

Gas Natural: El compromiso de un líder

Plan estratégico 2004-08



Abril 2004

Gas Natural: El compromiso de un líder

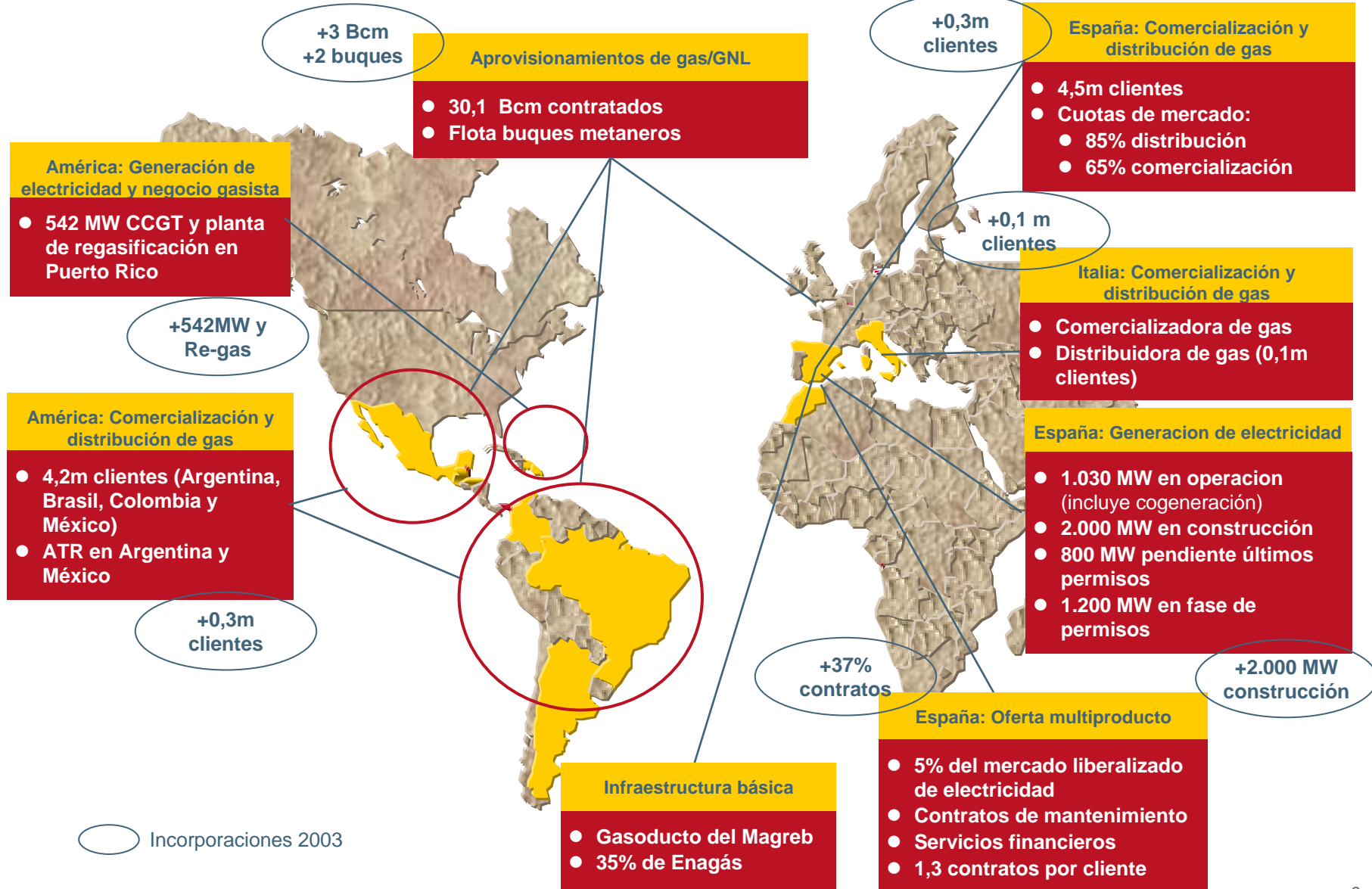


Grupo multinacional líder en el sector
energético y de servicios

Con una estrategia claramente definida

Garantizando un crecimiento sólido y rentable

Un Grupo energético y de servicios con presencia internacional...



... liderando cada eslabón de la cadena de valor del gas y con una clara orientación al cliente final...



- >30 Bcm (20 Bcm en Europa y 10 en América)
- GN y GNL a ambos lados del Atlántico
- 60% FOB/40% CIF

- Gasoducto del Magreb (8 Bcm)
- Flota de 10 metaneros (758.000 m³)
- Ventas mayoristas a ambos lados del Atlántico

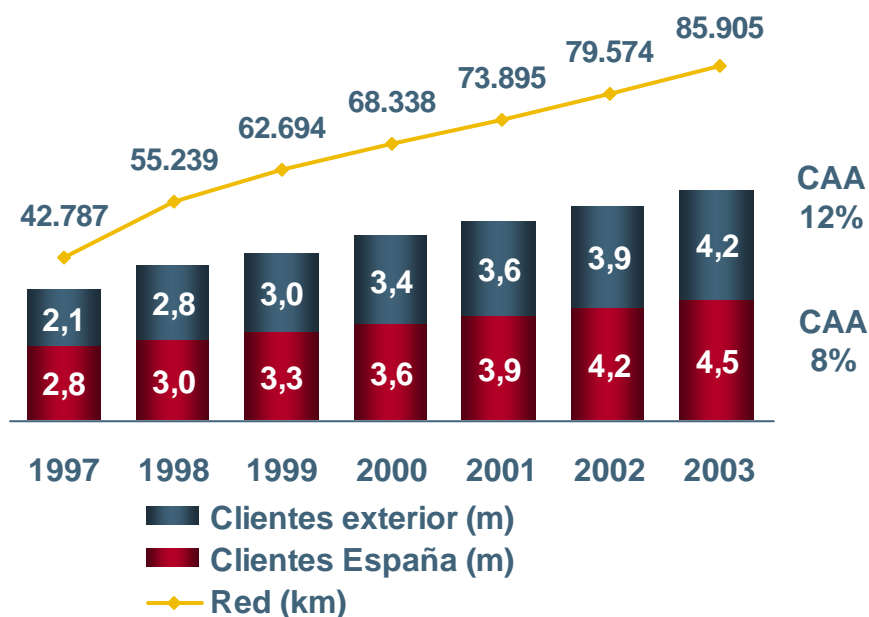
- 85.900 Km de red de distribución de gas:
 - 34.700 España
 - 51.200 América
- 1.030 MW de generación de electricidad en funcionamiento
- 4.000 MW de CCC en construcción y permisos
- Puerto Rico: 542 MW de CCC en funcionamiento

