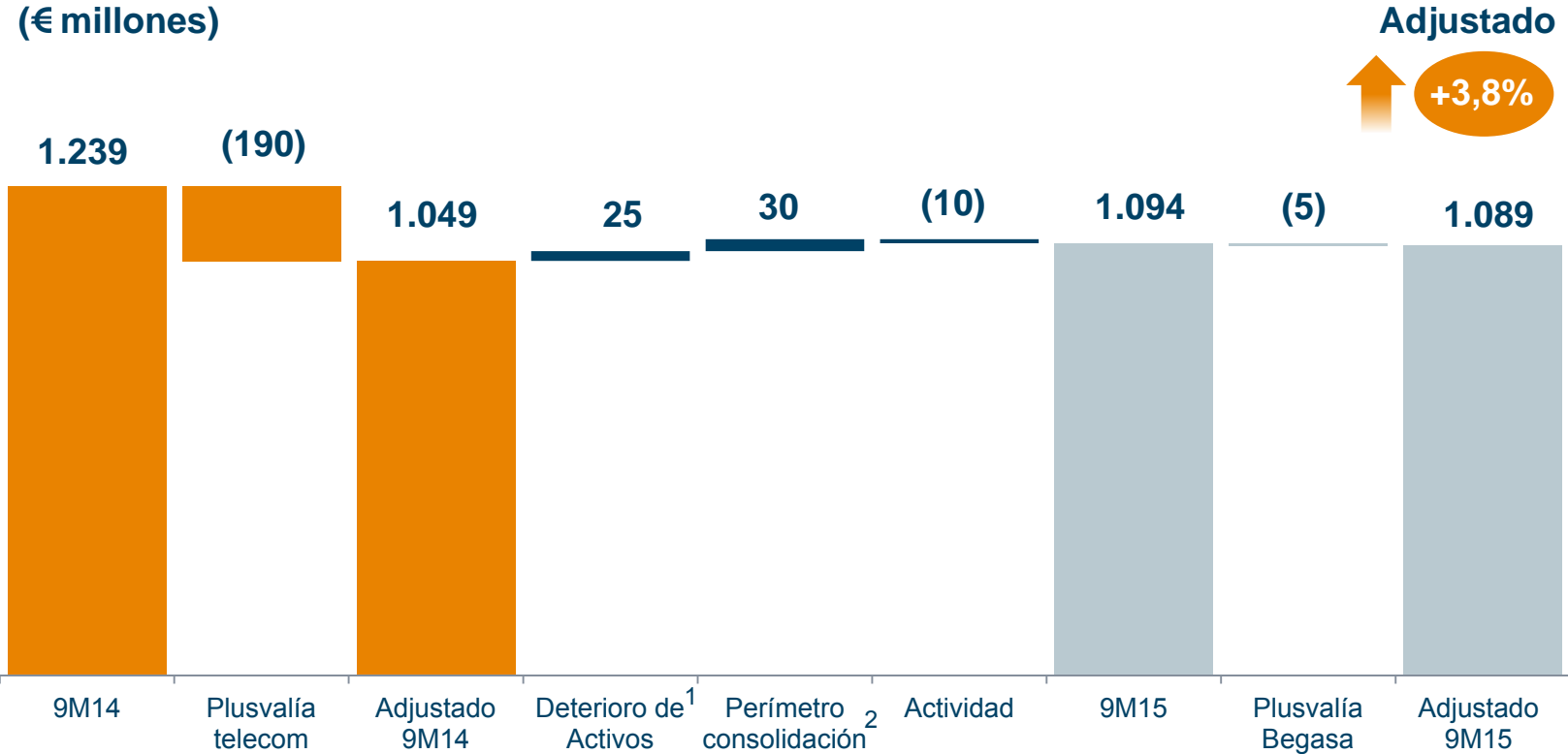
Notas:
 1 Incluye +464M€ de CGE y -32M€ de telecomunicaciones
 2 Nueva regulación de distribución de gas en España
 3 Impuesto a la riqueza en Colombia del periodo 2015 – 2018

Resultados 9M 2015

Beneficio Neto



(€ millones)



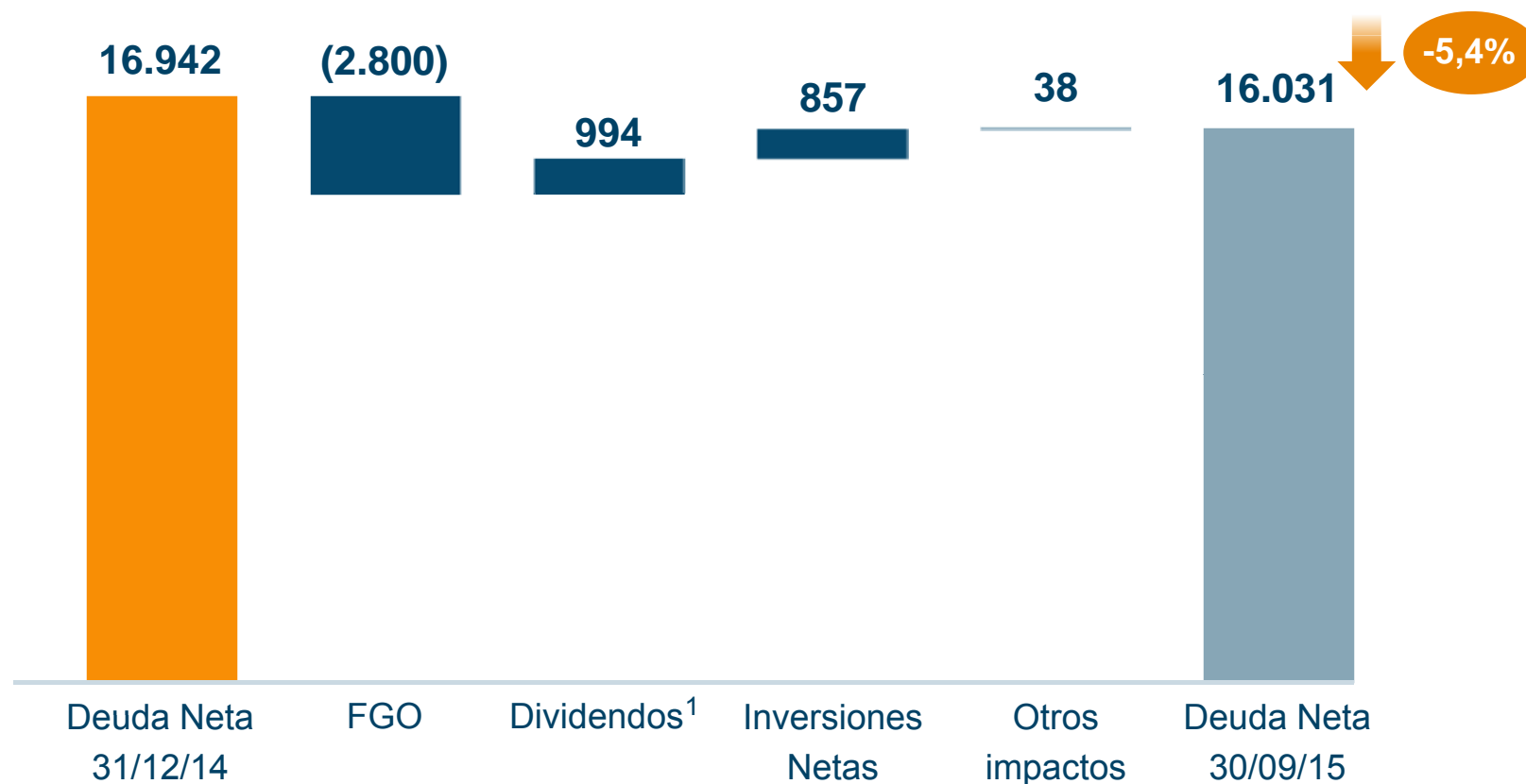
✓ **Muestra un crecimiento del beneficio neto recurrente (+3,8%)**

Notas:

- 1 Corresponde al deterioro de activos registrado en 2014 por Nueva Generadora del Sur (NGS)
- 2 Incluye el efecto neto de la incorporación de CGE (+€45 millones) y desinversión en Telecom (-€15 millones)

Resultados 9M 2015

Cash flow



✓ **Generación estructural de un flujo de caja sin extraordinarios**

Nota:

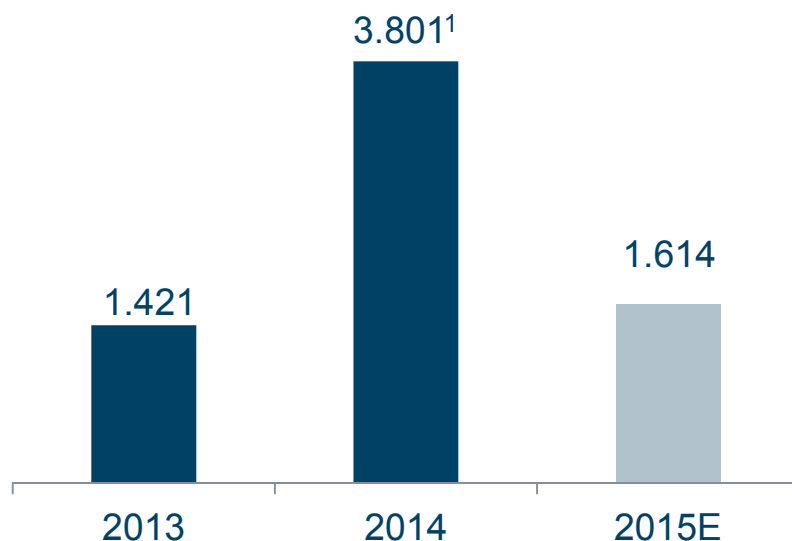
1 Incluye €909 millones de dividendos pagados por Gas Natural SDG más €85 millones correspondientes a otras filiales

Resultados 9M 2015

Inversiones

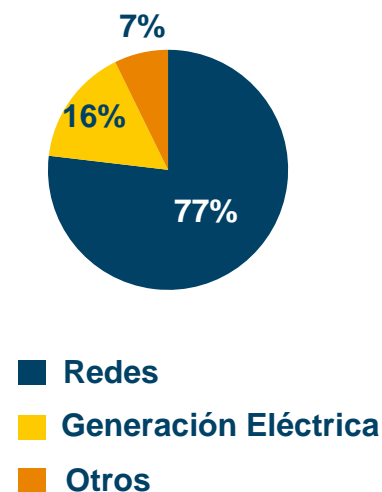


Inversiones Netas
(€ millones)



Total €6.836 millones 2013-2015

Total Inversiones 9M15:
€1.116 millones²



✓ **Adecuada gestión de activos, venta de activos no estratégicos (Telecom €510 millones, Begasa €97 millones)**
 ✓ **Entrada de socio con un 25% del capital de GPG en octubre 2015 (US\$ 550 millones)**

Notas:

1 Incluye adquisición de CGE (€2.519 millones)

2 Material e Inmaterial

Resultados 9M 2015

Balance activamente optimizado



- **Manteniendo un cómodo nivel de endeudamiento**
 - 3,0x Deuda Neta/EBITDA
 - 22,4% FGO/Deuda Neta

- **Consiguiendo una estructura de deuda eficiente**
 - perfil de vencimiento de deuda diversificado
 - coste de la deuda estable y predecible (coste medio: 4,5%)
 - sin riesgo en tipo de cambio: filiales financiadas en moneda local

- **Una fuerte posición de liquidez**
 - €7.100 millones en líneas de crédito comprometidas con suficiente liquidez disponible para cubrir las necesidades superior a 24 meses
 - préstamo de €900 millones del BEI aprobado en octubre 2015

- **Utilización de un excelente posicionamiento en los mercados de capitales**
 - exitosas emisiones de bonos e híbridos

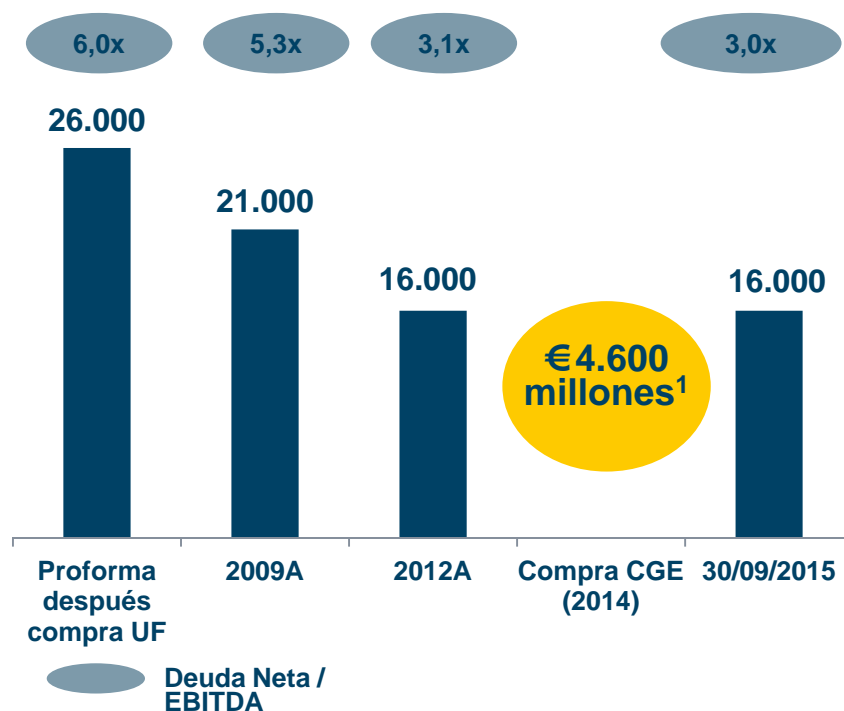
✓ **Manteniendo una alta disciplina financiera**

Resultados 9M 2015



Una historia de crecimiento y disciplina financiera

Deuda Neta (€millones)



- El flujo de caja estructural positivo permite:
 - reducción de deuda adicional sin recursos extraordinarios (venta de activos, ...)
 - apoyo a la política de dividendo junto con un mantenimiento del crecimiento

✓ Fuerte compromiso de mantener la solidez financiera

Nota:

1 Corresponde al importe de adquisición más la deuda asociada a CGE

Riesgos y oportunidades

3

Riesgos y oportunidades



✓ **Divisas**

✓ **Precios materias primas**

✓ **Contrato de aprovisionamiento de gas**

✓ **Interrupciones en aprovisionamiento de gas
(Egipto)**

✓ **Adquisición de CGE**

Riesgos y oportunidades

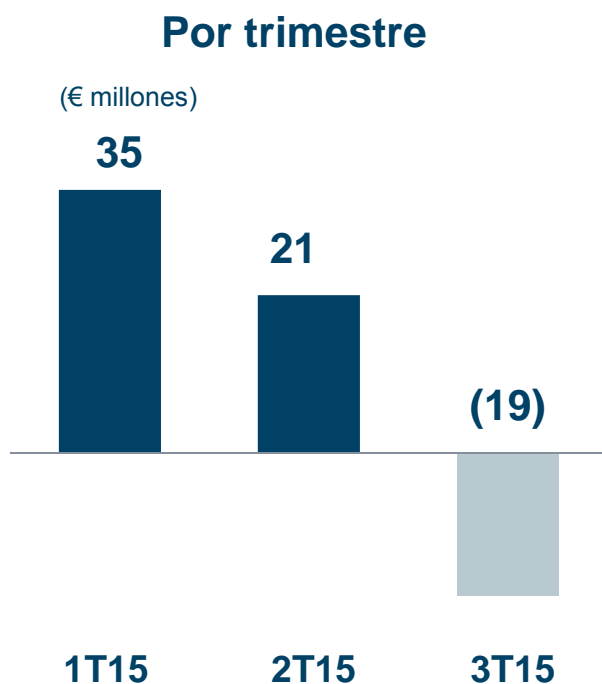
Divisas



- Sin impactos significativos en la cuenta de resultados en GNF por el efecto tipo de cambio
 - cobertura natural al realizarse la operativa de los negocios en moneda local
 - diferencias de tipo de cambio por la financiación en US\$ neteadas por las diferencias aplicada a activos denominados en US\$
 - preferencia por financiación en moneda local
 - elementos con exposición a tipo de cambio (dividendos, cuentas a pagar) cubiertos con derivados
-
- Impacto limitado al efecto por conversión de las actividades denominadas en moneda no-Euro, mitigado por
 - diversidad de países y monedas
 - marcos regulatorios que contemplan ajustes de tarifas vinculados a la inflación
 - ausencia de incidencias en el flujo de caja real de las actividades

Riesgos y oportunidades

Divisas – Impacto por conversión en EBITDA



Por divisa

(€ millones)

