



Plano Estratégico para 2005-2007



Enfoque no Crescimento Rentável:

Progressos evidentes na criação de um operador ibérico consolidado

15 de Dezembro de 2004

Declarações viradas para o futuro

Esta apresentação contém declarações viradas para o futuro, na acepção da Lei de Reforma de Litígio de Títulos Privados dos EUA (“United States Private Securities Litigation Reform Act”) de 1995, com respeito a condições financeiras, a resultados das operações e ao negócio da EDP, bem como a alguns dos seus planos e objectivos nessas matérias. Pela sua natureza, estas declarações envolvem risco e incerteza, uma vez que se relacionam com eventos vindouros e dependem de circunstâncias futuras. Os resultados e desenvolvimentos reais poderão diferir materialmente dos expressos ou implícitos nestas declarações, em função de uma série de diferentes factores, que incluem, não exaustivamente, variações dos custos, da conjuntura económica e das políticas regulamentares e governamentais. O Form 20-F para o ano 2003 da EDP, submetido à Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários (“Securities and Exchange Commission”) dos EUA, contém dados adicionais, que incluem informação sobre factores susceptíveis de influenciar o negócio da EDP.

Agenda

- **Destaques de 2004: Progressos evidentes no plano estratégico**
 - **Estratégia: Percurso estável num contexto cheio de desafios**
 - **Plano de Negócios 2005-2007: Contínuo enfoque na rentabilidade**

Destaques de 2004: Progressos evidentes face ao plano estratégico

1 Consolidação do portfólio

- Aquisição do controlo total da HC
- Garantida neutralidade do valor dos CAEs
- Progressos na reestruturação do portfólio brasileiro
- Desinvestimentos do negócio de TI, "non-core"

2 Eficiência operacional

- Forte redução de efectivos
- Controlo rigoroso dos fornecimentos e serviços externos
- Melhoria da qualidade do serviço da rede de distribuição em Portugal

3 Organização orientada para o cliente

- Melhoria da proposta de valor
- Melhoria da imagem de marca
- Abordagem comercial segmentada

Destaques de 2004: Progressos evidentes face ao plano estratégico

1 Consolidação do portfólio

- Aquisição do controlo total da HC
- Garantida neutralidade do valor dos CAEs
- Progressos na reestruturação do portfólio brasileiro
- Desinvestimentos do negócio de TI, "non-core"

3 Organização orientada para o cliente

- Melhoria da proposta de valor
- Melhoria da imagem de marca
- Abordagem comercial segmentada

2 Eficiência operacional

- Forte redução de efectivos
- Controlo rigoroso dos fornecimentos e serviços externos
- Melhoria da qualidade do serviço da rede de distribuição em Portugal

1. Antecipada execução da estratégia ibérica: controlo total da HydroCantábrico

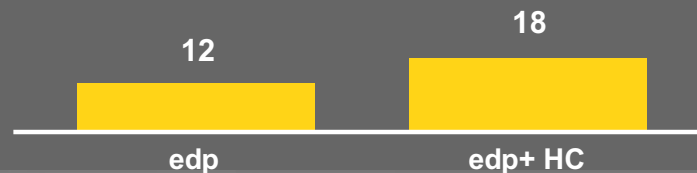
Quota de mercado

Racional Estratégico:

- Melhorar competências e desenvolver uma **estratégia coordenada** para operar no mercado ibérico (grossista; retalho)
- Melhorar o **mix de produção** com base nas complementaridades do portfólio
- Melhorar o **equilíbrio** entre os portfólios de produção e de distribuição/retalho
- **Plataforma de gás** em Espanha com potencial de **crescimento**
- Melhorar a **competitividade** do portfólio e produção através da alavancagem em novos contratos de aquisição de gás (através dos activos da Naturcorp)
- Capturar **sinergias** de investimento e operacionais

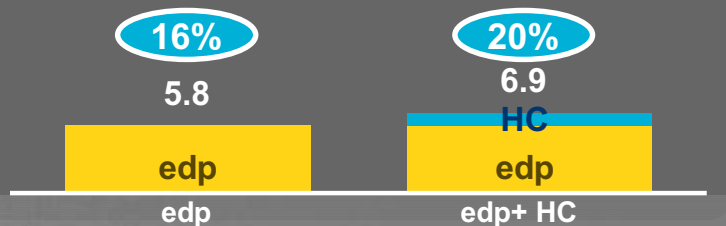
Quota de mercado ibérica produção

Percentagem



Número de clientes de energia na Península Ibérica

Milhões



Sinergias anuais 2005-2007

Milhões de euros

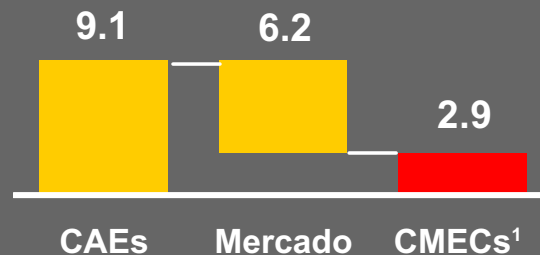


1. Fim dos CAEs: neutralidade do valor dos CAEs e “cash-inflow” garantidos

Neutralidade do valor

- Fim dos CAEs motivado pela implementação do MIBEL
- Os CMECs¹ serão revistos anualmente durante os primeiros 10 anos, tendo em conta as variáveis reais de mercado (pool, custos de combustível, emissões de CO₂, volume de produção)...
- ...e fixos a partir daí, tendo em conta as expectativas sobre as futuras condições dos mercados

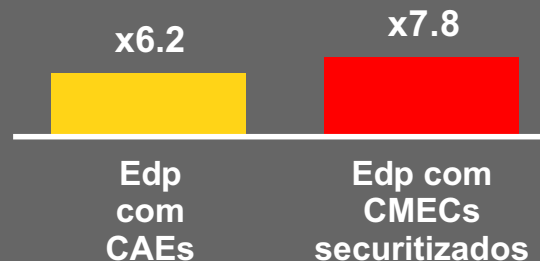
Valor actual líquido da margem bruta Milhares de milhões de euros



Melhoria dos rácios financeiros

- A EDP vai securitizar 90-95% do valor inicial dos CMECs¹
- Decreto-lei cria condições para garantir a dívida do SPV² (rating triplo A esperado)
- Dívida da EDP a substituir por dívida “non-recourse” emitida pelo SPV²

(FFO+Juros líquidos)/Juros líquidos



Notas:

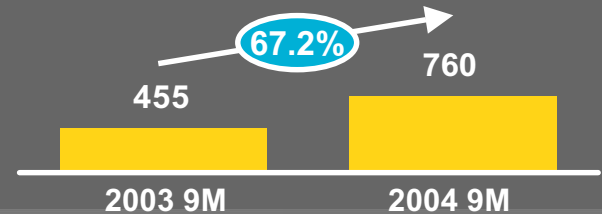
1. VAL da compensação reportado a finais de 2004. Securitização a seguir à denúncia dos CAEs, dependente do arranque do MIBEL
2. Entidade Veículo (“Special Purpose Vehicle”) emite obrigações com os CMEC como garantia

1. Reestruturação no Brasil: operações “ring-fence” e obtenção da auto-sustentabilidade

- Equilibrar o portfólio através de parcerias
 - Furnas torna-se parceiro da edp no Peixe Angical
 - Financiamento de R\$ 670 milhões pelo Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES)
- Consolidar a estrutura do grupo (em progresso)
 - Consolidar os activos brasileiros numa holding (Edp Brasil)
 - Agrupar os interesses minoritários na holding (Edp Brasil)
- Capturar melhorias operacionais
 - O Programa de Eficiência produziu R\$ 15 milhões em 2004, principalmente com origem na renegociação de contratos de fornecimento de materiais e nos serviços comerciais
- Desinvestimento de activos “non-core” (ex.: Fafen)

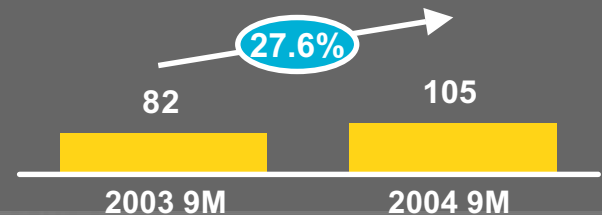
EBITDA

R\$ milhões



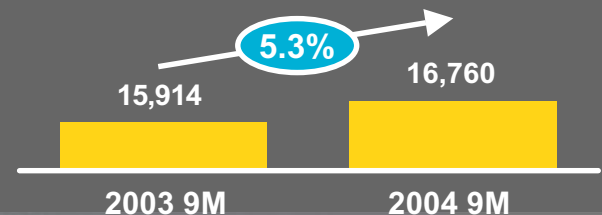
Resultado Líquido

R\$ milhões



Energia distribuída

(GWh)



