

# Junta de Accionistas Rueda de Prensa

---

30 de abril de 2002



# Junta de Accionistas



- 
- **Resultados del ejercicio 2001**
  - **Avance de magnitudes físicas 1T02**
  - **Estrategia de compañía multiproducto, orientada al cliente**
-



# **Resultados del ejercicio 2001**

# Resultados del ejercicio 2001

## Principales magnitudes



	2001	2000	Variación (%)
<b>Ventas actividad gas (GWh)</b>	<b>370.196</b>	<b>340.389</b>	<b>8,8</b>
Ventas de gas	276.327	262.079	5,4
ATR	93.869	78.310	19,9
<b>Número de clientes</b>	<b>7.538.258</b>	<b>6.990.138</b>	<b>7,8</b>
<b>Longitud red (km)</b>	<b>79.844</b>	<b>74.203</b>	<b>7,6</b>
<b>Potencia contratada de electricidad (GWh/año)</b>	<b>2.008</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>	<b>5.530,6</b>	<b>4.891,6</b>	<b>13,1</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.483,9</b>	<b>1.360,4</b>	<b>9,1</b>
<b>EBIT</b>	<b>1.018,6</b>	<b>922,4</b>	<b>10,4</b>
<b>Resultado neto</b>	<b>570,9</b>	<b>497,5</b>	<b>14,8</b>
<b>Inversiones totales</b>	<b>1.011,9</b>	<b>1.726,0</b>	<b>-41,4</b>
<b>Cash flow neto</b>	<b>1.003,8</b>	<b>928,6</b>	<b>8,1</b>
<b>Apalancamiento, %</b>	<b>49,0</b>	<b>51,0</b>	<b>-</b>

(M euros)

# Resultados del ejercicio 2001

## Track record



Datos en M euros, excepto %		1997	1998	1999	2000	2001	TACC (%)
<b>P y G resumen</b>	<b>Ventas</b>	2.575	2.683	3.170	4.892	5.531	21%
	<b>EBITDA</b>	794	907	1.140	1.360	1.484	17%
	<b>EBIT</b>	502	593	738	922	1.019	19%
	<b>Beneficio neto</b>	304	351	426	497	571	17%
<b>Balance resumen</b>	<b>Inversiones totales</b>	842	831	1.028	1.726	1.012	5%
	<b>Deuda neta</b>	2.053	2.105	2.651	3.665	3.677	16%
	<b>Cash flow neto</b>	569	631	833	929	1.004	15%
	<b>Apalanca- miento (%)</b>	45%	44%	46%	51%	49%	
<b>Rentabilidad</b>	<b>ROACE<sup>(a)</sup> (%)</b>	10,2%	10,9%	12,2%	12,9%	12,9%	
	<b>ROE<sup>(b)</sup> (%)</b>	14,2%	14,5%	15,6%	15,9%	16,3%	

(a) EBIT/ (Capital empleado promedio)

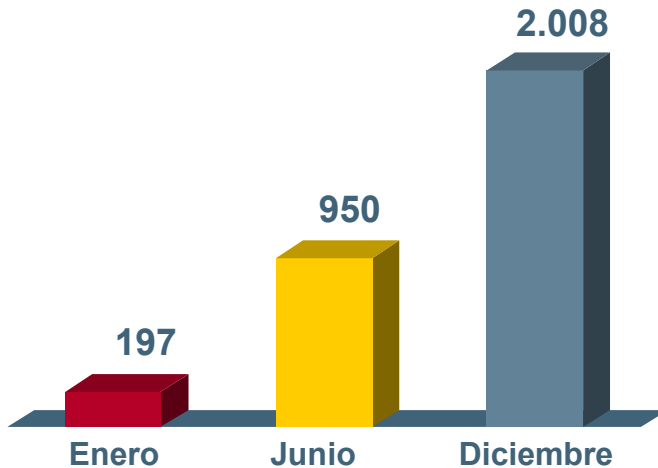
(b) Beneficio neto/(fondos propios promedio)