BRL	(25)
COP	(34)
MXN	4
US\$	82
Otros	10
TOTAL 9M15	37

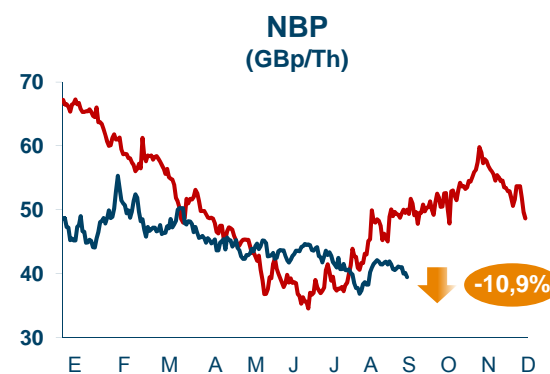
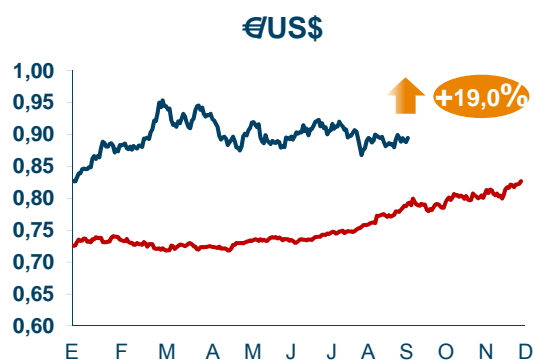
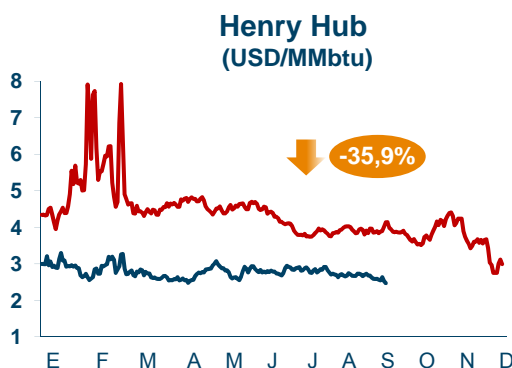
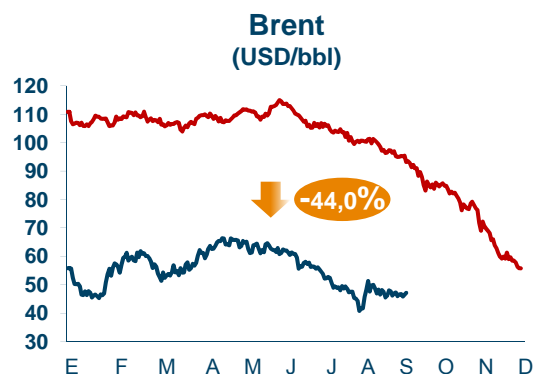
- 1S15: escenario de depreciación de las monedas de LatAm compensado por apreciación US\$, efecto no mantenido en 3T15

✓ **Compensación entre tipos de cambio e inflación será un aspecto relevante en la evolución a medio plazo**

Riesgos y oportunidades

Precios materias primas (I)

Variación 9M15 vs 9M14



— 2014

— 2015

- Volumen total de gas comercializado +4,5% vs 9M14
- Correlación inversa entre US\$ / precio petróleo con una pendiente menor para el US\$

✓ Modelo de negocio flexible que permite mitigar riesgos de precios en las materias primas

Riesgos y oportunidades

Precios materias primas (II)



- **1S15: Ajuste de precios energéticos (petróleo, índices) con márgenes que se benefician de**
 - apreciación del US\$, mitigando el impacto en Euros de los ajustes de los precios energéticos
 - optimización de la cartera de contratos

- **2S15: limitadas oportunidades de optimizar la cartera**
 - sin recuperación de precios energéticos
 - sin tendencia clara en el US\$/€
 - cambio en el *mix* de las ventas a 9M15 (+11,6% ventas a CCGTs)
 - EBITDA/MWh -15% en 9M15 vs 9M14

- **2016: Se espera una limitada contracción adicional de márgenes debido a:**
 - 90% comprometido en la cartera de comercialización a medio plazo
 - GNF lidera operaciones en GNL en el Atlántico con una flota flexible

✓ **Optimización de márgenes a futuro fundamentada por la flexibilidad y diversificación de la cartera de contratos**

Riesgos y oportunidades

Contratos de aprovisionamiento de gas

Contratos de aprovisionamiento actuales

Orígenes	Vencimiento	ACQ ¹
Argelia Sagane I	2021	5
Argelia Sagane II	2020	3
Argelia Medgaz	2030	1
Noruega	2030	2
Trinidad & T.	2018-2023	4
Qatar	2025	2
Nigeria	2021-2023	4
UFG (Omán,...) ²	2030	4

GN

44%

GNL

56%

- Los aprovisionamiento de gas en GNF se basan en contratos con una duración típica de 20-25 años
- Cartera con GN/GNL
- 56% del GNL de GNF con flexibilidad versus 23% de media mundial
- Diversidad en las indexaciones de los contratos que mitigan la exposición al riesgo de materias primas

- La flexibilidad de la cartera de GNF ha permitido un crecimiento superior a la media del mercado

✓ Una cartera con gran diversificación y flexibilidad ha permitido capturar mercados de alto valor añadido

Notas:

¹ Annual Contract Quantity. Cantidad anual contratada (en bcm/año)

² Dos contratos para suministrar CCGT y clientes industriales

Riesgos y oportunidades

Contratos de aprovisionamiento de gas – Revisiones de precios



- Los contratos de aprovisionamiento a largo plazo normalmente incorporan revisiones de precios periódicas (3-4 años)

Origen	ACQ ¹	Revisión 2015	Revisión en curso
T&T	4	✓	
Argelia	9	✓	
Noruega	2	✓	
Qatar	2		✓
UFGas (Omán, ...) ²	4		✓

✓ Las revisiones garantizan la adecuación de los contratos a las condiciones de mercado, incluyendo índices

Notas:

¹ Annual Contract Quantity . Cantidad anual contratada (en bcm/año)

² Dos contratos para suministrar CCGT y clientes industriales

Riesgos y oportunidades

Contratos de aprovisionamiento de gas – Nuevos volúmenes



Contratos de aprovisionamiento futuros

Orígenes	Inicio	Duración	ACQ ¹
Cheniere I (EE.UU.)	2017 ²	20-30 A	4.8
Cheniere II (EE.UU.)	2020	20-30 A	2.0
Yamal (Rusia)	2018-19	23 A	3.2
Shah Deniz (Azerbaijan)	2019-21	23-27 A	1.0

GNL

GN

- Contratos de Cheniere I&II incorporan indexación a Henry Hub
 - sin restricciones de destino
 - 3 bcm actualmente vendidos con indexación a Henry Hub
- Yamal y Shah Deniz combinan indexaciones a petróleo e índices

✓ Los nuevos contratos aumentan la flexibilidad de la cartera de GNF, haciéndola competitiva en los mercados internacionales

Notas:

1 Annual Contract Quantity . Cantidad anual contratada (en bcm/año)

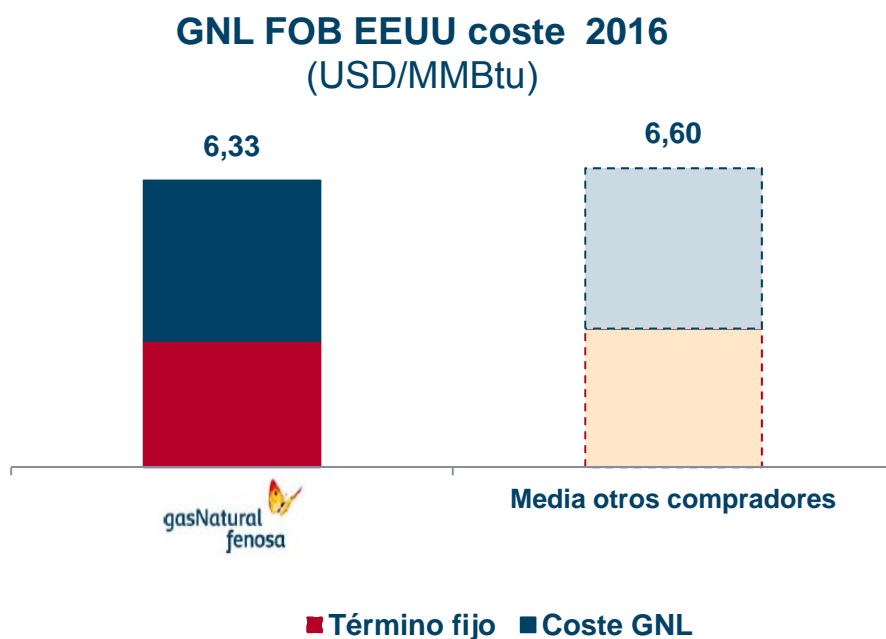
2 Cantidades adelantadas disponibles en 2016

Riesgos y oportunidades

Contratos de aprovisionamiento de gas – Competitividad del GNL



Cartera de comercialización de GNL competitiva en EEUU



- GNF tiene el segundo contrato más competitivo de la muestra comparativa
- ACQ de 6,6 bcm para GNF vs media de 3,1 bcm para otros compradores
- ~26 bcm son más caros en términos FOB que los de GNF
- Otros compradores:



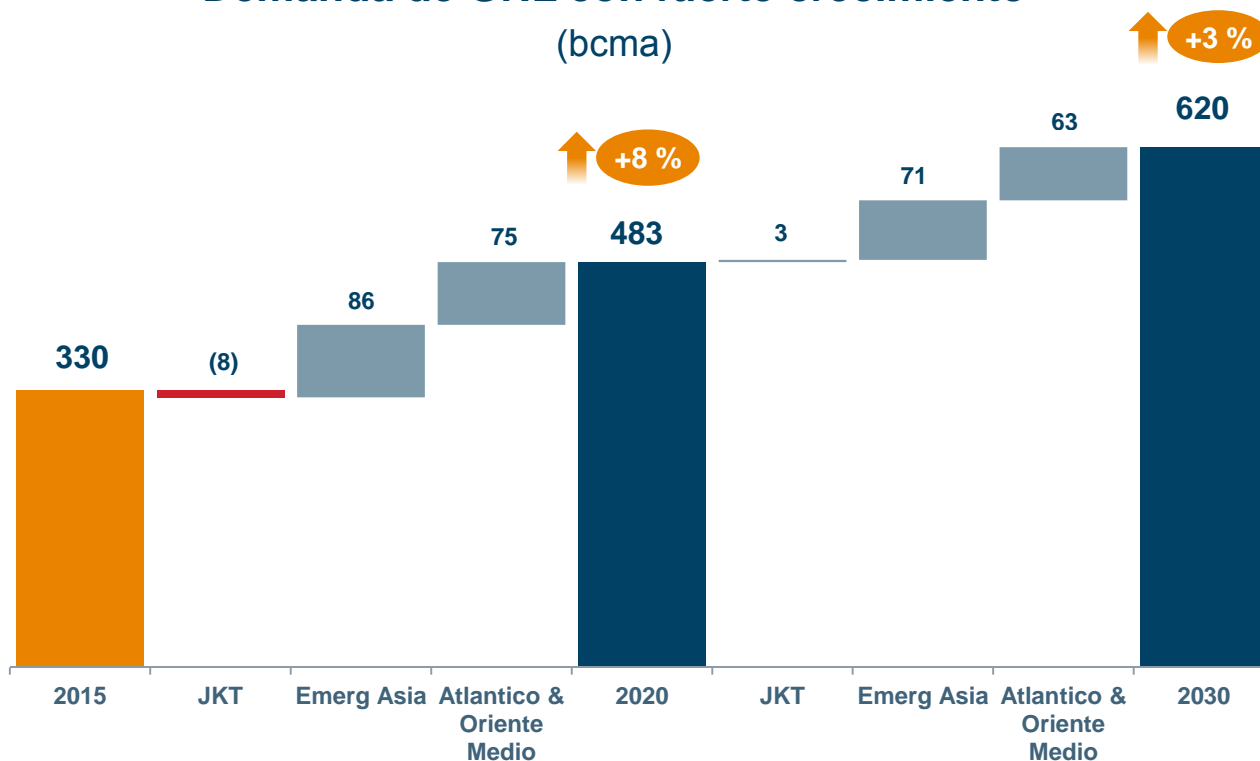
✓ **La entrada temprana de GNF en EEUU ha permitido tener una competitividad adicional frente al resto de compradores**

Riesgos y oportunidades

Contratos aprovisionamiento gas – demanda global GNL



Demanda de GNL con fuerte crecimiento
(bcm/a)



- Europa: bajada de reservas y mayor demanda para generación eléctrica
- Incremento de demanda industrial y para uso de generación eléctrica en Oriente Medio
- Reemplazo de derivados del petróleo en Asia emergente
- 11 nuevos países comenzarán a importar GNL

✓ **Un sólido crecimiento de la demanda a corto y medio plazo basado en la consolidación de los mercados europeos y el desarrollo de nichos de mercado en Asia**

Riesgos y oportunidades

Interrupciones en aprovisionamiento gas (Egipto)



- UF Gas es una alianza 50/50 establecida con la italiana ENI que es propietaria y opera la planta de licuefacción de Damietta en Egipto. Desde 2012 EGAS ha incumplido sus obligaciones contractuales de suministrar ~5 bcm anuales de gas a la planta de Damietta

- En 2013 y 2014 GNF contabilizó pérdidas por deterioro en UF Gas para reflejar las interrupciones temporales en el suministro de gas por Egipto

- UF Gas está actualmente trabajando en soluciones a medio plazo para el suministro a la planta de Damietta mediante:
 - *LOI* firmado con el proyecto Tamar (4,4-6 bmc) (Israel)
 - negociaciones en curso con el gobierno de Egipto para reanudar entregas de gas

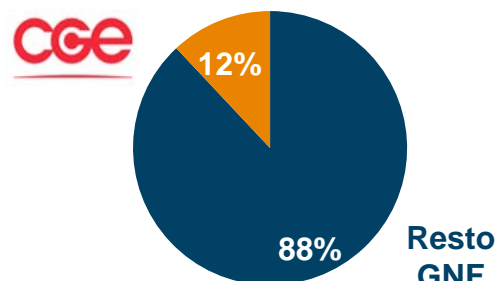
- El descubrimiento de nuevas y significativas reservas de gas en el Mediterráneo - Zohr (Egipto) 30 Tcf, Aphrodite (Chipre) 5 Tcf, Leviathan (Israel) 16 Tcf - aumentan el valor de la planta

✓ Se abre una puerta de mejoras a medio plazo

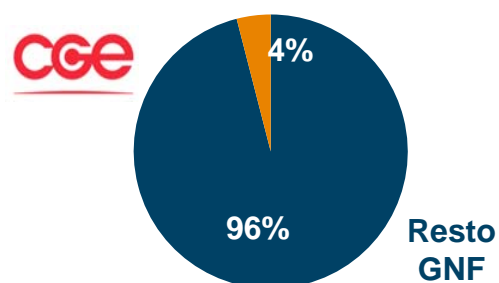
Riesgos y oportunidades

Adquisición de CGE (I)

EBITDA cuota de CGE
(9M15)



Beneficio neto cuota de CGE
(9M15)



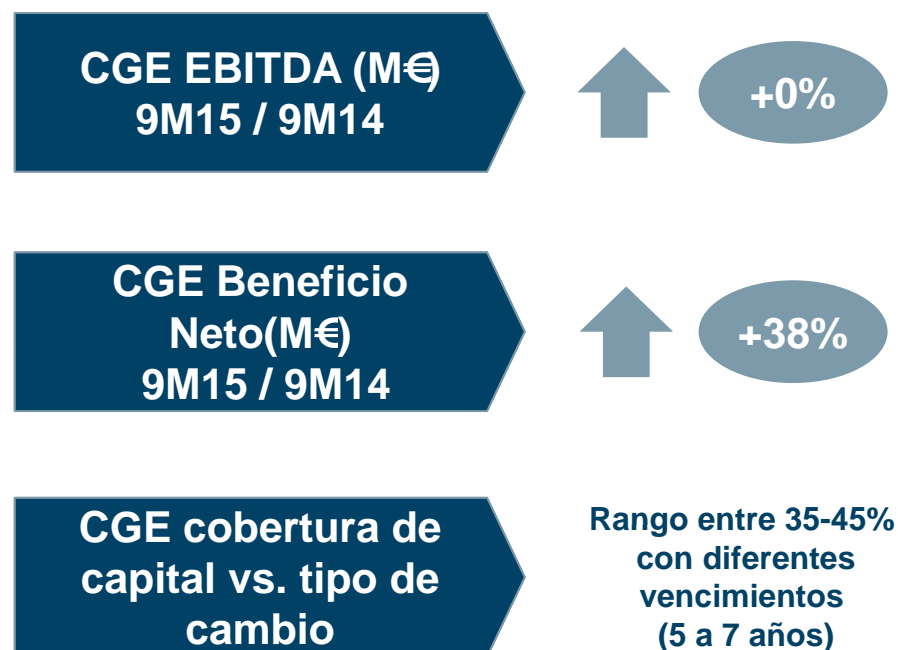
GNF está trabajando en...

