



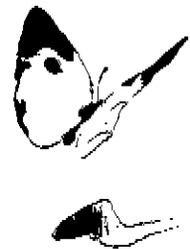
gasNatural

GAS NATURAL SDG CELEBRA JUNTA EXTRAORDINARIA PARA LAS ESCISIONES PREVIAS A LA VENTA DE ENAGÁS

- **La Junta de Accionistas aprueba las escisiones parciales de la Rama de Aprovisionamiento y la de Arrendamiento Inmobiliario de Enagás, y la integración de los patrimonios segregados en Gas Natural SDG.**
- **Gas Natural SDG prepara la venta de Enagás, operación que permitirá la participación de otros operadores gasistas en esta compañía, que ejercerá de Gestor Técnico del Sistema, como establece el Real Decreto Ley de 23 de junio de 2000.**
- **El Presidente, Antonio Brufau, y el Consejero Delegado, José Luis López de Silanes, anuncian la estrategia *multi-utility* del Grupo ante el nuevo entorno del sector.**
- **El Grupo Gas Natural prestará servicio en el año 2005 a 11 millones de clientes, 6 millones en Latinoamérica y 5 millones en España.**

La Junta General Extraordinaria de Gas Natural SDG aprobó hoy las escisiones parciales de la Rama de Aprovisionamiento y la de Arrendamiento Inmobiliario de Enagás, mediante la integración de los patrimonios segregados en Gas Natural SDG, como paso previo para la venta del 65% de Enagás como compañía de transporte y Gestor Técnico del Sistema, tal y como establece el Real Decreto Ley del pasado 23 de junio.

El objetivo de esta operación es conseguir una gestión transparente y no discriminatoria de la infraestructura básica de la industria gasista, que actualmente pertenece al 100% al Grupo Gas Natural, y que tal y como establece el Real Decreto Ley del pasado mes de junio, deberá quedar limitada al 35%.



El Grupo Gas Natural ya informó durante la última Junta Ordinaria de Accionistas, celebrada en mayo, de su intención de separar la empresa titular de la infraestructura gasista para garantizar una total transparencia a los nuevos operadores. En este sentido, el pasado mes de septiembre, el Consejo de Enagás aprobó el nombramiento de Guzmán Solana como presidente ejecutivo de Enagás, en sustitución de Antonio Brufau, presidente hasta esa fecha.

El presidente de Gas Natural SDG, Antonio Brufau, explicó durante su intervención ante los accionistas los cambios que está experimentando el sector gasista español en el proceso de liberalización del mercado, y la oportunidad que este cambio de escenario supone para convertir a la empresa gasista en una compañía del siglo XXI.

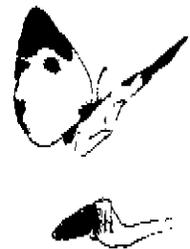
HACIA UNA EMPRESA MULTI-UTILITY.-

En este sentido, Brufau destacó que “este nuevo entorno es una oportunidad para convertir Gas Natural SDG en una empresa *multi-utility*, con clara orientación al cliente en sus principales mercados”. Para ello, la empresa cuenta con unos objetivos muy definidos: optimizar los negocios de gas y electricidad; monetizar las reservas y extraer el máximo valor de la integración vertical; y utilizar la infraestructura existente para desarrollar el negocio de fibra óptica, el comercio electrónico, y ampliar la oferta de productos y servicios a clientes.

Para conseguir estos objetivos, Gas Natural SDG creará sociedades mixtas con su principal accionista, Repsol-YPF, para generación de electricidad, operaciones de *trading* de gas y electricidad, y gestión de la flota de buques metaneros.

La comercialización, tanto de gas natural como de electricidad, será responsabilidad directa de Gas Natural SDG, que de este modo se convierte en la empresa *multi-utility* del grupo industrial Repsol-YPF/Gas Natural.

En este marco, el objetivo del Grupo es disponer en el horizonte del año 2005 de una potencia instalada de 4.400 MW en ciclos combinados, con una energía producida de 31.000 GWh y comercializar 35.000 GWh, lo que supondría un 15% de la cuota de mercado en ese momento. Actualmente, Gas Natural Comercializadora, Gas Natural Servicios y Gas Natural Electricidad disponen ya de licencia para operar como comercializadoras de electricidad.



Por lo que se refiere al mercado de gas natural, el Grupo Gas Natural prevé tener una cuota de mercado del 70% en el año 2005, lo que supone un crecimiento interanual del 13%.

Asimismo, el Grupo prevé contar con **11 millones de clientes en el año 2005**, de los que 6 millones corresponderán al mercado latinoamericano, lo que supondrá incorporar 2,3 millones de clientes en esta zona durante los próximos cinco años.

Es en estos clientes sobre los que el Grupo Gas Natural desarrollará en una primera fase su estrategia *multi-utility*. Al final de este período, la contribución del negocio internacional al resultado operativo del Grupo se prevé del orden del 20%.

El presidente y el consejero delegado también anunciaron las inversiones que tiene previsto realizar el Grupo hasta el año 2005, y que ascienden a 5.600 millones de euros (932.000 millones de pesetas), de las que 4.300 millones de euros (716.000 millones de pesetas) se destinarán a España, y el resto, 1.300 millones de euros (216.000 millones de pesetas) al ámbito internacional.

Por otra parte, el consejero delegado, José Luis López de Silanes, explicó ante la Junta de Accionistas los resultados hasta el tercer trimestre del presente Ejercicio, destacando la senda de crecimiento continuada por el Grupo, que obtuvo un **beneficio neto** consolidado de 318 millones de euros (52.870 millones de pesetas), lo que representa un incremento del 20% respecto al mismo período del año 1999.

Barcelona, 30 de octubre de 2000.