- 8,8 millones:
 - 4,5 España
 - 4,2 América
 - 0,1 Italia

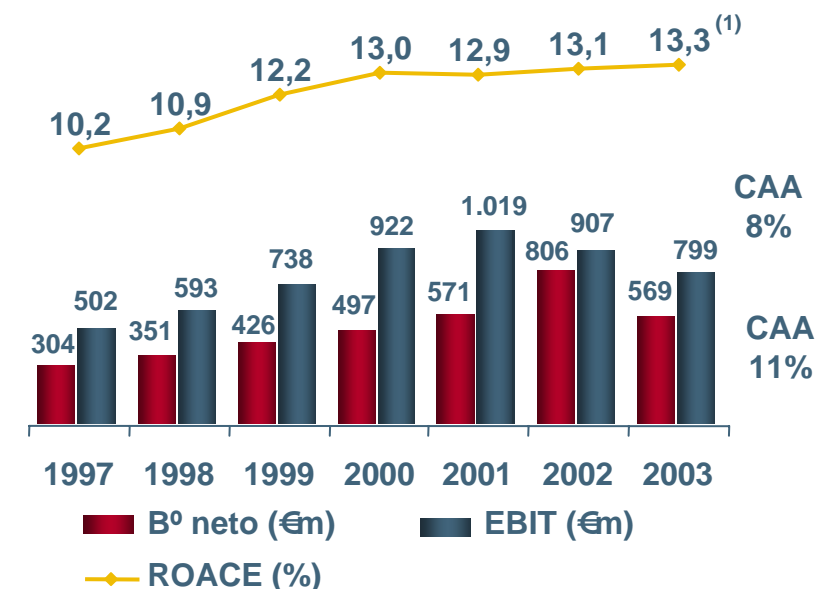
... con un sólido historial de cumplimiento de los objetivos...



Datos operativos



Datos financieros



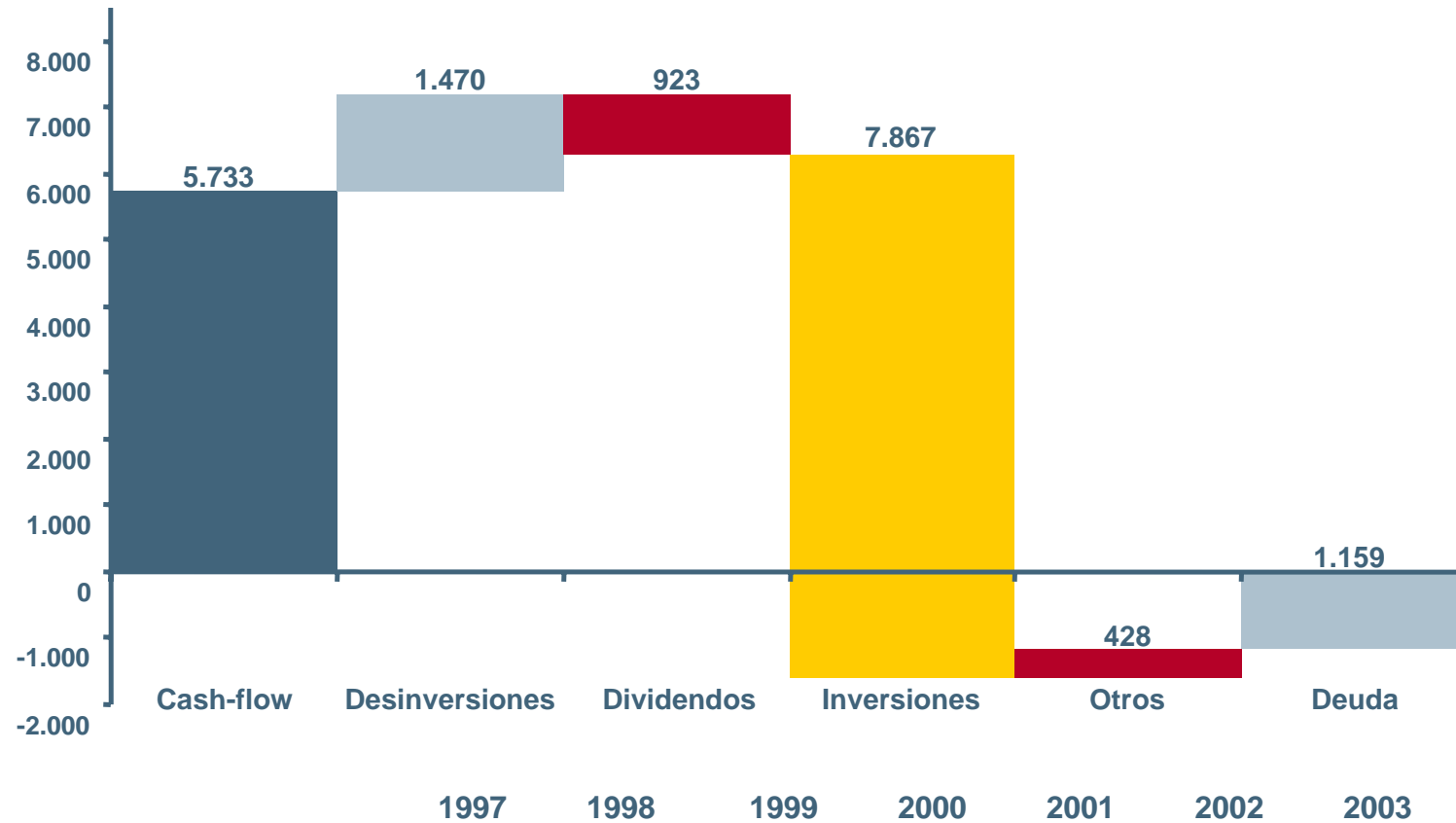
⁽¹⁾ ROACE 2003: 13,8% excluyendo inmovilizado en curso

**CAA del EBIT y BDI del 15% y 17%, respectivamente,
con Enagás por puesta en equivalencia**

... con un prudente y adecuado empleo del capital...



Origen y aplicación de fondos 1997-2003 (€miles)



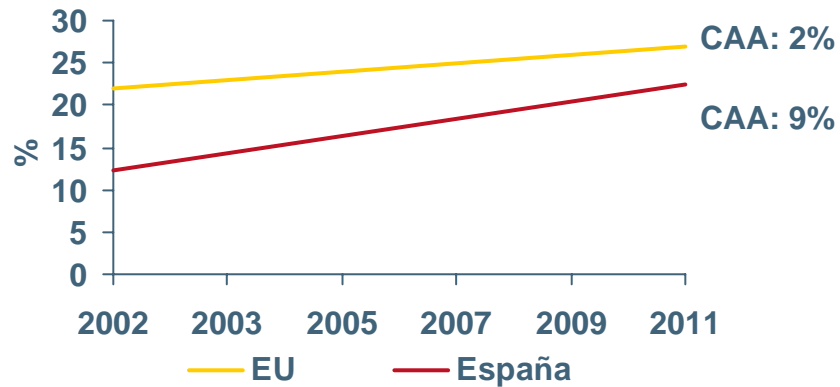
Endeudamiento (*) 45,0% 44,0% 45,8% 51,0% 49,0% 28,0% 29,3%

(*) Deuda/(Deuda + Fondos propios + Minoritarios)