- Integración de CGE en las políticas y procesos de GNF
- La gestión ha cambiado adecuadamente, asegurando la integración de CGE y sus profesionales en la cultura de GNF
- Compartiendo e implementando las mejores prácticas de GNF y captura adicional de sinergias operativas entre GNF y CGE

✓ La integración de CGE en GNF representa una gran oportunidad en el corto y medio plazo

Riesgos y oportunidades

Adquisición de CGE (II)



- A pesar de la depreciación de monedas y los extraordinarios de 2014, CGE contribuye de manera significativa a los resultados de GNF
 - con un crecimiento significativo en el beneficio neto (+38%), casi duplicando el resultado del año anterior
 - consiguiendo una importante cobertura de capital frente a la variación de tipos de cambio
- Contribuye con €45 millones a consolidar el beneficio neto: adquisición positiva

✓ CGE muestra su potencial de crecimiento que se mantendrá gracias a un entorno regulatorio estable y favorable, con sólidas bases en el sector energético

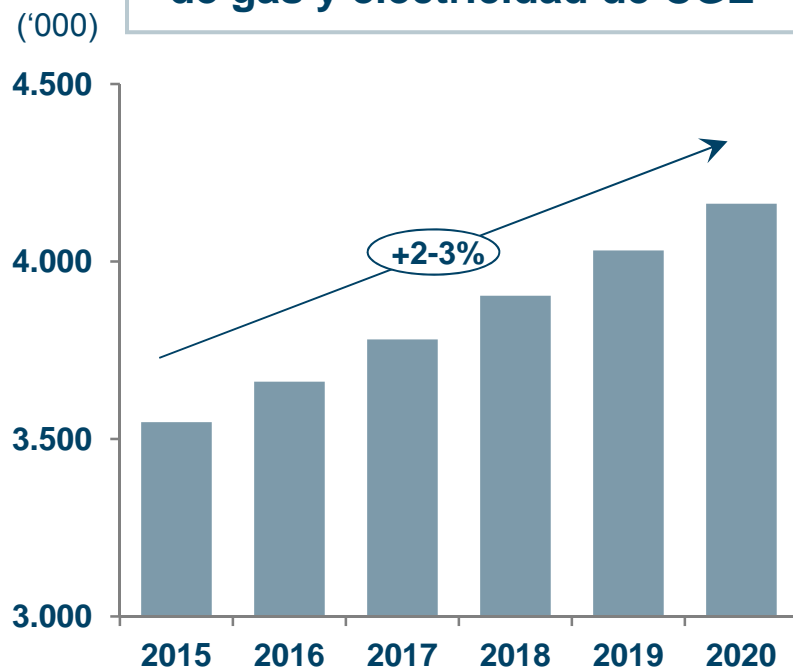
Riesgos y oportunidades

Adquisición de CGE (III)



GNF se centrará en maximizar el potencial de crecimiento orgánico de la distribución de gas y electricidad en Chile

Evolución clientes distribución de gas y electricidad de CGE



Oportunidades de crecimiento de GNF en Chile

- Desarrollo y funcionamiento eficaz de la nueva infraestructura eléctrica
- Aceleración en el proceso de gasificación mediante un crecimiento eficiente de la red y fomento del GNC y GNL
- Reforzar el GNL, aprovechando la capacidad de GNF en el negocio del GNL
- Mantener la cuota de mercado del GLP bajo un control de costes y aprovechar las oportunidades de arbitraje en Gasmar

✓ Chile liderará el crecimiento de GNF en el negocio de redes

Objetivos 2015

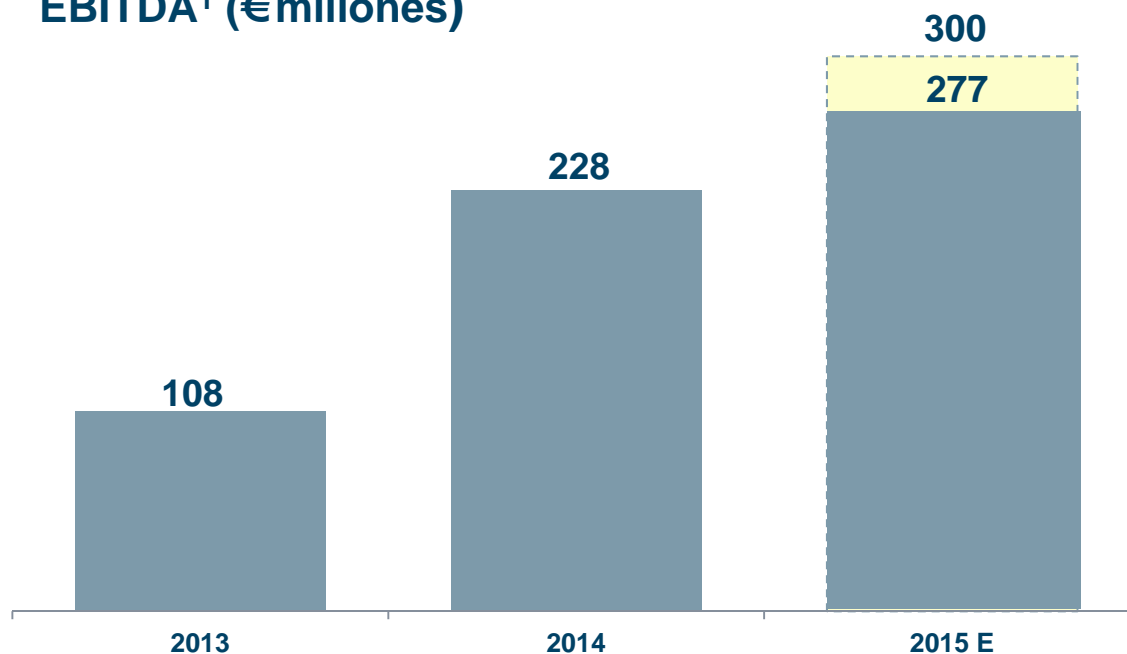
4

Objetivos 2015

Implementando el plan de eficiencia



Reducción de costes en EBITDA¹ (€millones)



Principales iniciativas en 2013-2015

- Reducción de costes discrecionales y de servicios
- Racionalización de los costes comerciales y operativos
- Optimización de costes en áreas corporativas

✓ Alcanzado €277 millones² en 9M15, en línea con el Plan Estratégico 2013-2015

Notas:

1 Reformulado con IFRS 11.
 2 €49 millones alcanzados en 3T15.

Objetivos 2015

Ejecutando nuestra estrategia



Avanzando en nuestras tres líneas de crecimiento

Redes	Generación	Comercialización gas				
Entrada en la distribución de gas en Perú (Arequipa)	Bii-Hioxo (México)	Cheniere				
Nuevas concesiones de gas en México (Sinaloa, Northwest)	Torito (Costa Rica)	Shah Deniz II				
Adquisición de CGE en Chile	GPG; acuerdo con KIA	Yamal LNG				
Distribución de gas España (Gas Directo, nuevos municipios, clientes GLP de Repsol)	Gecalsa	Corpus Christi				
<table border="0"> <tr> <td>Nuevos puntos de suministro</td> <td>~3.7 millones</td> </tr> <tr> <td>Potencial adicional ptos. sumin. a 2020</td> <td>~1.0 millones</td> </tr> </table>	Nuevos puntos de suministro	~3.7 millones	Potencial adicional ptos. sumin. a 2020	~1.0 millones	520 MW	11 bcm y doblar capacidad de la flota (5 nuevos metaneros contratados, +0,9Mm ³)
Nuevos puntos de suministro	~3.7 millones					
Potencial adicional ptos. sumin. a 2020	~1.0 millones					

Objetivos 2015

Confirmados los objetivos financieros



(€ millones)		2015E
EBITDA	→	>€5.000
Beneficio Neto	→	~€1.500
Deuda Neta / EBITDA	→	~ 3,0x
Payout dividendo ¹	→	~ 62%

✓ **GNF mantiene el compromiso de cumplir los objetivos financieros establecidos en el Plan Estratégico 2013-2015**

Nota:

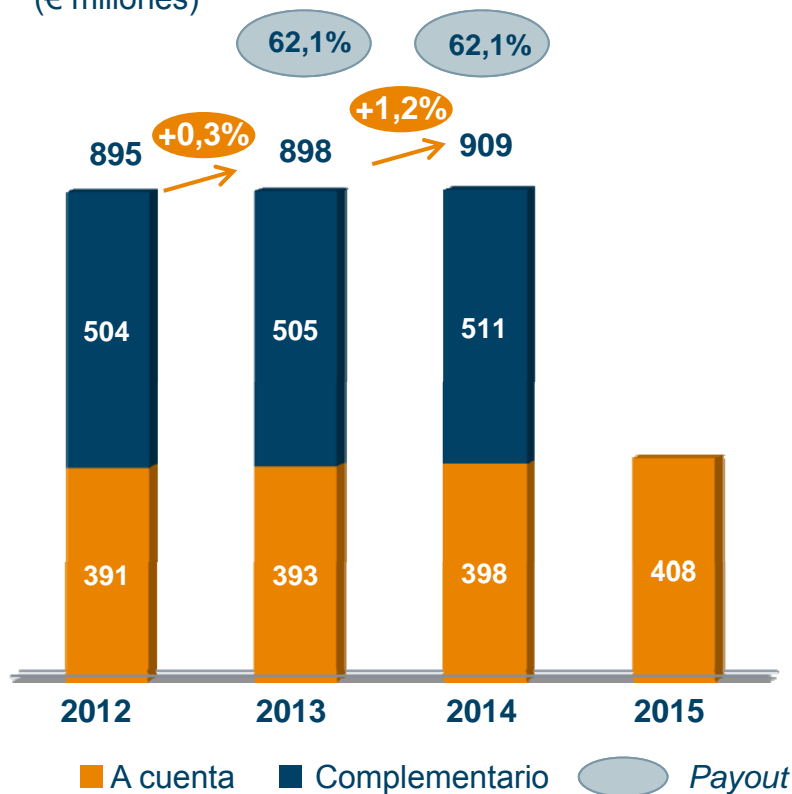
1 Dividendo a pagar en efectivo

Objetivos 2015

Remuneración al accionista



Dividendo total
(€ millones)



- Dividendo a cuenta de los resultados 2015 de €0,4078/acción a pagar el próximo 8 enero de 2016
- Dividendo a cuenta 2015 crece un 2,72% vs. año anterior

✓ Remuneración acorde al Plan Estratégico 2013-2015

Actualización de los negocios

5

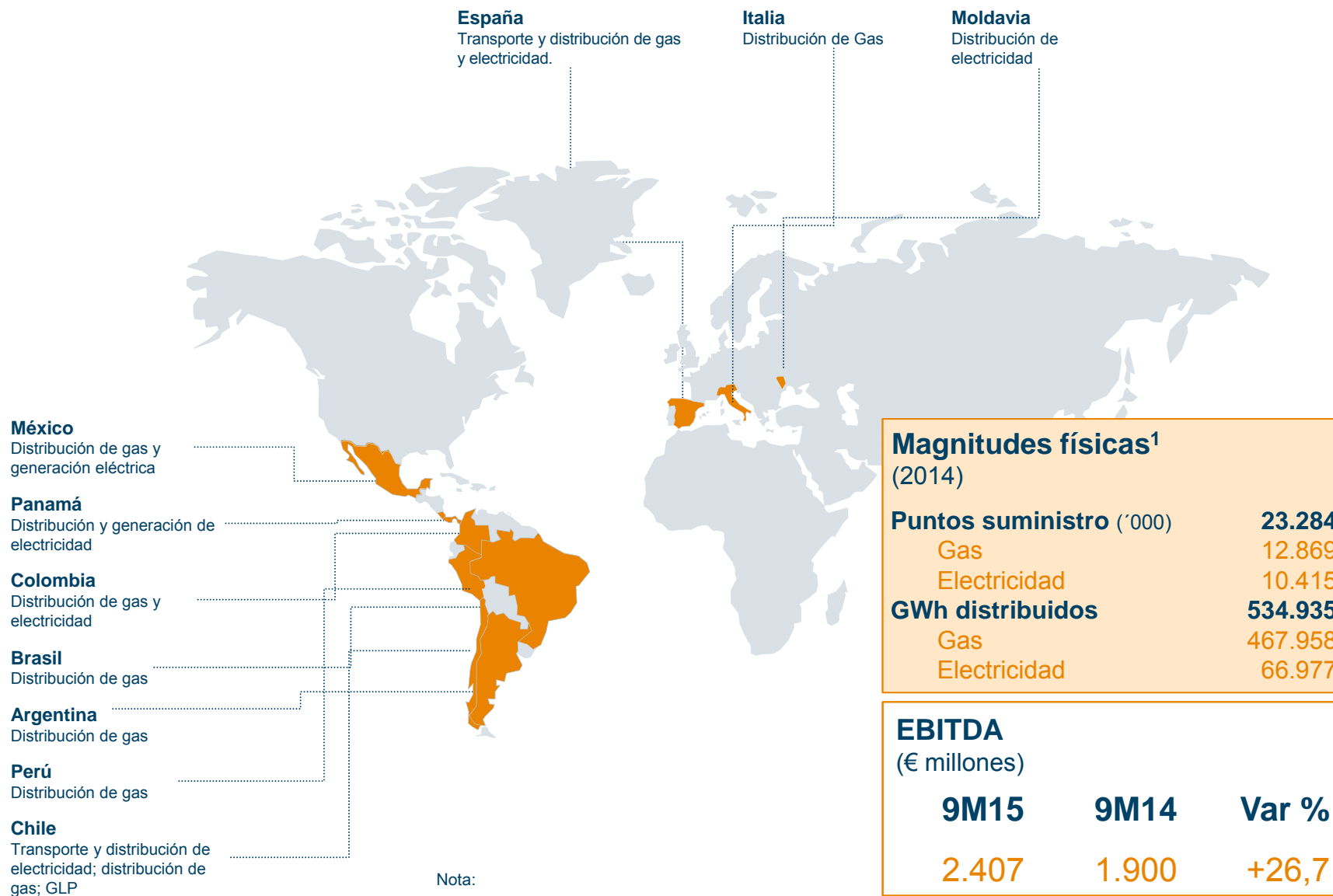
Actualización de los negocios

✓ **Redes**

5.1

Redes

Presencia de GNF



Nota:
1 Incluye Chile

Magnitudes físicas¹ (2014)	
Puntos suministro ('000)	23.284
Gas	12.869
Electricidad	10.415
GWh distribuidos	534.935
Gas	467.958
Electricidad	66.977

EBITDA (€ millones)			
	9M15	9M14	Var %
	2.407	1.900	+26,7

España

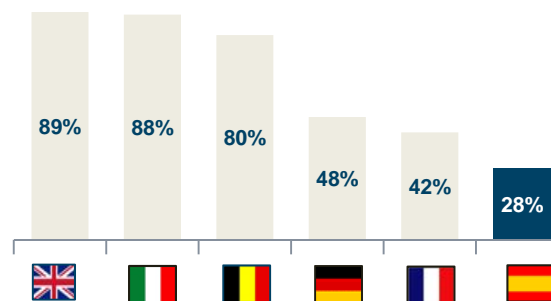
Distribución Gas

Regulación

- Fórmula paramétrica ligando la remuneración al crecimiento
 - crecimiento medido en nuevas conexiones y volúmenes
 - mayor remuneración para los municipios no gasificados durante los primeros 5 años
 - rentabilidad no regulada (no base de activos) que permiten el crecimiento discrecional
- Última revisión: julio 2014
- Periodos regulatorios de 6 años
 - actualmente en el primer periodo regulatorio (2015-2020)

Principales aspectos

- Baja penetración en España frente a otros países aporta potencial de crecimiento:



(Fuente: Sedigas)

- Crecimiento en ventas no ligado al PIB pero afectado por la climatología
- Rentabilidad obtenida motivada por eficiencia operativa y de inversiones

✓ 110.000 nuevas conexiones en 9M15

España

Distribución Eléctrica



Regulación

- Desde 2015 limitada al 6,5% de los activos netos en el año n-2
- Nuevo modelo en 2016 con valores unitarios estándar para inversiones y Opex (pendiente de aprobación por el regulador)
- Inversiones anuales del sector limitadas al 13% del PIB
- Déficit de tarifa eliminado, con estimación por parte del Gobierno de superávit de €500 millones para 2015

