

Rumbo hacia el futuro

Resultados 2006

26 Febrero 2007



Contenido

1. Claves – Cumplimiento del Plan Estratégico
2. Análisis de los resultados 2006
3. Conclusiones
4. Perspectivas para el 2007



Advertencia legal



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.



Claves- Cumplimiento del Plan Estratégico

Claves del período



- El crecimiento en resultados de doble dígito (+25,9% en EBITDA, +14,1% en el beneficio neto) en un entorno lleno de retos afianzan el cumplimiento del Plan Estratégico 2004-08

- Importante contribución de las actividades tanto reguladas como liberalizadas en la consecución de los beneficios

- Las perspectivas para el año 2007 apuntan a otro ejercicio de crecimiento de doble dígito en línea con el Plan Estratégico 2004-2008

- Los acontecimientos en el sector energético refuerzan el sentido de la estrategia de GAS NATURAL, creando las bases del siguiente Plan Estratégico que será anunciado durante este año

Nuestro Plan Estratégico anunciaba una estrategia claramente definida, sustentada por cuatro pilares básicos



Prioridades Estratégicas

**Flexibilidad
y
diversificación
en el suministro
de gas**

**Desarrollo
del negocio
eléctrico**

**Liderazgo
en
distribución
de gas**

**Liderazgo en
la venta
multiproducto
en España**

Objetivos

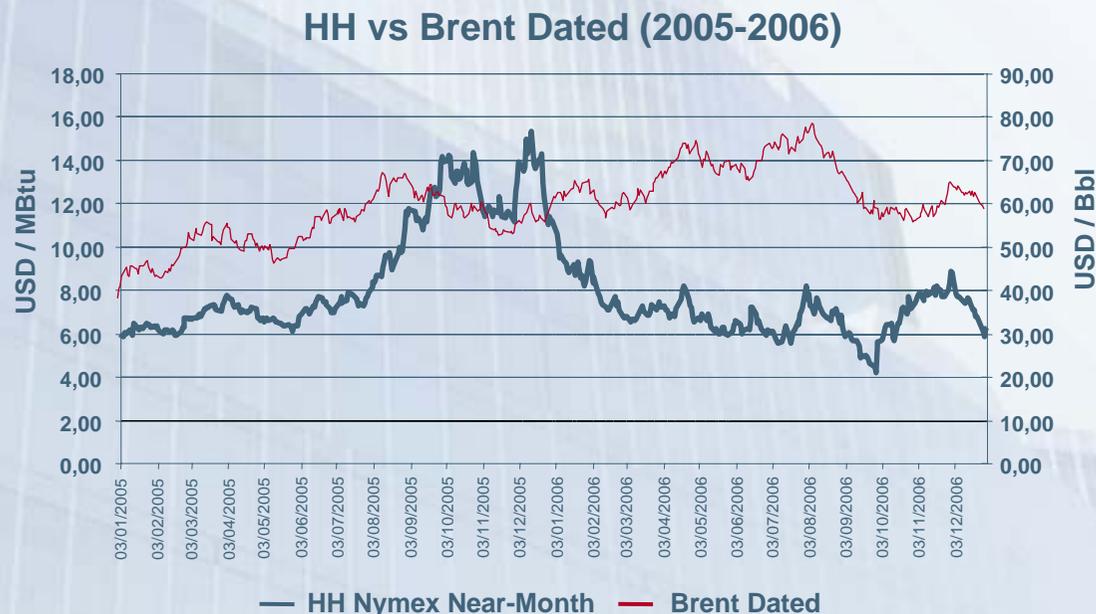
**Liderazgo en
GNL y
posicionamiento
en upstream**

**4.800 MW de
capacidad
instalada en
CCCs en
España**

**13 millones
de clientes
de gas**

**2 contratos
por cliente**

Operando en un entorno difícil y cambiante



- Volatilidad y altos precios en los mercados internacionales de gas
- Gestionando las fluctuaciones de la demanda
- Alto nivel de competencia en los mercados industrial y residencial
- GAS NATURAL continúa reforzando su posición de liderazgo en GNL

La flexibilidad y diversificación en el suministro de gas son una ventaja competitiva clave de GAS NATURAL

Regulación del gas en España: evolución hacia la total liberalización



CMP vs 2005/2006 Brent 603 (Base 100)



- La CMP refleja progresivamente los costes reales del mercado
- La tarifa en 2007 contempla el coste derivado de la estacionalidad
- Las tarifas industriales están en proceso de desaparición
- Plena liberalización en el año 2008

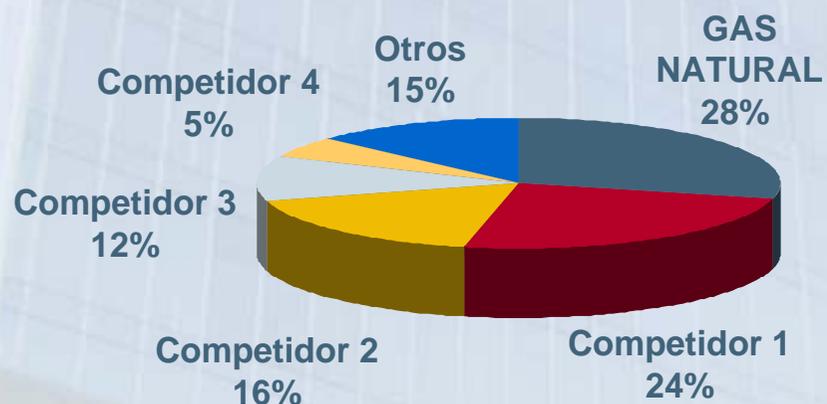
La gestión proactiva de temas regulatorios permite corregir desequilibrios regulatorios

