

Gas Natural: La principal compañía de gas orientada al cliente



Junio 2003

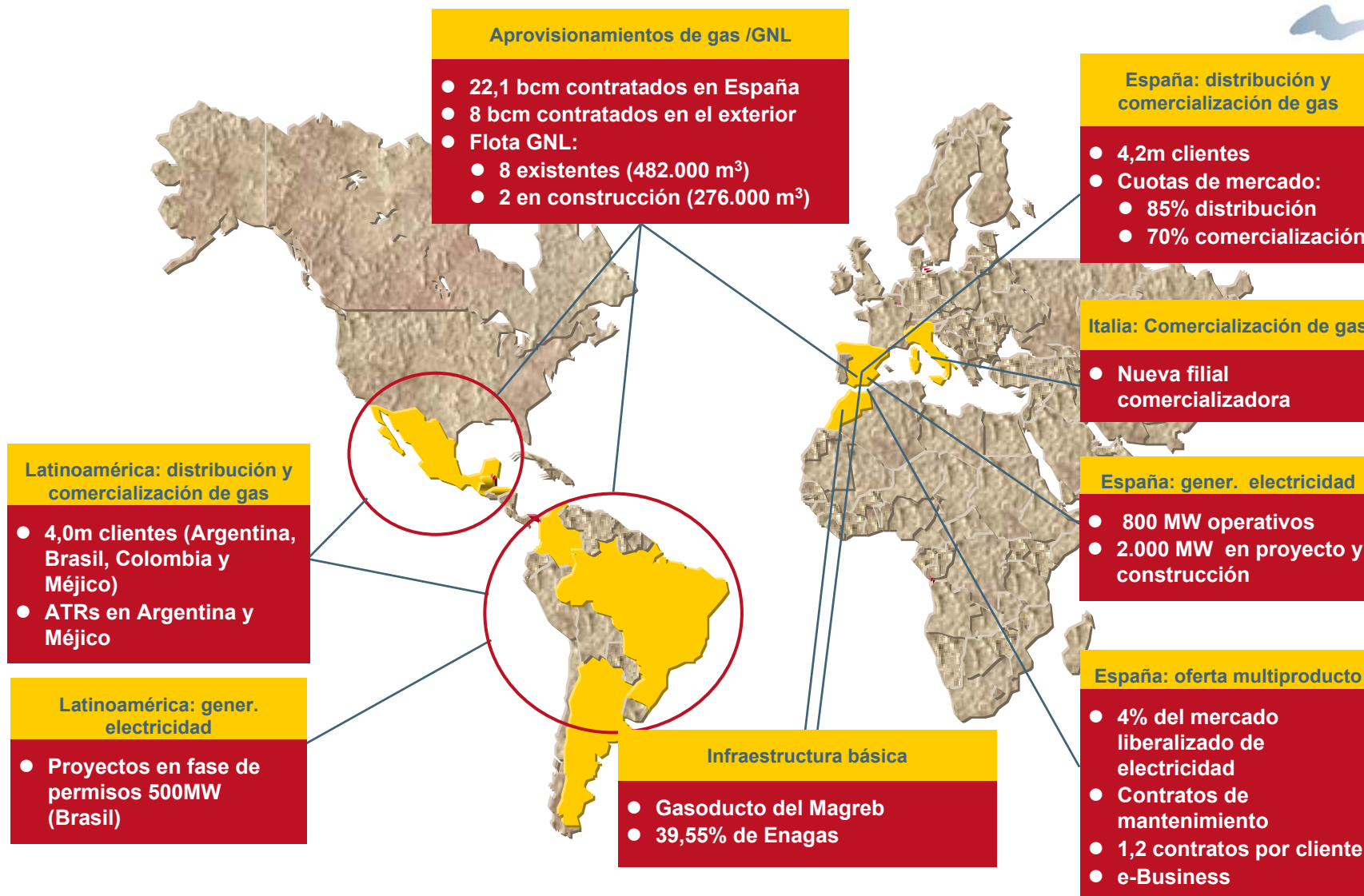
Índice

- **Visión del Grupo**
 - **Líneas de actuación**
 - El Grupo
 - Trading y transporte de gas
 - Distribución de gas
 - Generación de electricidad
 - Clientes
 - Internacional
 - **Datos financieros**
 - **Conclusiones**
-

1

Visión del Grupo

Visión del Grupo

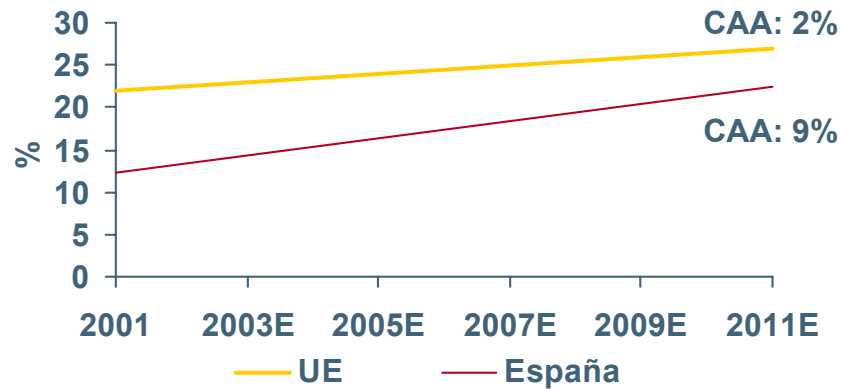


Visión del Grupo

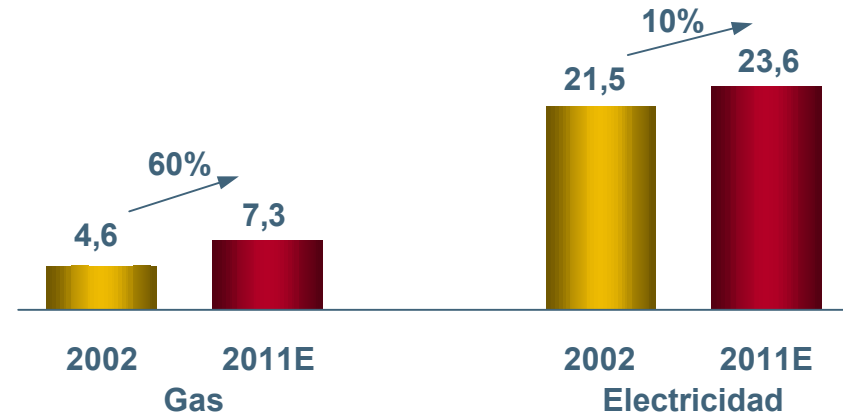
España: Rápido crecimiento del negocio principal



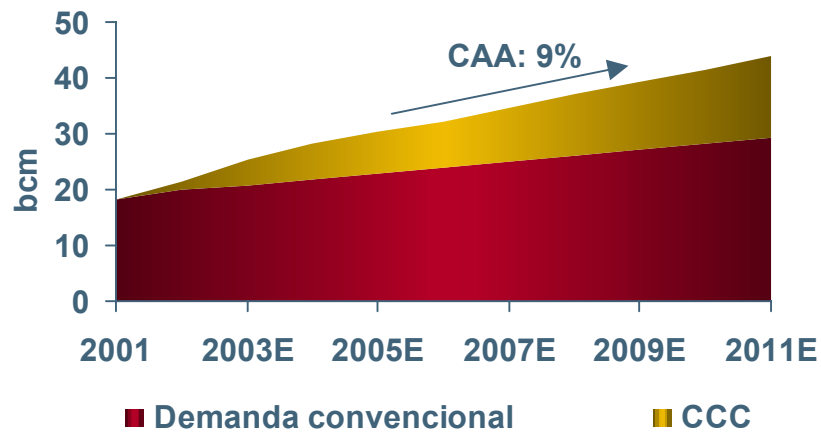
Gas natural como fuente de energía primaria



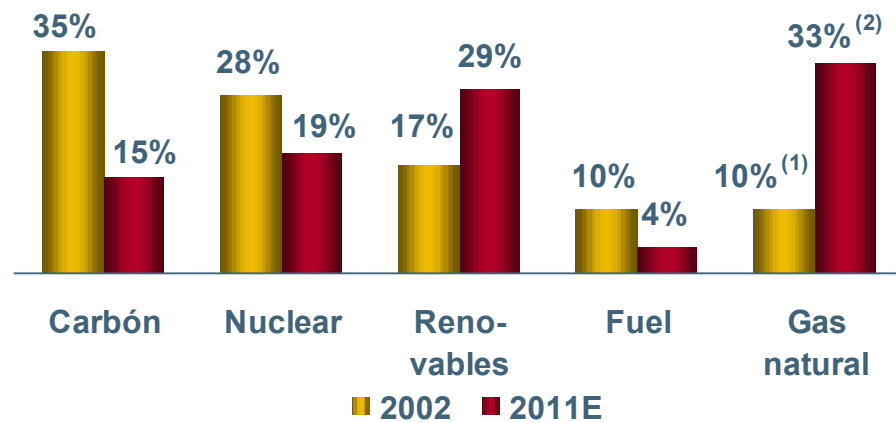
Número de clientes en España (m)