1. Desinvestimento de activos "non-core": conclusão da venda de 60% da Edinfor a parceiro estratégico

Reforço do plano de negócios da Edinfor por via de alavancagem no negócio global de parceiro estratégico (Logica CMG)

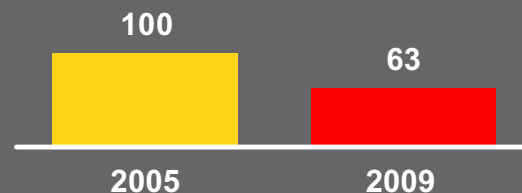
- Ganhar vantagem competitiva em serviços de TI "non-commoditised" através das competências da Logica CMG em gestão de aplicações
- Criar centros de excelência de TI na Edinfor, nomeadamente, centro de "finishing" e SAP ISU para a Europa continental
- Criar plataforma ibérica de serviços de TI por via da Edinfor

Reforçar relação "arms length" com o fornecedor externo de serviços de TI

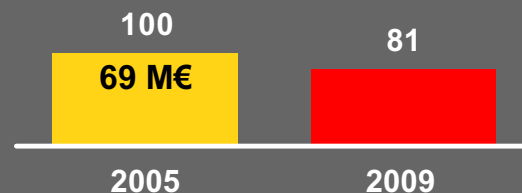
- Contratar serviços de TI com base em comparações de preço
- Garantir qualidade através da contratação de níveis de serviço acordados
- Reestruturar a função empresarial das TI focando na gestão da relação com o fornecedor de TI

Custos do fornecimento externo de serviços de TI'

Custo Unitário (indexado)



Custo Total²(indexado)



Notas

1. Contratos de fornecimento externo abrangendo i) WAN, ii) Helpdesk, LAN e PCs, iii) CPD, iv) Impressão e "finishing", v) Manutenção de aplicações

2. Custos totais ajustados para o aumento de volume de serviços de TI, excluindo despesas de investimento



Destaques de 2004: Progressos evidentes face ao plano estratégico

1 Consolidação do portfólio

- Aquisição do controlo total da HC
- Garantida neutralidade do valor dos CAEs
- Progressos na reestruturação do portfólio brasileiro
- Desinvestimentos do negócio de TI, "non-core"

2 Eficiência operacional

- Forte redução de efectivos
- Controlo rigoroso dos fornecimentos e serviços externos
- Melhoria da qualidade do serviço da rede de distribuição em Portugal

3 Organização orientada para o cliente

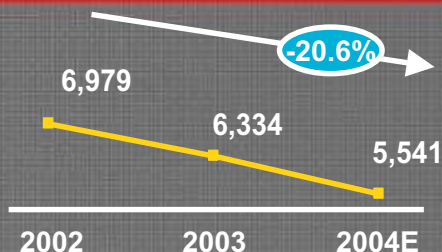
- Melhoria da proposta de valor
- Melhoria da imagem de marca
- Abordagem comercial segmentada

2. Redução de custos com o pessoal: Rápida concretização de objectivos ambiciosos

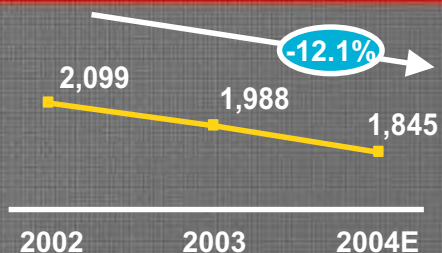
 % Var.

Número de efectivos

Distribuição (Portugal)

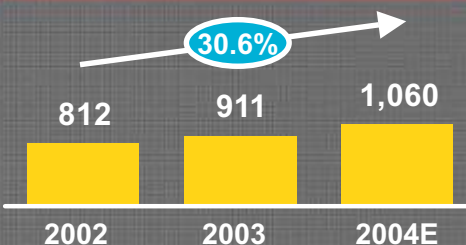


Produção (Portugal)

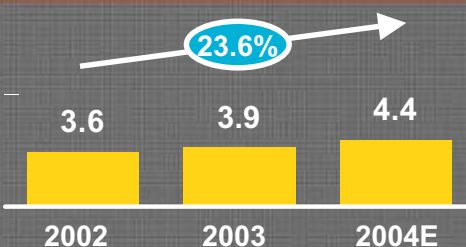


Produtividade

Distribuição (Portugal) Clientes/empregado

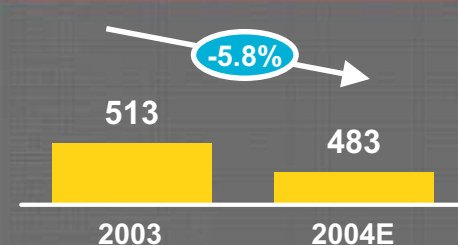


Produção (Portugal) MW/empregado



Custos com o Pessoal

“Core business” – Portugal Milhões de euros



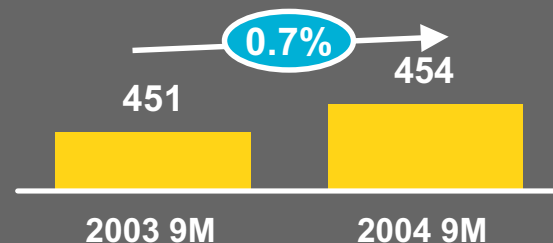
- ~90% do objectivo para 2003-2007 (1.800 empregados para a edpP e edpD) já atingidos em 2004
- Redução adicional de 264

2. Redução de custos com o pessoal: Rápida concretização de objectivos ambiciosos

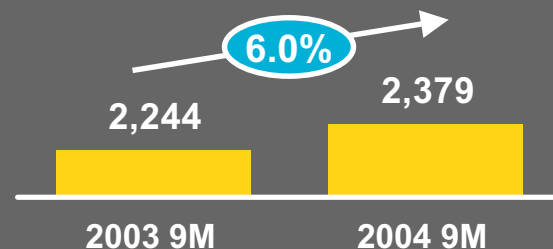
Principais iniciativas

- Reduzir despesas gerais ao nível do grupo (ex.: estacionamento, deslocações, gestão de frotas, publicidade e comunicação institucional) através de renegociações pela plataforma de serviços partilhados
- Benefícios adicionais do Programa de Eficiência de 2003 na edp Distribuição
- Maioria dos custos da renovação da marca incluídos em 2004
- Iniciativa de redução de custos (Programa de Eficiência) lançada na edp Brasil
- Fixação de um máximo para as despesas de TI e publicidade na ONI

Fornecimentos e serviços externos Milhões de euros



Margem bruta Milhões de euros

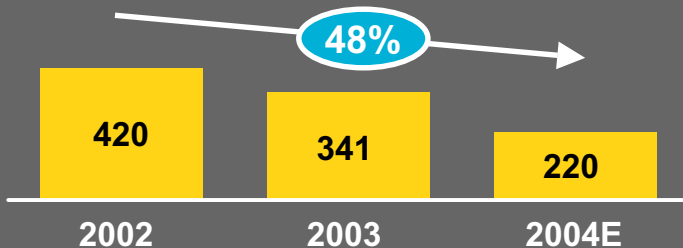


2. Qualidade do serviço: cumprimento dos objectivos técnicos e melhorias no serviço comercial

Técnico

Esforço centrado na melhoria da qualidade da rede de distribuição

Tempo de interrupção equivalente (TIE) Minutos



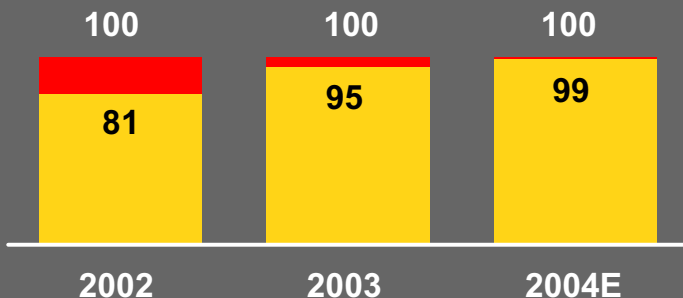
% variação

Estimativa do TIE para o final de 2004 inferior ao de 2002 em 48% e 70m abaixo do objectivo estimado para 2004

Comercial

Optimização de processos internos relacionados com o cliente

Grau de cumprimento dos requisitos regulamentares. Percentagem



Melhoria sustentada da qualidade de serviço comercial

Destaques de 2004: Progressos evidentes face ao plano estratégico

1 Consolidação do portfólio

- Aquisição do controlo total da HC
- Garantida neutralidade do valor dos CAEs
- Progressos na reestruturação do portfólio brasileiro
- Desinvestimentos do negócio de TI, "non-core"

2

- Forte redução de efectivos
- Controlo rigoroso dos fornecimentos e serviços externos
- Melhoria da qualidade do serviço da rede de distribuição em Portugal