Principales aspectos

- Inversiones centradas en:
 - seguridad de suministro
 - calidad de la red
 - seguridad de la red
- Redes inteligentes: primeros en cumplir con los requerimientos del regulador
 - permite más agilidad operativa y menores costes

✓ Inversiones de €143 millones, 22% mayor que el año anterior permitirá aumentos futuros de la remuneración

Chile

Distribución Gas



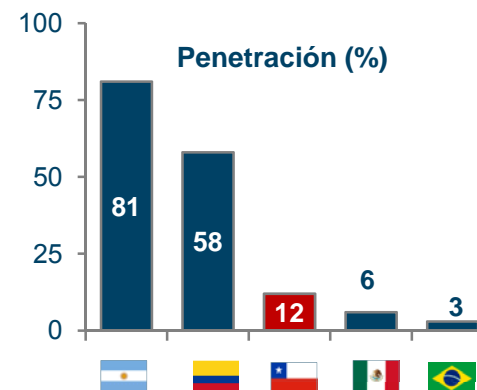
Regulación

- Tarifa fijada libremente
 - en base a criterios internos propios
 - rentabilidad limitada al 11% real después de impuestos en el área de concesión (actualmente en revisión)
- Ventas mayoristas liberalizadas fuera de la concesión
- Revisión actual sin impactos significativos esperados:
 - menor rentabilidad máxima
 - definición de remuneración para costes de conversión
 - mecanismos precisos para establecer el límite de rentabilidad basado en el coste de capital

✓ Puntos de conexión crecen un 4,4% hasta 610.432; 34% crecimiento en ventas fuera del área de concesión

Principales aspectos

- Baja penetración (media del 27% en las áreas de concesión) proporciona potencial de crecimiento orgánico



(Fuente: GNF basado en estadísticas oficiales de la vivienda)

- Potencial para aumentar el consumo per cápita y promocionar servicios de valor añadido

Chile

Distribución y transporte de electricidad



Regulación

- Periodos regulatorios de 4 años
- Remuneración regulada de las inversiones del 10% real antes de impuestos
- *Pass-through* de costes de la energía en distribución
- Ajuste mensual por inflación (local, EE.UU.) y precios del cobre y aluminio
- Revisiones tarifarias en distribución (a aplicar desde Noviembre 2016) y transporte (a aplicar desde enero 2016)

Principales aspectos

- Eficiencias operativas:
 - mantener pérdidas operativas por debajo de estándares internacionales
- Aplicar eficiencias en costes
- Gestionar aspectos regulatorios
 - obtener mayor reconocimiento en tarifa de los esfuerzos hechos en calidad del servicio
- Crecimiento esperado del 3-5% anual en demanda eléctrica hasta 2020
 - inversiones necesarias en transporte para soportar la demanda y el crecimiento en renovables

✓ Mejoras de eficiencia con reducción de las pérdidas hasta un 7,75% en 9M15 (-1,4% vs 7,86% en 9M14)

Colombia

Distribución Gas



Regulación

- Periodo regulatorio de 5 años
- *Pass-through* del coste del gas
- Remuneración de inversiones, Opex y otros gastos
- Actualización mensual por inflación
- Rentabilidad regulada: 16,06% real antes de impuestos
- Nuevo periodo regulatorio comienza en 2016: rentabilidad regulada del 13,51% antes de impuestos

Principales aspectos

- Mercado residencial maduro con alto nivel de saturación
 - crecimiento de demanda motivado por inmigración hacia las grandes ciudades
- Palancas de crecimiento en:
 - segmentos de mercado no regulados (productos y servicios para mercado residencial y PYME, servicios de gestión energética)
 - desarrollo de las ventas industriales

✓ Crecimiento en ventas del 8% por mayor demanda de los mercados industrial y comercial

Colombia

Distribución Eléctrica



Regulación

- Periodo regulatorio de 5 años
- Remuneración de inversiones, Opex y otros gastos con actualización mensual por inflación
- Rentabilidad regulada: 13,9% real antes de impuestos
- Nuevo periodo regulatorio comienza en 2016
- Medidas en desarrollo para reducir el fraude y la delincuencia

Principales aspectos

- Área de concesión en barrios de bajo poder adquisitivo
 - actividad receptora de subvenciones públicas
- Área afectada por fraude e incobrables
 - la baja hidraulicidad (El Niño) tensiona el mercado eléctrico
- Palancas de crecimiento de negocio
 - reducción del fraude
 - mejora del cobro

✓ Pérdidas del 16,63% en línea con el año anterior a pesar de la mayor demanda

Brasil

Distribución Gas



Regulación

- Periodo regulatorio de 5 años
- *Pass-through* del coste del gas
- Remuneración de inversiones, Opex y otros gastos
- Actualización mensual por inflación
- Rentabilidad regulada: 9,6% real después de impuestos
- Próximas revisiones: 2015 (Sao Paulo, pendientes), 2018 (Rio)

Principales aspectos

- Baja penetración, especialmente fuera de las grandes áreas urbanas de Sao Paulo y Rio
- Crecimiento de la demanda
 - consolidar presencia actual
 - expansión en nuevos municipios
- Promover y desarrollar actividades no reguladas en los segmentos residencial y PYME
- Impacto de la climatología en las ventas de gas para generación eléctrica

✓ Crecimiento del 11% en nuevos puntos de conexión residencial por expansión en nuevos municipios

México

Distribución Gas



Regulación

- Periodo regulatorio de 5 años
- *Pass-through* del coste del gas
- Remuneración de inversiones, Opex y otros gastos
- Actualización mensual por inflación (local, EEUU)
- Rentabilidad regulada: 14,86% real antes de impuestos
- Última revisión: 2014 y 2015 (dependiendo del área), pendiente de entrada en vigor

Principales aspectos

- Demanda
 - consolidar presencia en concesiones actuales, especialmente en las de baja penetración (19% en ciudad de México)
 - acelerar el crecimiento en el segmento residencial
 - desarrollar las nuevas concesiones (Sonora, Sinaloa, con mercado potencial de 1 millón)
 - desarrollar actividades no reguladas en residencial y PYME

✓ Crecimiento del 33% en clientes residencial/comercial

Redes

Resumen



60% EBITDA de GNF

- 46% España / 56% Internacional
- 59% gas / 41% electricidad

(€millones)

País	9M 2015	9M 2014	Traslación moneda	Regulación	Perímetro consolidación	Impuesto Patrimonio	Actividad	Crecimiento Actividad
España	1.116	1.115	-	(56)	-	-	57	5,1%
Chile	464	-	-	-	464	-	-	-
Colombia	308	312	(34)	-	-	(12)	41	13,1%
Brasil	200	228	(25)	-	-	-	(3)	-1,3%
México	124	89	4	-	-	-	31	34,8%
Resto ¹	195	156	15	-	-	-	24	15,4%
TOTAL	2.407	1.900	(40)	(56)	464	(12)	150	7,9%

✓ Plataforma de crecimiento en un entorno de regulaciones estables y beneficiándonos de un elevado potencial de crecimiento

Nota:

1 Moldavia y Panamá distribución eléctrica; Argentina e Italia distribución de gas

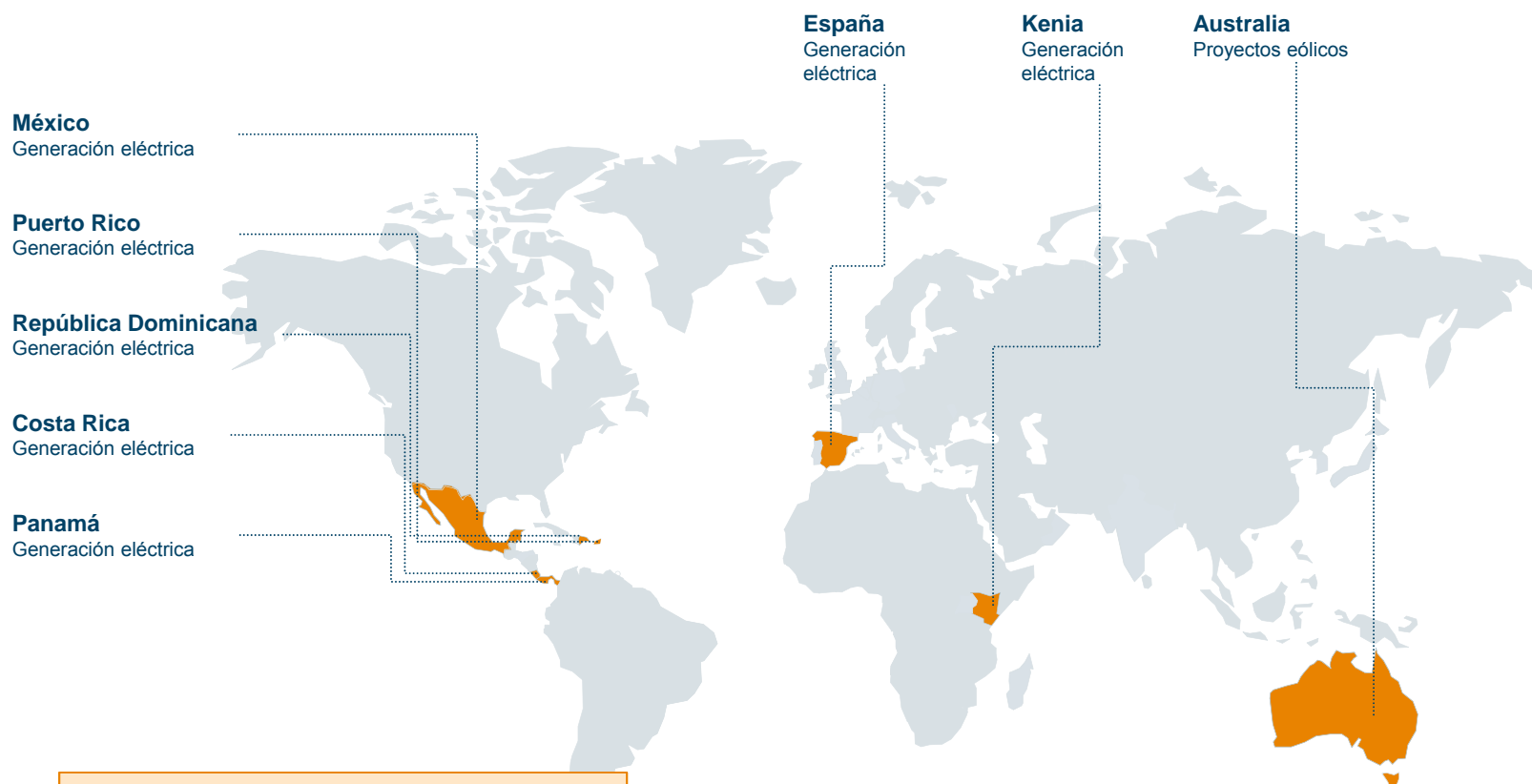
Actualización de los negocios

✓ **Generación
Eléctrica**

5.2

Generación Eléctrica

Presencia de GNF



Magnitudes físicas (2014)	
Capacidad instalada (MW)	14.785
de la que renovable	1.209
Producción eléctrica (GWh)	48.282
de la que renovable	2.563

EBITDA (€ millones)		
9M15	9M14	Var %
752	723	+4,0

Generación Eléctrica España



Capacidad instalada (MW)			Producción (GWh)		
(30 Sep. 2015)	Sistema	GNF	(9M15)	Sistema	GNF
Hidráulica	17.791	1.954	Hidráulica	20.659	2.141
Nuclear	7.866	604	Nuclear	41.602	3.326
Carbón	10.972	2.065	Carbón	37.259	5.814
CCGT	25.348	6.603	CCGT	18.784	10.931
Cog. & ren.	39.769	919	Cog. & ren.	75.280	1.478
TOTAL	101.746	12.145	TOTAL	193.583	23.690

- Alta proporción de renovables en el sistema (39,1% vs 7,6% para GNF)
- Cuota de GNF:12% en capacidad y 19% en producción
- Alto perfil técnico del parque de GNF

✓ **Gestión eficiente del *mix* propio y de la cartera de clientes**

Generación Eléctrica

GPG (I)



Regulación

- 2.702 MW de capacidad de operación en *PPAs*
- Gestión de O&M (Grupo y terceros) y asistencia técnica
- Experiencia en todas las tecnologías
 - hidráulica
 - carbón
 - CCGT
 - eólica

Principales aspectos

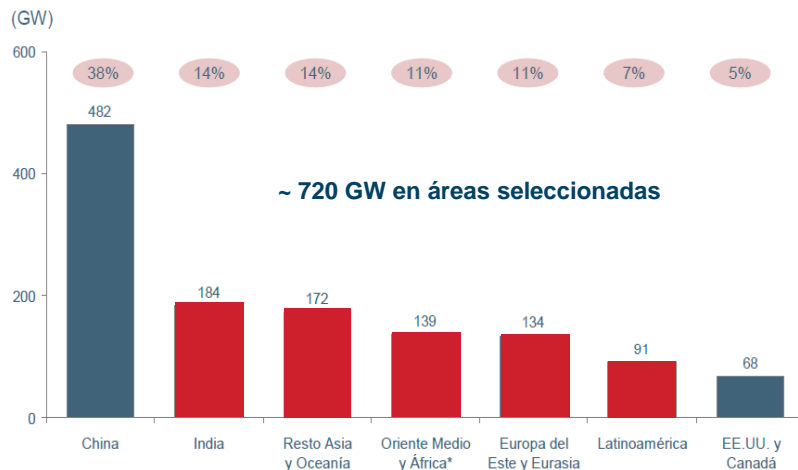
- Entrada en operación de 284 MW de nueva capacidad
 - Bii Hioxo 234 MW eólicos (primer año completo)
 - Torito 50 MW hidráulicos
- Entrada de KIA como accionista con el 25% de participación

✓ Plataforma de crecimiento, tanto orgánico (*greenfields*) como no orgánico (*brownfields*)

Generación Eléctrica GPG (II)

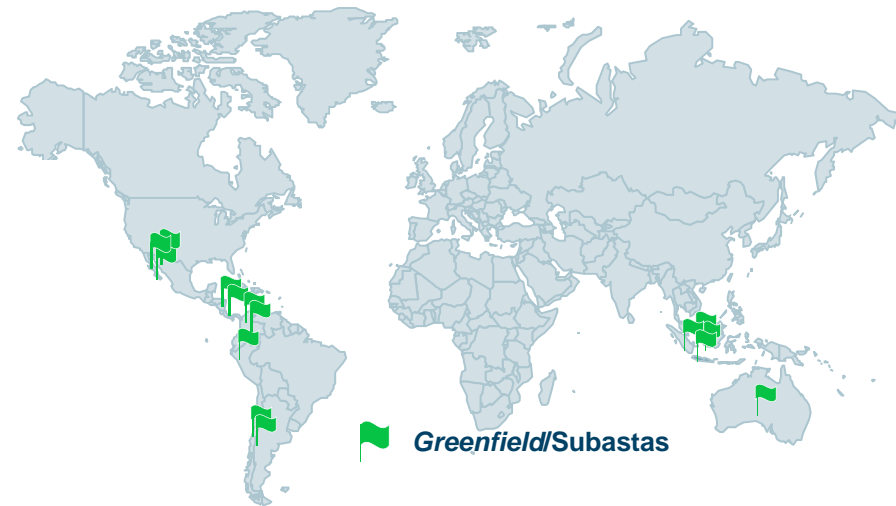


**Nueva capacidad en Gas, Carbón,
Hidráulica y Eólica
(sin incluir Europa)**



Fuente: BCG

**~8.800 MW en proyectos
greenfield en el mundo**



✓ **Entre 2015 y 2020 se espera que ~1.300 GW de nueva capacidad usen las tecnologías objetivo de GPG (>60% en Latam – Asia – India)**

Generación Eléctrica

Resumen



19% EBITDA de GNF

- 74% España / 26% Internacional

(€millones)

País	9M 2015	9M 2014	Traslación moneda	Perímetro consolidación	Actividad	Crecimiento Actividad
España	553	564	-	-	(11)	-2,0%
GPG	199	159	37	-	3	1,9%
TOTAL	752	723	37	-	(8)	-1,1%