Demanda total estimada de gas



Fuentes de generación eléctrica



Fuente: Plan Energético Nacional 2002-2011

(1) Primordialmente cogeneración y fuel-gas convencional

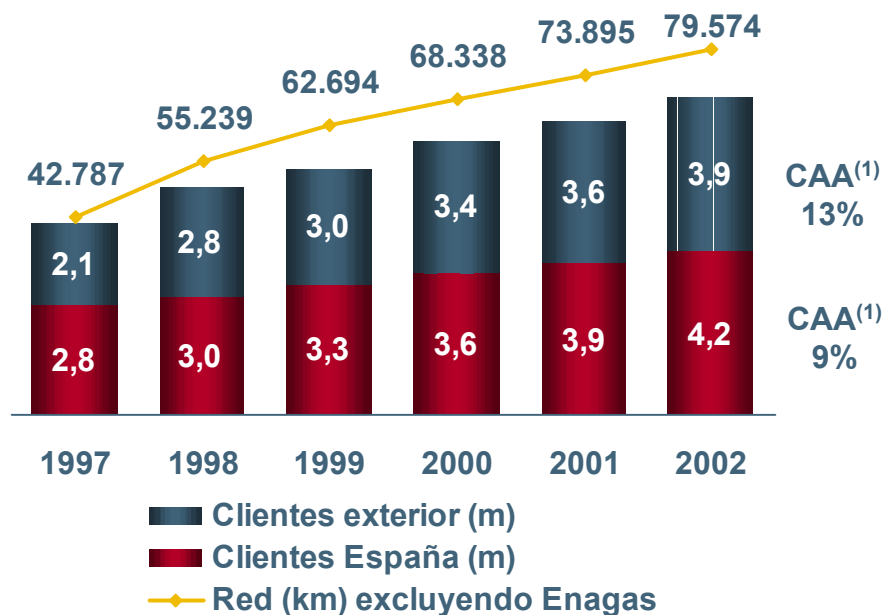
(2) La producción de los CCC representa alrededor del 80%

Visión del Grupo

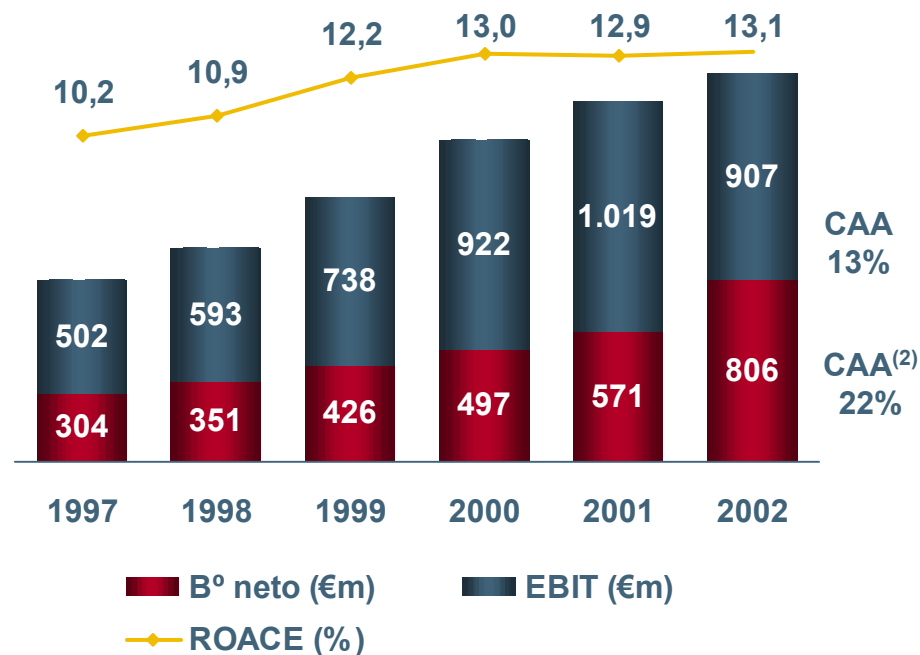
Un sólido historial



Datos operativos



Datos financieros



(1) 1997-2002

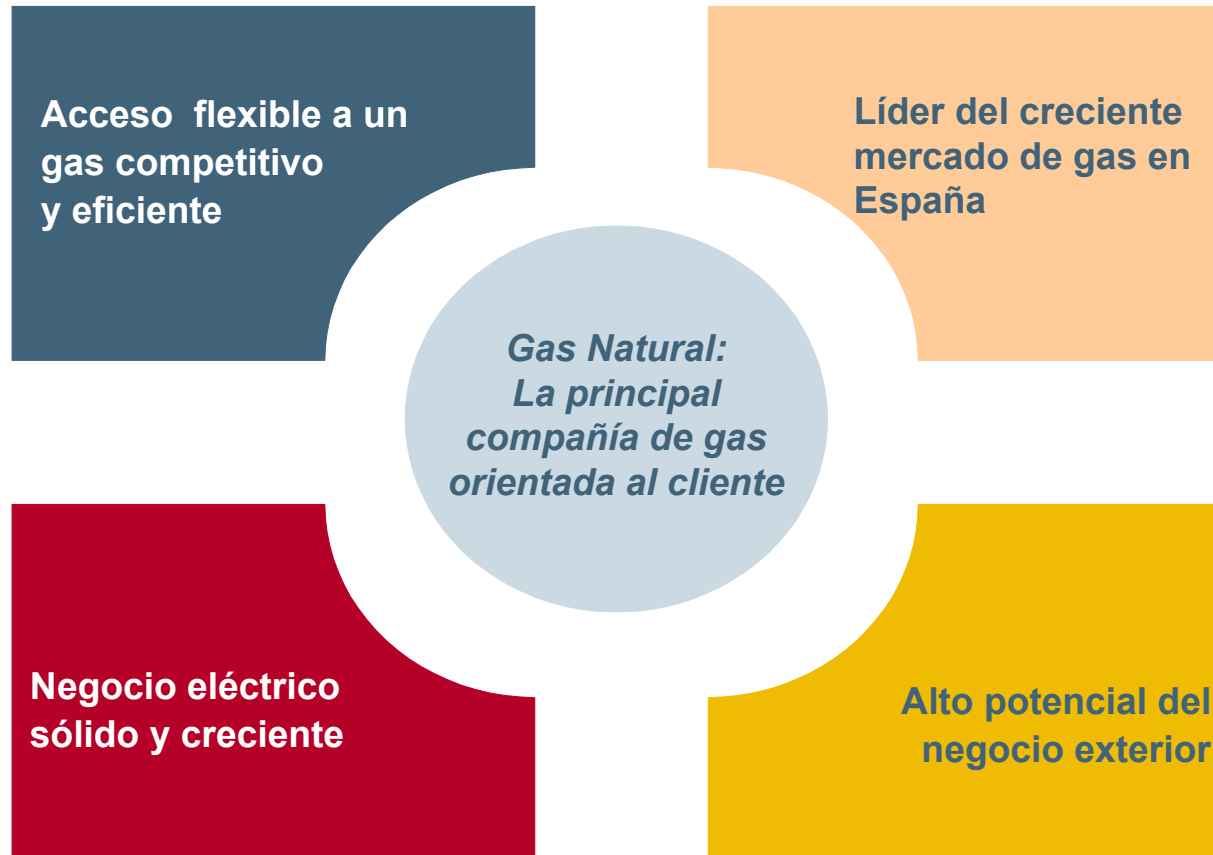
(2) Si se excluyen las plusvalías de la venta de Enagas el CAA sería del 13%