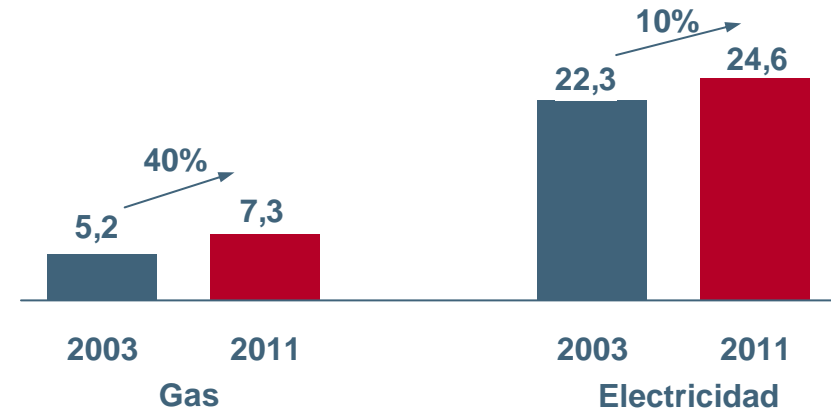
... manteniendo el liderazgo en España, en un sector estable y en plena expansión



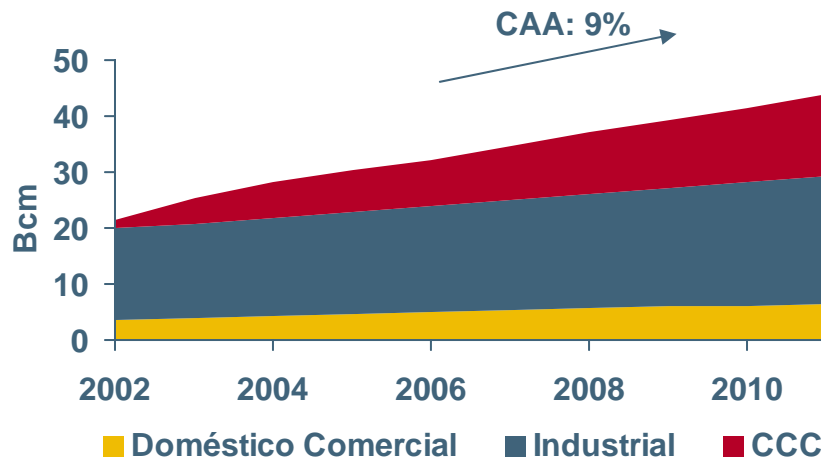
Gas natural como % de consumo de energía primaria



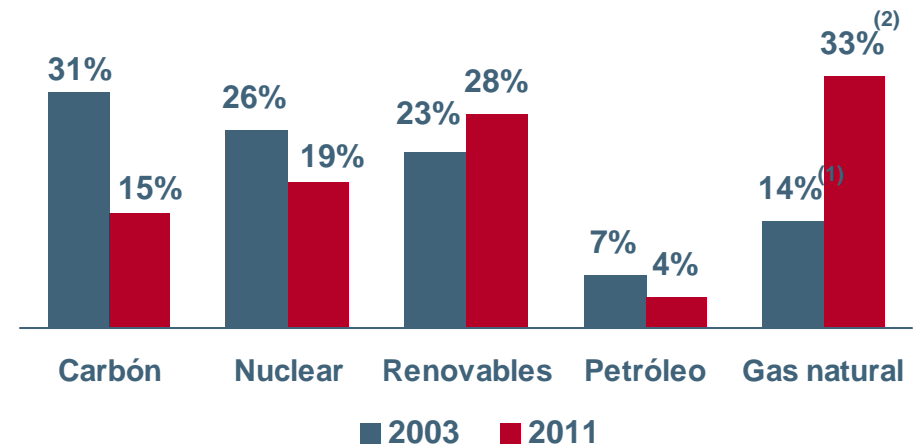
Número de clientes (m)



Evolución de la demanda total de gas



Fuentes de generación eléctrica



Fuente: Plan Energético Nacional 2002-2011 y elaboración propia
 (1) Principalmente cogeneración y generación clásica con fuel/gas
 (2) Ciclos combinados (CCC) representan alrededor del 80%

Gas Natural: El compromiso de un líder

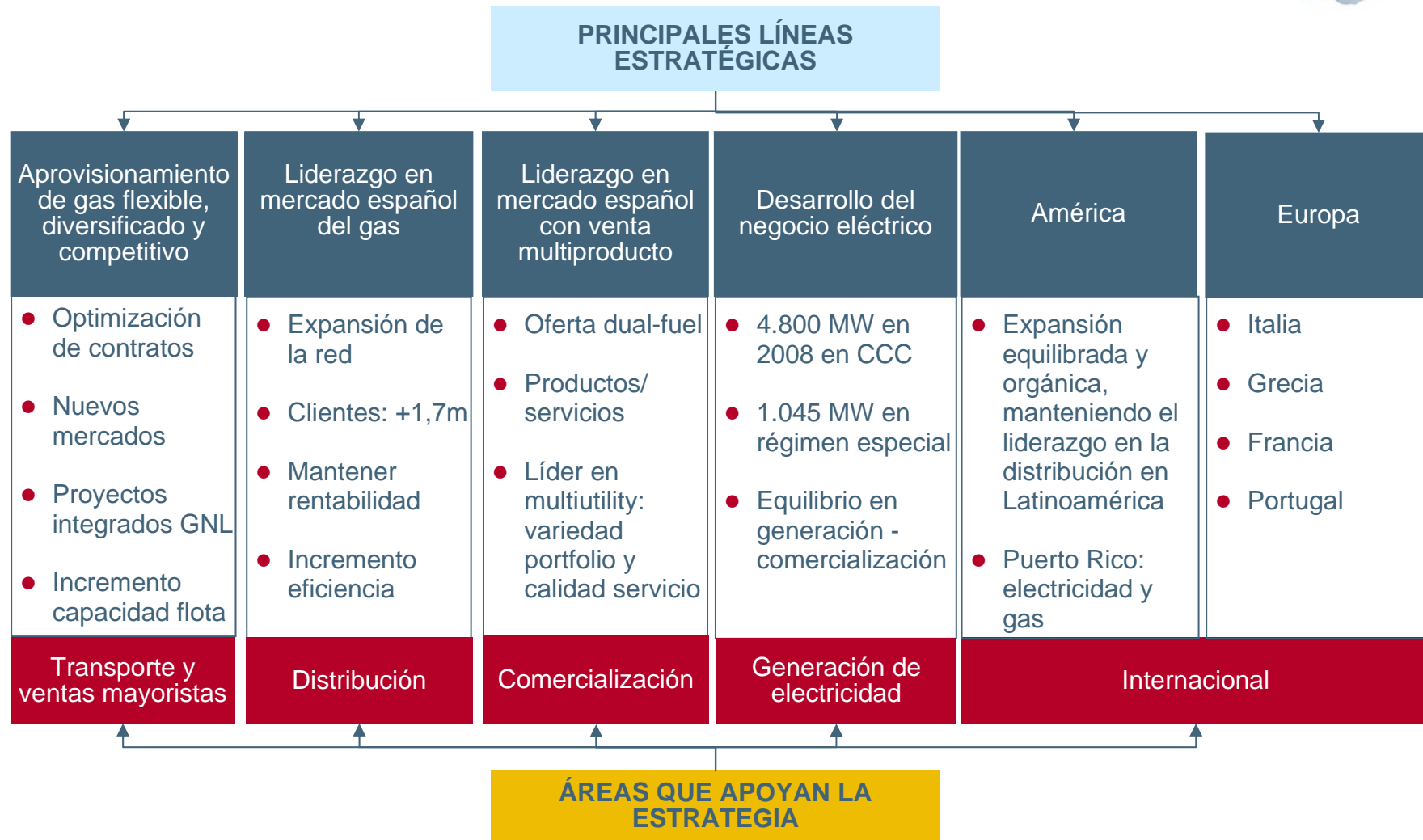


Grupo multinacional líder en el sector
energético y de servicios

Con una estrategia claramente definida

Garantizando un crecimiento sólido y rentable

Una estrategia claramente definida, apoyada en los siguientes pilares básicos...