# Resultados del ejercicio 2001

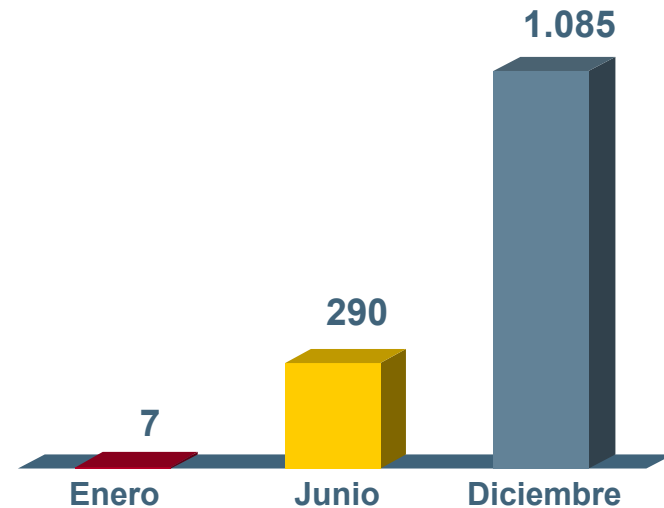
## Comercialización de electricidad



**Cantidades contratadas  
(GWh/año)**



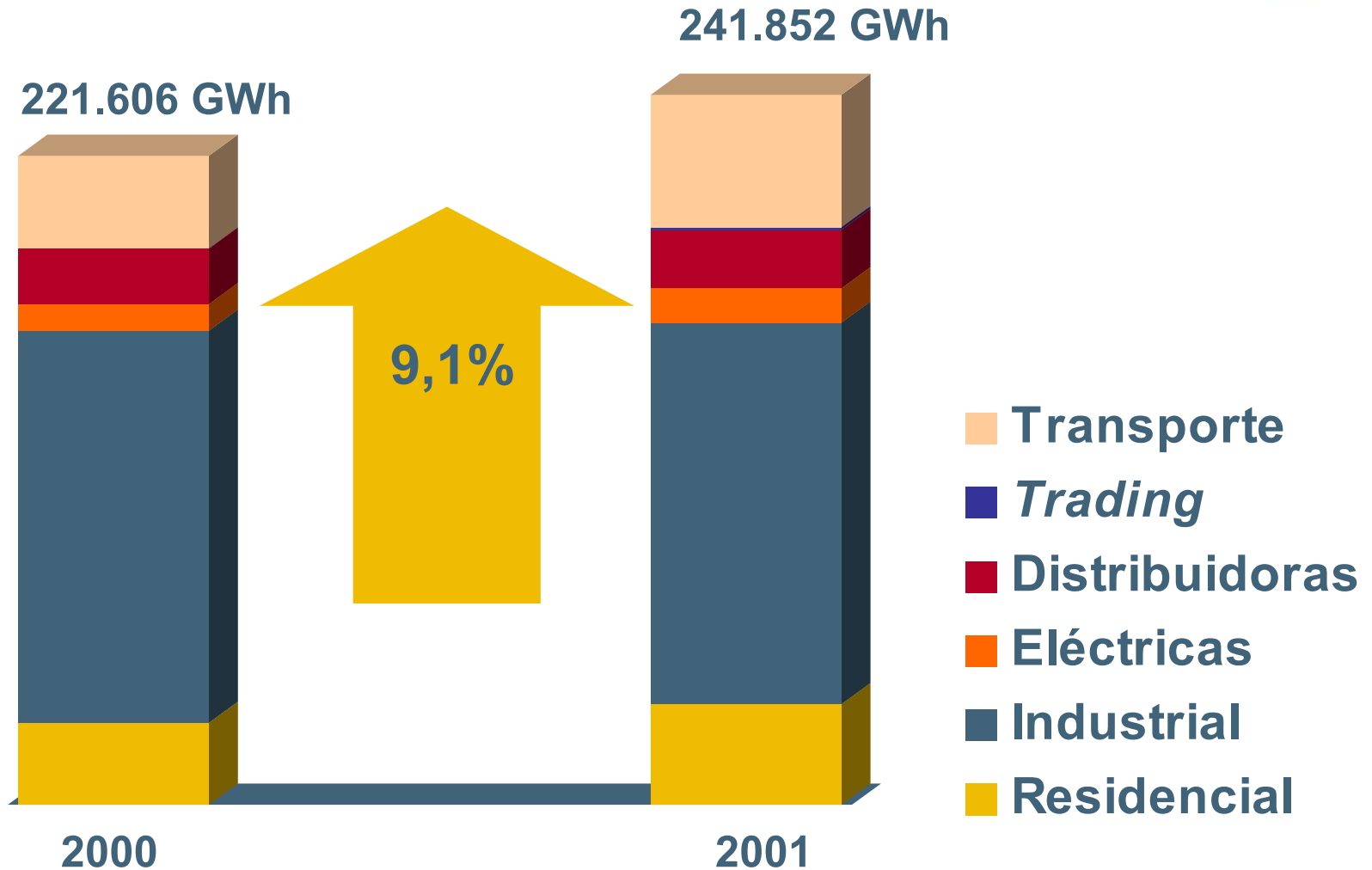
**Número de contratos**



**En el primer año el Grupo Gas Natural ha alcanzado una cuota de cerca del 3% del mercado liberalizado**

# Resultados del ejercicio 2001

## Ventas por mercados en España



# Resultados del ejercicio 2001

## Comercialización de otros productos y servicios





# Resultados del ejercicio 2001

## Principales acontecimientos



- **Presentación de los proyectos para la construcción de dos centrales de ciclo combinado de 800 MW cada una en Arrúbal (La Rioja) y Plana del Vent (Tarragona)**

---
- **Nuevo contrato de suministro de gas con Qatar desde finales de 2001 (2 Bcm)**

---
- **Nuevo contrato de suministro de gas con Argelia a través del gasoducto del Maghreb a partir de 2005 (3 Bcm)**

---
- **Resolución de la subasta del 25%del contrato de gas natural con Argelia del año 1992 a otras comercializadoras**

---
- **Acuerdo de colaboración con CMS Energy para representar al Grupo en las ventas de GNL que se realicen en EE.UU. en los próximos dos años**

---
- **Constitución de la sociedad entre Inmobiliaria Colonial y Gas Natural SDG que tendrá por objeto la promoción de la nueva sede social del Grupo**

---
- **Subasta por internet para la venta del edificio de la sede actual de Gas Natural SDG y otros dos edificios**