3 Organização orientada para o cliente

- Melhoria da proposta de valor
- Melhoria da imagem de marca
- Abordagem comercial segmentada

3. Estratégia comercial integrada para a Península Ibérica por forma a manter quota de mercado conjunta

Estratégia comercial



Portugal

- Preparada para enfrentar a liberalização total do mercado através do enfoque na retenção de clientes, por via de produtos inovadores e melhor serviço ao cliente



Espanha

- Captação de clientes no mercado espanhol em função da futura dinâmica competitiva, alavancada na plataforma comercial da HidroCantábrico

Fornecedor ibérico de energia competitivo e orientado para o cliente



Manter a quota de mercado ibérica

20%

2004

20%

2007

3. Produtos inovadores para o mercado de retalho e nova imagem de marca

Melhorias na proposta de valor para clientes “mass market”

- **Seguro de protecção familiar:** primeiros 2 meses gratuitos e capital adicional indexado à factura edp
- **Solução de aquecimento eficiente:** a edp oferece 10% de desconto em termoacumuladores e reduções na tarifa nocturna que podem atingir 45%
- **Serviço de reparações:** clientes edp beneficiam de descontos em reparações domésticas e de uma linha telefónica de apoio a funcionar em regime 24x7
- **Campanha de fidelização de clientes BT em preparação:** migração para o mercado liberalizado

Nova imagem de marca e comunicação



Pontos de venda orientados para o retalho



3. A edp reestruturou a organização comercial portuguesa para fortalecer a orientação para o cliente













Indicadores financeiros: desempenho saudável em 2004

	2003 (9 M)	2004 (9 M)	Variação
EBITDA (M€)	1,320	1,460	+11%
Resultado líquido (M€)	258	351	+36%
Dívida Líquida (M€)	7,496	7,215	-4%
CAPEX (M€)	529	707	+34%
ROIC¹ (%)	5.5	6.1	+0.6p.p.

- Controlo de custos fundamental para o crescimento atractivo do EBITDA
- Aumento do CAPEX motivado pelo Peixe Angical e pelas energias renováveis na Península Ibérica

Destaques de 2004: progressos evidentes face ao plano

- Execução da estratégia ibérica 
 - Fim dos CAES com neutralidade do valor 
 - Reestruturação do portfólio brasileiro 
 - Desinvestimento de activos "non-core" 
-
- Redução de efectivos no "core business" 
 - Controlo dos fornecimentos e serviços externos 
 - Melhoria da qualidade do serviço na rede de distribuição em Portugal 
-
- Melhoria da proposta de valor 
 - Melhoria da imagem de marca 
 - Áreas comerciais focalizadas em segmentos 

Agenda

- Destaques de 2004: Progressos evidentes no plano estratégico
- **Estratégia: Percurso estável num contexto cheio de desafios**
- Plano de Negócios 2005-2007: Contínuo enfoque na rentabilidade

Um contexto cheio de desafios

Desafios importantes Descrição

Perspectivas para o futuro

1.

Produção:
redução no
curto prazo
das margens
de mercado
em Espanha

- Aumento nos custos com combustível não reflectido no preço da pool
- Incerteza quanto às tarifas máximas e à metodologia dos CTC em Espanha
- Licenças de CO₂ do PAN em Espanha para a HC resultaram num deficit de 3M toneladas para 05-07

- Crescimento elevado e sustentável do consumo ibérico
- Reconhecimento do deficit do sistema – a discussão do “Livro Branco” deverá clarificar as questões de regulamentação
- Prevê-se que a rentabilidade do mercado aumente a médio prazo

1. Produção: empenho num elevado crescimento sustentável, mantendo a quota de mercado

Contexto de mercado

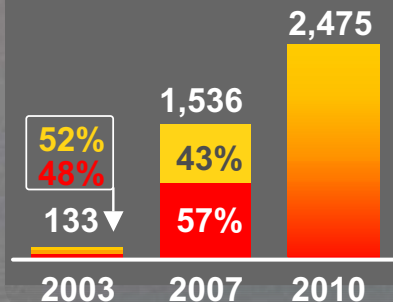
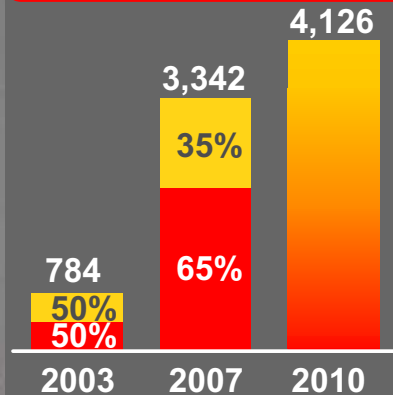
- Elevado crescimento do consumo na Península Ibérica reduz o risco de excesso de capacidade
- O PAN de CO₂ espanhol favorece as CCGTs
- O “Livro Branco” deverá oferecer um enquadramento tarifário mais transparente e melhor rentabilidade de novos investimentos a médio prazo

CCGTs

- Governos português e espanhol empenhados no aumento da capacidade em energias renováveis
- Estabilidade regulamentar em Espanha (tarifa a 10 anos para novos projectos eólicos)
- Convergência esperada com Espanha do quadro regulamentar português

Parques Eólicos

Capacidade instalada edp + HC (MW)



■ Espanha
■ Portugal

Investimentos específicos em CCGTs para manter quota de mercado...

... monitorizar de perto a estratégia para que esta se adapte aos desenvolvimentos regulamentares e para garantir uma rentabilidade adequada

Investimentos significativos em produção eólica, reequilibrando o portfólio e aumentando o peso das receitas reguladas/estáveis.

Nota: a capacidade das CCGTs em 2007 e 2010 inclui 990 MW da central Turbogás

Um contexto cheio de desafios

Desafios importantes Descrição

Perspectivas para o futuro

1.

Produção: redução no curto prazo das margens de mercado em Espanha

- Aumento nos custos com combustível não reflectido no preço da pool
- Incerteza quanto às tarifas máximas e à metodologia dos CTC em Espanha
- Licenças de CO₂ do PAN em Espanha para a HC resultaram num deficit de 3M toneladas para 05-07

- Crescimento elevado e sustentável do consumo ibérico
- Reconhecimento do deficit do sistema – a discussão do “Livro Branco” deverá clarificar as questões de regulamentação
- Prevê-se que a rentabilidade do mercado aumente a médio prazo

2.

Distribuição: aumento insuficiente das tarifas em Portugal para 2005

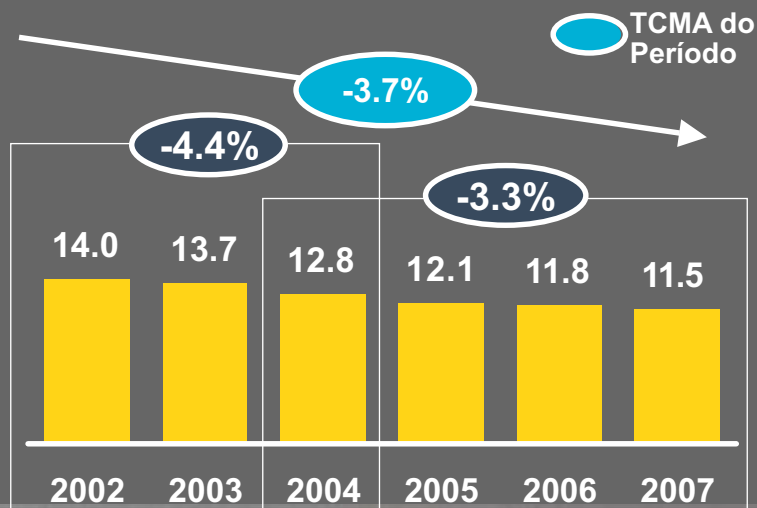
- Reconhecimento pela primeira vez pela ERSE da eficiência da edpD
- Entidade Reguladora diminuiu o ROA de 9,0% (em 2004) para 8,5% (2005)
- Apesar da eficiência alcançada pela edpD, a ERSE não permitiu convergência de custos na revisão para 2005

- Decisão, influenciada pelos elevados custos com combustíveis, aplica-se apenas a 2005
- Poderá ocorrer revisão extraordinária em meados de 2005 devido à implementação do MIBEL
- Esperam-se revisões futuras, que reconheçam os ganhos de eficiência da edp
- Insuficientes rentabilidades da distribuição em Espanha proporcionam um sólido argumento para aumentos tarifários em Portugal