Transporte y ventas mayoristas

Optimizando e incrementando la oferta y la demanda de contratos de gas...



Aprovisionamientos competitivos por flexibilidad y diversificación

- | | |
|----------------------------------|--|
| <p>Hoy</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 15 contratos en Europa y 21 en América: <ul style="list-style-type: none"> • Diversificados geográficamente • Flexibilidad contractual (GN/GNL, CIF/FOB) • Transporte propio con flexibilidad de flota (gasoducto del Magreb y 10TC) |
| <p>Nuevos aprovisionamientos</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Mayoritariamente GNL, cubiertos parcialmente por proyectos integrados • Nuevos orígenes (FOB, libre destino) • Precio óptimo (coste/flexibilidad) • Mayor flexibilidad de transporte con un nuevo buque (inversión: €180m en 2008) |



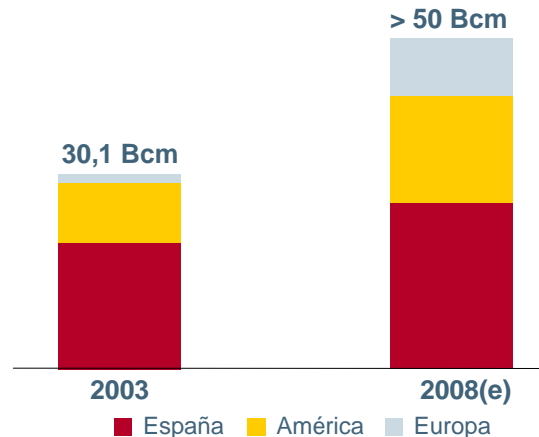
Mercados diversificados

- Diversificados geográficamente a través de 10 destinos
- Arbitraje entre mercados geográficos y entre mercados de gas y electricidad:
 - Mercado regulado y convencional liberalizado
 - Ventas a otras comercializadoras
 - Ventas a CCC
 - Ventas ex-ship
 - Mercados internacionales, principalmente USA
 - Trading de cargamentos de GNL
- Demanda modulable

Gas competitivo en posición CIF. Gestión del margen de transporte

Demanda flexible que garantiza la optimización de oportunidades

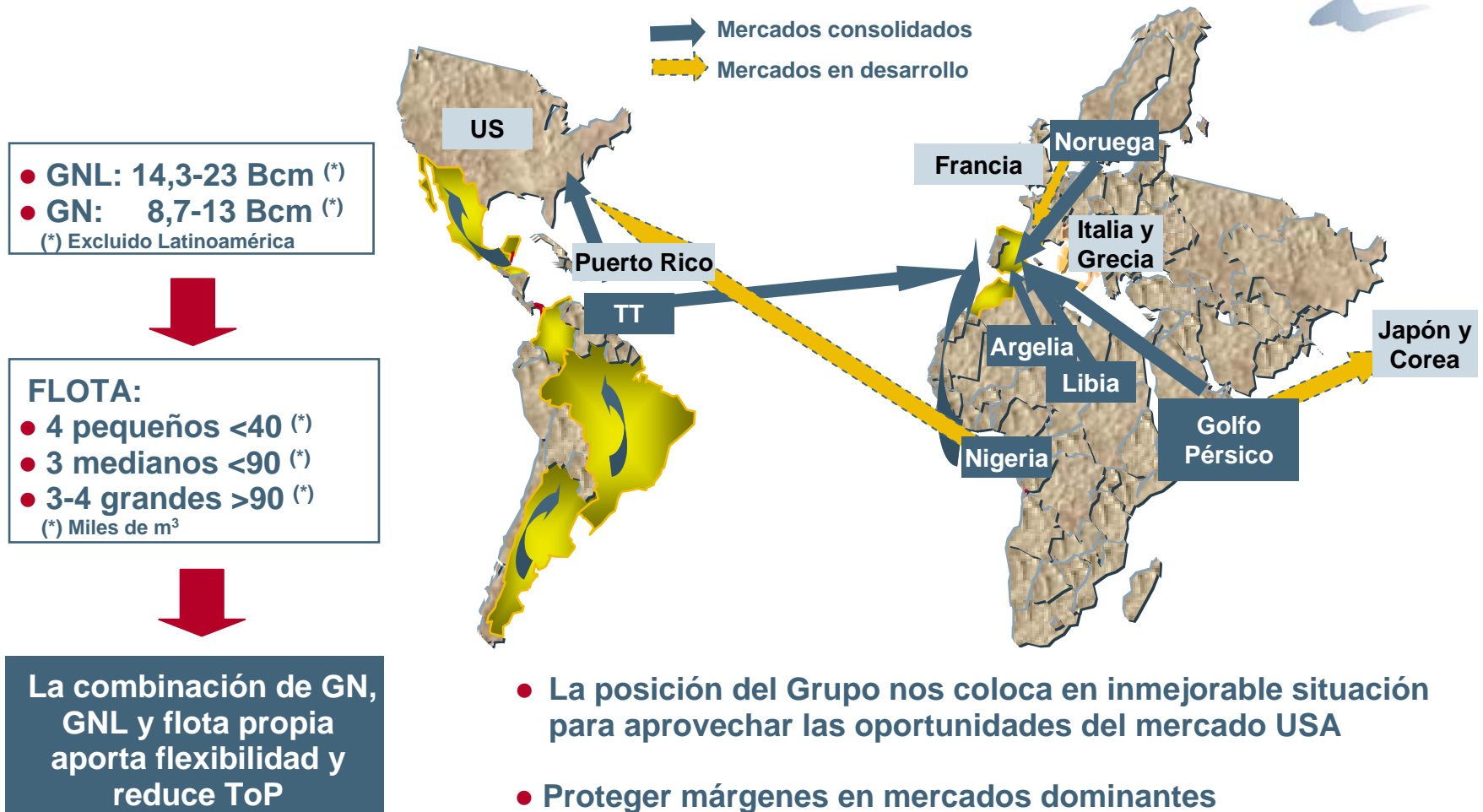
Demanda 2008: >50 Bcm (+66%)



⇒ **> 60% mercado final en España**

Transporte y ventas mayoristas

... explotando la privilegiada posición del Grupo en el negocio del GNL...



**Ventas mayoristas en el exterior y trading de GNL: 3 Bcm en 2004.
Maximizando márgenes y minimizando riesgo ToP**

Transporte y ventas mayoristas

... y realizando proyectos integrados que mejoren la ventaja competitiva...