Desarrollo del negocio eléctrico

2006 marca la entrada con éxito en generación



Producción de electricidad¹
de CCCs (2006)



Horas de funcionamiento¹ (2006)



Fuente: REE, Ministerio de Industria

Nota:

¹ Producción atribuible en el sistema peninsular

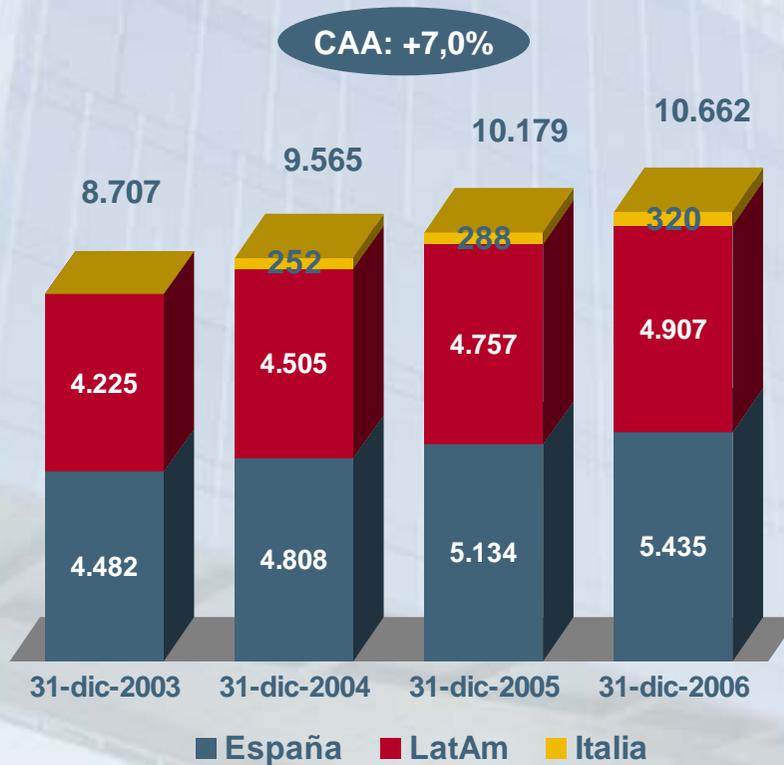
Líder y productor más eficiente de electricidad con CCCs en España

Líder en Distribución de Gas

El negocio básico genera crecimiento estable



Puntos de suministro (en miles)



EBITDA (€millones)¹



Crecimiento sólido y rentable en el negocio de distribución de gas en mercados regulados

Nota:

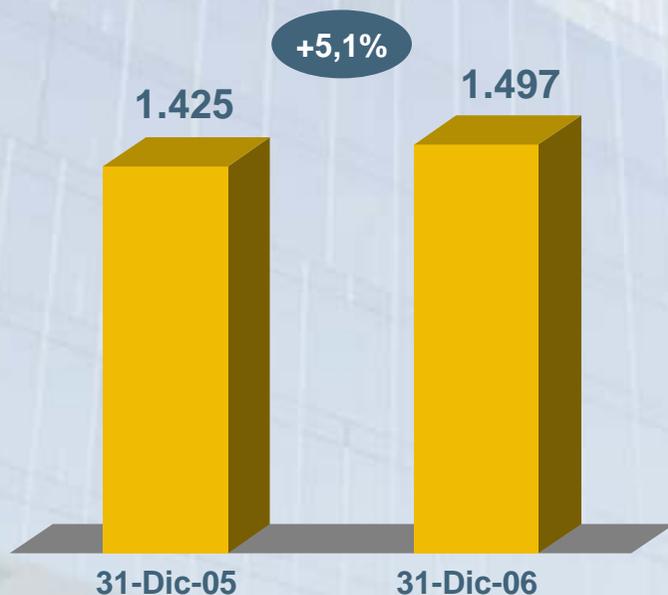
¹Datos del 2004, 2005 y 2006 según NIIF

Oferta Multiproducto en España

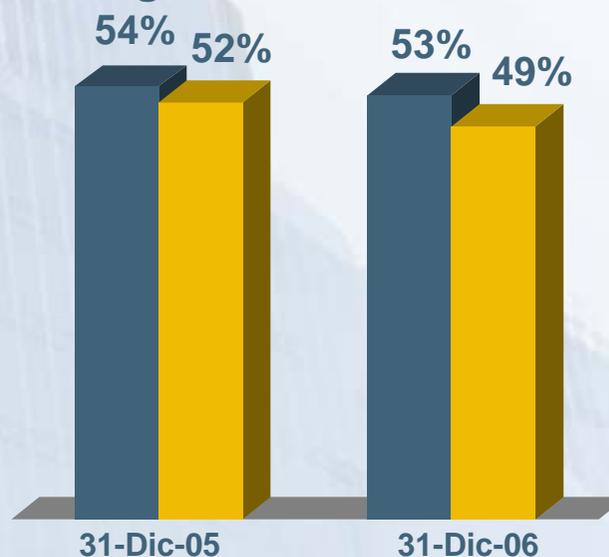
Liderazgo en comercialización, manteniendo cuota