2

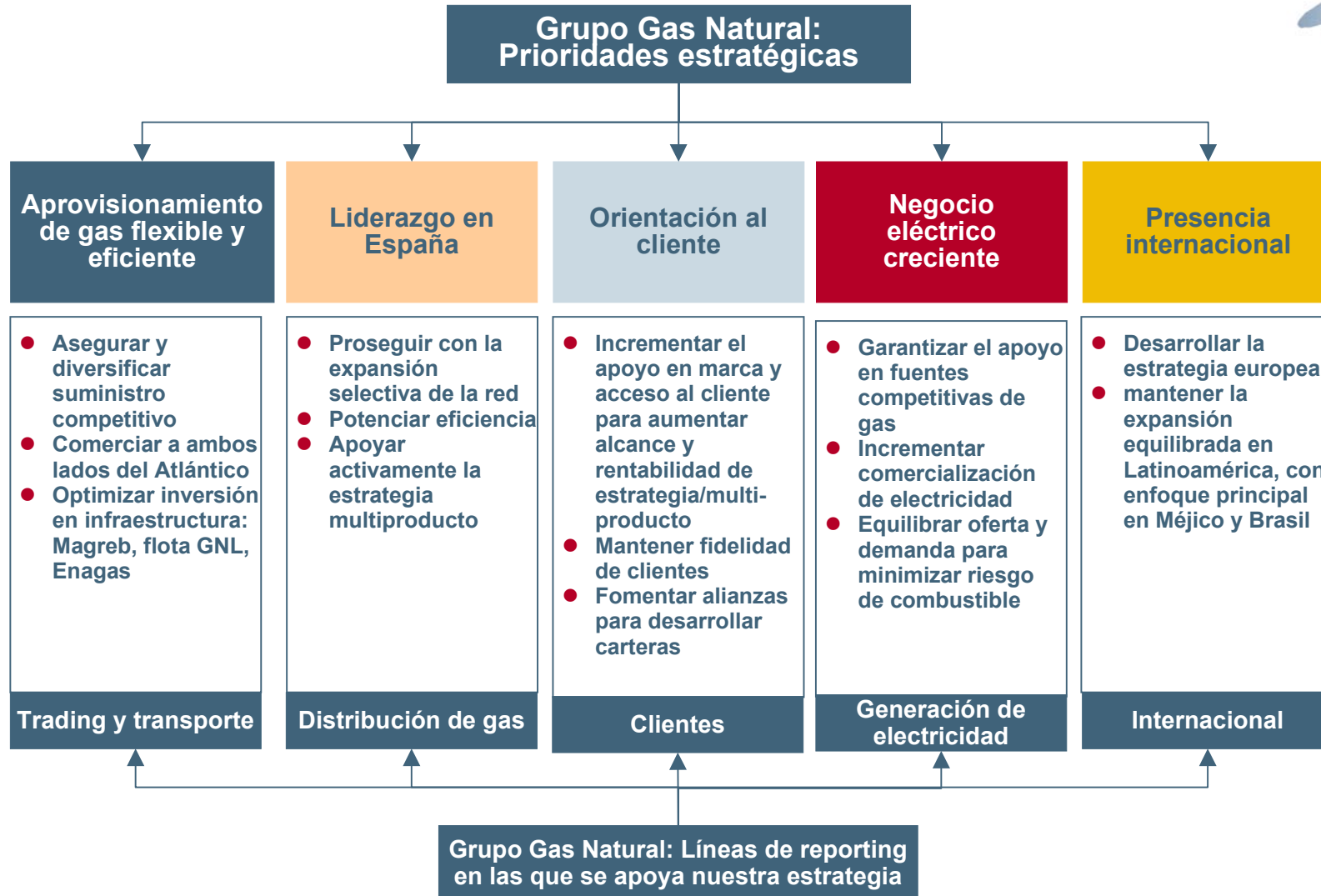
Líneas de actuación

Grupo Gas Natural

Prioridades estratégicas



Implementando líneas de actuación



Trading y transporte de gas

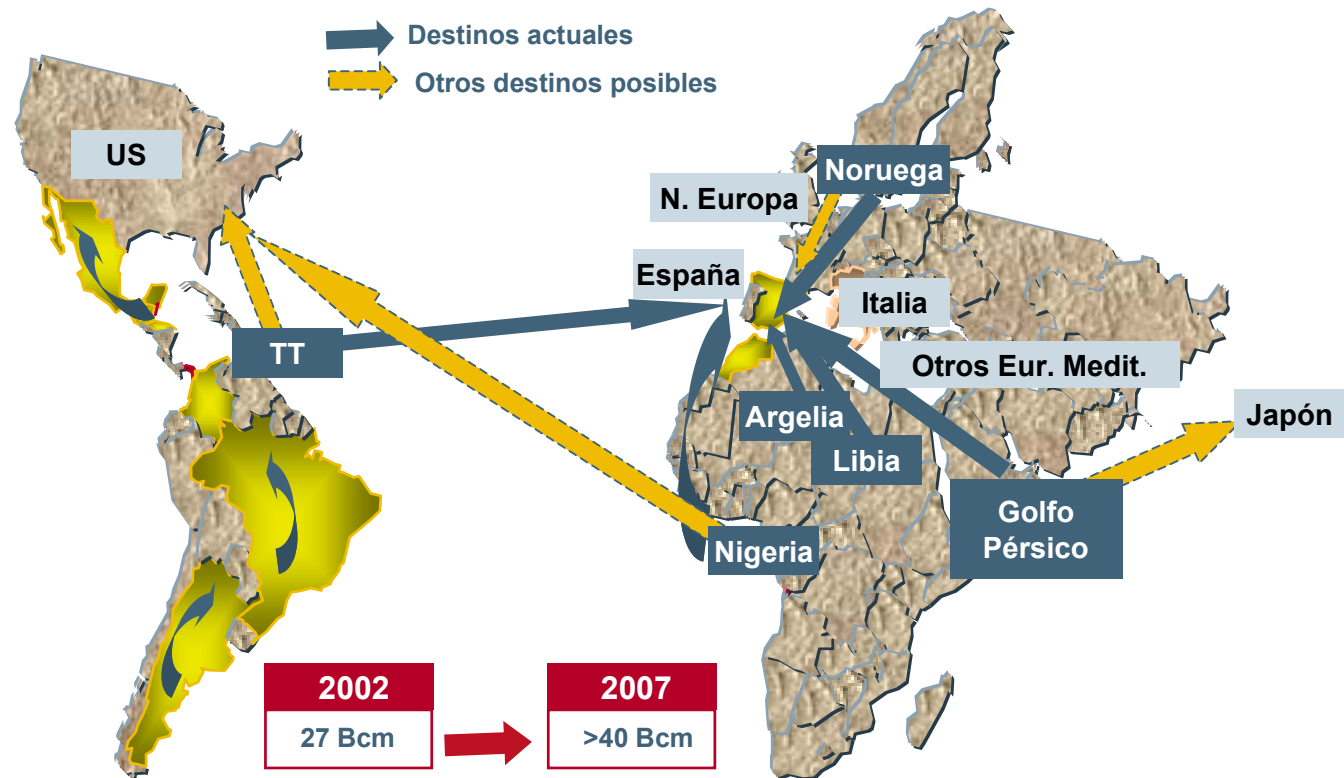
Estructura ventajosa de la cartera



Bien diversificada ...

- 14 contratos de suministro de 10 orígenes distintos
- 8 destinos de demanda

... y contratos flexibles



- Un aprovisionamiento de gas eficiente, flexible y de bajo coste a ambos lados del Atlántico permite a Gas Natural:
 - Aprovechar oportunidades de crecimiento
 - Competir en costes de forma eficiente
 - Crear valor con la actividad de trading

Trading y transporte de gas

Precios competitivos por flexibilidad en aprovisionamiento



La diversificación en el aprovisionamiento...

Equilibrio

- 50/50 GN/GNL
 - Flexibilidad
 - Seguridad
- Duración de contratos bien repartida en el tiempo

Posición FOB/CIF

- 65% contratos FOB
 - Flexibilidad
 - Acceso a otros mercados
 - Gestión de la flota

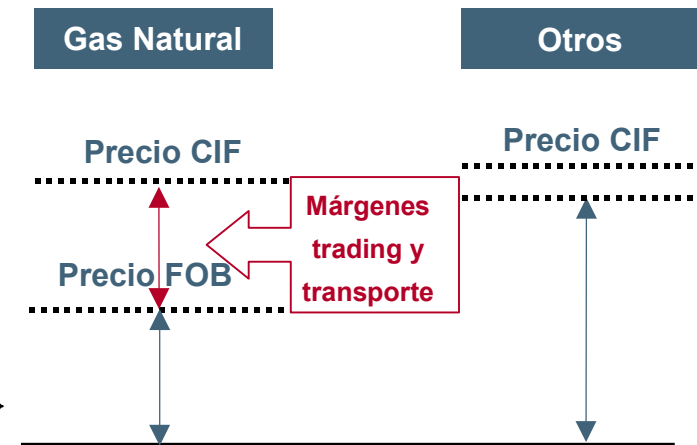
Transporte propio

- Flota Time Charter
 - Existente: 8 buques (482.000 m3)
 - En construcción: 2 buques (276.000 m3)
- 72% del gasoducto del Magreb
 - Aum. de capacidad a 12 bcm para dic-04