... desarrollando proyectos integrados (Norte de África, Oriente Medio)
... con socios de upstream (Repsol YPF)
... accediendo a nuevos mercados (USA, Europa)
... mejorando el portfolio de gas



- Acceso a toda la cadena de valor
- Participación en la formación del precio
- Disponer de gas eficiente para nuestra base de clientes
- Cobertura para escenarios de precios altos

Inversión 04-08: \$800m

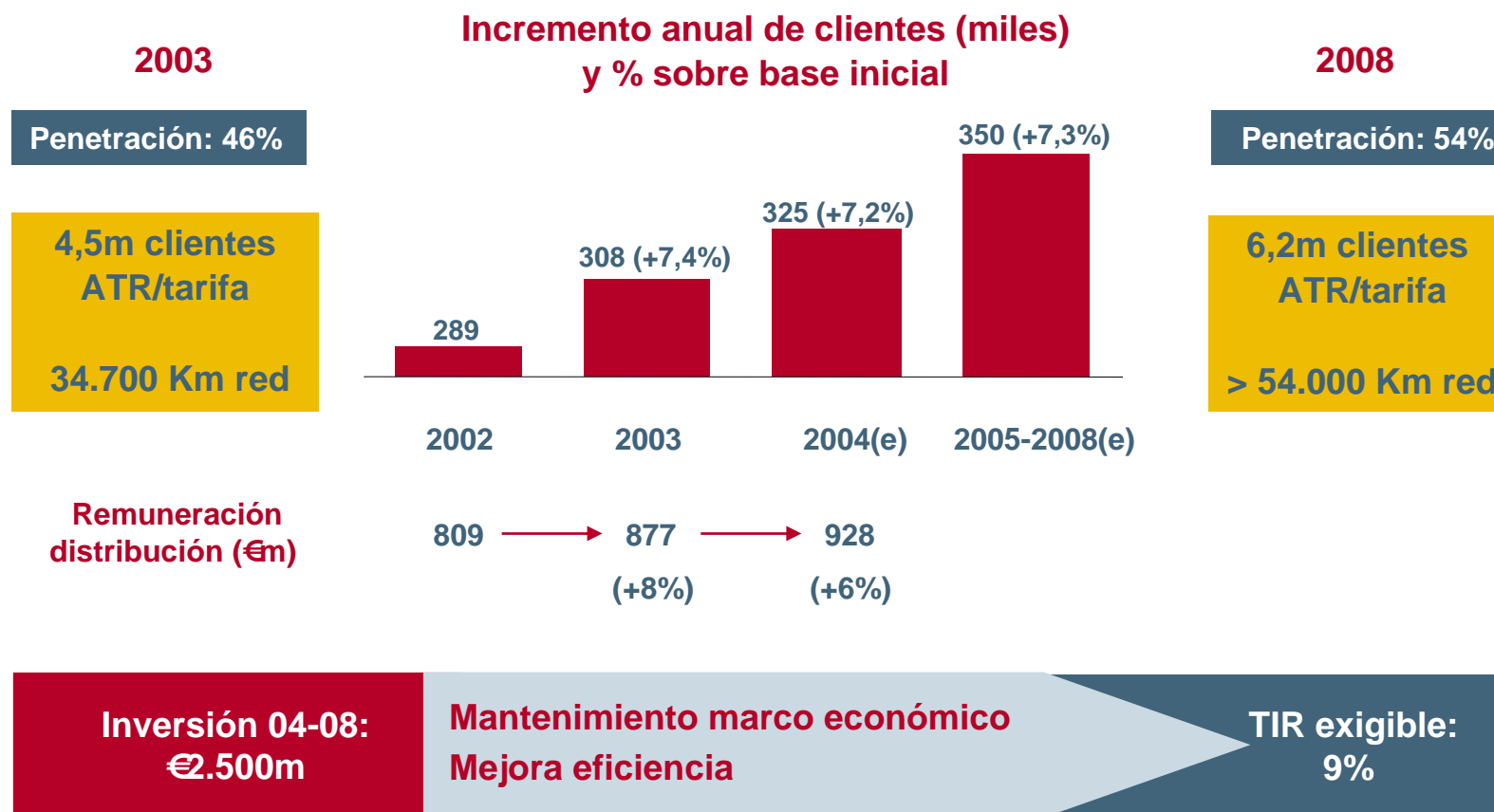
**Objetivo a largo plazo:
disponer ~15% de equity gas**

Distribución

Liderando la distribución de gas en España...



... incrementando la captación de clientes en un mercado con importante potencial de crecimiento y estabilidad regulatoria

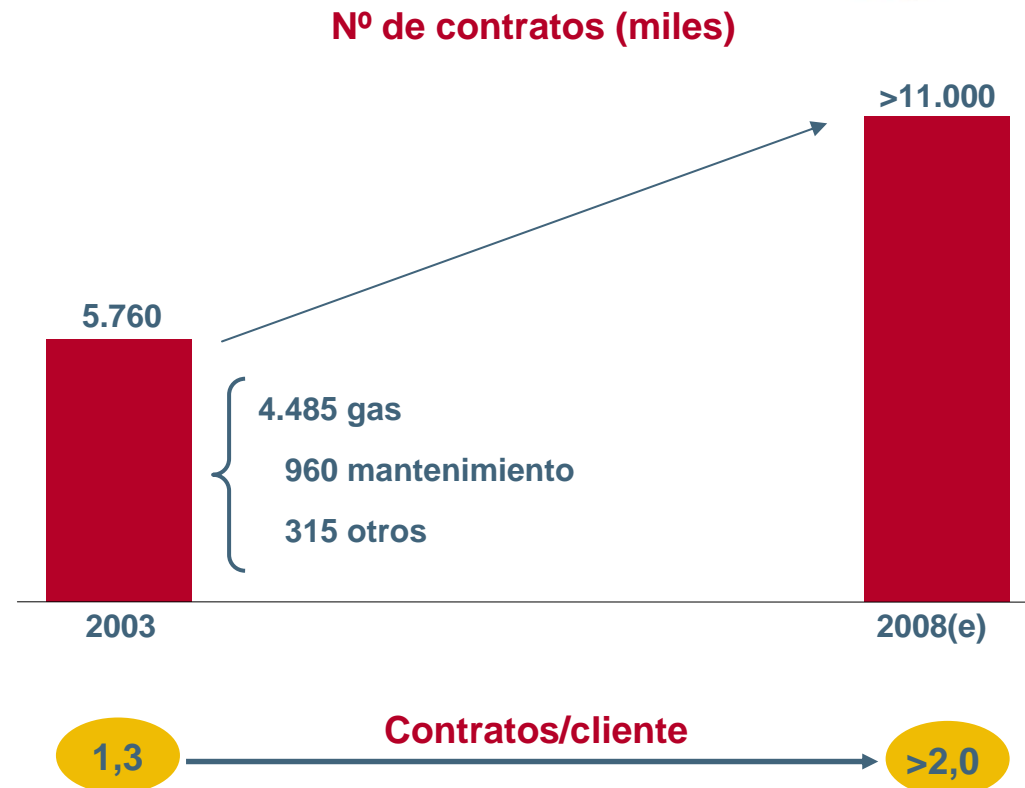


Comercialización en España

Con una decidida orientación hacia el cliente...