2. Distribuição: a edp prosseguirá o seu enfoque na eficiência

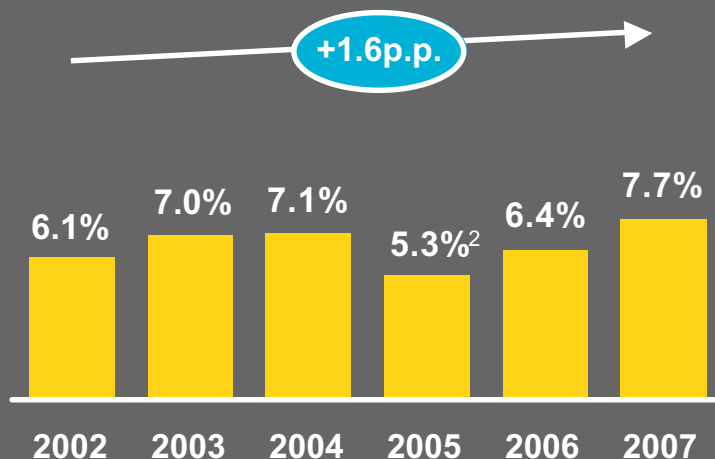
Custos controláveis¹

Euro/MWh



ROA

Porcentagem



- Redução significativa de custos (-4,4 p.p.) permite melhoria do ROA histórico, apesar de um factor de eficiência de 7% imposto pelo regulador
- Futuras reduções de custos suscitam aumento do ROA, assumindo convergência gradual entre as bases de custos da edpD e da ERSE



Notas

1. Pessoal, matérias-primas, fornecimentos e serviços externos e outros custos/receitas operacionais regulados
2. Tendo já em conta as medidas de eficiência a implementar pela edpD em 2005

Um contexto cheio de desafios

Desafios importantes Descrição

Perspectivas para o futuro

1.

Produção: redução no curto prazo das margens de mercado em Espanha

- Aumento nos custos com combustível não reflectido no preço da pool
- Incerteza quanto às tarifas máximas e à metodologia dos CTC em Espanha
- Licenças de CO₂ do PAN em Espanha para a HC resultaram num deficit de 3M toneladas para 05-07

- Crescimento elevado e sustentável do consumo ibérico
- Reconhecimento do deficit do sistema a discussão do “Livro Branco” deverá clarificar as questões de regulamentação
- Prevê-se que a rentabilidade do mercado aumente a médio prazo

2.

Distribuição: aumento insuficiente das tarifas em Portugal para 2005

- Entidade Reguladora diminuiu o ROA de 9,0% (em 2004) para 8,5% (2005)
- Apesar da eficiência alcançada pela edpD, a ERSE não permitiu convergência de custos na revisão para 2005
- Reconhecimento pela primeira vez pela ERSE da eficiência da edpD

- Decisão, influenciada pelos elevados custos com combustíveis, aplica-se apenas a 2005
- Poderá ocorrer revisão extraordinária em meados de 2005 devido à implementação do MIBEL
- Esperam-se revisões futuras, que reconheçam os ganhos de eficiência da edp
- Insuficientes rentabilidades da distribuição em Espanha proporcionam um sólido argumento para aumentos tarifários em Portugal

3.

Gás: Aquisição da GDP bloqueada pela UE

- A UE exigiu remédios que poderiam prejudicar significativamente o valor do negócio de produção em Portugal

- O racional estratégico da operação ainda é válido
- O MIBEL deverá ser implementado no curto prazo
- Aumentar a presença da edp no gás, com base na plataforma Naturcorp

3. Gás: activos da edp asseguram uma plataforma de partida competitiva na Península Ibérica

A convergência gás-electricidade reforçará ainda assim a posição competitiva da edp

A edp tem contratos competitivos com a Transgás

- A Transgás tem como principal fornecedor a Argélia, que é a fonte de fornecimento mais barata na Península Ibérica
 - A CCGT da edp (TER) pode ser competitiva no MIBEL

A edp alavancará nos abastecimentos da Naturcorp

- A Naturcorp é o segundo maior operador no mercado do gás em Espanha, com quota de mercado de 10%
 - Será agora a plataforma para desenvolver/reforçar uma posição competitiva no mercado do gás (CCGT e retalho)

A edp reavaliará o negócio em Portugal. Opção de compra da Portgás

- A edp tem opção de compra da Portgás (~28% de quota de mercado na distribuição e no fornecimento a retalho)
- A configuração do negócio tem de ser revista

Um contexto cheio de desafios

Desafios importantes Descrição

Perspectivas para o futuro

1.

Produção: redução no curto prazo das margens de mercado em Espanha

- Aumento nos custos com combustível não reflectido no preço da pool
- Incerteza quanto às tarifas máximas e à metodologia dos CTC em Espanha
- Licenças de CO₂ do PAN em Espanha para a HC resultaram num deficit de 3M toneladas para 05-07

- Crescimento elevado e sustentável do consumo ibérico
- Reconhecimento do deficit do sistema a discussão do “Livro Branco” deverá clarificar as questões de regulamentação
- Prevê-se que a rentabilidade do mercado aumente a médio prazo

2.

Distribuição: aumento insuficiente das tarifas em Portugal para 2005

- Entidade Reguladora diminuiu o ROA de 9,0% (em 2004) para 8,5% (2005)
- Apesar da eficiência alcançada pela edpD, a ERSE não permitiu convergência de custos na revisão para 2005
- Reconhecimento pela primeira vez pela ERSE da eficiência da edpD

- Decisão, influenciada pelos elevados custos com combustíveis, aplica-se apenas a 2005
- Poderá ocorrer revisão extraordinária em meados de 2005 devido à implementação do MIBEL
- Esperam-se revisões futuras, que reconheçam os ganhos de eficiência da edp
- Insuficientes rentabilidades da distribuição em Espanha proporcionam um sólido argumento para aumentos tarifários em Portugal

3.

Gás: Aquisição da GDP bloqueada pela UE

- A UE exigiu remédios que poderiam prejudicar significativamente o valor do negócio de produção em Portugal

- O racional estratégico da operação ainda é válido
- O MIBEL deverá ser implementado no curto prazo
- Aumentar a presença da edp no gás, com base na plataforma Naturcorp

4.

Brasil: regulador reviu em baixa a base de activos provisional da edp

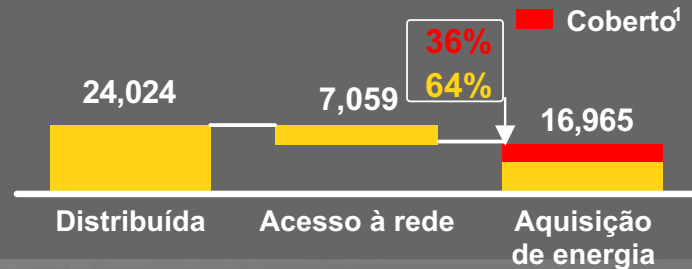
- O regulador brasileiro não reconheceu 35% da base de activos da Bandeirante
- A base de activos regulada das empresas de distribuição encontra-se ainda em discussão com a ANEEL

- Mercado atractivo com crescimento na margem bruta de 13%/ano até 2007
- Governo brasileiro ainda empenhado em atrair investimento estrangeiro
- Desagregação da produção e da distribuição da Esclesa aumenta a margem bruta ~R\$80 milhões no período 05-07 na sequência de leilões de energia
- Espera-se que o crescimento previsto das tarifas reflecta uma adequada rentabilidade das empresas de distribuição

4. Brasil: a edp reforçará a auto-sustentabilidade das operações brasileiras

- Apesar de um cenário incerto em termos de regulamentação, o mercado deverá permanecer muito atractivo em virtude das taxas de crescimento bastante elevadas
- A edp vai reforçar a auto-sustentabilidade das operações no Brasil, colhendo ao mesmo tempo os frutos das melhorias operacionais de anos anteriores
- Garantir acesso a financiamento local preparar a OPV da edp Brasil

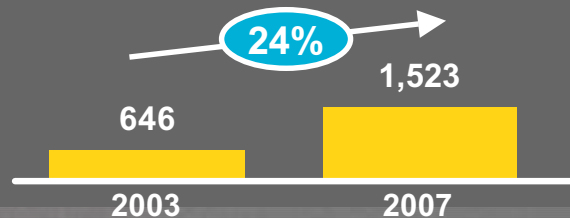
Energia (GWh-2007)



TCMA

A edp reduzirá o risco do negócio através do estabelecimento de contratos de aquisição de energia estáveis e de longo prazo

EBITDA (Milhões de reais)



Resultado Líquido (Milhões de reais)



As operações no Brasil aumentarão de forma considerável a sua rentabilidade nos próximos três anos



Nota: 1. Coberto por produção própria

Um contexto cheio de desafios

Desafios importantes Descrição

Perspectivas para o futuro

1.

Produção: redução no curto prazo das margens de mercado em Espanha

- Aumento nos custos com combustível não reflectido no preço da pool
- Incerteza quanto às tarifas máximas e à metodologia dos CTC em Espanha
- Licenças de CO₂ do PAN em Espanha para a HC resultaram num deficit de 3M toneladas para 05-07

- Crescimento elevado e sustentável do consumo ibérico
- Reconhecimento do deficit do sistema a discussão do “Livro Branco” deverá clarificar as questões de regulamentação
- Prevê-se que a rentabilidade do mercado aumente a médio prazo

2.