**Avance de magnitudes  
físicas 1T02**

# Avance de magnitudes 1T02

## Principales magnitudes

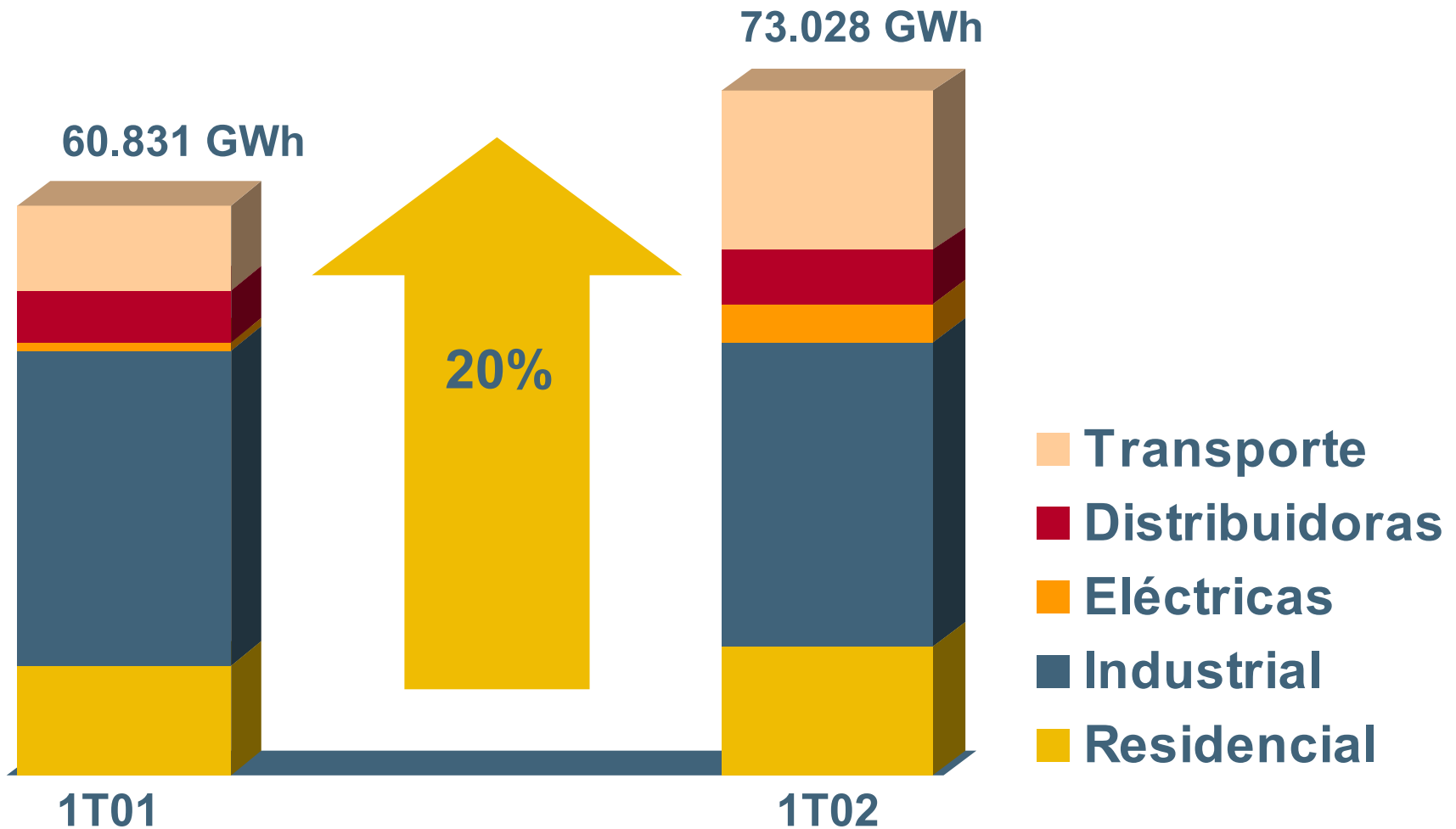


Enero-marzo

	2002	2001	Variación (%)
<b>Ventas actividad gas (GWh)</b>	<b>105.463</b>	<b>90.358</b>	<b>16,7</b>
Ventas de gas	77.277	69.334	11,5
ATR	28.186	21.024	34,1
<b>Incremento neto de clientes</b>	<b>124.300</b>	<b>123.580</b>	<b>0,6</b>
España	65.470	72.762	-10,0
Latinoamérica	58.830	50.818	15,8
<b>Número de clientes</b>	<b>7.662.558</b>	<b>7.114.738</b>	<b>7,7</b>
España	3.974.934	3.681.506	8,0
Latinoamérica	3.687.624	3.433.232	7,4
<b>Longitud red (km)</b>	<b>80.928</b>	<b>74.956</b>	<b>8,0</b>
<b>Potencia contratada de electricidad (GWh/año)</b>	<b>2.605</b>	<b>443</b>	<b>-</b>

# Avance de magnitudes 1T02

## Ventas por mercados en España



# Avance de magnitudes 1T02

## Principales acontecimientos



- **Publicación de las tres órdenes ministeriales sobre tarifas, peajes, cánones y retribución de las actividades reguladas del sector gasista**

---

- **Venta del 13% de la filial distribuidora de gas en México a Iberdrola**

---

- **Puesta en marcha de la central de ciclo combinado de 400 MW en San Roque (Cádiz)**

---

- **Propuesta de dividendo de 0,33 euros por acción con cargo a los resultados del ejercicio 2001, lo que representa un aumento del 18%**