✓ **Negocio estable con perspectivas de crecimiento en los mercados exteriores**

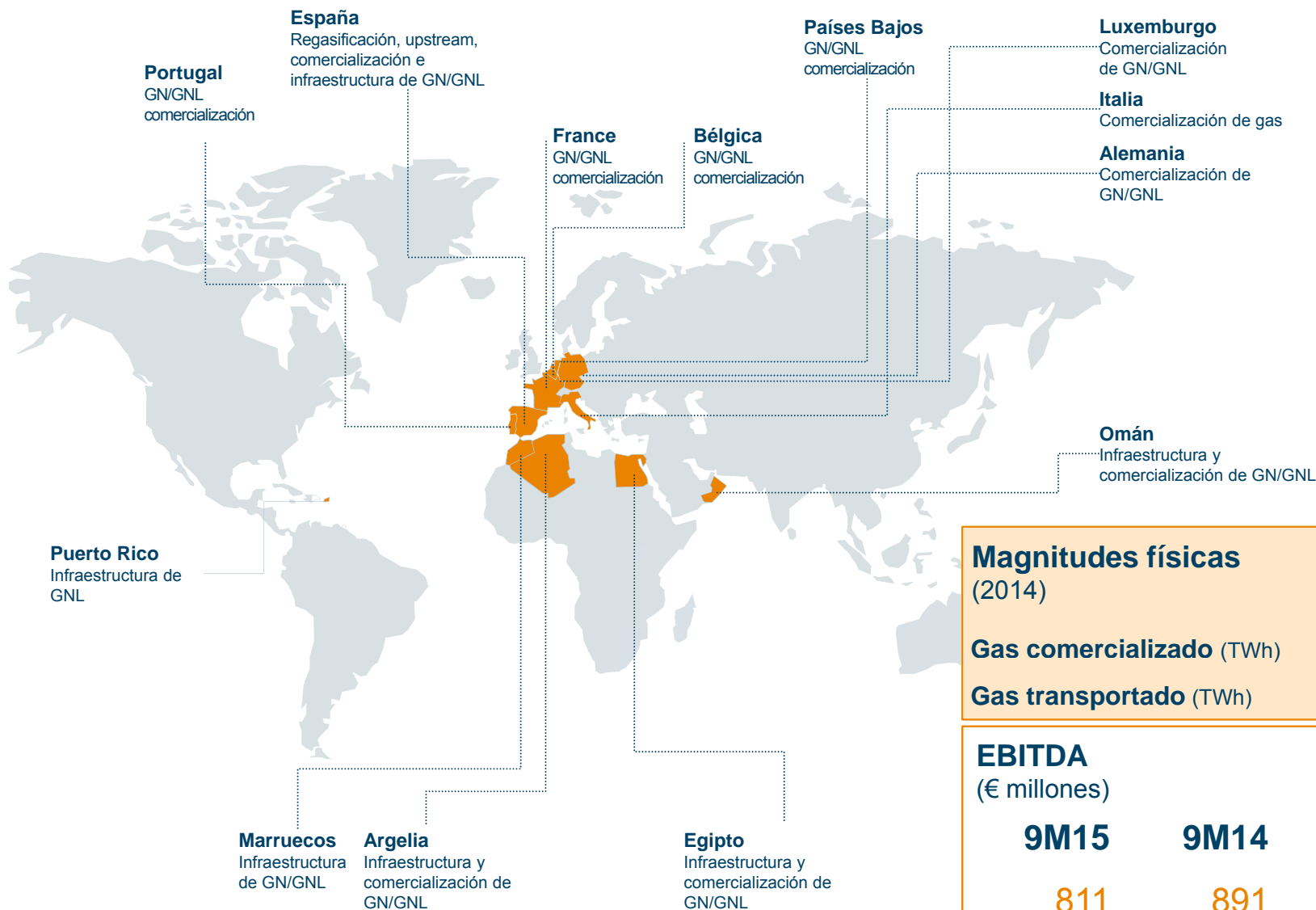
Actualización de los negocios

✓ **Comercialización
de gas**

5.3

Comercialización de gas

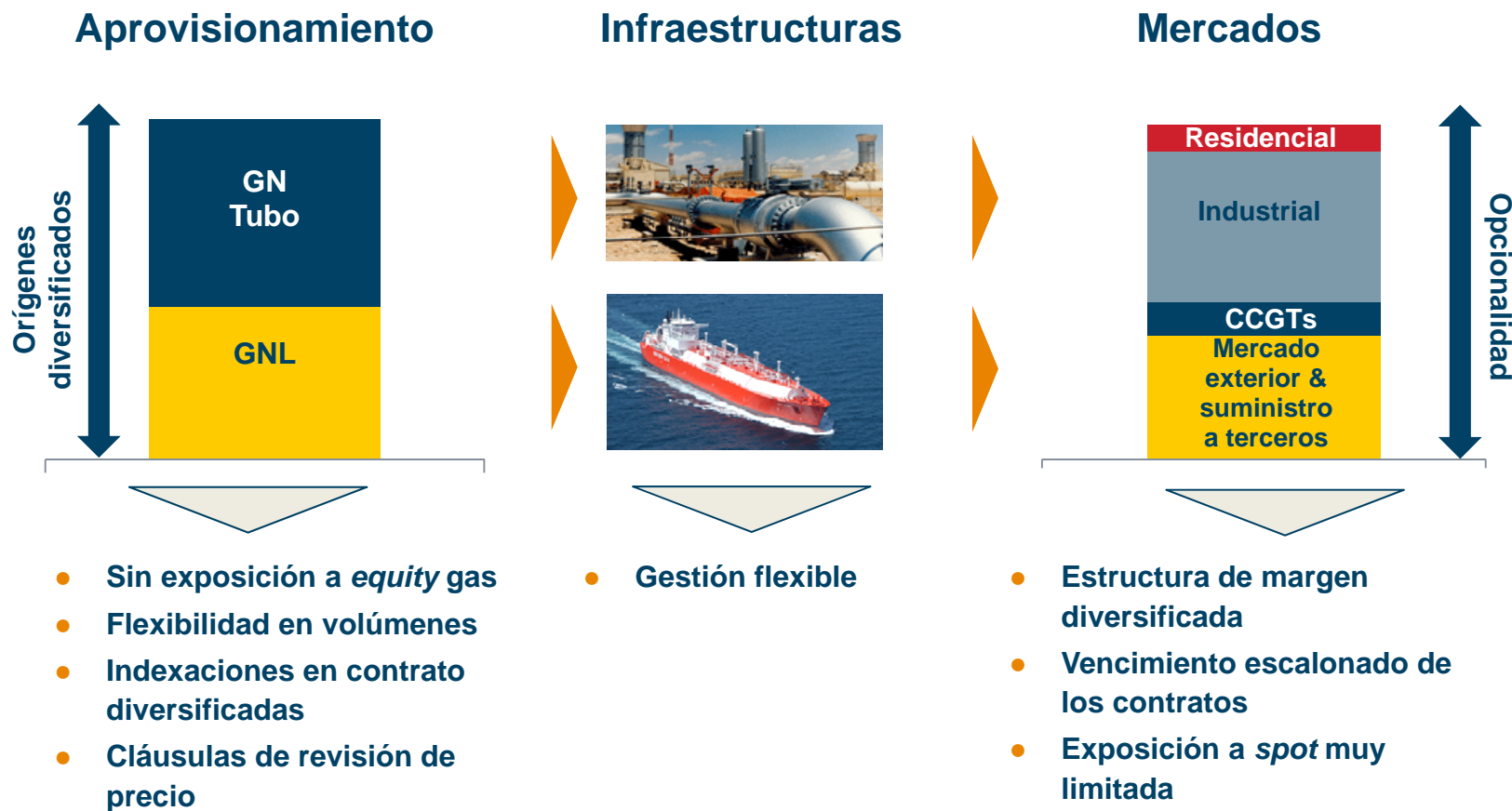
Presencia de GNF



Magnitudes físicas (2014)			
Gas comercializado (TWh)			318,6
Gas transportado (TWh)			120,6
EBITDA (€ millones)			
	9M15	9M14	Var %
	811	891	-9,0

Comercialización de gas

Un modelo de negocio flexible



✓ GNF disfruta de flexibilidad operativa para gestionar el riesgo de materias primas y beneficiarse de oportunidades de arbitraje

Comercialización de gas

Aprovisionamiento e Infraestructuras



- **Contratos de aprovisionamiento:**
 - cartera diversificada, con términos contractuales que mitigan el riesgo de exposición a materias primas
 - elevada flexibilidad, lo que permite alcanzar mercados de alto valor añadido
 - indexación diversificada en contratos de aprovisionamiento
-
- **Flota propia de metaneros:**
 - capacidad de transporte superior a los 2 millones m³
 - coste competitivo, beneficiándonos de un entorno favorable de precios
 - optimización de *Opex*; flexibilidad para alcanzar diferentes suministros y mercados y posibilidad de alquilar la capacidad excedentaria
 - incorporación de 5 nuevos metaneros hasta 2018; otros 2-4 metaneros adicionales podrían incorporarse hasta 2020

✓ **Los contratos de aprovisionamiento y la flota de metaneros son las bases del crecimiento futuro de la actividad de comercialización de gas**

Comercialización de gas

Segmentos de clientes



9M15

Residencial¹	<ul style="list-style-type: none"> • Precios regulados parcialmente indexados a HH, NBP y resultado de las subastas • Contratos con duración estándar de 1 año. Venta de servicios y soluciones energéticas 	22,0 TWh	9,5%
Industrial	<ul style="list-style-type: none"> • Fórmula de precio indexada fundamentalmente a Brent y derivados de petróleo, así como al t/c del USD/€, similar a los contratos de suministro • Normalmente contratos de 3 años de duración 	108,8 TWh	46,9%
CCGT	<ul style="list-style-type: none"> • Fórmula de precios adaptada a las peculiaridades de estos clientes • Contratos a largo plazo 	16,4 TWh	7,0%
GNL Global²	<ul style="list-style-type: none"> • Incluye otras ventas a terceros de GNL con fórmulas indexadas a petróleo/derivados e índices. Facturado en USD • Mayor sensibilidad al entorno energético, tanto crudo como Brent • Contratos a medio y largo plazo (1-20 años) y elevado volumen 	85,0 TWh	36,6%

Notas:

1 Ventas en España y resto de Europa

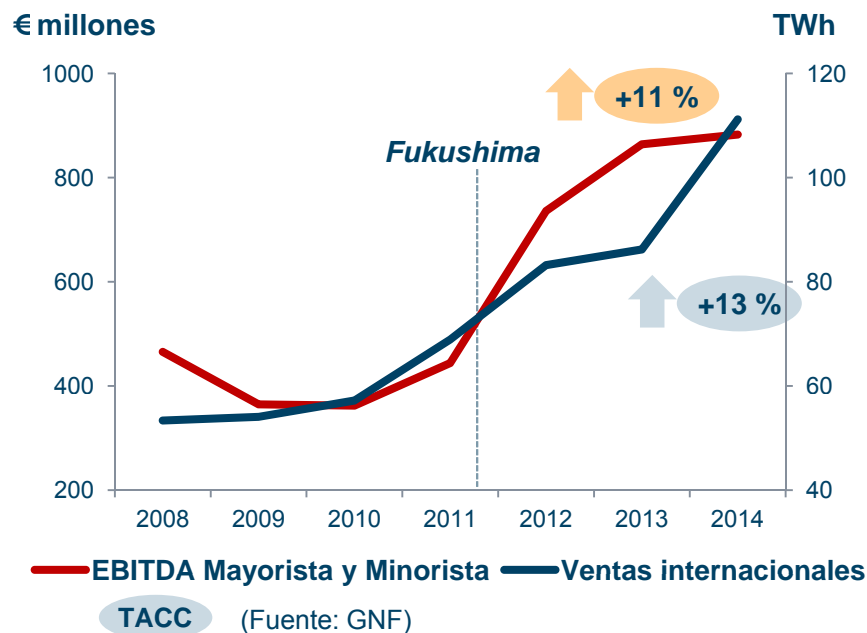
2 Incluye comercialización *ex-ship* a la península ibérica

Comercialización de gas

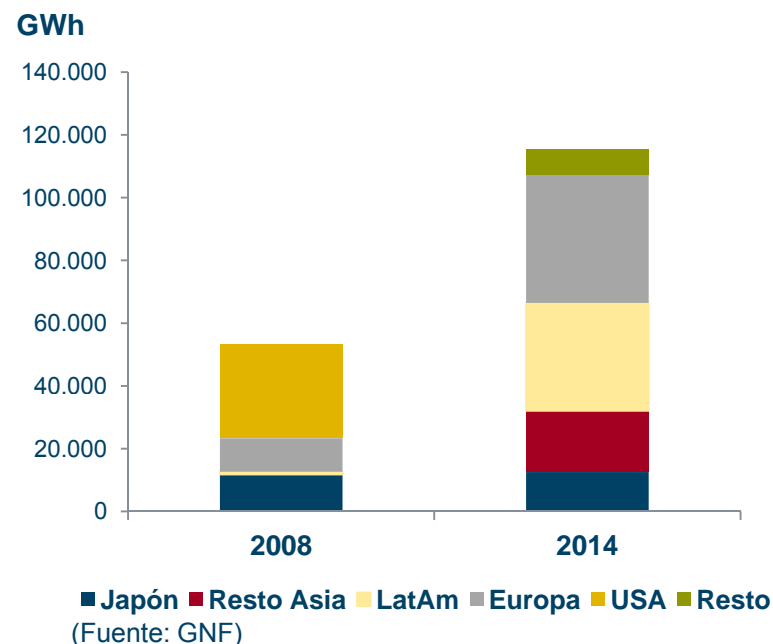
Evolución modelo de negocio de GNF 2011-2014 (I)



Ventas internacionales GNF vs. EBITDA



Demanda internacional de gas GNF



- La alta flexibilidad inherente en el modelo de negocio ha permitido a GNF beneficiarse de las oportunidades de negocio que surgieron en los mercados de GNL, fortaleciendo su perfil internacional

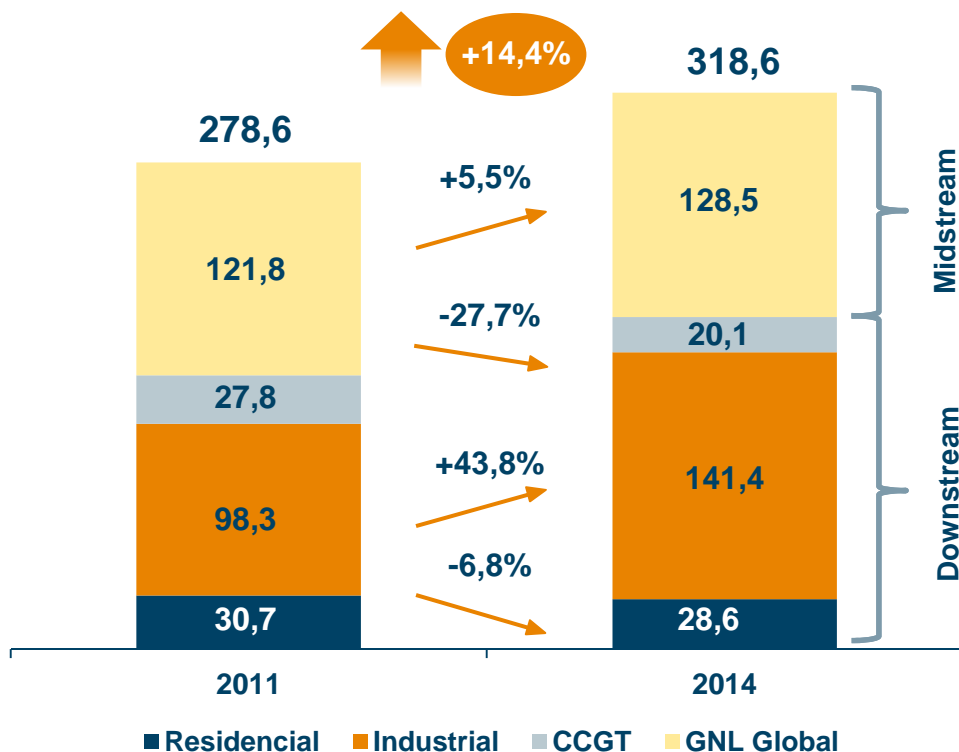
✓ El modelo de negocio de comercialización de gas de GNF se ha diversificado mucho, haciendo de GNF un fuerte operador global de GNL

Comercialización de gas

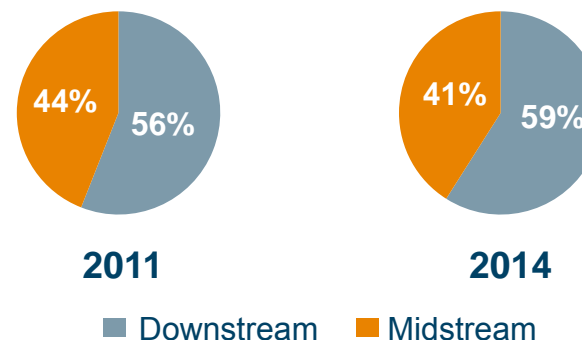
Evolución modelo de negocio de GNF 2011-2014 (II)