Distribuição: aumento insuficiente das tarifas em Portugal para 2005

- Entidade Reguladora diminuiu o ROA de 9,0% (em 2004) para 8,5% (2005)
- Apesar da eficiência alcançada pela edpD, a ERSE não permitiu convergência de custos na revisão para 2005
- Reconhecimento pela primeira vez pela ERSE da eficiência da edpD

- Decisão, influenciada pelos elevados custos com combustíveis, aplica-se apenas a 2005
- Poderá ocorrer revisão extraordinária em meados de 2005 devido à implementação do MIBEL
- Esperam-se revisões futuras, que reconheçam os ganhos de eficiência da edp
- Insuficientes rentabilidades da distribuição em Espanha proporcionam um sólido argumento para aumentos tarifários em Portugal

3.

Gás: Aquisição da GDP bloqueada pela UE

- A UE exigiu remédios que poderiam prejudicar significativamente o valor do negócio de produção em Portugal

- O racional estratégico da operação ainda é válido
- O MIBEL deverá ser implementado no curto prazo
- Aumentar a presença da edp no gás, com base na plataforma Naturcorp

4.

Brasil: regulador reviu em baixa a base de activos provisional da edp

- O regulador brasileiro não reconheceu 35% da base de activos da Bandeirante
- A base de activos regulada das empresas de distribuição encontra-se ainda em discussão com a ANEEL

- Mercado atractivo com crescimento na margem bruta de 13%/ano até 2007
- Governo brasileiro ainda empenhado em atrair investimento estrangeiro
- Desagregação da produção e da distribuição da Esclesa aumenta a margem bruta ~R\$80 milhões no período 05-07 na sequência de leilões de energia
- Espera-se que o crescimento previsto das tarifas reflecta uma adequada rentabilidade das empresas de distribuição

5.

Telecomunicações: clientes residenciais e PMEs ainda difíceis de servir

- Acesso ao “last mile” ainda difícil
- Contínuas barreiras à competitividade (ex.: portabilidade do número)

- Aumento da pressão sobre o regulador para obter um mercado das telecomunicações verdadeiramente liberalizado

5. Telecomunicações: edp em busca da rentabilidade

Iniciativa estratégica

Desinvestir nas operações da ONI em Espanha

Descrição

- Não há sinergias significativas com a operação doméstica; oportunidade para o “dono natural” criar valor
- Preparação da venda para quando surja oportunidade

Alavancar nos accionistas da ONI

Explorar oportunidades de cross-selling

- Venda de produtos ONI DUO através dos canais de distribuição Millennium bcp voz e Internet a clientes de retalho (pequenas empresas, particulares) e soluções à medida para médias empresas

Desenvolver tecnologia PLC

- Piloto comercial PLC em várias cidades portuguesas
- Alavancagem na carteira de clientes e rede de distribuição da edp

Manter pressão sobre o Regulador

- Acesso mais fácil aos clientes residenciais e PMEs na sequência da liberalização

Factores exógenos afectam margem bruta, mas os custos estão totalmente dentro dos objectivos

- Margem bruta afectada pelo contexto regulamentar da actividade de distribuição em 2005 (edpD), por variáveis de mercado menos favoráveis (HidroCantábrico) e por restrições regulamentares ao crescimento (ONI)
- Cumprido o compromisso do rigoroso controlo de custos, em linha com o Plano de Negócios anterior

Nota: TCMA taxa de crescimento média anual



TCMA 02-06 (%)

Margem Bruta



Custos Operacionais



EBITDA



Plano de Negócios
apresentado no ano
anterior

Plano de Negócios
actual da EDP

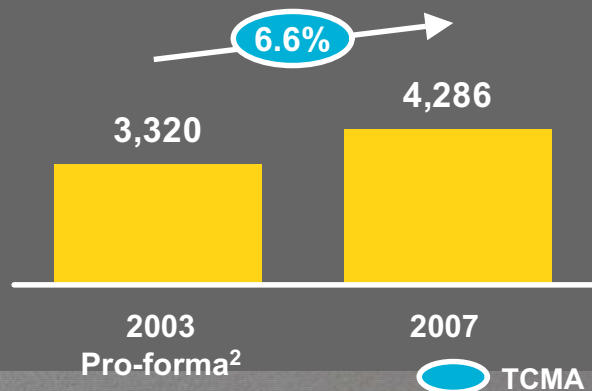
Agenda

- Destaques de 2004: Progressos evidentes no plano estratégico
- Estratégia: Percurso estável num contexto cheio de desafios
- **Plano de Negócios 2005-2007: Contínuo enfoque na rentabilidade**

Espera-se forte crescimento da margem bruta

Margem bruta ¹

Milhões de euros



Unidade de negócio	2003 ²	2007	Crescimento 2003-2007
Produção	966	1,149	+4.4%
Distribuição	1,209	1,326	+2.3%
Hidrocantábrico	531	781	+10.1%
Brasil	351	583	+13.5%
Renováveis	11	169	+96.5%
Oni	154	269	+14.9%

- Crescimento da edp Produção assente em 3 grupos CCGT
- edp Distribuição penalizada pela revisão tarifária de 2005
- Crescimento da HC assente em nova CCGT, capacidade de produção eólica e recuperação das margens no mercado grossista
- Brasil assente em aumento da procura, tarifas de distribuição e arranque da central hidroeléctrica Peixe Angical
- Aumento na capacidade de produção eólica em Portugal
- Crescimento da Oni limitado pela regulamentação e pela concorrência do operador incumbente

Notas

1. Receitas operacionais - custos directos (inclui FSE na Oni, que são considerados um custo directo)

2. HC @ 100%

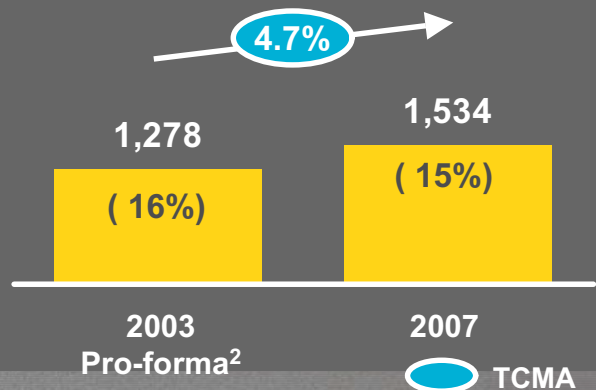
3. Principais pressupostos do Plano de Negócios em anexo



Custos operacionais controlados num contexto de crescimento

Custos operacionais ¹

Milhões de euros



Unidade de negócio	2003 ²	2007	2003-2007 TCMA
Produção	153	190	+5.5%
Distribuição	686	764	+2.7%
Hidrocantábrico	173	241	+8.7%
Brasil	164	191	+3.9%
Renováveis	4	16	+44.2%
Oni	145	173	+4.4%

() Custos operacionais / Receitas

■ Aumentos do valor absoluto dos custos motivado pelo crescimento do negócio

- Produção: CCGT TER totalmente operacional com 3 grupos até 2007
- HC: aumento da capacidade CCGT e parques eólicos
- Energias renováveis: forte crescimento da capacidade em parques eólicos em Portugal



Notas

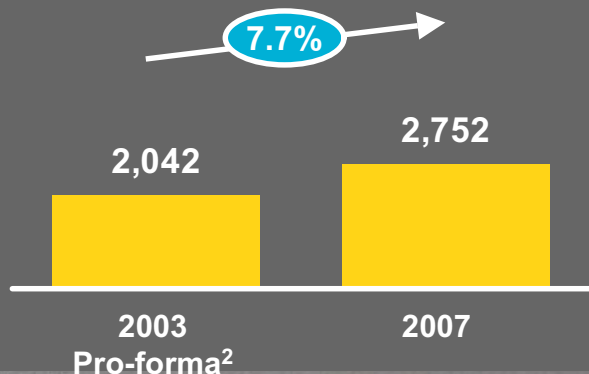
1. Pessoal + FSE + outros custos operacionais outras receitas operacionais

2. HC @ 100%

Aumento do EBITDA assente na margem bruta e no controlo de custos

EBITDA¹

Milhões de euros



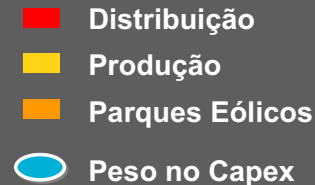
Unidade de negócio	2003 ²	2007	2003-2007 TCMA
Produção	813	959	+4.2%
Distribuição	523	562	+1.8%
Hidrocantábico	359	540	+10.8%
Brasil	187	392	+20.3%
Renováveis	8	152	+112.1%
Oni	9	97	+81.4%