Contratos de mantenimiento (en miles)



Cuota de mercado total de gas de GAS NATURAL



■ Ventas a cliente final ■ Ventas a clientes liberalizados¹

- Adaptación de la cartera de clientes industriales e incremento de los contratos de mantenimiento
- Alto grado de retención a pesar de la agresiva competencia de otros operadores

Posición de liderazgo mantenida a pesar del incremento de competencia en el mercado

Nota:

¹ Ventas a la generación eléctrica no incluidas

Cumpliendo con nuestros objetivos del Plan Estratégico 2004-08



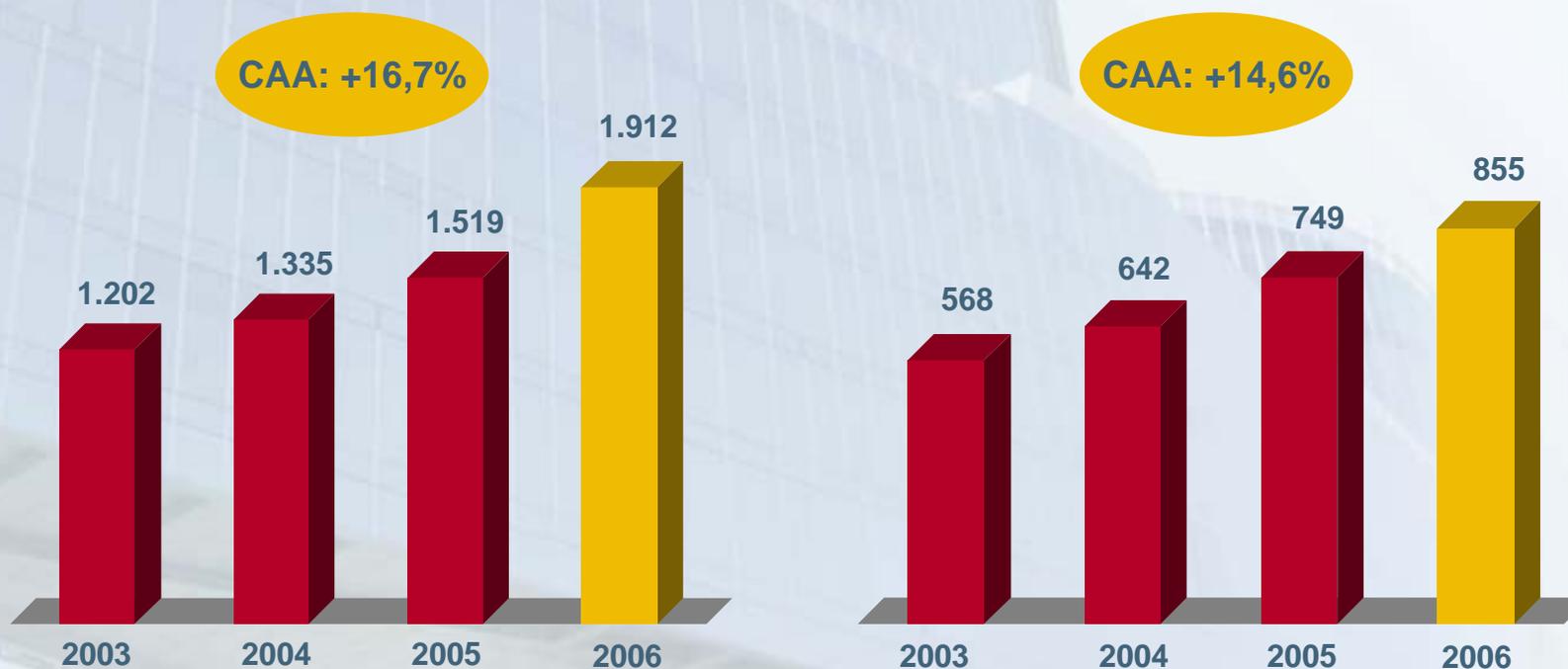
En la senda de alcanzar los objetivos

EBITDA (€millones)

Beneficio Neto (€millones)

Objetivo 2008: ~ €2.500m

Objetivo 2004-08: > 10% CAA



2006: en línea con nuestros objetivos de crecimiento



2

Análisis de los resultados de 2006

Resultados 2006 - Claves del periodo



- **Beneficio Neto 2006 de €854,5 millones, +14,1% respecto 2005**

- **Crecimiento de EBITDA del 25,9% en 2006, alcanzando los €1.912,4 millones, liderado por la Electricidad (+111,4%) y el Suministro de Gas (+69,4%)**

- **Crecimiento de EBITDA en LatAm del +21,9% (€386,2 millones), Brasil y Colombia principales contribuidores**

- **Las cifras del 2006 incluyen los gastos incurridos con motivo de la Oferta sobre Endesa, los cuales ascienden a €110,9 millones**

- **El crecimiento del flujo de caja sostiene el plan inversor y la remuneración al accionista: DPA de €0,98¹ con cargo a los resultados 2006 (+16,7%)**

Nota:

¹ Propuesta del Consejo a aprobar por la Junta General de Accionistas

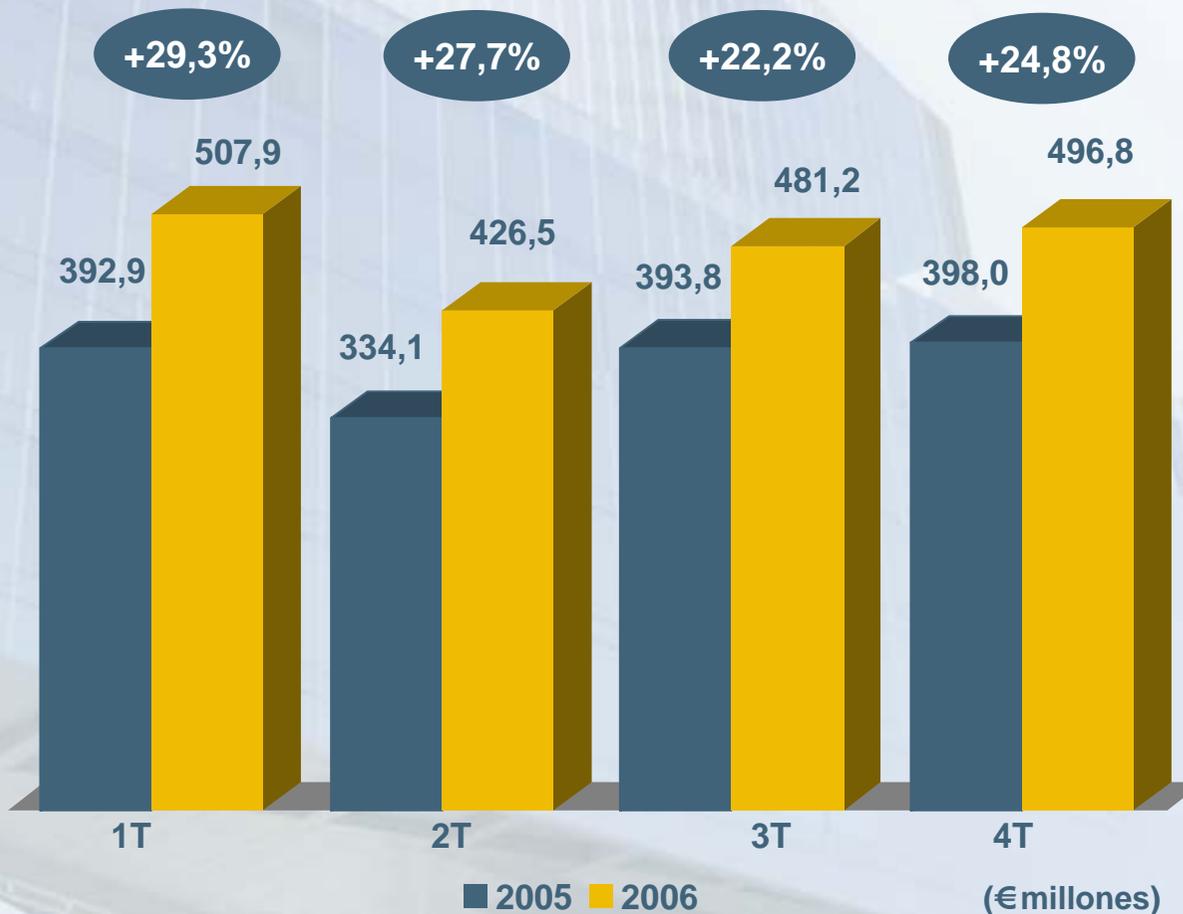
EBITDA por actividad



(€ millones)	2006	2005	Crecimiento	
			€m	%
Distribución:	1.228,1	1.121,8	106,3	9,5
España	811,8	777,8	34,0	4,4
Latinoamérica	386,2	316,7	69,5	21,9
Italia	30,1	27,3	2,8	10,3
Electricidad:	321,4	152,0	169,4	111,4
España	258,8	89,8	169,0	188,2
Puerto Rico	62,6	62,2	0,4	0,6
Gas:	401,2	236,8	164,4	69,4
Up + Midstream	181,3	175,6	5,7	3,2
Mayorista y Minorista	219,9	61,2	158,7	259,3
Otros	(38,3)	8,2	(46,5)	-
Total EBITDA	1.912,4	1.518,8	393,6	25,9

Crecimiento del 25,9% del EBITDA, impulsado por la Electricidad y el Suministro de Gas