---

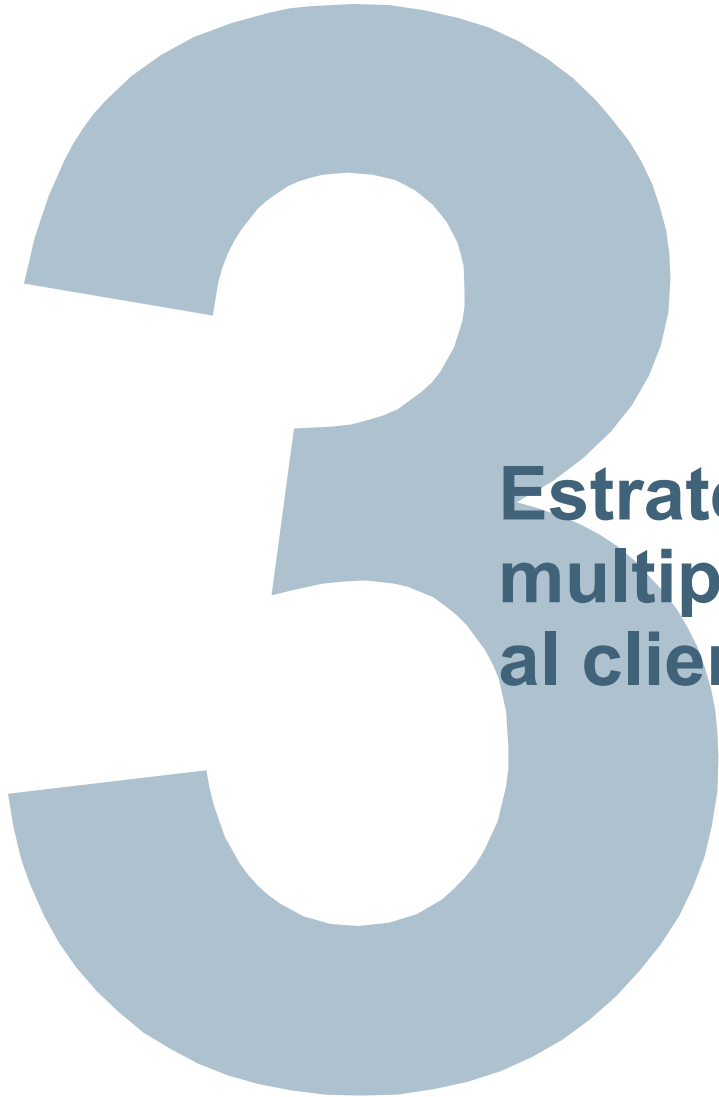
- **Formalización de la operación de compra-venta de las participaciones gasistas de Iberdrola en Brasil y Colombia**

---

- **Puesta en marcha del proceso para la venta del 65% de Enagás (OPV)**

---

- **Ya en el mes de abril, Gas Natural sbg y Repsol YPF aprueban la constitución de una nueva sociedad paritaria entre ambas compañías, para desarrollar toda la cadena de valor del GNL de forma integrada.**



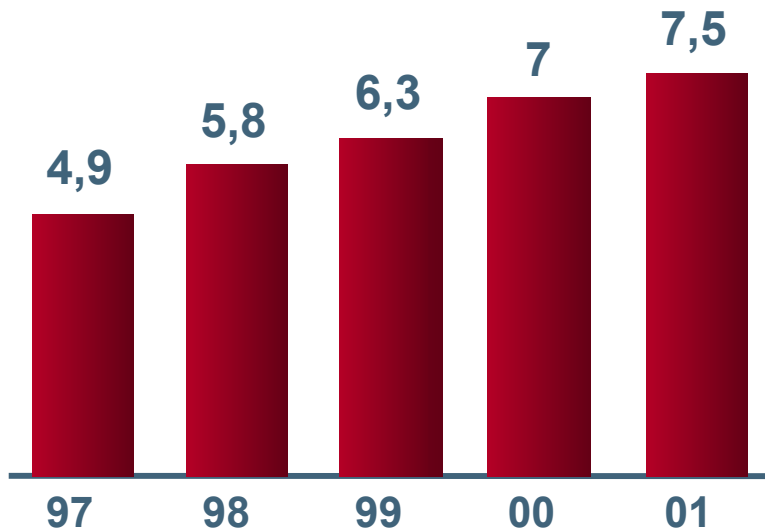
**Estrategia de compañía  
multiproducto, orientada  
al cliente**