- ... consolidando el Grupo como líder en el suministro de gas y electricidad
- ... con una cartera de productos y servicios:
 - Gas
 - Electricidad
 - Oferta multiservicio (mantenimiento, tarjetas, financiación, seguros, ...)
- ... a través de una potente red de ventas y con una reconocida marca comercial

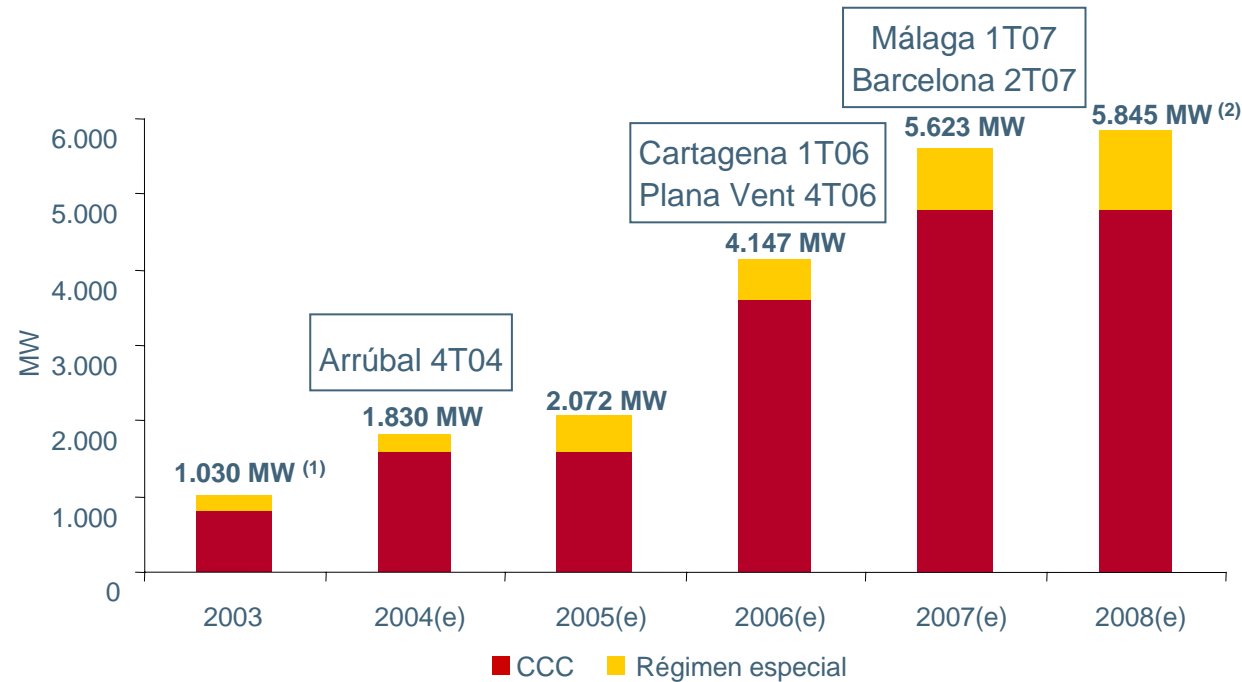


> 2,5m clientes electricidad en 2008



Desarrollando el negocio eléctrico...

... construyendo las CCC ya previstas, complementadas con capacidad en régimen especial, y cumpliendo los compromisos de Kyoto y del Plan Energético...



... explotando las sinergias de gas/electricidad y sentando bases de una mayor rentabilidad de las CCC frente al resto del sector (1.000 horas más de funcionamiento en 2003)

Inversión 04-08: €2.400m	Aprovisionamiento flexible, diversificado y de bajo coste Equilibrando comercialización y generación	TIR exigible: 10%
---	---	------------------------------------

(1) S. Roque + Besós: 800 MW; régimen especial: 230 MW

(2) 4.800 MW en CCC; 1.045 MW en régimen especial

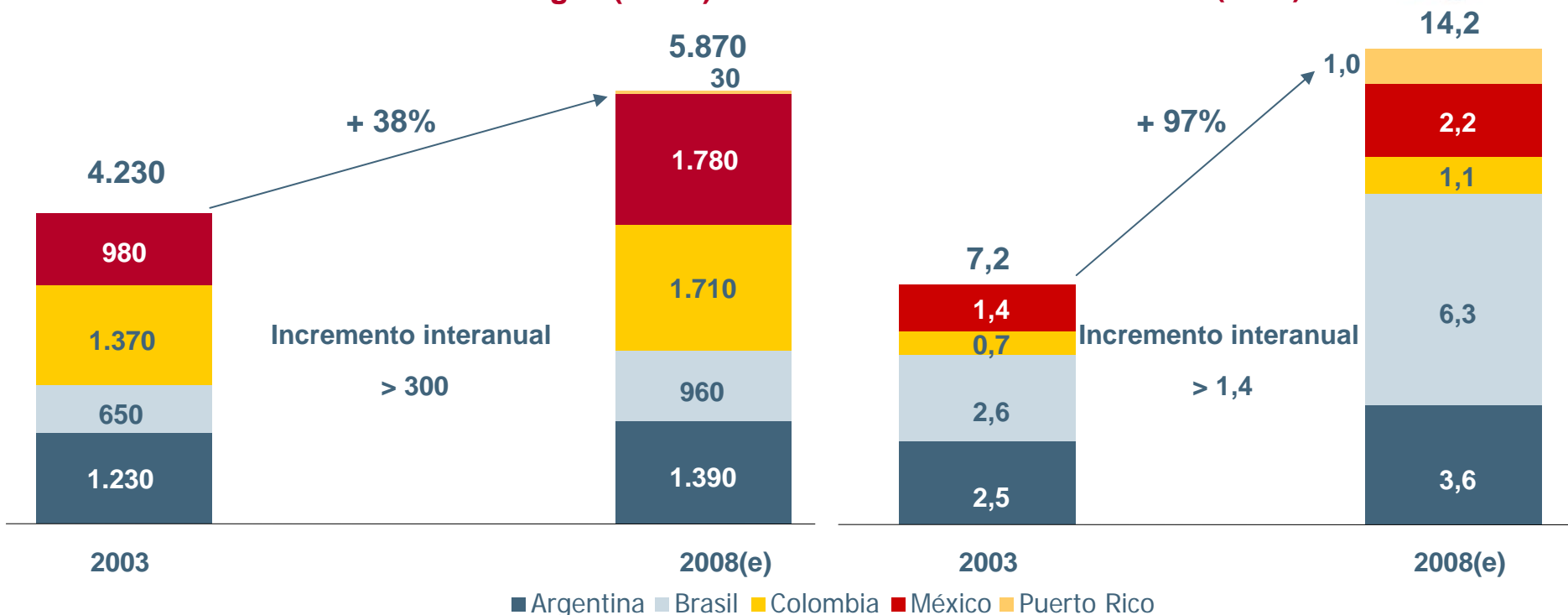
10% = Cuota₀₈ Generación / Comercialización

Consolidando la presencia en América...