Visibilidad del crecimiento del EBITDA



Sólido crecimiento del EBITDA, superior al 20% trimestre a trimestre

Cuenta de resultados consolidada



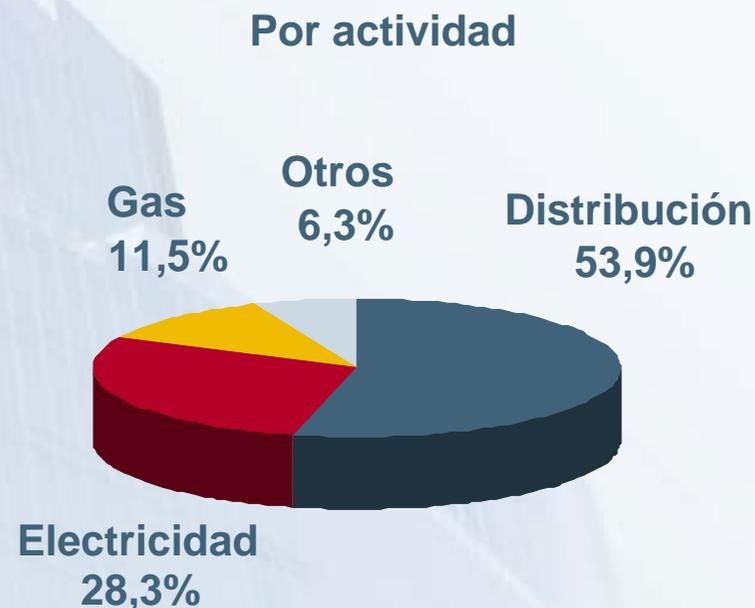
(€millones)	2006	2005	△ (%)
Importe neto de la cifra de negocios	10.348,3	8.526,6	21,4
Aprovisionamientos	(7.417,9)	(6.150,2)	20,6
Gastos de personal, neto	(277,1)	(251,5)	10,2
Otros gastos, neto	(740,9)	(606,1)	22,2
EBITDA	1.912,4	1.518,8	25,9
Dotación a la amortización	(592,3)	(519,3)	14,1
Dotación a provisiones	(57,0)	(30,9)	84,5
BENEFICIOS DE EXPLOTACION	1.263,1	968,6	30,4
Resultados financieros, neto	(267,0)	(221,2)	20,7
Participación en resultados de asociadas	5,0	34,4	(85,5)
Resultados de la enajenación de activos no corrientes	230,3	286,4	(19,6)
BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	1.231,4	1.068,2	15,3
Impuestos sobre sociedades	(302,5)	(241,3)	(25,4)
Intereses minoritarios	(74,4)	(77,7)	(4,2)
BENEFICIO ATRIBUIBLE AL GRUPO	854,5	749,2	14,1

Inversión por actividad

Material e intangible



(€millones)	2006	2005
Distribución:	600,5	618,8
España	412,3	354,2
Latinoamérica	119,4	196,8
Italia	68,8	67,8
Electricidad:	314,7	450,9
España	307,0	447,1
Puerto Rico	7,7	3,8
Gas:	128,7	43,4
Up + Midstream	114,9	27,1
Mayorista & Minorista	13,8	16,3
Otros	69,7	74,9
Total	1.113,6	1.188,0



79,1% de las inversiones en euros

Continuamos nuestras inversiones en Distribución, avanzando en los proyectos de Up + Midstream y los CCCs en España

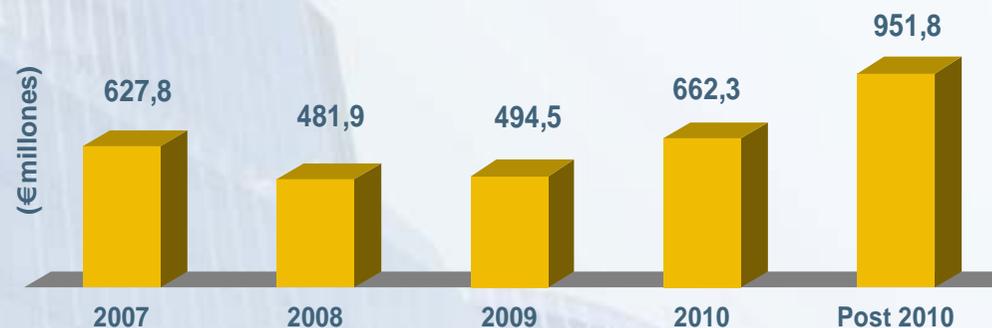
Sólida estructura financiera¹



Ratios financieros

	31/12/06	31/12/05
EBITDA/ Rdo. Financiero neto	7,2x	6,9x
Deuda neta/EBITDA	1,6x	2,4x
Apalancamiento ²	34,0%	38,5%

Vencimiento de la deuda (a 31/12)



Deuda neta³ (€ millones)



Notas:

¹ Datos del 2004, 2005 y 2006 según NIIF

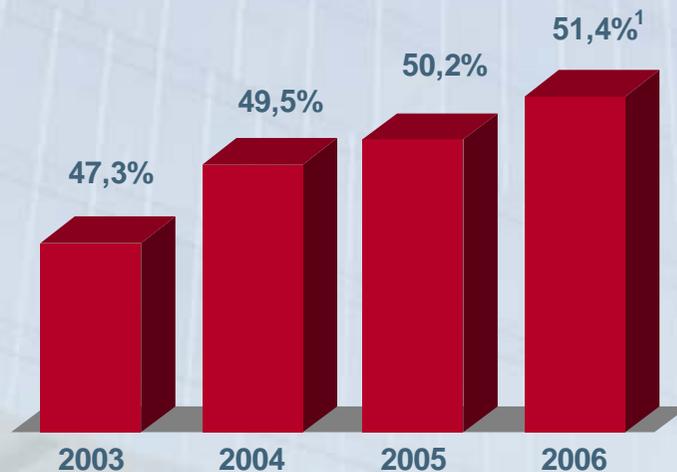
² Definido como deuda neta / (deuda neta + recursos propios)

³ Deuda total bruta €3.218,3 million

Remuneración a los accionistas



Pay-out



Dividendo (€/acción)