Nuevos Contratos (Largo plazo)

- GN In Salah: 2,3 bcm FOB
- Firmado nuevo contrato con Repsol YPF:
 - Indexado al pool
 - 2,1 bcm T&T Repsol (condiciones CIF flexibles)
 - Inicio en 2005

... lleva a una posición competitiva



Gas competitivo en posición CIF.
Gestión del margen del transporte

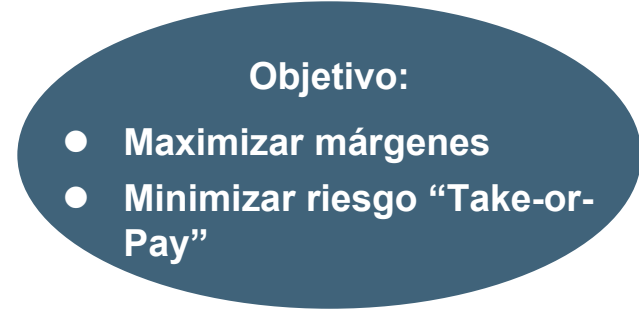
Trading y transporte de gas

Una demanda flexible asegura la optimización de oportunidades



Mercados gasistas de Gas Natural

| | |
|--|--|
| Diversificación geográfica | <ul style="list-style-type: none">● España:<ul style="list-style-type: none">● 2002: 19 bcm/2007E: 23 bcm● EE.UU.:<ul style="list-style-type: none">● 2002: 1 bcm/2007E: 3 bcm● Latinoamérica:<ul style="list-style-type: none">● 2002: 7 bcm/2007E: 12 bcm● Italia/Otros Europa:<ul style="list-style-type: none">● 2002: 0 bcm/2007E: 6 bcm● Otros (ej. Japón) |
| Acceso a distintos segmentos de mercado | <ul style="list-style-type: none">● Regulado● Convencional liberalizado● CCC● Ex-ship● Mercados internacionales |
| Demanda modulable | <ul style="list-style-type: none">● CCC propios● Política comercial● Trading |



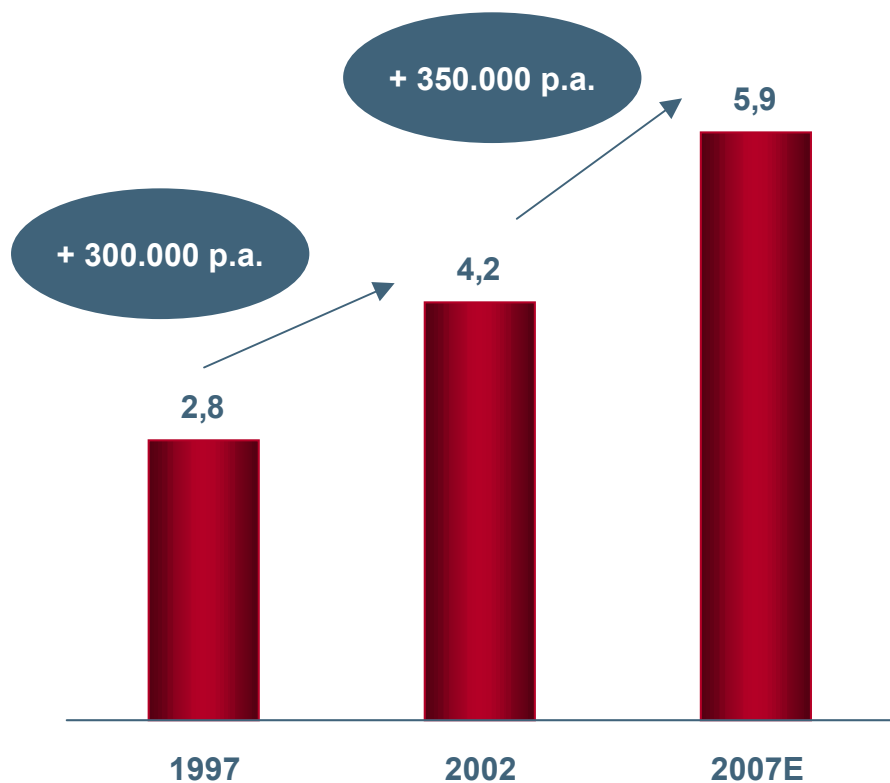
Distribución de gas

Fundamentos sólidos



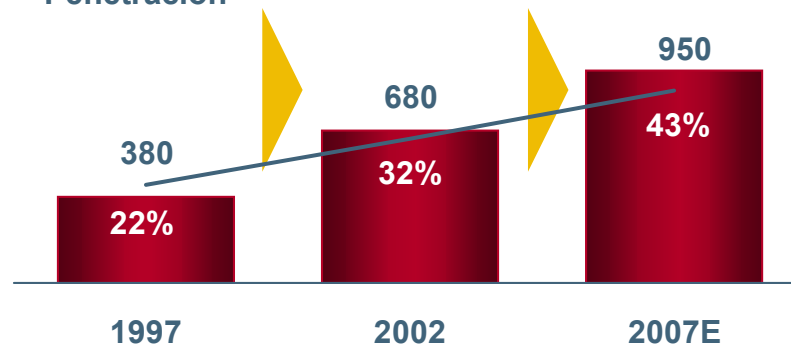
Un mayor crecimiento en el negocio principal ...

Número de clientes (m)

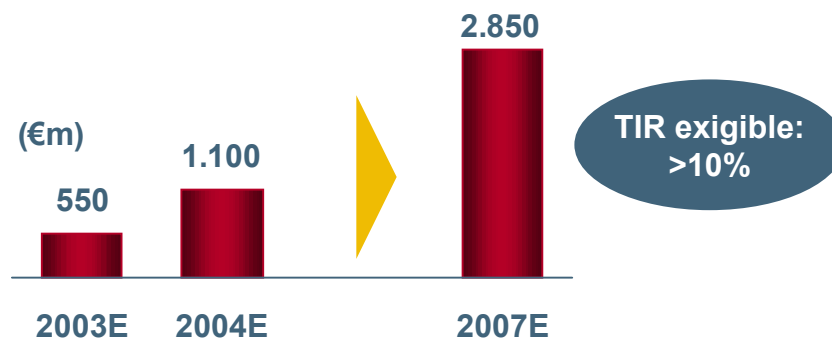


Penetración del gas

- N° de municipios con presencia de Gas Natural
- Penetración ⁽¹⁾



Inversión acumulada (2003–2007E)



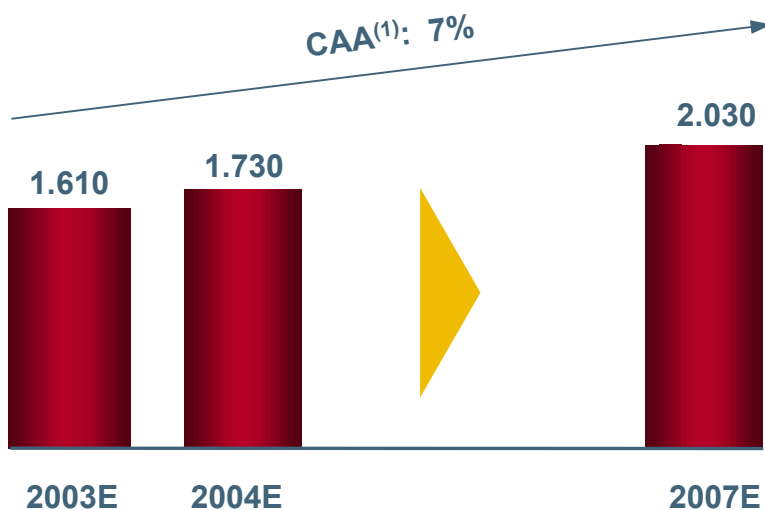
⁽¹⁾ Clientes de Gas Natural / n° total de hogares en aquellas regiones con presencia de Gas Natural

Distribución de gas

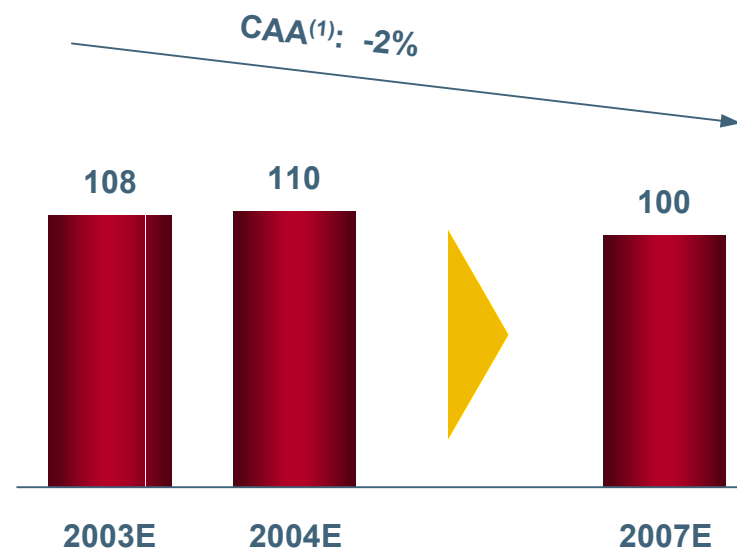
Fuerte compromiso en una mejora progresiva de la eficiencia