- Produção continua a ser uma importante contribuição para o EBITDA consolidado acumulado
- Crescimento do EBITDA consolidado motivado pelas energias renováveis na Península Ibérica (~1/3) e pelo Brasil (~1/3), na sequência do arranque da central hidroeléctrica Peixe Angical

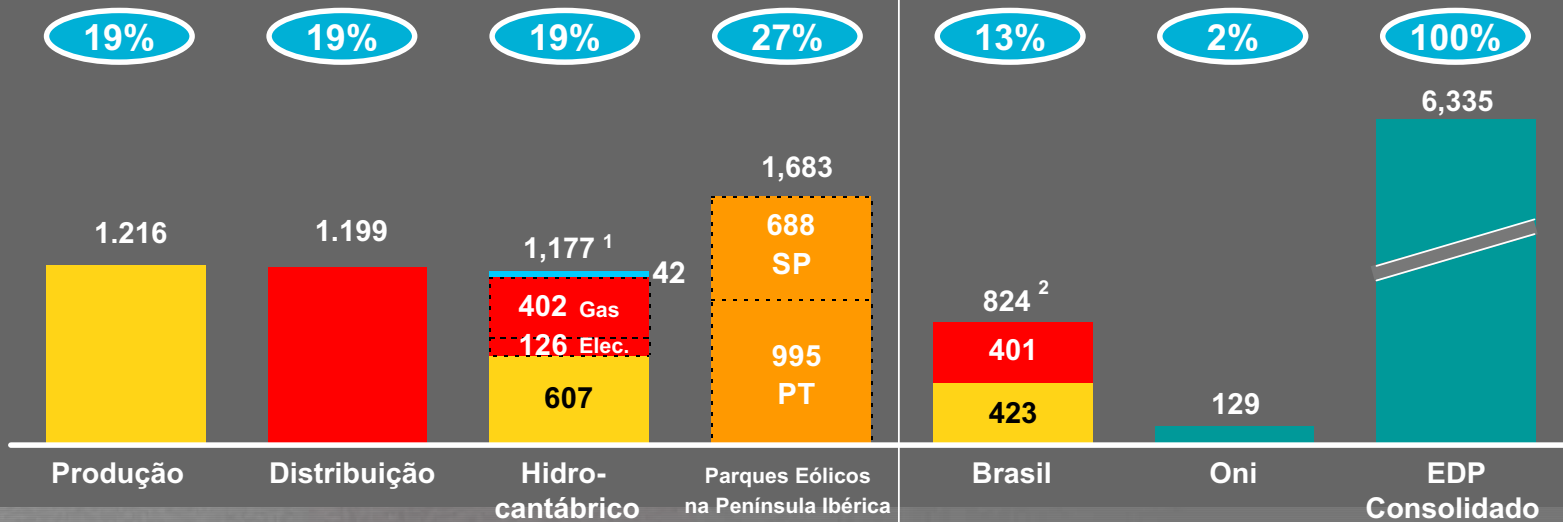
83% do Capex de 2004-2007 no “core business”

Capex

Milhões de euros



“Core business” ibérico = 5.275



- Crescimento da capacidade de CCGTs e parques eólicos na Península Ibérica responsáveis pela maioria dos investimentos
- Investimentos na rede de distribuição em Portugal de forma a melhorar a qualidade do serviço
- Peixe Angical e investimentos obrigatórios em distribuição explicam o capex acumulado no Brasil

Notas

1. HC @ 100%. Não inclui investimentos em parques eólicos pela Genesa

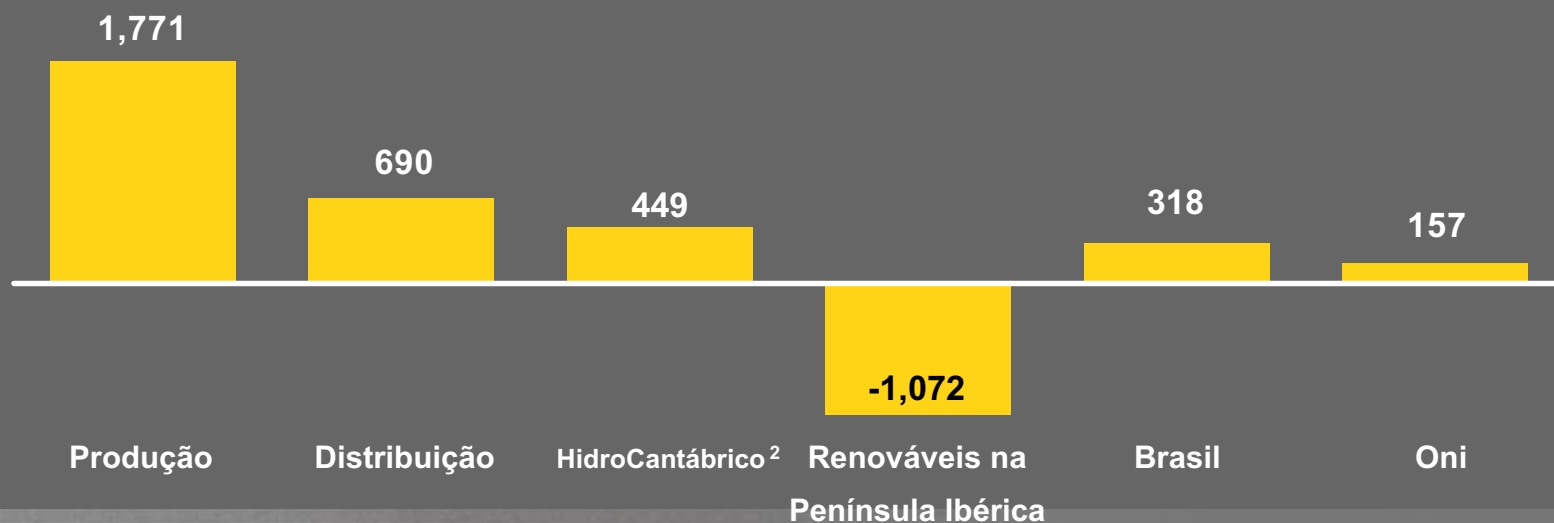
2. Dos 397 milhões de euros de investimento operacional na central hidroelétrica Peixe Angical, 95 milhões constituem o financiamento adicional exigido à EDP. 25% do capex na distribuição referentes a investimentos regulamentares na “Universalização”



Fortes investimentos no período 2004-2007 suportados pelo crescimento do negócio

Cash flow operacional após capex¹

Milhões de euros



- Forte cash flow acumulado nas actividades de produção e distribuição em Portugal, apesar dos elevados níveis de investimento
- Cash flow das energias renováveis reflecte plano de crescimento com forte investimento
- Brasil e Oni com uma contribuição positiva para o cash flow do grupo



Notas

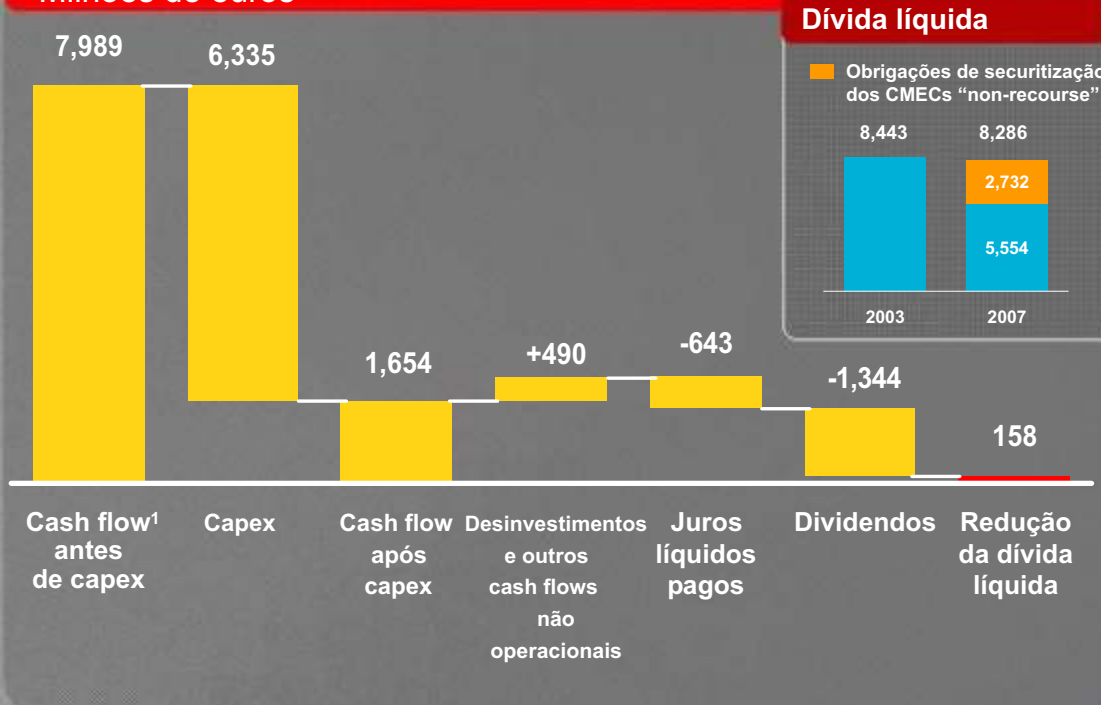
1. Cash flow operacional após impostos, variação de fundo de manuseio operacional, capex e antes de juros e dividendos