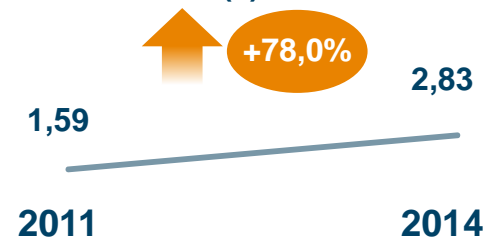
TWh vendidos



Contribución a ventas



EBITDA/MWh (€)

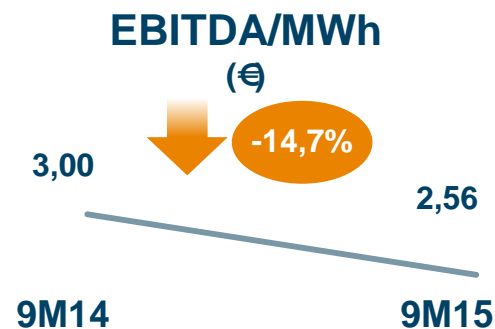
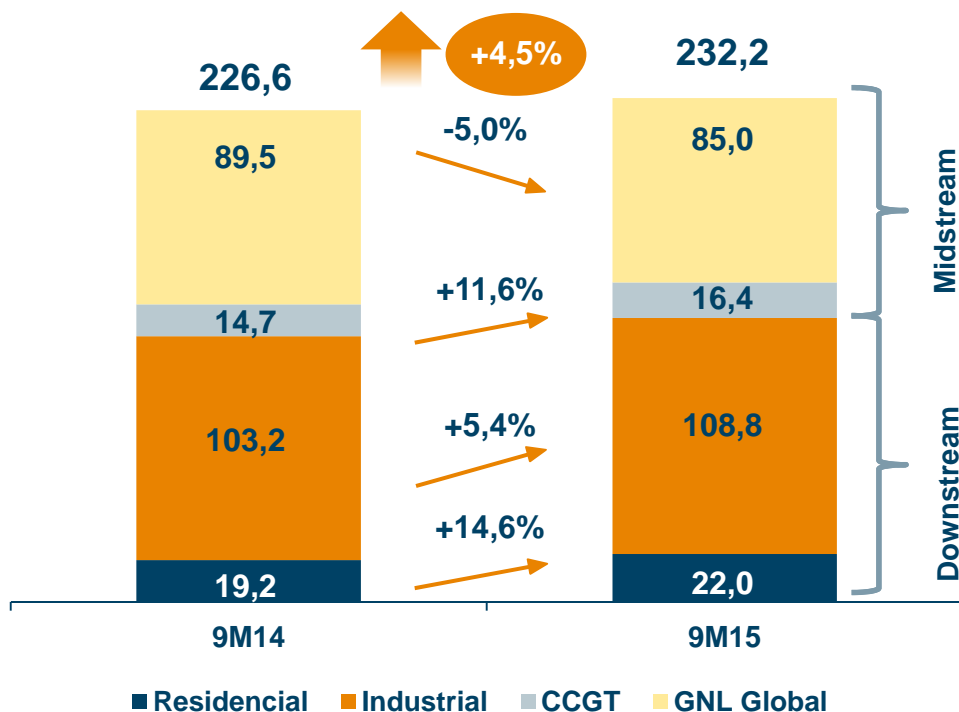


✓ Cambio en el *mix* de ventas a favor de segmentos de mayor margen

Comercialización de gas 9M15 vs 9M14



TWh vendidos

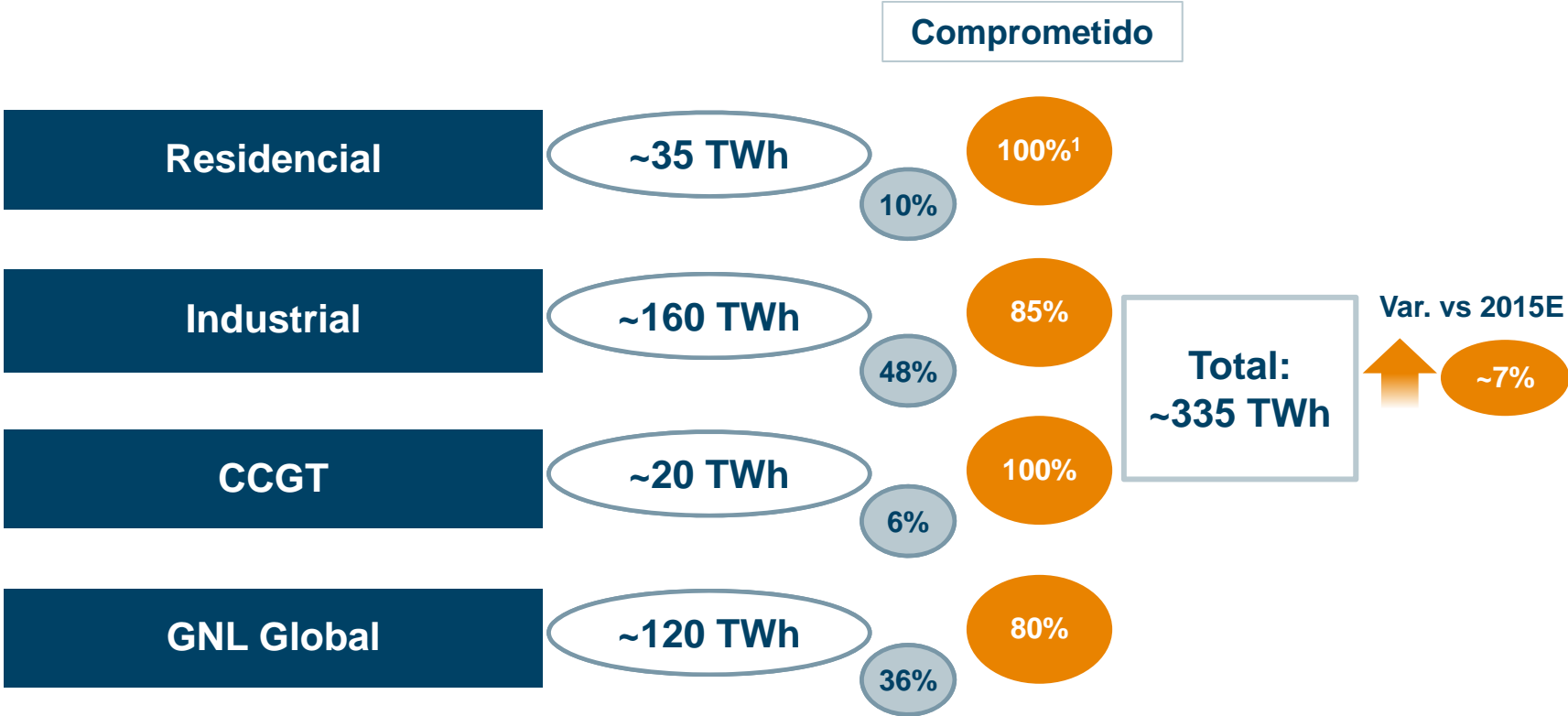


- Caída en el EBITDA de comercialización de gas limitada a un 12,5% en 9M15 vs 9M14

✓ EBITDA del periodo afectado por el entorno y el diferente mix de ventas

Comercialización de gas

Volúmenes de gas para 2016



✓ **Los nuevos volúmenes contribuirán con margen positivo**

Nota:

1 Asumiendo renovación automática en los contratos residenciales "open-ended" – demanda ligada a la climatología

Comercialización de gas

Resumen



20% EBITDA de GNF

- 38% España / 62% Internacional
- 73% comercialización / 27% infraestructuras

(€millones)

Actividad	9M 2015	9M 2014	Traslación moneda	Actividad	Crecimiento Actividad
Infraestructuras	216	211	38	(33)	-15,6%
Comercialización	595	680	-	(85)	-12,5%
TOTAL	811	891	38	(118)	-13,2%

✓ Sólido negocio, temporalmente afectado por cambios en el entorno de precios de las materias primas

Conclusiones

6

Conclusiones



✓ EBITDA +10,9% y Beneficio Neto +3,8% (ajustado) evidencian un sólido modelo de negocio

✓ Modelo de negocio reforzado por la optimización continua de la cartera de activos

✓ Probada resistencia del modelo de negocio de comercialización de gas

✓ Dividendo a cuenta +2,72%

✓ En camino de alcanzar los objetivos 2015

Anexos



1. Financiero



Cuenta de resultados consolidada



(€millones)	9M15	9M14	Var. %
Cifra de negocio	20.042	18.223	10,0
Aprovisionamientos	(13.905)	(12.803)	8,6
Margen bruto	6.137	5.420	13,2
Gastos de personal, netos	(775)	(617)	25,6
Tributos	(368)	(359)	2,5
Otros gastos, netos	(996)	(838)	18,9
EBITDA	3.998	3.606	10,9
Amortizaciones y pérdidas por deterioro	(1.337)	(1.184)	12,9
Provisiones	(194)	(185)	4,9
Otros	5	253	-98,0
Resultado Operativo	2.472	2.490	-0,7
Resultado financiero neto	(694)	(587)	18,2
Participación en resultados de asociadas	(5)	(75)	-93,3
Beneficio antes de impuestos	1.773	1.828	-3,0
Impuestos	(434)	(448)	-3,1
Participaciones no dominantes	(245)	(141)	73,8
Beneficio neto	1.094	1.239	-11,7
Plusvalías ¹	(5)	(190)	-
Beneficio neto ajustado	1.089	1.049	3,8

Nota:

1 Venta de Telecomunicaciones en 2014 y Begasa en 2015

EBITDA por actividades



(€millones)	9M15	9M14	Variación	
			€m	%
Redes:	2.407	1.900	507	26,7
Distribución Gas Europa	715	726	(11)	(1,5)
Distribución Gas LatAm	478	459	19	4,1
Distribución Eléctrica Europa	475	465	10	2,2
Distribución Eléctrica LatAm	275	250	25	10,0
CGE	464	-	464	-
Generación Eléctrica:	752	723	29	4,0
España	553	564	(11)	(2,0)
GPG	199	159	40	25,2
Comercialización Gas:	811	891	(80)	(9,0)
Infraestructuras	216	211	5	2,4
Comercialización	595	680	(85)	(12,5)
Otros	28	92	(64)	(69,6)
Total EBITDA	3.998	3.606	392	10,9

Inversiones



(€millones)	9M15	9M14	Change	
			€m	%
Redes:	858	549	309	56,3
Distribución Gas Europa	266	206	60	29,1
Distribución Gas LatAm	168	136	32	23,5
Distrib. Eléctrica Europa	147	126	21	16,7
Distrib. Eléctrica LatAm	90	81	9	11,1
CGE	187	-	187	-
Generación Eléctrica:	177	193	(16)	(8,3)
España	138	87	51	58,6
GPG	39	106	(67)	(63,2)
Gas Supply:	30	203	(173)	(85,2)
Infraestructuras	7	185	(178)	(96,2)
Comercialización	23	18	5	27,8
Otros	51	70	(19)	(27,1)
Total material + inmaterial	1.116	1.015	101	10,0
Financieras	92	41	51	124,4
TOTAL	1.208	1.056	152	14,4

Inversiones¹ +33,2%
excluyendo €177 millones
del leasing del metanero
contabilizado como
inversión en 1S14



España



Internacional



Nota:

1 Material e Inmaterial

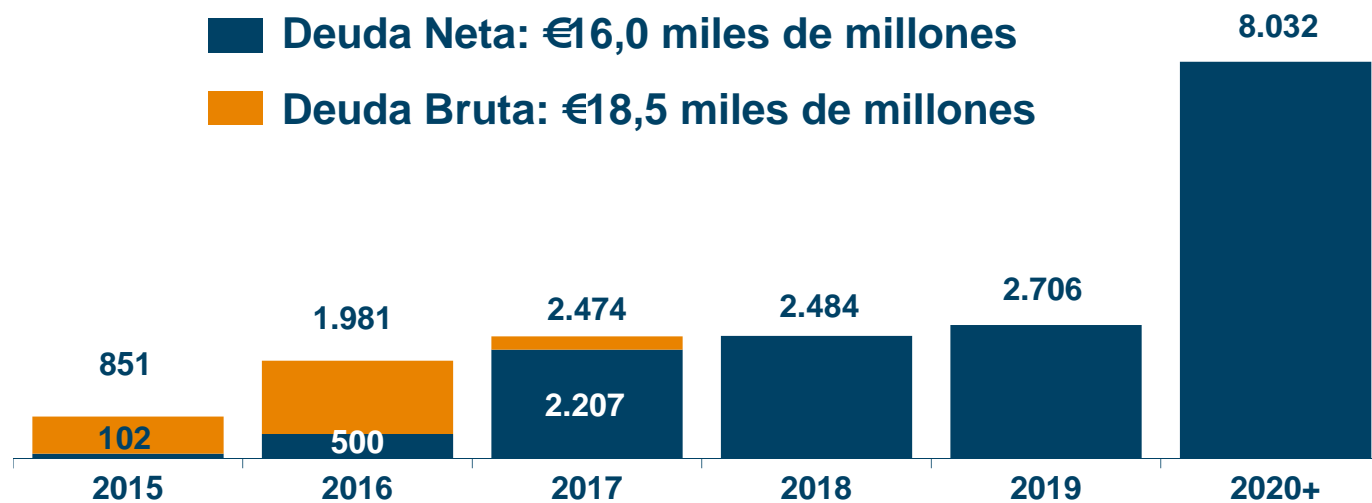
Estructura financiera (I)

Cómodo perfil de vencimientos de la deuda



a 30 septiembre 2015

(€millones)



- Vida media de la deuda ~5 años
- 92% de la deuda neta vence a partir del 2018

✓ Cubiertas todas las necesidades financieras hasta 1S18

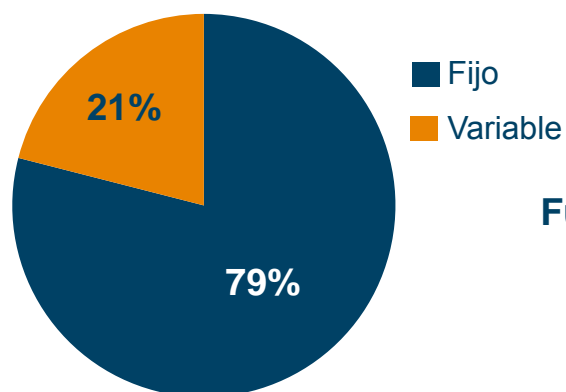
Estructura financiera (II)

Eficiente estructura de la deuda neta

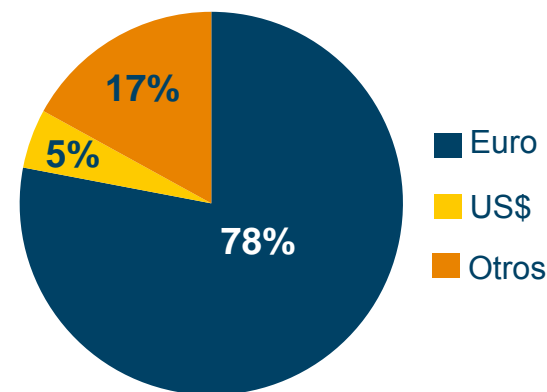


a 30 septiembre 2015

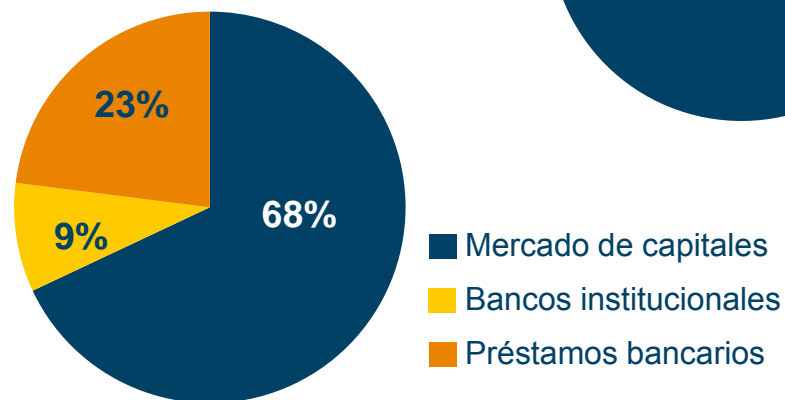
Mayoría de deuda a tipo fijo obtenida a niveles muy competitivos