Clientes por empleado ⁽²⁾



OPEX por cliente ⁽²⁾



Mejorar la eficiencia mientras se expande la red de distribución en España y se gestiona la base de clientes del mercado liberalizado

(1) CAA 2002-2007

(2) Distribución y comercialización

Cientes

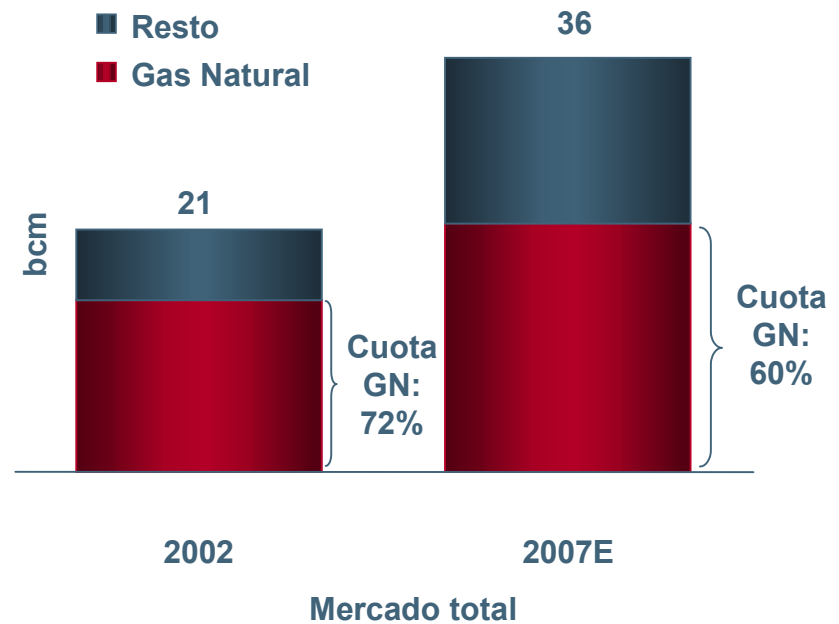
Gas en España: éxito en la transición hacia la liberalización del mercado



Fortaleza del posicionamiento inicial

- Precios competitivos de gas en origen
- Marca reconocida
- Experiencia comercial en todos los mercados
- Altos volúmenes de venta y flexibilidad que permiten contratos con CCC

Cuotas de mercado: cumpliendo con límites legales mediante la selección de clientes



Mantener el liderazgo en España apoyándonos en nuestras habilidades

Cientes

Más allá del gas: Fidelización mediante políticas comerciales



Objetivos 2007



Generación de electricidad

Convirtiéndonos en un agente importante del mercado



Atractivo para Gas Natural

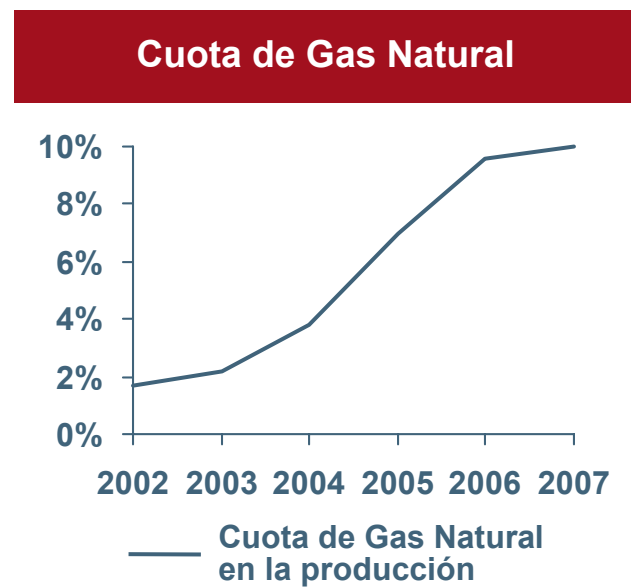
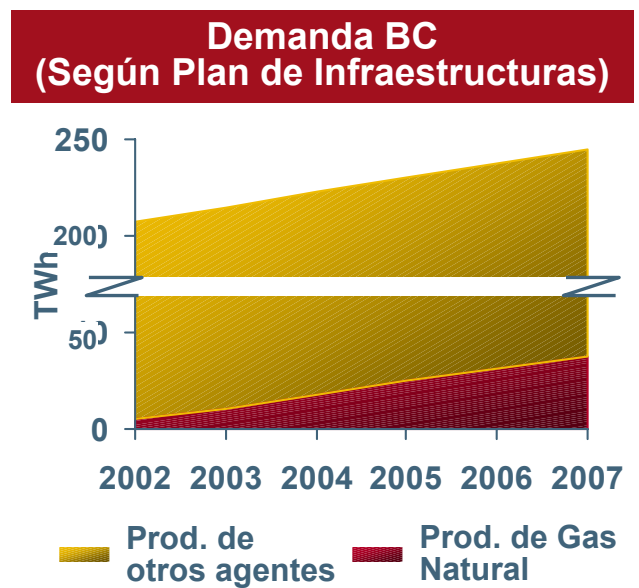
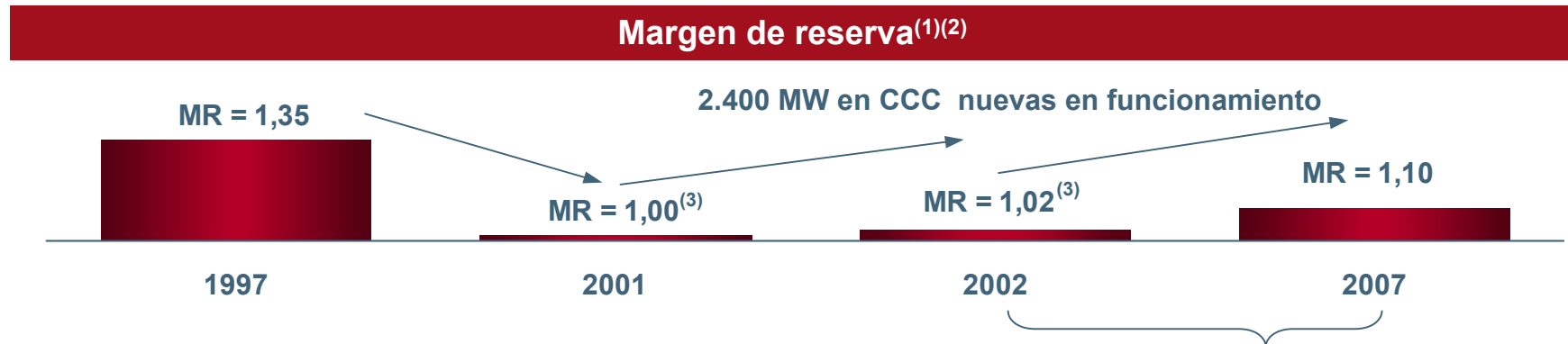
- Necesario aumentar la capacidad instalada en España para poder cubrir:
 - El aumento previsible de la demanda de electricidad (+3% p.a.)
 - Un aumento del margen de reserva al 10%
- La generación con CCC representará la mayor parte del crecimiento necesario de capacidad instalada
- Gas Natural en posición privilegiada para impulsar el crecimiento en CCC
 - Acceso a fuentes de suministro más eficientes
 - Eficiencias en aumento, fruto de transportar/manejar mayores cantidades
 - Posición cubierta mediante:
 - Contratos de gas diversificados y cada vez más ligados al pool
 - Base de clientes considerable

Objetivos 2007

- Lograr una cuota de mercado del 10% en producción y comercialización
- Capacidad instalada de 4.800 MW
- Equilibrio entre producción y comercialización
- Comercialización: 50/50 BT y AT
- Contribución al EBITDA de un 14%

Generación de electricidad

Aumento necesario en capacidad de generación



- 17.200MW de capacidad adicional disponible necesaria para 2007
- Gas Natural contribuirá con 4.800MW, equivalentes al 10% de la producción para 2007