2. HC @ 100% e excluindo energias renováveis

Forte melhoria dos rácios de crédito

“Free cash flow” acumulado 04-07

Milhões de euros



Rácios de crédito

	2003	2007	2007 ² Ajustado
Dívida líquida/ capital total	55%	49%	39%
Dívida líquida/ EBITDA	4.1	3.0	2.3
EBITDA/ juros líquidos	5.0	9.4	8.2
FFO3 + juros líquidos/ juros líquidos	5.2	8.0	7.8
FFO3/ Dívida líquida	20%	25%	36%
CF retido/ Dívida líquida	22%	24%	34%

Notas:

Todos os valores são para HC @ 100%

1. Cash flow operacional após impostos e variações de fundo de maneio, e antes de capex, juros e dividendos
2. 2007 ajustado para “non-cash” EBITDA, dívida “non-recourse” e cash flow resultante da securitização dos CMECs
3. FFO (fundos gerados pelas operações) Resultado líquido + ajustamento tarifário + amortizações + provisões + juros na conta de hidraulicidade + compensação das amortizações dos activos subsidiados + variação de fundo de maneio

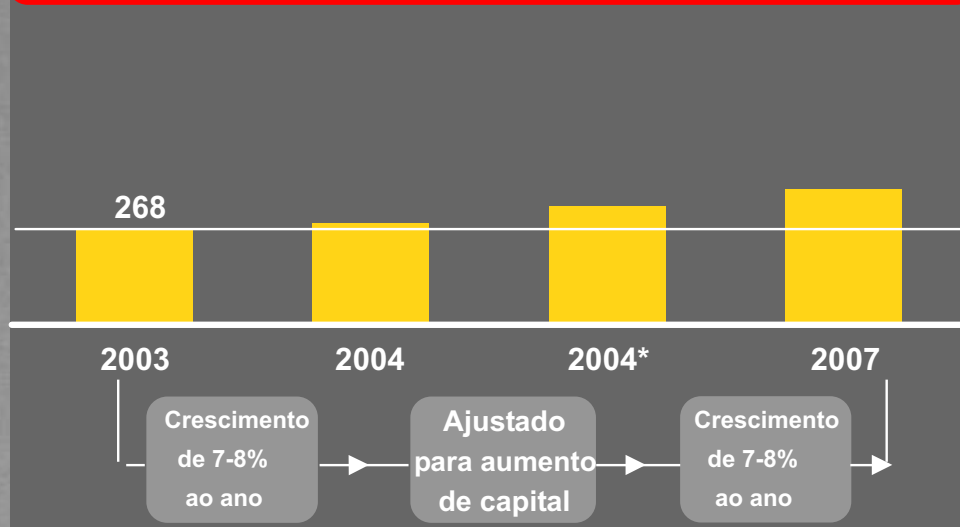


Política de crescimento sustentado de dividendos e estratégia coerente de criação de valor

TCMA

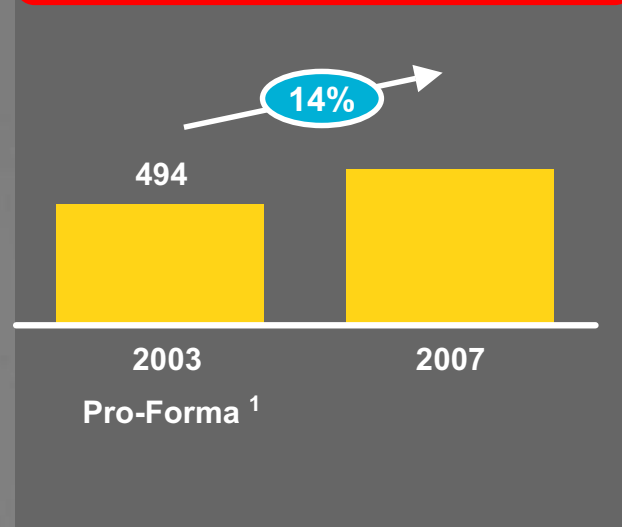
Dividendos distribuídos

Milhões de euros



Resultado líquido

Milhões de euros



Ajustamento ao dividendo de 2004 devido ao aumento da capitalização bolsista, na sequência de um aumento de capital de 1,2 mil milhões de euros:

- Dividendo total distribuído relativo aos resultados de 2003 deverá aumentar 7-8%
- Ajustamento do montante total de dividendos para 2004, preservando a rentabilidade do dividendo em relação à capitalização bolsista (com base no preço da acção à data “cum rigths” de 2,36 euros mais o aumento de capital de 1,2 mil milhões de euros)



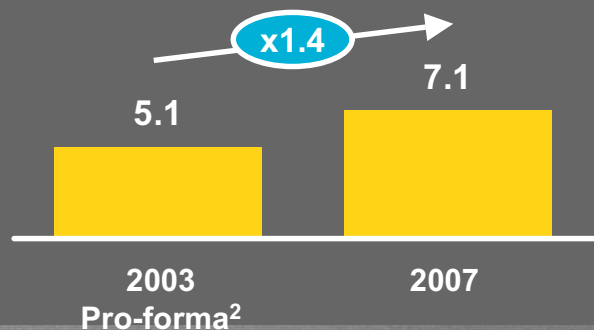
Nota:

1. HC @ 100% + excluindo amortização do goodwill em conformidade com as normas IAS em vigor a partir de 2005 (92 milhões de euros). Reportado a finais de 2003; resultado líquido de 381 milhões de euros.

Melhoria do ROIC assente na produção em Portugal e nas actividades no Brasil

Rentabilidade do capital investido¹ (após impostos e goodwill)

Percentagem



Unidade de negócio	2003	2007	Crescimento 2003-2007
Produção	8.7	11.7	x1.3
Distribuição	5.4	6.4	x1.2
Hidrocantábrico	4.0	4.4	x1.1
Brasil	3.9	12.5	x3.2
Renováveis	3.0	6.8	x2.3
Oni	-8.3	3.8	N.A.

Notas:

1. EBIT ajustado x (1-t) / Capital Investido

2. HC @ 100%

3. Inclui Diminuição de Provisões para Actos Médicos como ajustamento ao EBIT da EDP Distribuição



Forte posicionamento para um crescimento rentável

Estratégia rentável no “core business”

- Operador mais equilibrado no sector da energia
- Melhoria do perfil de risco

Posição de partida única num mercado em crescimento

- Competitividade do portfólio de produção
- Potencial de crescimento da capacidade de produção
- “Cobertura” através de uma posição em energias renováveis
- Foco na eficiência da distribuição e na qualidade do serviço
- Estratégia ibérica integrada para a comercialização

Valor de investimentos anteriores

- Crescimento e reestruturação do portfólio brasileiro
- Melhorias no desempenho da Oni
- Processo de desinvestimento de activos “non-core” em curso



edp

Anexo

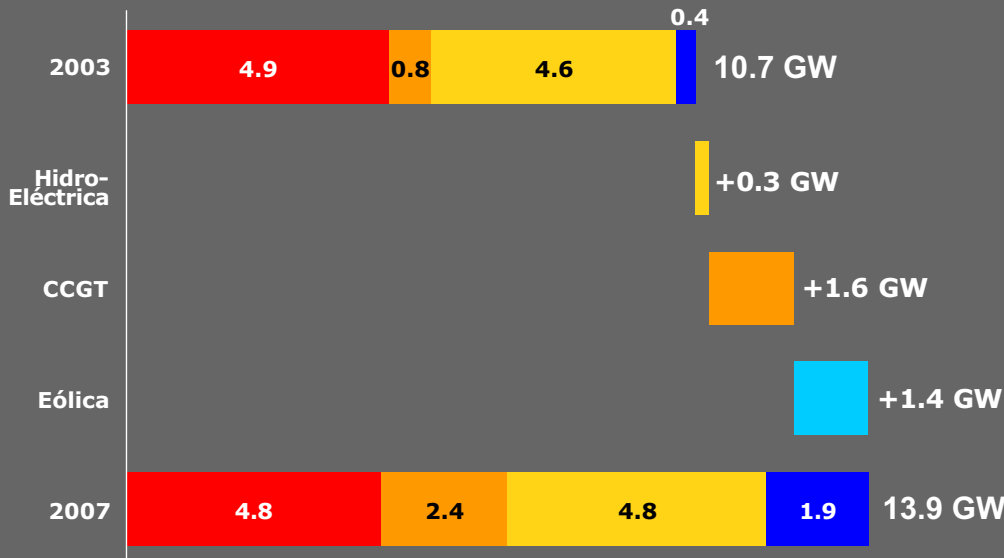
Integração EDP-HC em curso

Principais mudanças organizacionais decididas	Impacto das sinergias	
Gestão conjunta	Planeamento Auditoria Interna Financeira e Administrativa	Controlo e Competências
Integração de unidades/ áreas de negócio a nível ibérico	Trading Energias renováveis Gestão da política financeira Gestão de risco	5 – 6 10 – 15 6 – 7 0 – 1
Forte coordenação ibérica através de Comités	Comercial, Regulação, Ambiental, Gestão de quadros-chave, Jurídico, Gestão da Qualidade, Comunicação externa/interna, Produção, Compras, TI, Relações institucionais	16 – 17
Total		37 – 46