Política conservadora de exposición al tipo de cambio



Fuentes de financiación diversificadas



✓ Eficiente estructura financiera como factor clave en la creación de valor a pesar del exigente entorno financiero

Estructura financiera (III)

Fuerte posición de liquidez



a 30 septiembre 2015 (€ millones)	Límite	Dispuesto	Disponible
Líneas de crédito comprometidas	7.460	385	7.074
Líneas de crédito no comprometidas	607	82	525
Préstamo BEI	53	-	53
Efectivo	-	-	2.280
TOTAL	8.119	468	9.932

- Capacidad adicional en los mercados de capitales por importe de ~€5.639 millones tanto en programas Euro como en LatAm (Chile, México, Panamá y Colombia)
- Nuevo préstamo BEI de €900 millones aprobado en octubre 2015

✓ **Liquidez suficiente para cubrir más de 24 meses de necesidades financieras**



2. Magnitudes físicas

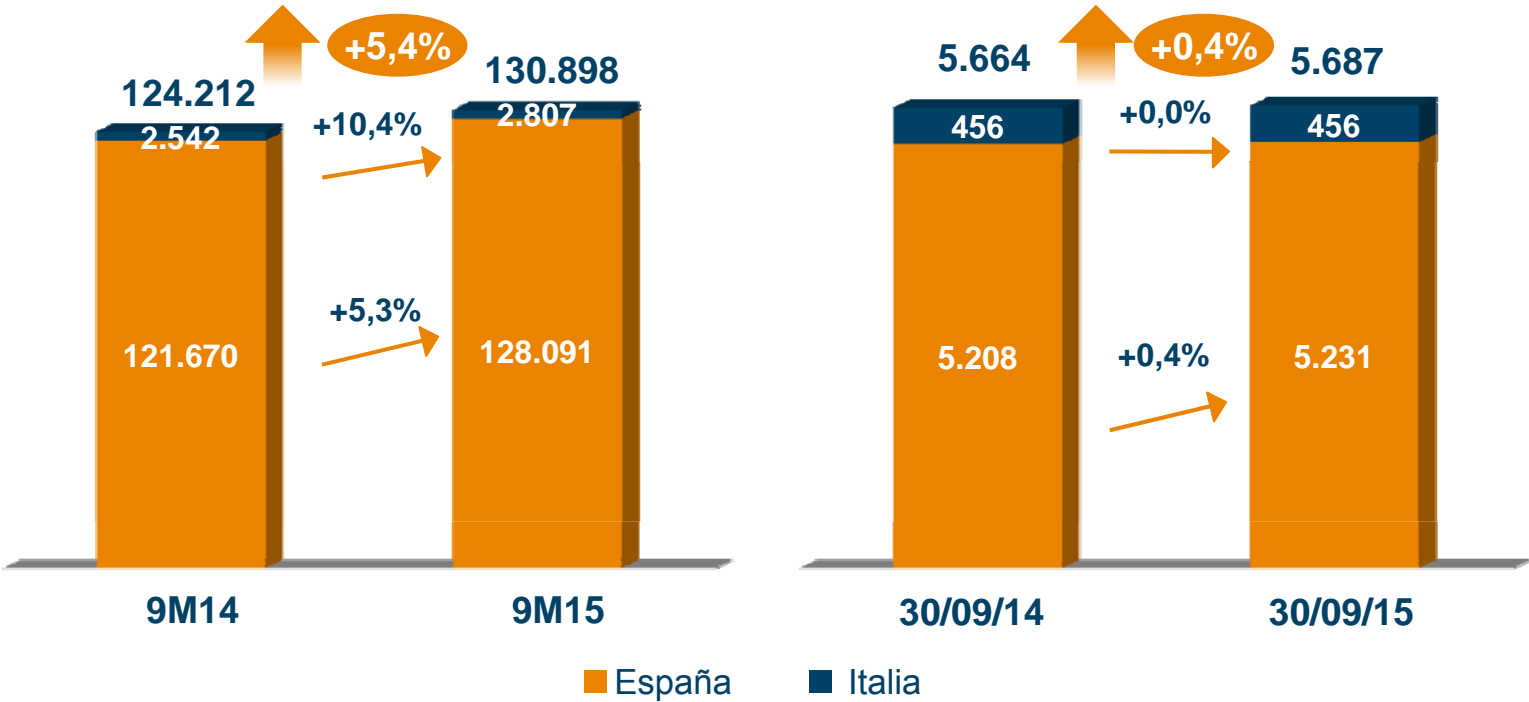
Redes

Distribución Gas Europa



Ventas de gas (GWh)

Puntos de suministro (000)



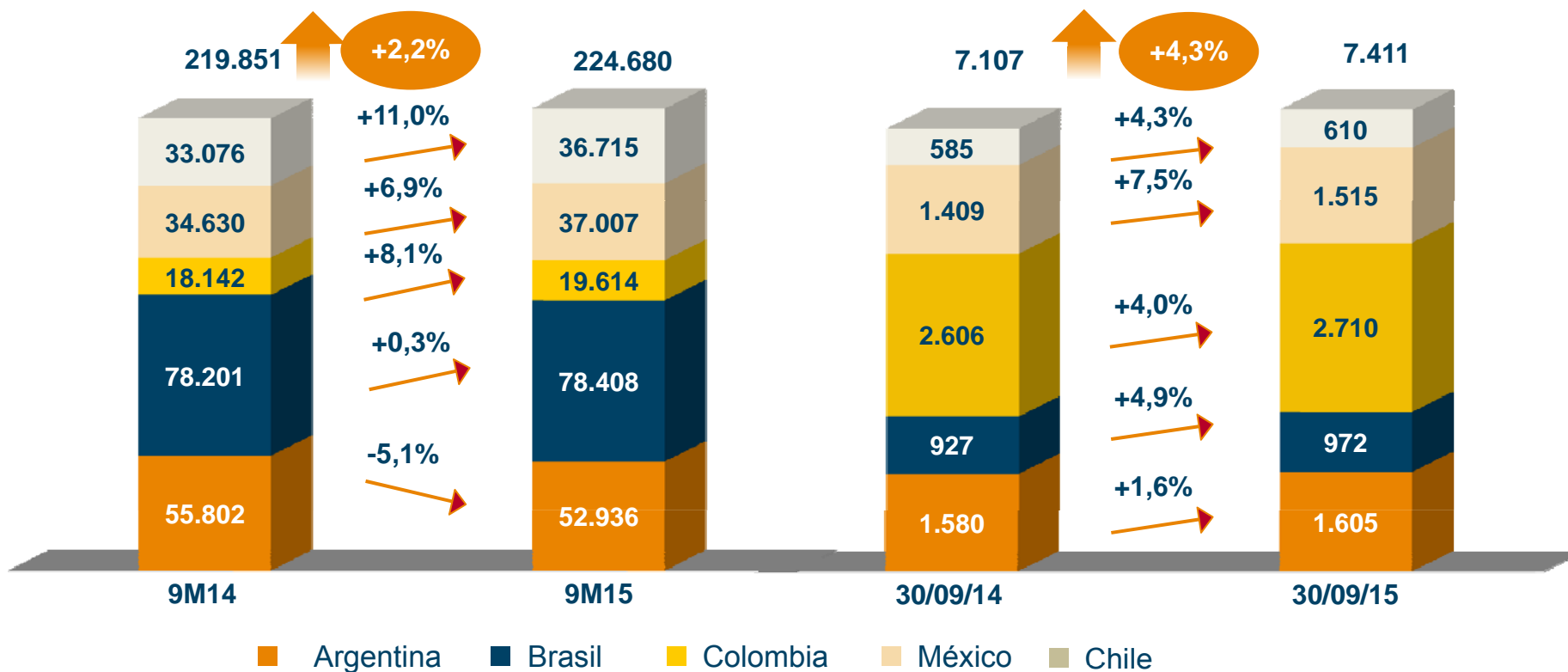
Redes

Distribución Gas Latinoamérica



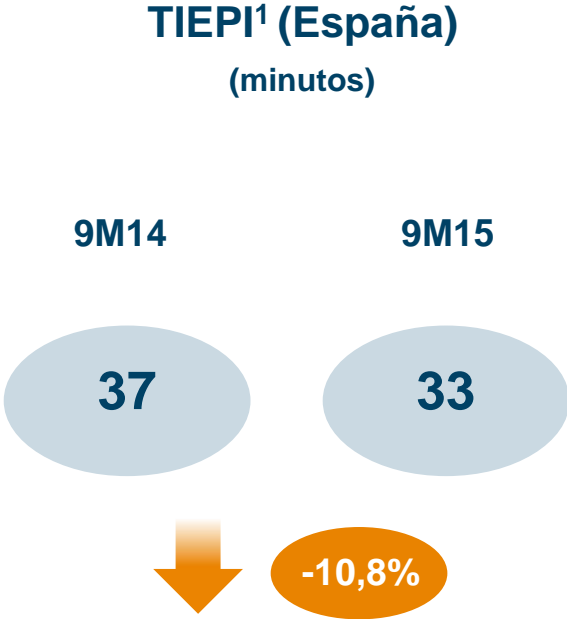
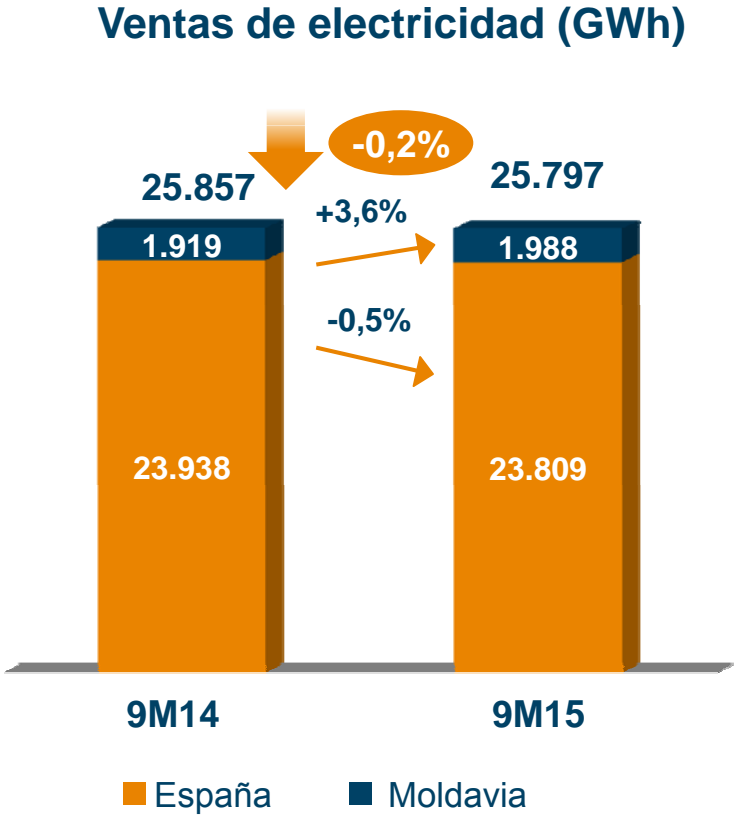
Ventas de gas (GWh)

Puntos de suministro (000)



Redes

Distribución Eléctrica Europa



Nota:
 1 Tiempo de interrupción equivalente de la potencia instalada

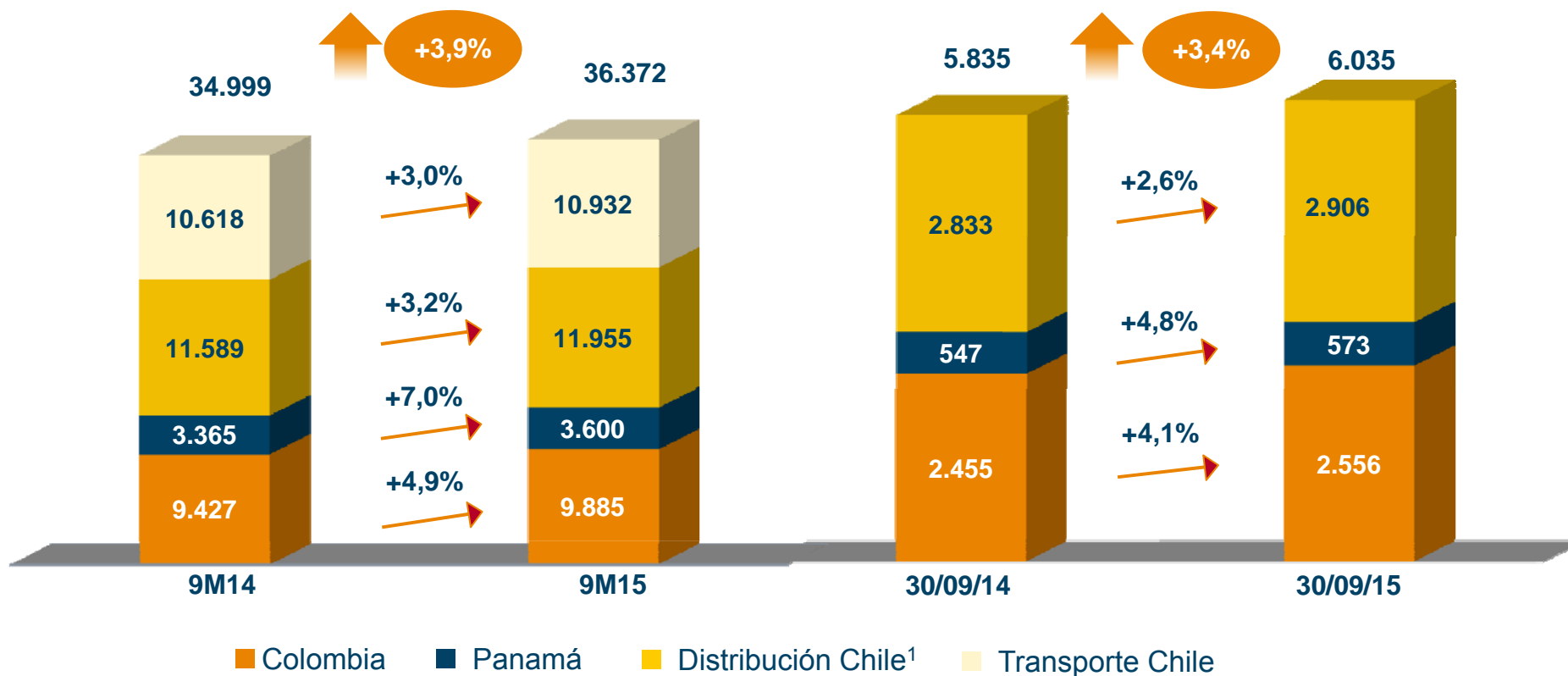
Redes

Distribución Eléctrica Latinoamérica



Ventas de electricidad (GWh)

Puntos de suministro (000)



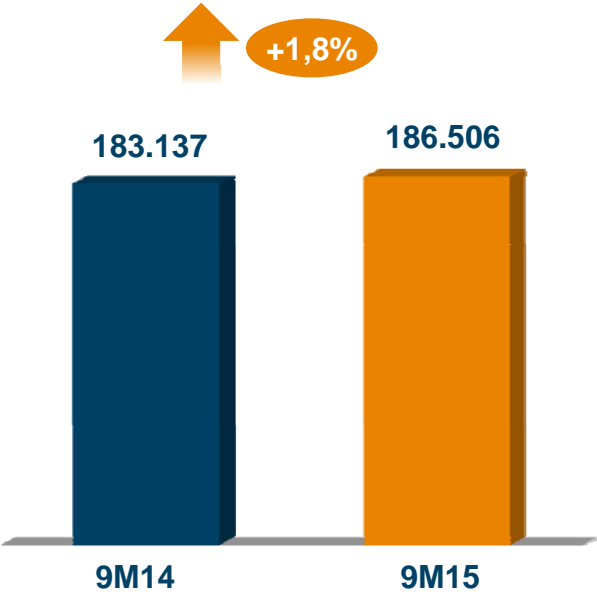
Nota:

1 Incluye datos de las filiales de CGE en Argentina (no significativas)

Demanda de gas y electricidad en España

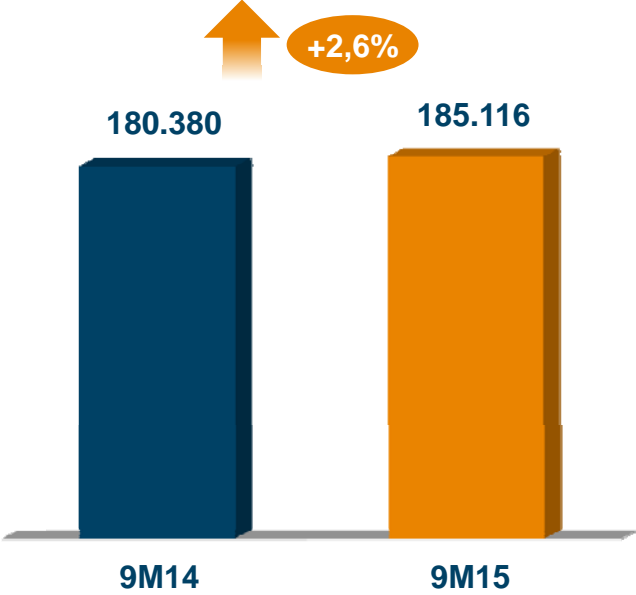


Demanda convencional de gas (GWh)