(1) Relación entre capacidad disponible y punta máxima de demanda
 (2) Medido con coeficientes anuales de disponibilidad
 (3) Medido con coeficientes de disponibilidad horarios

Generación de electricidad

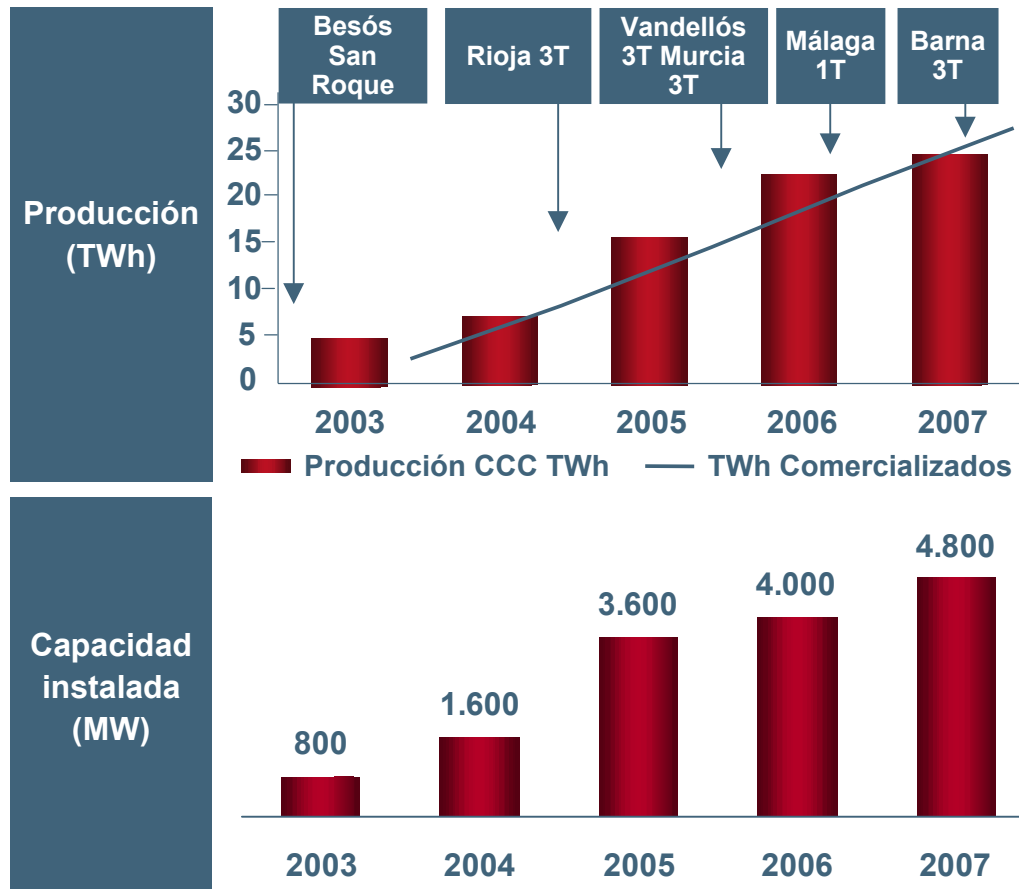
Implementando nuestro plan de construcción de CCC



Un programa bien definido...

...que contribuirá con resultados sólidos

Hitos en la inversión



- Posición cubierta mediante acceso a fuentes de aprovisionamiento flexibles y de bajo coste junto a una sólida base de clientes
- Rentabilidad esperada: TIR 10-11%
- Incorporación de márgenes adicionales en comercialización mediante la potenciación de nuevos desarrollos normativos que incentiven el cambio de proveedor

Internacional

Latinoamérica: Objetivos y líneas de actuación



Una estrategia equilibrada...

- Gestionar oportunidades en mercados en diferentes fases de desarrollo:
 - Mercados nacientes (Méjico, Brasil): apoyarnos en potencial de crecimiento en mercados inmaduros
 - Mercados maduros (Colombia, Argentina): beneficiarnos de un crecimiento continuado, mejoras en márgenes y eficiencia y menores inversiones
- Lograr una contribución del 19% del EBITDA para 2007

...dirigida hacia el crecimiento

Clientes 2002-2007 (m)

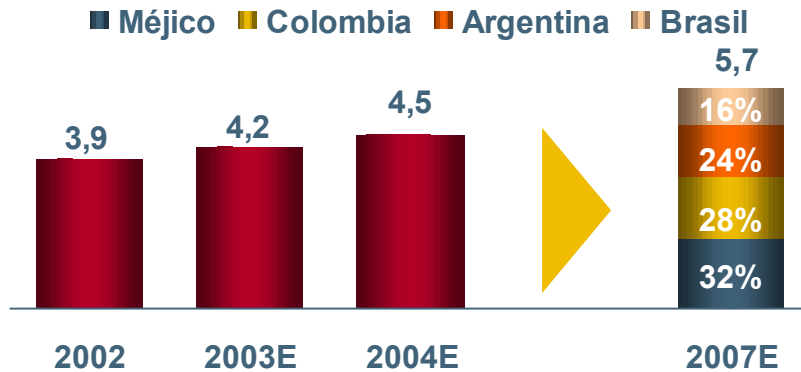


Internacional

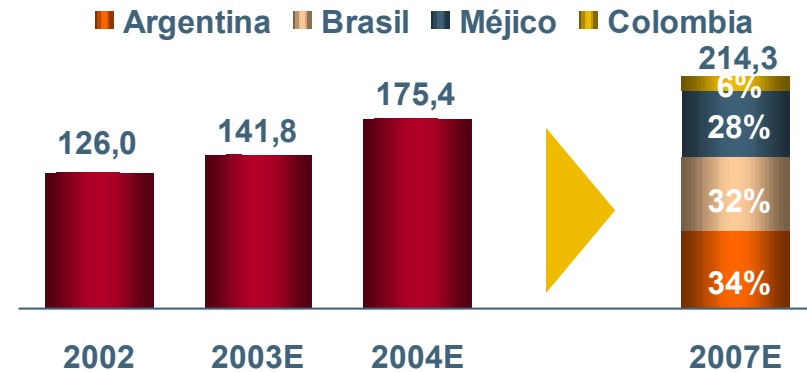
Latinoamérica: Crecimiento fuerte y eficiente



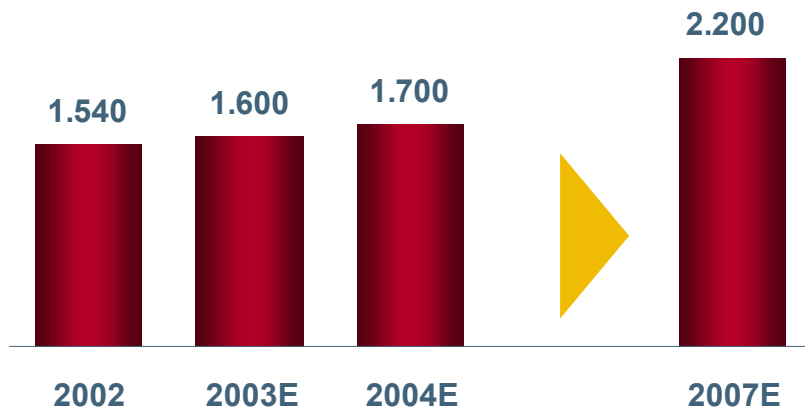
Cientes (m)



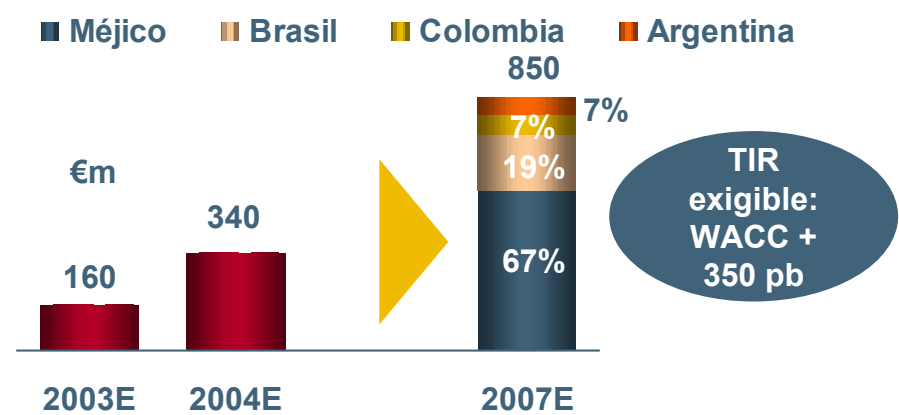
Ventas (TWh)



Eficiencia: Clientes por empleado



Inversión acumulada (2003-2007)