- El Consejo de Administración ha propuesto un dividendo total de €0,98 por acción contra los resultados del 2006

Pay-out de 51,4%¹ y DPA +16,7%¹, por encima del Plan Estratégico 2004-08

Nota:

¹ Propuesta del Consejo a aprobar por la Junta General de Accionistas

Análisis de resultados 2006 por actividad

Up + Midstream



Avances en Upstream

- Adquisición de Petroleum Oil & Gas (reservas y almacenamiento subterráneo)
- Desarrollo del proyecto integrado de Gassi Touil
- Acuerdo para el desarrollo de un proyecto integrado de GNL en Nigeria
- Otros proyectos en estudio
- Política muy conservadora en los costes de desarrollo (upstream y proyectos integrados)

Transporte

- Mayor utilización de la flota en el período (96,5% en 2006 vs. 78,0% en 2005)
- Lanzamiento por parte de Stream del proceso de solicitud de ofertas para la construcción de hasta 11 buques a partir del 2009
- EMPL: EBITDA en US\$ -2,6% (menores volúmenes transportados debido al suave invierno)

El EBITDA crece un 3,2% (€181,3 millones), a pesar de los costes de desarrollo y el menor volumen transportado por EMPL, beneficiado por una mayor eficiencia de la flota

Análisis de resultados 2006 por actividad

Mayorista & Minorista: Fuerte crecimiento del EBITDA



- Completando la optimización de la cartera de clientes mayoristas y minoristas de gas, según la política comercial establecida a mediados del año 2005
- Altas tasas de retención de clientes, tanto industriales como residenciales, a pesar de la competencia
- Contratos con clientes industriales incluyen los coste reales de aprovisionamiento de gas
- Las condiciones del mercado mayorista se han normalizado y las distorsiones regulatorias están desapareciendo
- Gestión del gas flexible y eficiente

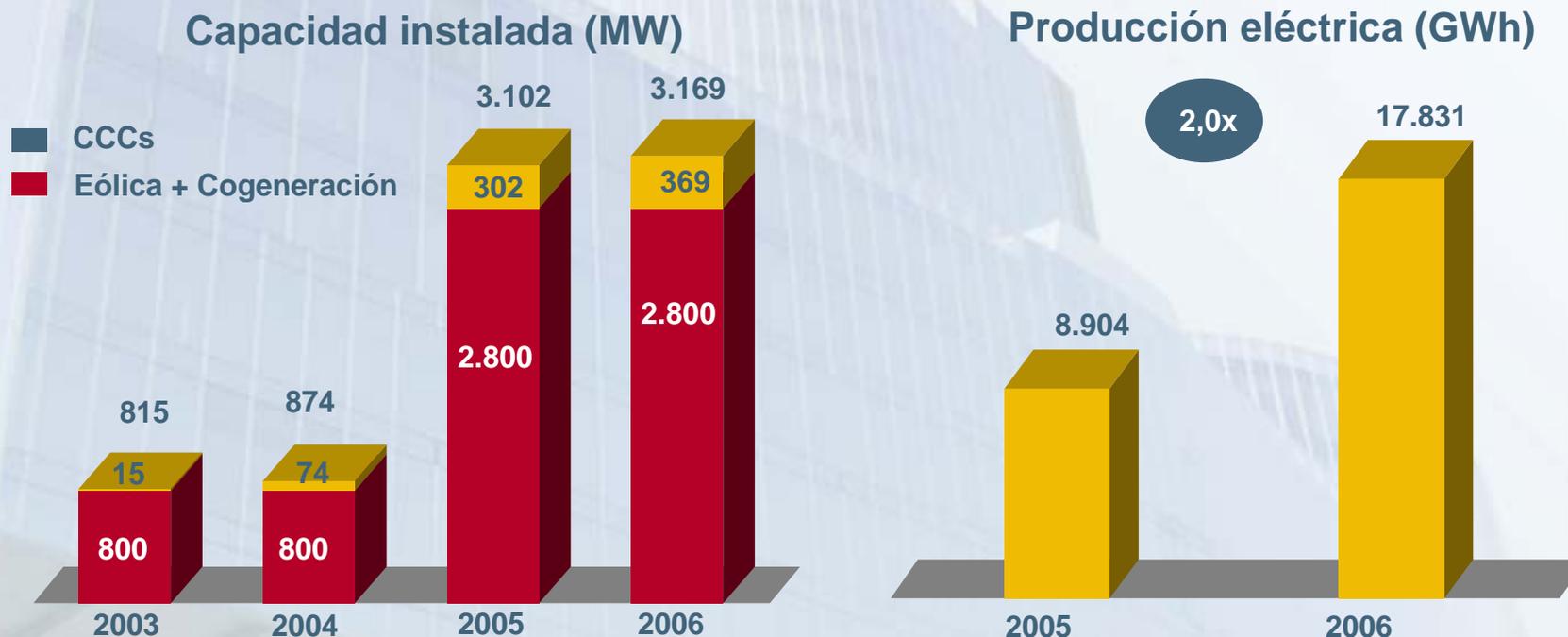
EBITDA de €219,9 millones (+259,3%), manteniendo una cuota del 49% en el mercado liberalizado¹

Nota:

¹ Excluyendo las ventas a la generación eléctrica

Análisis de resultados 2006 por actividad

Electricidad en España: Cuarto operador en régimen ordinario



- La producción eléctrica en España se ha doblado: nueva capacidad añadida a principios del 2006 con su contrato de gas asignado
- Plana del Vent (800 MW) en operación en 2007; Málaga (400 MW) en construcción para ser puesta en operación en 2008

8% de la cuota de mercado de producción en régimen ordinario en España, en línea con el objetivo del 10% para el año 2008

Análisis de resultados 2006 por actividad

Electricidad: Desarrollo del negocio



EBITDA (€millones)



- Capacidad instalada en España de 3.169 MW, en línea con el Plan Estratégico 2004–2008
- El flexible y eficiente suministro de gas permite un factor de carga del 69,3% en CCGT
- Continúa la optimización de la cartera comercial

**Alto crecimiento del EBITDA de €169,4 millones (+111,4%),
doblando su contribución al EBITDA total**

Análisis de resultados 2006 por actividad

Distribución en España



- Descenso de la demanda de gas (excluyendo electricidad) del 6,7% debido a que 2006 ha sido el segundo año más caluroso en España desde 1980
- Provisión de €24,5 millones para ajustar la menor remuneración debido a la menor demanda real de 2006

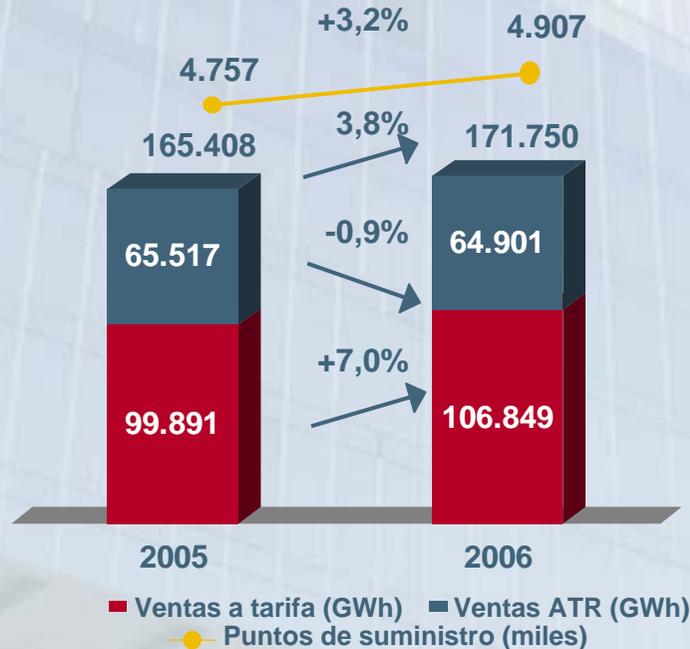
A pesar de las nuevas conexiones, el EBITDA aumenta un 4,4% hasta los €11,8 millones debido a un suave invierno

Análisis de resultados 2006 por actividad

Distribución en Latinoamérica

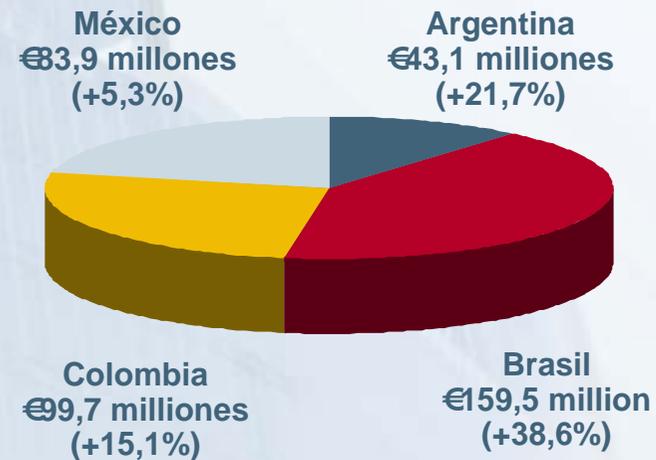


Cifras operativas



Contribución y crecimiento EBITDA por países en 2006

(Total €386,2 millones, +21,9%)