Clientes distribución de gas (miles)

Ventas (Bcm)



- ... con crecimientos en mercados en vías de maduración
- ... con oportunidades de desarrollo en Brasil: impulso a la gasificación del país, desarrollo del gas natural vehicular y desarrollo de CCC con ToP
- ... aprovechando el potencial de crecimiento en México: muy baja penetración del gas

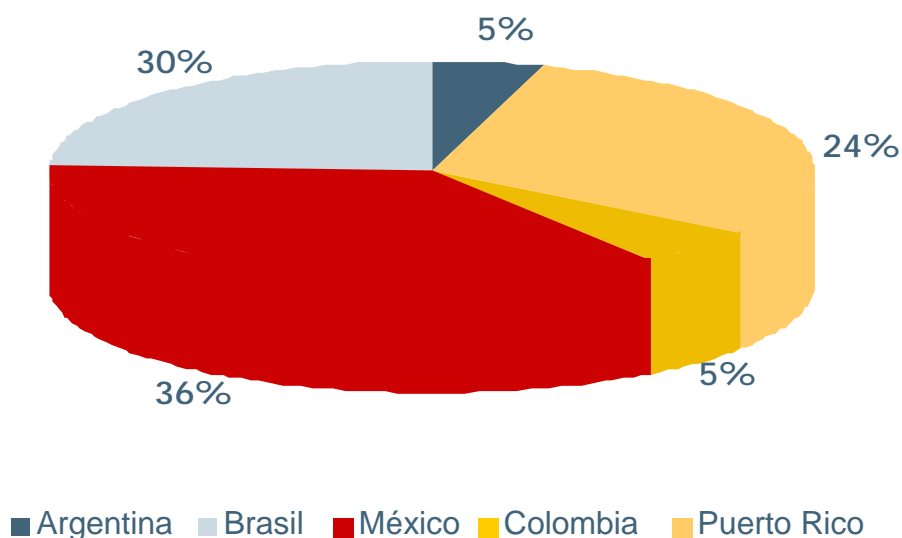
Crecimiento orgánico en los mercados en los que Gas Natural está presente

Internacional

...maximizando el retorno de la inversión con un uso eficiente del capital...



Inversiones América 04-08



- Puerto Rico: inversión para desarrollo de:
 - Generación (500 MW)
 - Transporte y distribución de gas
- Crecimiento orgánico en distribución de gas
- Financiación en monedas locales

Inversión 04-08:
€1.270m

Estabilidad marco económico
Mejora eficiencia
Expansión equilibrada y orgánica

TIR exigible:
WACC+350 pb

EBITDA 2004-08: €2.000m

Internacional

...y desarrollando nuestro negocio tradicional en Europa...



... apalancándonos en la posición del Grupo en GNL
... y en nuestra capacidad de desarrollar el negocio de distribución de gas

- Apertura de mercados en la UE
- Oportunidades selectivas de adquisición

Italia:

- Consolidar la posición como comercializadora
- Obtener una masa crítica de clientes de distribución

Grecia:

- Posible adquisición de DEPA
- Desarrollo de distribuidoras de gas

Francia y Portugal:

- Desarrollo de la comercialización de gas

Objetivos 2008

7 Bcm

900.000 clientes ⁽¹⁾

Inversión 04-08:
€1.400m

TIR exigible:
9-10%

(1) 300.000 clientes el 31/12/04

Gas Natural: El compromiso de un líder

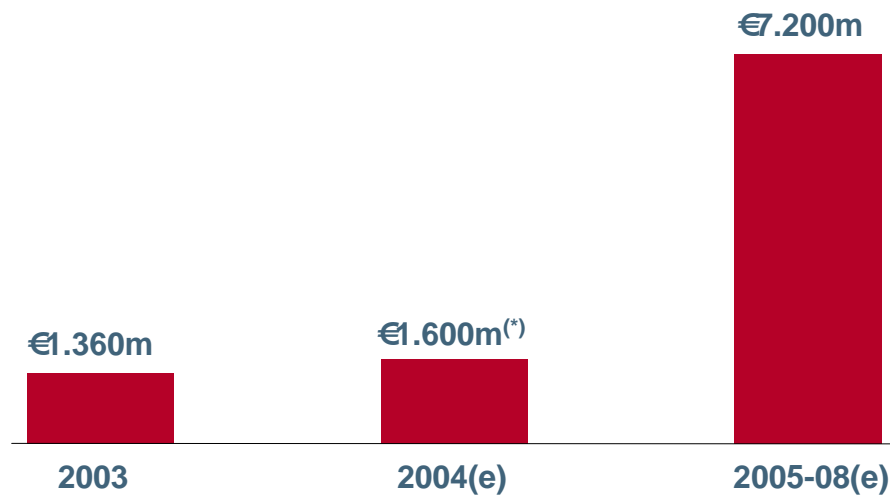
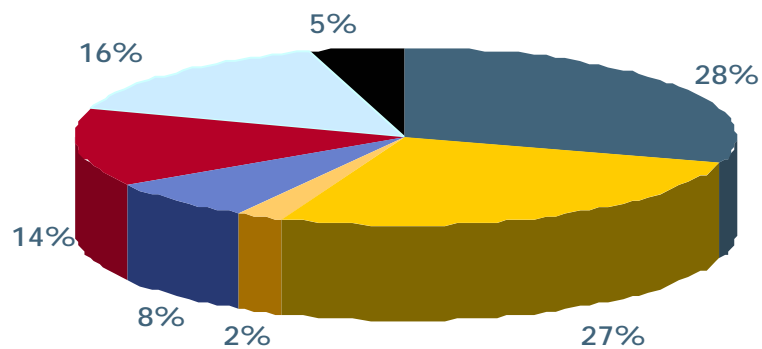


Grupo multinacional líder en el sector
energético y de servicios

Con una estrategia claramente definida

Garantizando un crecimiento sólido y rentable

Con un plan de inversiones encaminado al crecimiento orgánico...



- Distribución
- Generación de electricidad
- Transporte y ventas mayoristas
- Proyectos integrados
- América
- Europa
- Otros