Internacional

Otros proyectos



Líneas de actuación

- **Expandir presencia relevante en la cuenca mediterránea:**
 - **Perseguir oportunidades de negocio en distribución y comercialización que sean compatibles con la estrategia y criterios de inversión de Gas Natural**
 - Italia, Grecia, Bulgaria, ...
 - **Objetivo: de 500.000 a 1.000.000 de clientes de distribución y de 4 a 6 bcm comercializados para 2007**
- **Proyecto integrado en el área del Caribe: CCC de 500 MW y planta de regasificación:**
 - 1-2 bcm
 - Acceso clave para el gas del país (4m de habitantes)
 - Desarrollar negocio de distribución
 - Desarrollar nuevas CCC
 - Proyecto de bajo riesgo (deuda sin recurso)
- **Plan de inversión:**
 - Inversión esperada 2003–2007: €1.000-1.500m
 - TIR exigible: WACC + 350 pb

3

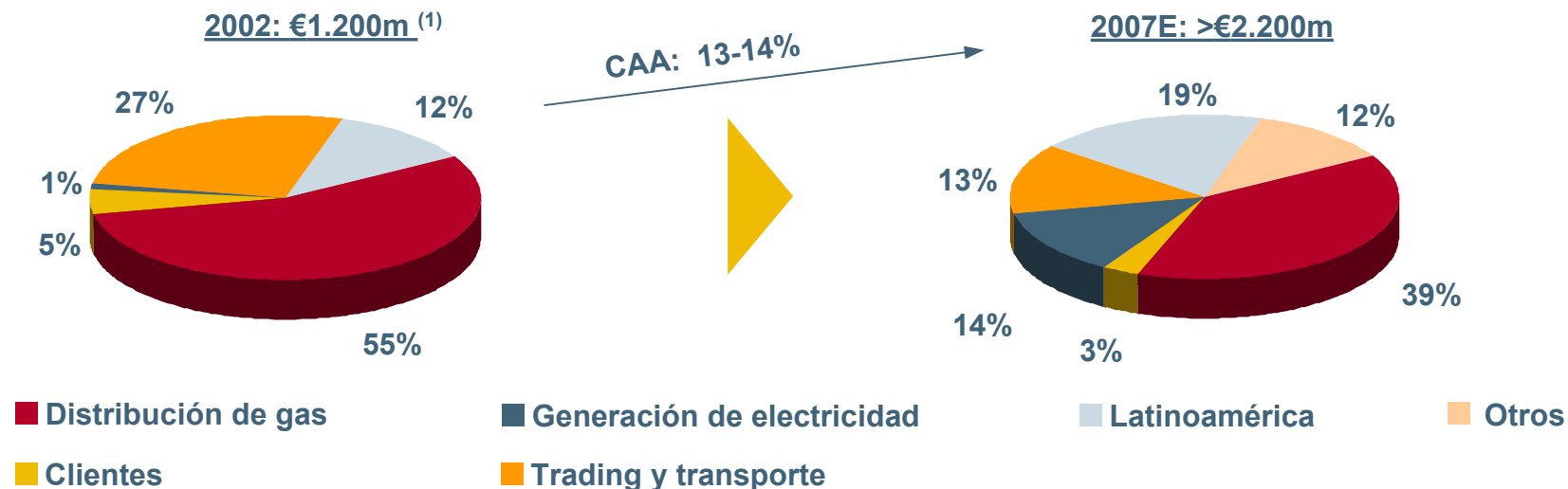
Datos financieros

Datos financieros

Evolución del EBITDA y ROACE



Contribución al EBITDA



ROACE



Mediante CAA > 10% en el beneficio neto⁽²⁾

(1) No incluye a Enagas

(2) Sin incluir plusvalías por venta de Enagas

Datos financieros

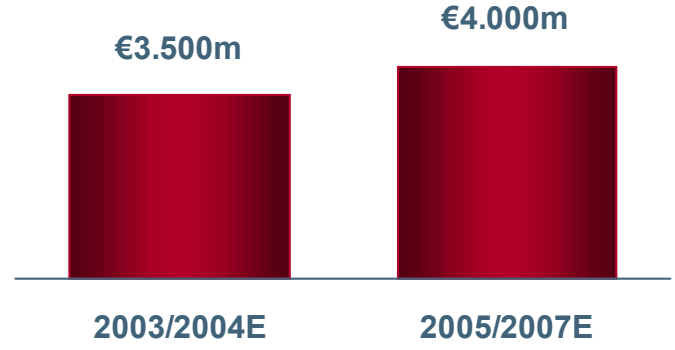
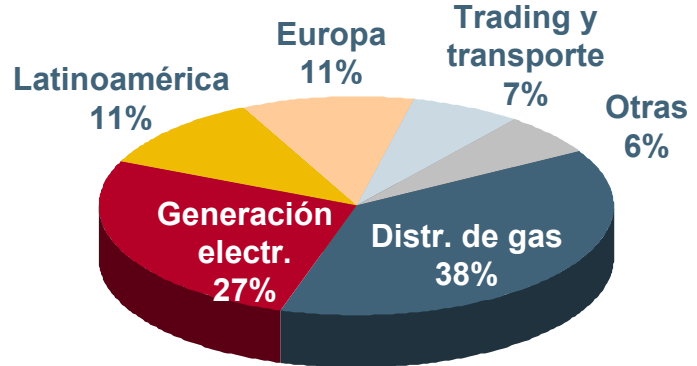
Inversiones 2003-2007



Nuestras inversiones, junto con la expansión potencial en nuevos mercados gasistas inmaduros, mejorarán nuestro apalancamiento

TIR objetivo: 350 pb sobre WACC

Inversiones



€ 7.500 m

Datos financieros

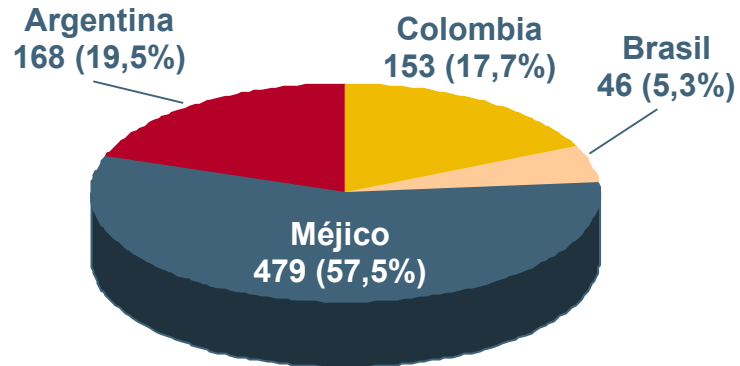
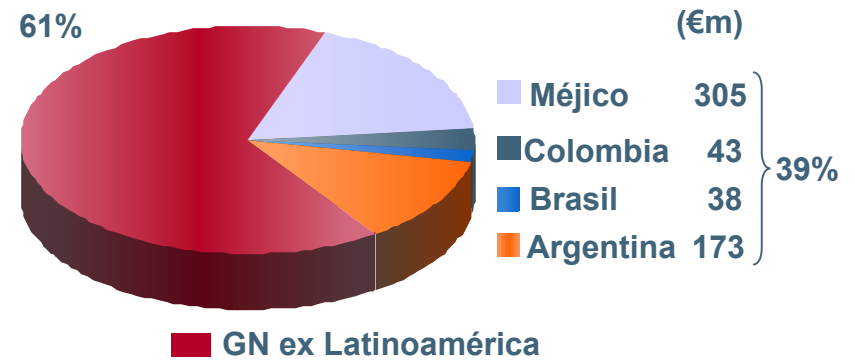
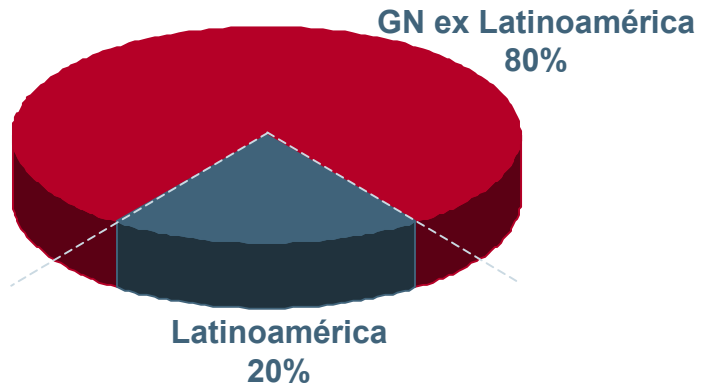
Desglose de activos y deuda neta a 1T2003