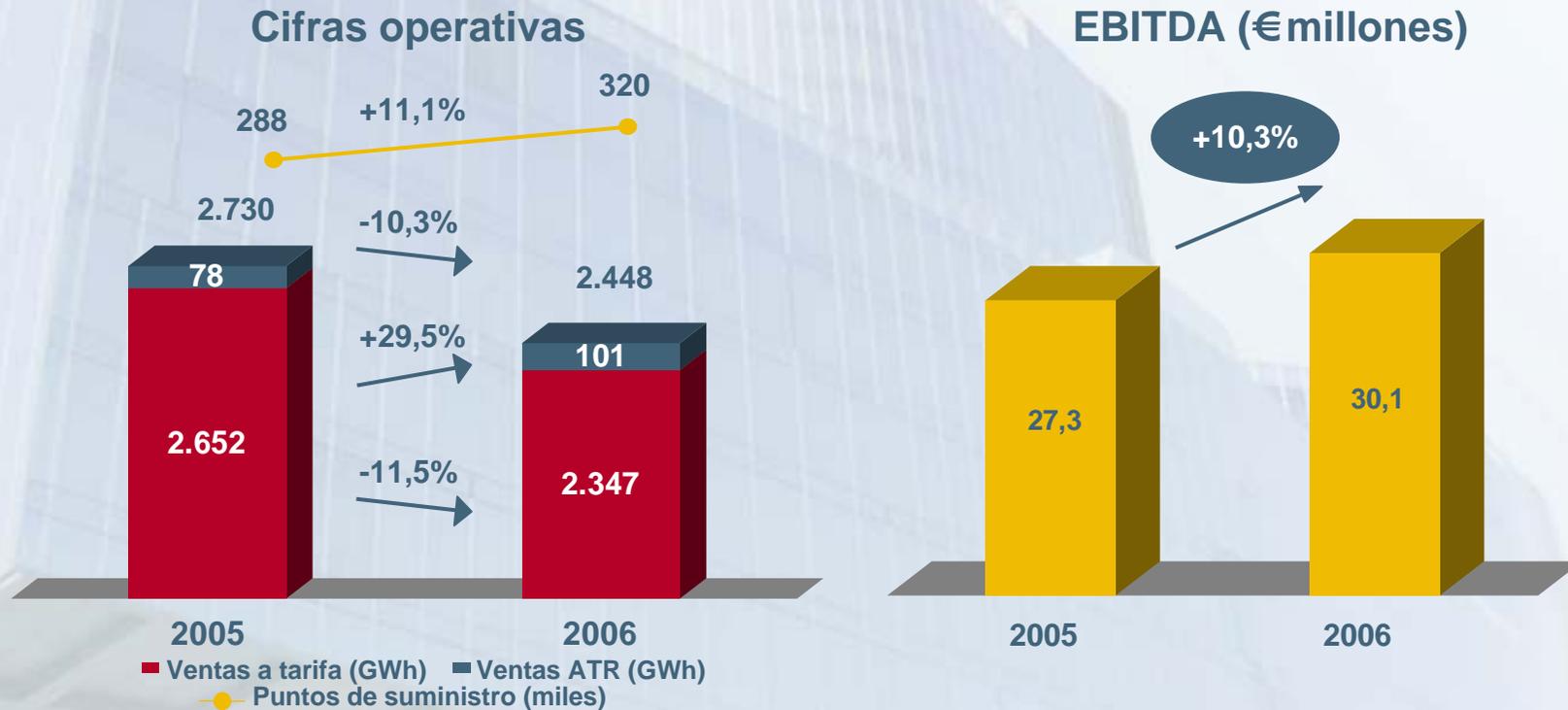


- Desarrollo muy satisfactorio en todos los países, especialmente en Brasil y Colombia
- Ralentización de la expansión en México dando prioridad a la rentabilidad
- EBITDA +19,3% en moneda local

Crecimiento del EBITDA del +21,9% con una regulación estable y mayor actividad en la región

Análisis de resultados 2006 por actividad

Distribución en Italia



- 320.000 puntos de suministro (+11,1%) a 31 de diciembre de 2006
- Ventas totales inferiores, debido a un invierno más suave que en 2005

Crecimiento orgánico de doble dígito, en línea con lo esperado

3

Conclusiones

Conclusiones

La evolución demostrada confirma la solidez del modelo de negocio de GAS NATURAL



- Proyectos integrados en fase de desarrollo
- Significativa optimización de la utilización de la flota
- Optimización de la cartera de clientes de gas, manteniendo cuota de mercado
- Producción en España significativamente superior como resultado de nueva capacidad y un competitivo suministro de gas
- Optimización de la cartera de clientes eléctricos
- Sólido y rentable crecimiento en el negocio de distribución, alcanzando los 10,7 millones de puntos de suministro en 2006¹

Crecimiento del EBITDA del 25,9% y del 14,1% del Beneficio Neto, confirmándose las perspectivas anunciadas

Nota:

¹ Incluye España, Latinoamérica e Italia.



4

Perspectivas para 2007

Perspectivas para 2007



- Expectativa de crecimiento de la demanda de gas en España en 2007¹ del +9,4%
- Mayorista & Minorista: mejora como consecuencia de la continuidad de la optimización de la cartera de clientes y la inclusión de la estacionalidad en la tarifa de gas
- Electricidad: adición de nueva capacidad (800 MW Plana del Vent a mitad de año) y optimización de la cartera comercial
- Distribución en España: el aumento de la remuneración (+5,2%) y las eficiencias operativas deberían permitir un crecimiento del EBITDA
- Gastos no recurrentes de €110,9 millones por la Oferta a Endesa

Crecimiento esperado del EBITDA para 2007 a ritmos de doble dígito, en línea con el Plan Estratégico 2004-08

Rumbo hacia el futuro



- Impulso a la liberalización de los mercados de gas y electricidad en la UE

- Los CCCs serán la tecnología por excelencia de las nuevas plantas de generación, por lo menos hasta bien entrada la próxima década

- Una mayor profundidad y un mayor número de mercados de GNL en Europa y otras regiones proporciona nuevas oportunidades de negocio

- Plena liberalización del mercado del gas en España para el año 2008

- La regulación de la distribución de gas en España deberá seguir teniendo en cuenta las inversiones necesarias para expandir el servicio

Refuerza la solidez de la estrategia de GAS NATURAL y provee las bases del siguiente Plan Estratégico a presentar en 2007



Muchas gracias

RELACIONES CON INVERSORES

telf. 34 934 025 891

fax 34 934 025 896

e-mail: relinversor@gasnatural.com

website: www.gasnatural.com