Aumento de capacidade na Península Ibérica centrado em CCGTs e parques eólicos



Capacidade instalada GW



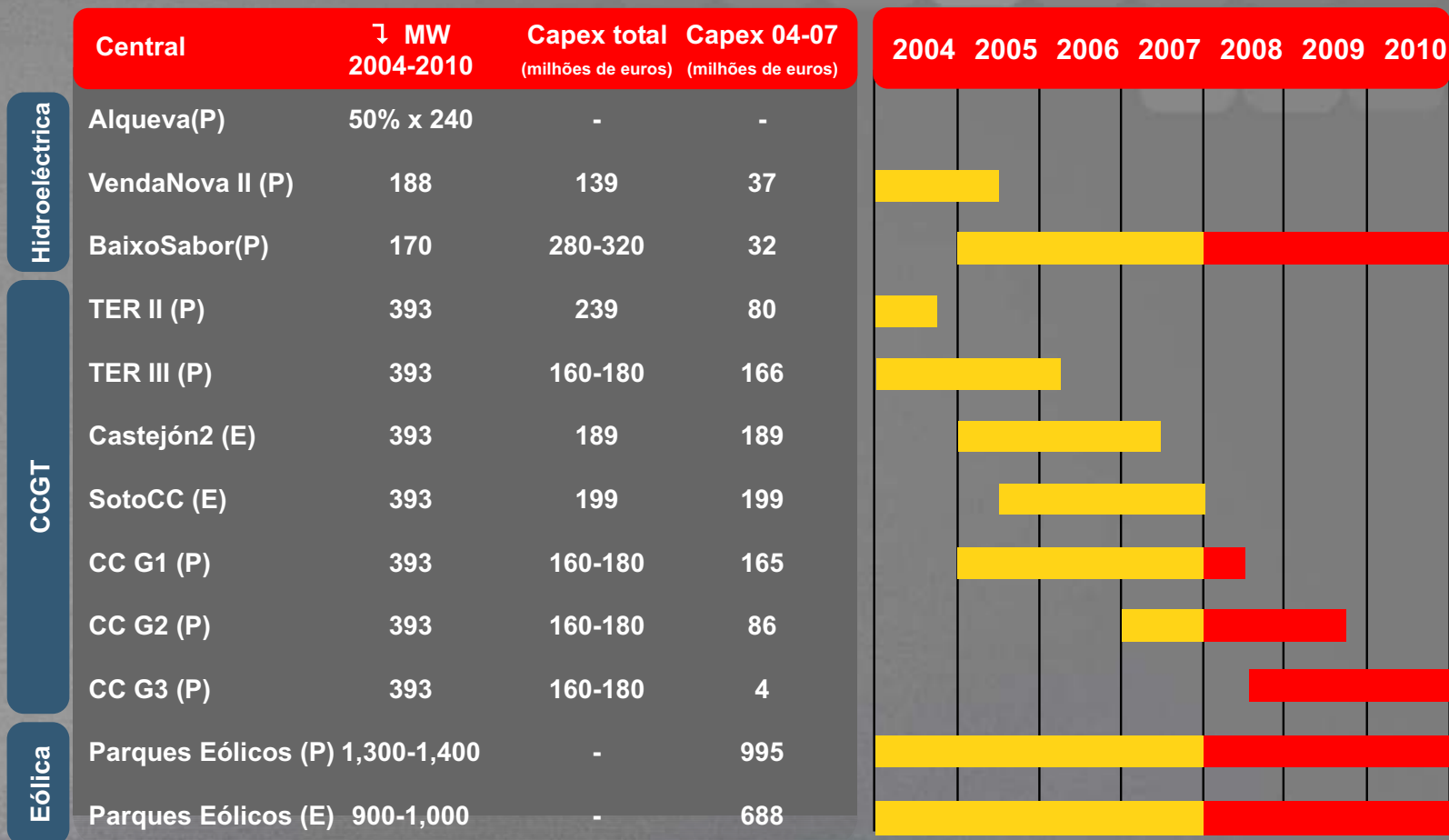
Hidroeléctrica	MW	Capex04-07	Arranque
VendaNova II (P)	188	€37 m	2005
Alqueva(P)	50% x 240	Rent	2005

CCGT	MW	Capex04-07	Arranque
TER II & III (P)	785	€247 m	04-06
Castejón2 (E)	393	€189 m	2007
SotoCC (E)	393	€199 m	2007

Eólica	MW	Capex04-07	Arranque
Eólica (P)	813	€995 m	04-07
Eólica (E)	590	€688 m	04-07

- Manter quota de mercado de 18% na produção em regime competitivo na Península Ibérica
- Reforçar o investimento em energias renováveis, especialmente em parques eólicos, com elevada rentabilidade
- Além do aumento de capacidade, o capex adicional terá em conta a legislação ambiental da UE (SO2 e NOx): 191 milhões de euros em Portugal e 148 milhões de euros em Espanha

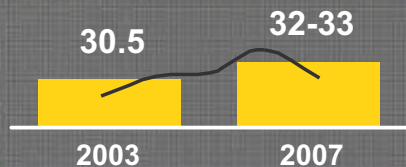
Aumento de capacidade na Península Ibérica centrado em TGCC e parques eólicos



Pressupostos principais do plano de negócios 2005-2007 (1/2)

Produção na Península Ibérica

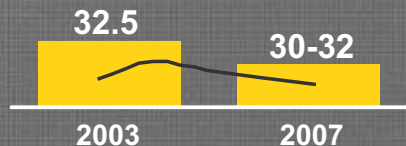
Pool
Euro/MWh



Coal
USD/Ton

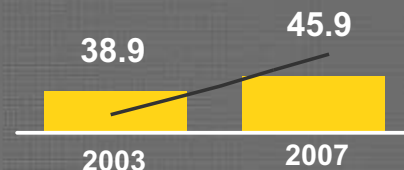


Brent
USD/BBL

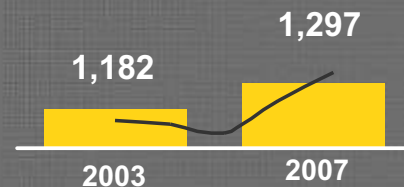


Distribuição em Portugal

Distribuição de Electricidade
TWh



Proveitos permitidos
Milhões de euros

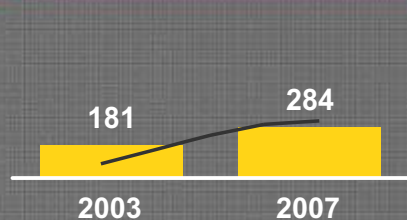


— Tendência

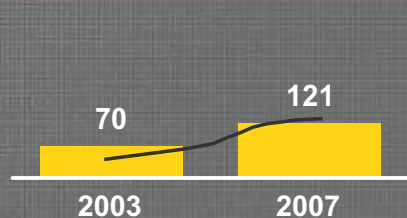
Pressupostos principais do plano de negócios 2005-2007 (2/2)

Brasil

Tarifas na Distribuição ⁽¹⁾ \$/MWh



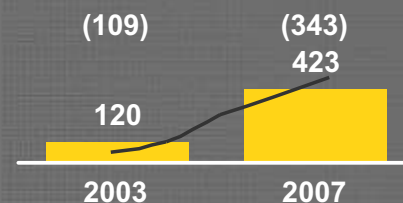
Tarifa na Produção \$/MWh



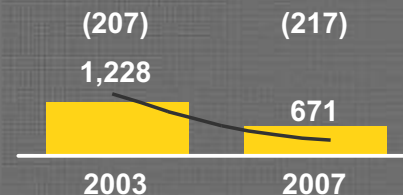
ONI (Portugal)

() Residencial

Número de clientes Milhares



ARPU anual Euro/cliente



Notas: 1. Média

— Tendência