Activos por área geográfica

Deuda por área geográfica

Activos fijos GN: €4.301m



Deuda neta GN: €1.450m

Datos financieros

Liquidez y situación de endeudamiento

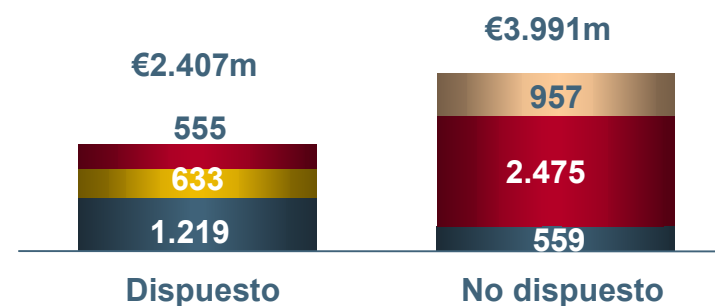


Ratios financieros

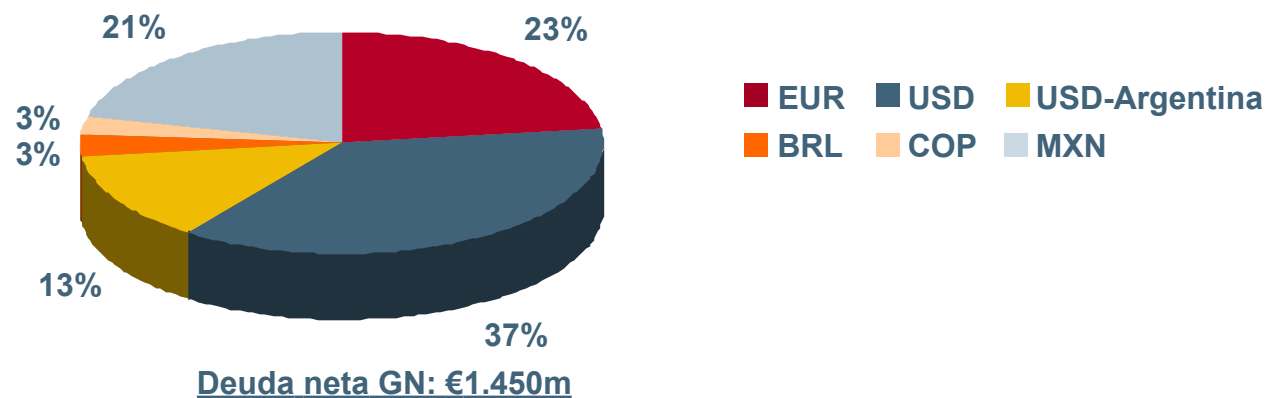
| | 1T2003 | 1T2002 |
|------------------------------------|--------|--------|
| EBITDA/Gto fin neto ⁽¹⁾ | 27,7x | 13,5x |
| Deuda neta/EBITDA | 1,2x | 2,5x |
| Apalancamiento ⁽²⁾ | 24,8% | 48,4% |

Deuda a 31/03/03

- Banca comercial
- Mercado de capitales
- Banca institucional
- Colocación excedentes



Deuda neta por monedas a 31/03/03

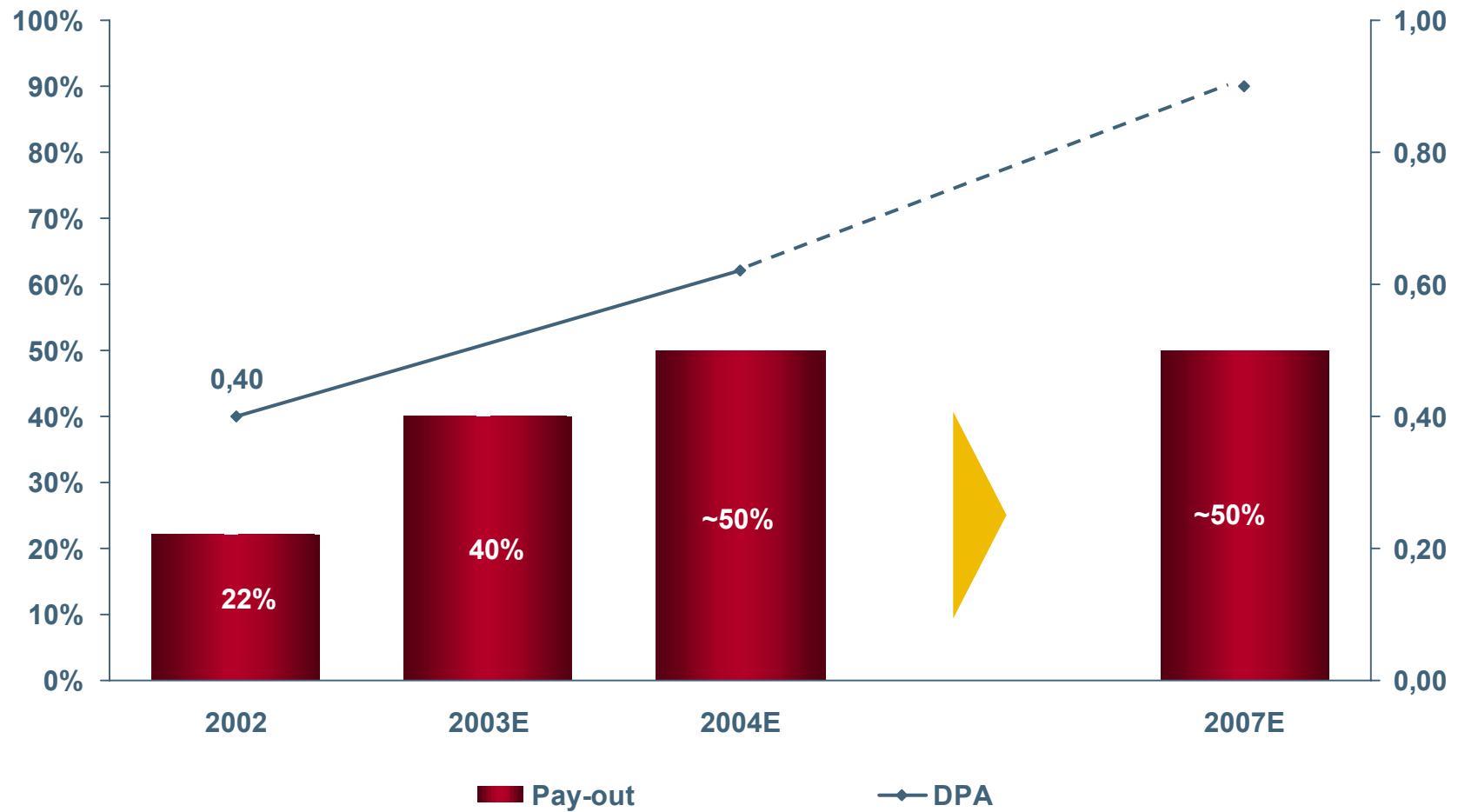


(1) Excluyendo provisión por pérdidas de tipo de cambio en Argentina

(2) Deuda neta / (Deuda neta+Minoritarios+Fondos propios)

Datos financieros

Política de dividendos



4

Conclusiones

Conclusiones



Reafirmando nuestra estrategia orientada al cliente



Muchas gracias

DEPARTAMENTO DE RELACION CON INVERSORES

Av. Portal de l'Àngel, 20

08002 BARCELONA

telf. 34 934 025 891

fax 34 934 025 896

e-mail: relinversor@gasnatural.com

website: www.gasnatural.com



Grupo Gas Natural



El presente documento puede incluir hipótesis de mercados, información de distintas fuentes y afirmaciones a futuro sobre la situación futura de la situación financiera, los resultados de las operaciones, el negocio, la estrategia y los planes de Gas Natural SDG, S.A. y sus filiales.

Dichas afirmaciones a futuro no son garantía de resultados futuros y suponen riesgos e incertidumbres. Asimismo, los resultados que eventualmente se produzcan pueden diferir de forma sustancial con los inicialmente estimados en dichas afirmaciones a futuro como resultado de varios factores.

Se llama a la cautela de los analistas e inversores con el fin de que no depositen una excesiva confianza en las afirmaciones a futuro, las cuales se refieren exclusivamente a la fecha de esta presentación. Gas Natural SDG, S.A. no asume la obligación de hacer públicas los resultados de cualesquiera revisiones de estas afirmaciones a futuro que hayan podido ser hechas con el fin de reflejar acontecimientos y circunstancias tras la fecha de esta presentación, las cuales incluirían, sin limitarse a, cambios en la estrategia de negocio o adquisiciones, o a reflejar la ocurrencia de acontecimientos no anticipados. Se aconseja a analistas e inversores que consulten la información financiera de la Compañía así como cualquier otra información que la Compañía haya registrado en la CNMV.

Junio 2003