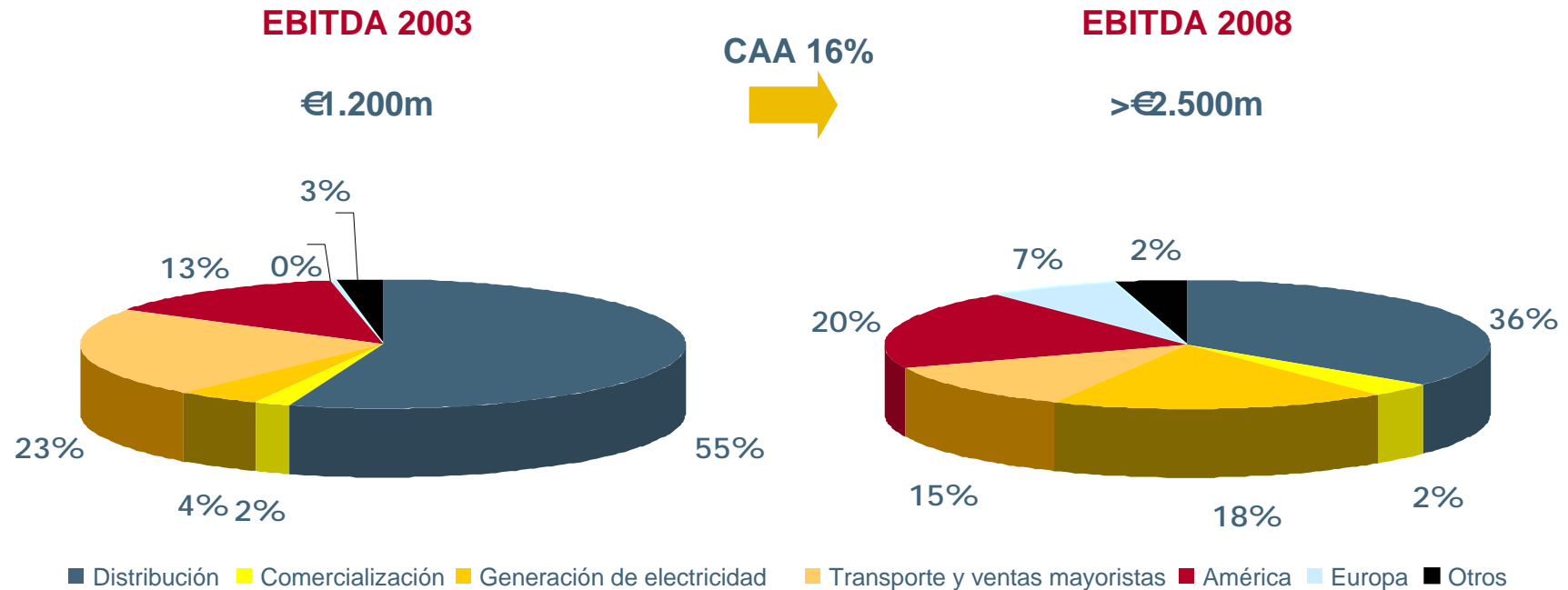
(*) Sin adquisiciones no formalizadas

Inversiones 04-08: €8.800m

... que aportará una mayor diversificación del EBITDA...



... manteniendo una senda de fuerte crecimiento...



... y rentabilidad:

ROACE 2003

13,8%

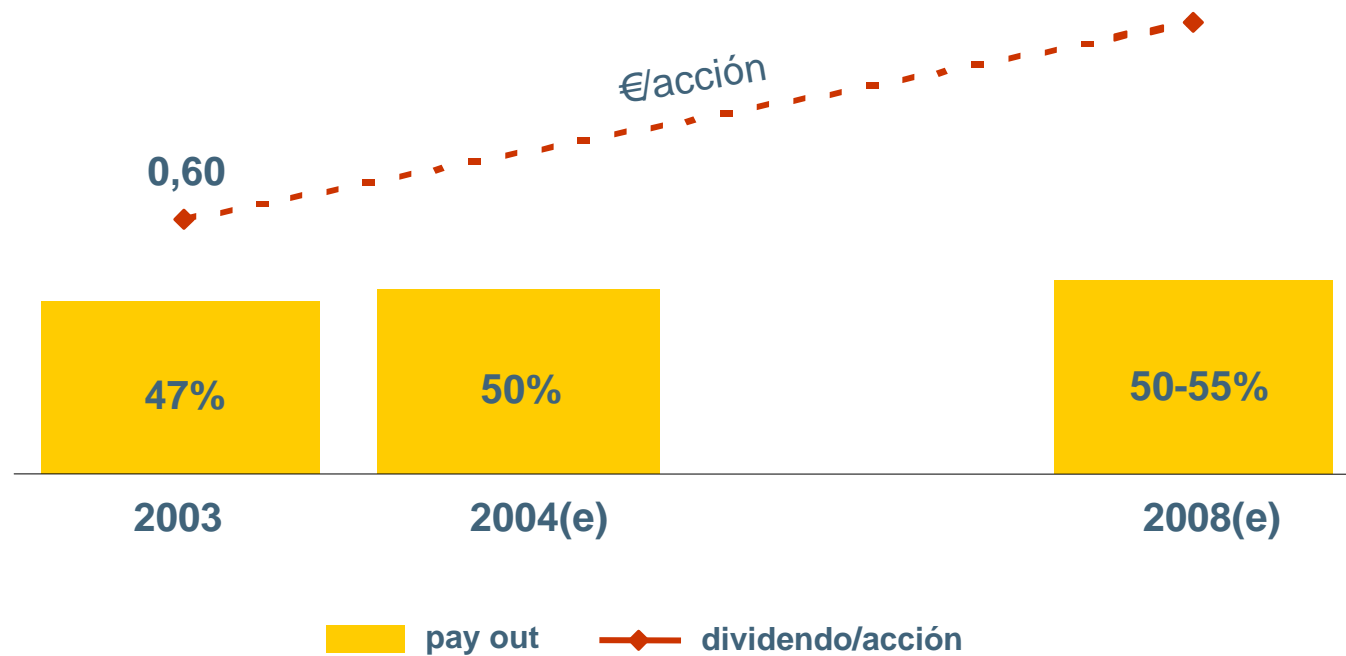


ROACE 2008

15%

(ROACE sin inmovilizado en curso)

... trasladando al accionista la mejora en la rentabilidad y manteniendo la flexibilidad estratégica



Beneficio neto: $CAA_{03-08} > 10\%$

Mayor rentabilidad de la acción

Conclusiones

El compromiso de un líder...



... en el sector energético y de servicios, con un gran potencial de crecimiento, que alcanzará en 2008:

- 13m clientes
- > 50 Bcm
- Líder en negocio GNL
- > 6.800 MW instalados (España y América) y 10% del mercado español
- Presencia en más de 10 países
- Líder multiutility en España (2 contratos/cliente)

... con un EBITDA creciente y cada vez más diversificado (CAA ~ 16%)

- Objetivo ROACE: 15%
- Aumento del beneficio neto y del dividendo: > 10%

... con una sólida posición financiera y con flexibilidad para aprovechar oportunidades y remunerar a los accionistas

Grupo Gas Natural



Este documento puede contener supuestos sobre el mercado, información de diversas fuentes y proyecciones relativos a la situación financiera, los resultados de las actividades, el negocio, la estrategia y los planes de Gas Natural SDG, S.A. y sus filiales.

Dichas proyecciones no constituyen garantía alguna de resultados futuros e implican riesgos e incertidumbres; los resultados reales pueden diferir sustancialmente de los que aparezcan en dichas proyecciones por diversos factores.

Se advierte a los inversores y a los analistas que no deben dar una confianza indebida a dichas proyecciones, que sólo se refieren a información existente en el momento de realizar esta presentación. Gas Natural SDG, S.A. no asume la obligación de hacer públicos los resultados de cualquier modificación que se haga sobre estas proyecciones para reflejar hechos o circunstancias posteriores a la fecha de esta presentación, incluyendo, sin limitación de ningún tipo, cambios en la estrategia de negocio o de adquisiciones de Gas Natural SDG, S.A. o para reflejar algún acontecimiento inesperado. Se recomienda a los analistas e inversores que consulten la información financiera y de otro tipo que la Sociedad registra en la CNMV.

Abril 2004

Muchas gracias

RELACIONES CON INVERSORES

Av. Portal de l'Àngel, 20

08002 BARCELONA (España)

telf. 934 025 891

fax 934 025 896

e-mail: relinversor@gasnatural.com

website: www.gasnatural.com