Fuente: Enagás

Demanda de electricidad (GWh)



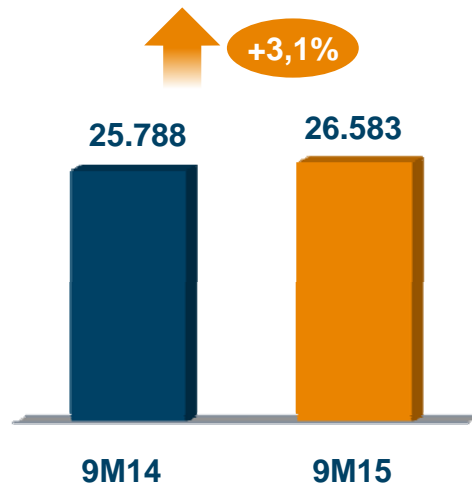
Fuente: REE

Generación Eléctrica

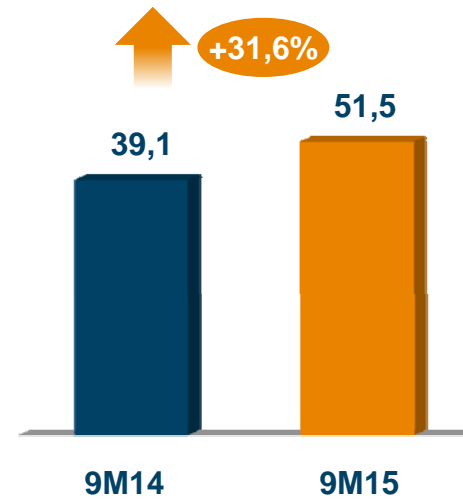
Electricidad España (I)



Ventas de electricidad
(GWh)



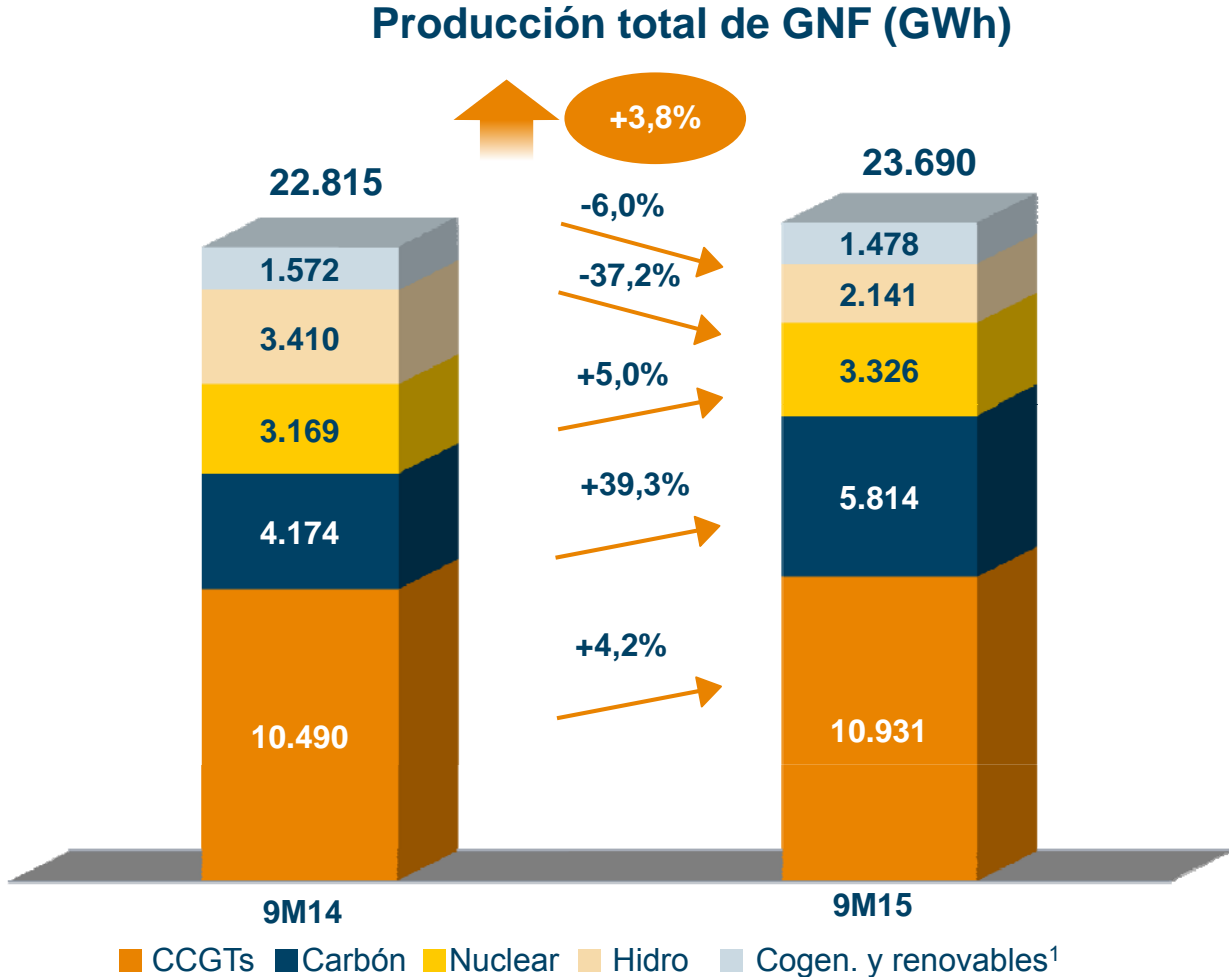
Precio medio del pool
(€/MWh)



Fuente: REE

Generación Eléctrica

Electricidad España (II)



Nota:

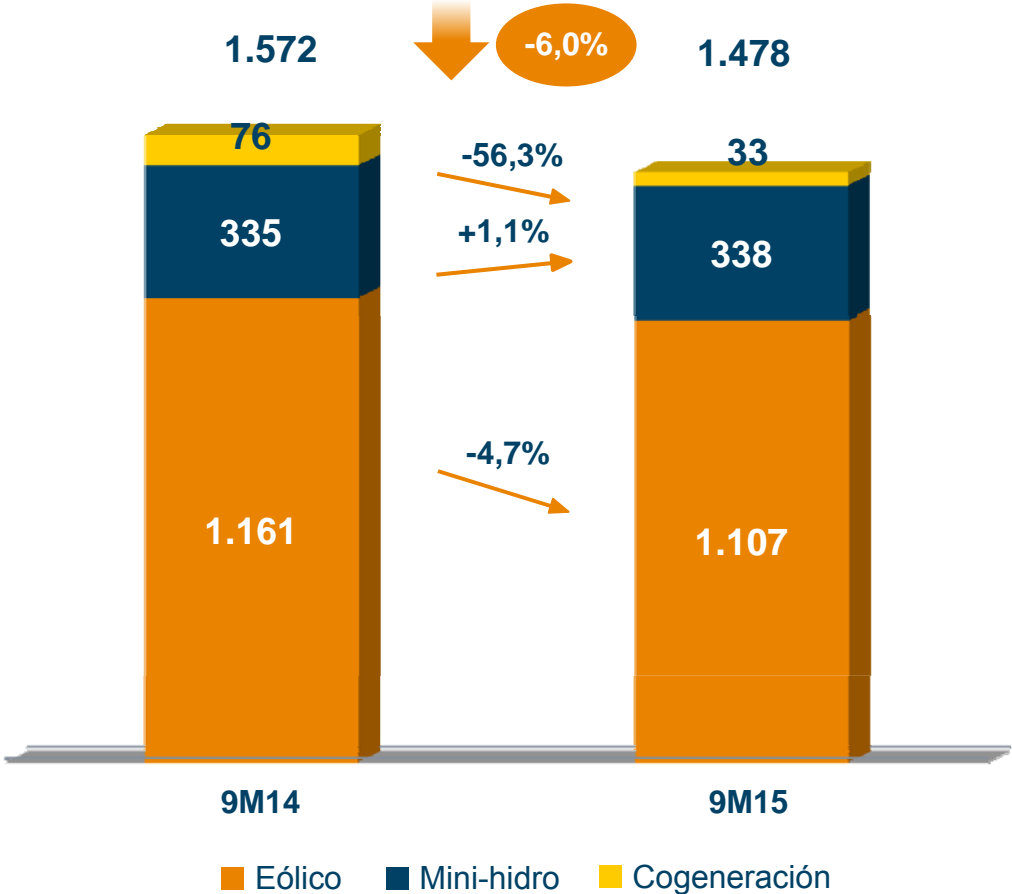
1 Anteriormente "Régimen Especial"

Generación Eléctrica

Electricidad España (III)



Producción total de GNF en cogeneración y renovables¹ (GWh)



Nota:

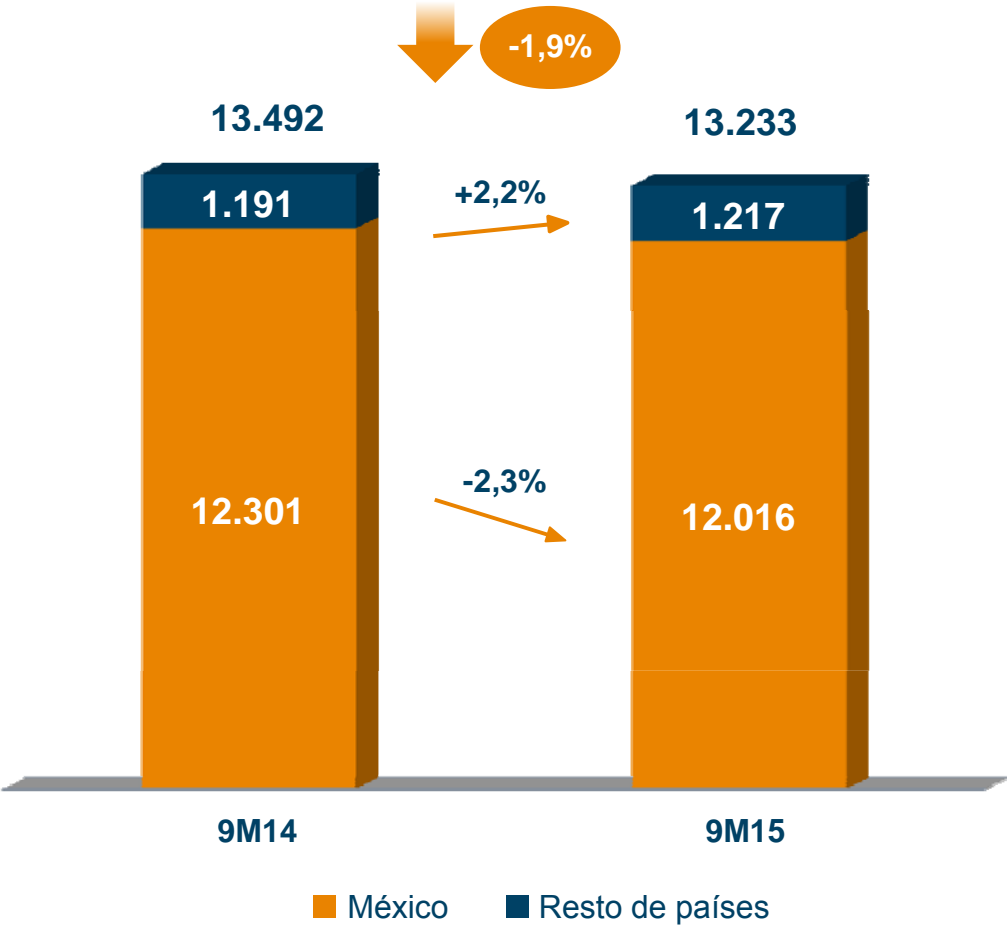
1 Anteriormente "Régimen Especial"

Generación Eléctrica

GPG

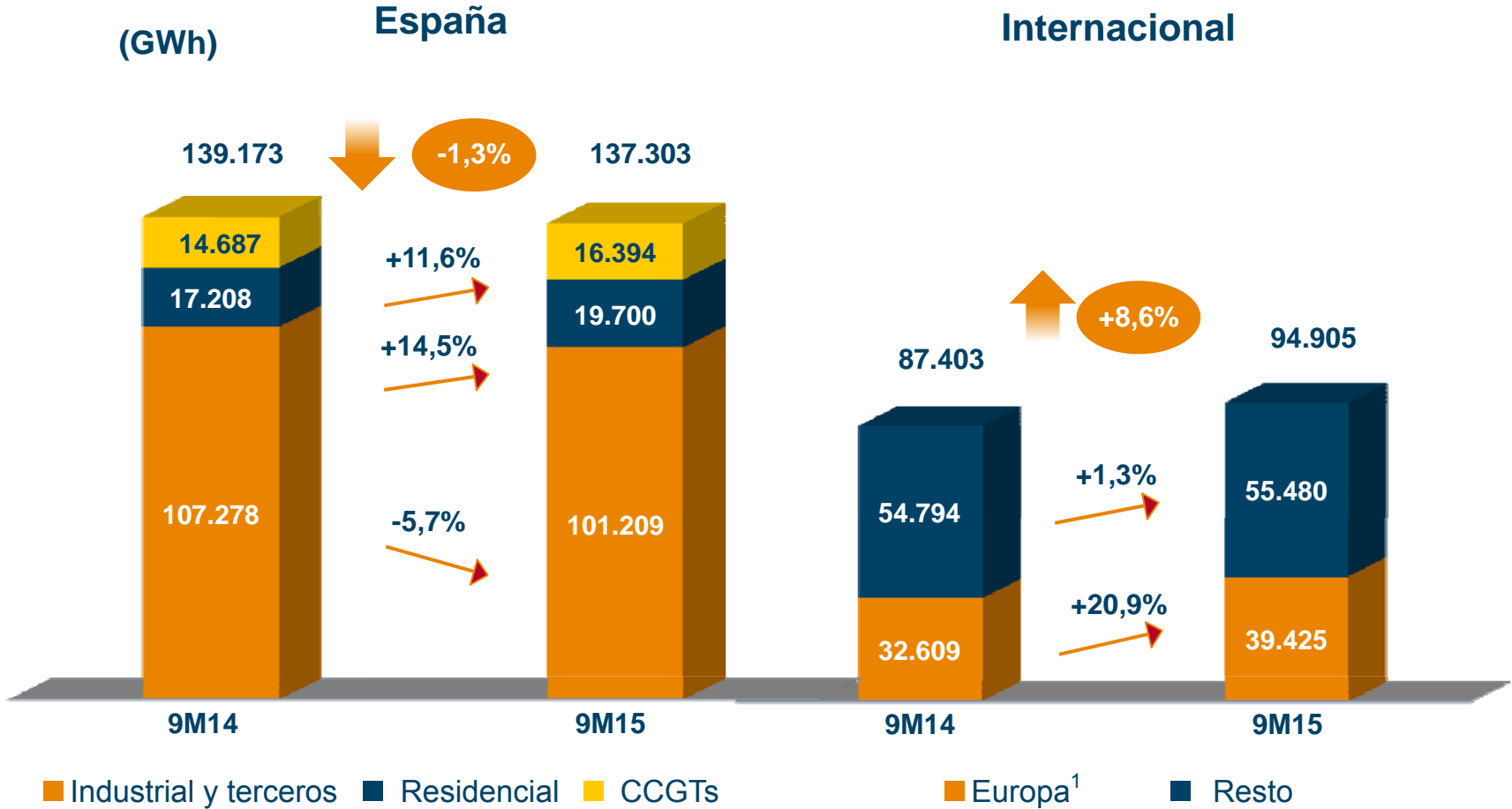


Producción total de GPG (GWh)



Comercialización de gas

Ventas de gas por mercados



Nota:

1 Ventas a clientes finales, incluyendo residencial en Italia

Gracias

Esta presentación es propiedad de Gas Natural Fenosa. Tanto su contenido como diseño gráfico es para uso exclusivo de su personal.

©*Copyright* Gas Natural SDG, S.A.

RELACIÓN CON INVERSORES

telf. 34 934 025 897

telf. 34 91 210 7815

e-mail: relinversor@gasnaturalfenosa.com

Página web: www.gasnaturalfenosa.com