# Estrategia de compañía multiproducto, orientada al cliente



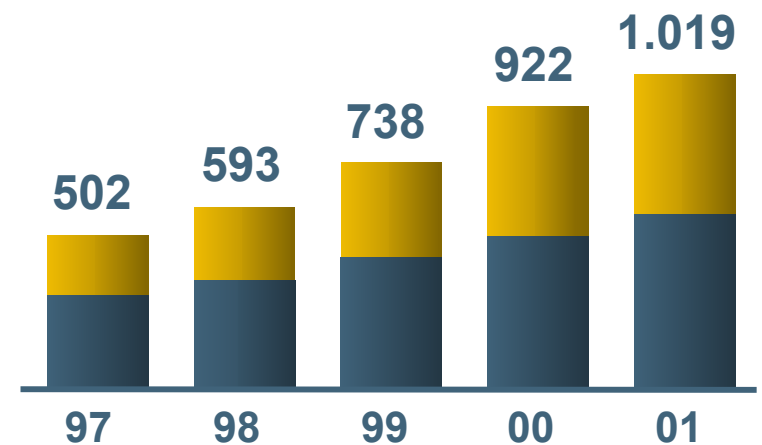
## Crecimiento

Clientes (millones)



## ... con rentabilidad

Magnitudes financieras (M euros)



■ Resultado operativo ■ Resultado neto



## Habilidades para el futuro

# Estrategia de compañía multiproducto, orientada al cliente

## Habilidades para el futuro



- **Adaptación a los cambios del nuevo marco**
- **Mejora de la eficiencia**
- **Imagen de marca reconocida y bien valorada**
- **Desarrollo de una oferta multiproducto**
- **Integración de los negocios de valor añadido**
- **Exportación de nuestro modelo de negocio**



**En un mercado en expansión**



# Estrategia de compañía multiproducto, orientada al cliente



- **Cinco pilares fundamentales:**

1. Aprovechamiento de gas

2. Infraestructura básica

3. Distribución de gas

4. Generación eléctrica

5. Multiproducto

# Estrategia de compañía multiproducto, orientada al cliente



- **Cinco pilares fundamentales:**

## 1. Aprovisionamiento de gas



**Ser muy eficientes en  
la compra de gas, asegurándonos  
fuentes competitivas y diversificadas  
con contratos a largo plazo**

# Estrategia de compañía multiproducto, orientada al cliente



- **Cinco pilares fundamentales:**

## 2. Infraestructura básica



**Mantener el 35% de Enagás,  
para garantizar la expansión  
y optimización de la red**

# Estrategia de compañía multiproducto, orientada al cliente



- **Cinco pilares fundamentales:**

## 3. Distribución de gas



**Aumentar la cifra de clientes para alcanzar entre 10 y 11 millones en el año 2006, mejorando un 30% la eficiencia de clientes/empleados y reducir un 15% los gastos operativos/cliente**

# Estrategia de compañía multiproducto, orientada al cliente



- **Cinco pilares fundamentales:**

## 4. Generación eléctrica



**Tener el 10% de cuota de generación  
y 4.400 MW en el 2006**

# Estrategia de compañía multiproducto, orientada al cliente



- **Cinco pilares fundamentales:**

## 5. Multiproducto



**Aprovechar base de clientes y la valoración de nuestra marca para convertirnos en una auténtica compañía multiproducto, con más de 10 millones de clientes de gas, más del 10% de cuota de comercialización eléctrica y una amplia oferta de productos y servicios para el hogar**

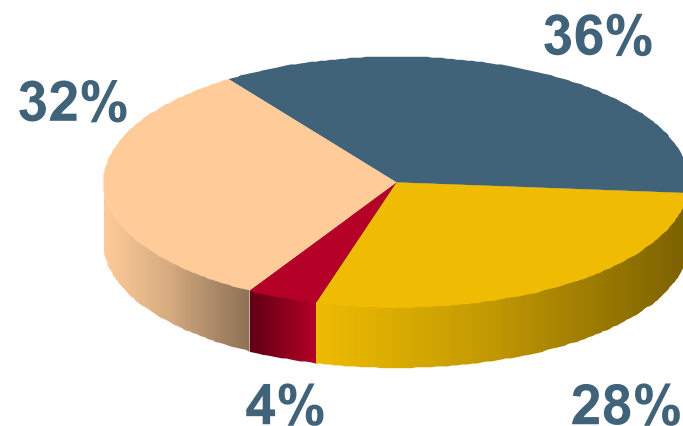
# Estrategia de compañía multiproducto, orientada al cliente



## Inversiones 2002-2006

Se basarán en:

- *Cash flow* generado
- Oportunidades que surjan en el negocio no regulado



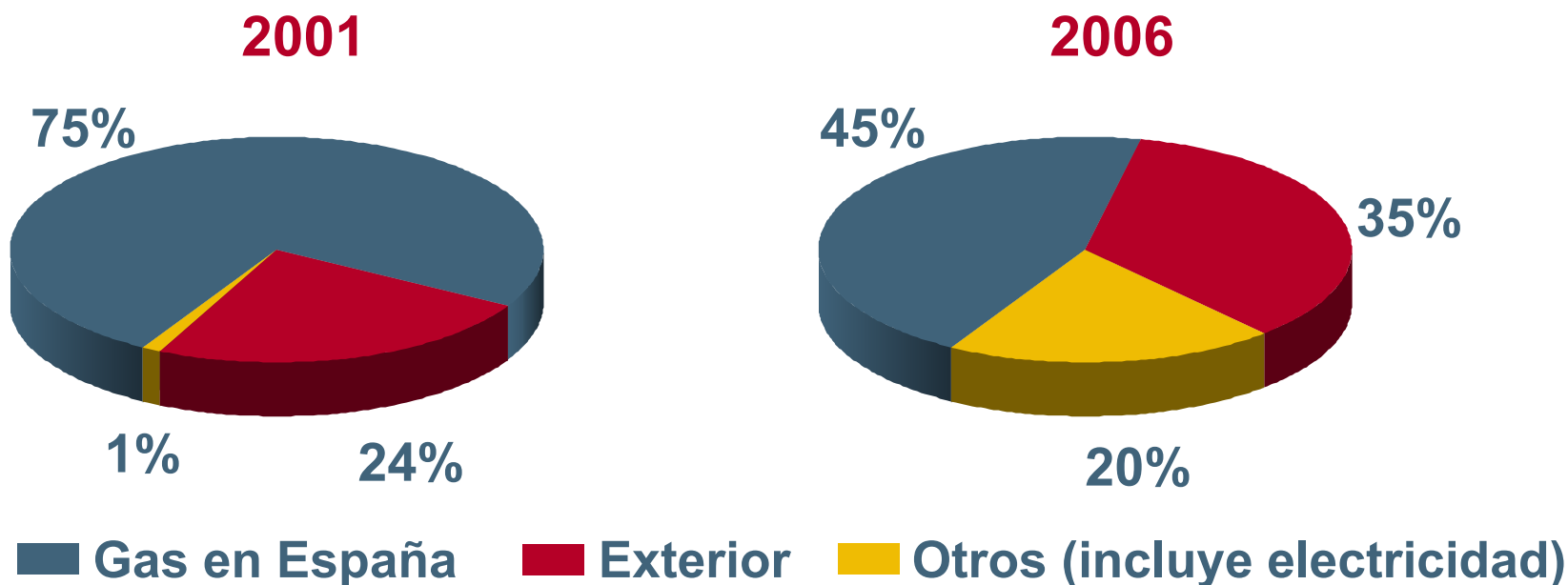
**Objetivo de rentabilidad (TIR):**  
**Coste medio del capital + 4%**



# Estrategia de compañía multiproducto, orientada al cliente



## Contribución Resultado Operativo



**Rentabilidad sobre capital invertido 2006: >15%**

**Aumento beneficio neto anual: >10%**



# Estrategia (2002-2006)

## Conclusiones



**Historia y  
posicionamientos  
sólidos**

**Condiciones favorables del  
mercado y marco regulatorio  
transparente y estable**



**Estrategia multiproducto orientada al Cliente**



**Compromiso de Crecimiento y Rentabilidad  
para nuestros Accionistas**

# Muchas gracias

---

**Dirección Corporativa de Relaciones Externas  
Medios de Comunicación**

**Av. Portal de l'Àngel, 20  
08002 Barcelona (España)  
telf. 34 93 402 56 88  
fax 34 91 589 65 35**

**e-mail: [prensa@gasnatural.com](mailto:prensa@gasnatural.com)  
website: [www.gasnatural.com](http://www.gasnatural.com)**



---

**Esta presentación es propiedad del Grupo Gas Natural.  
Tanto su contenido temático como diseño gráfico es  
para uso exclusivo de su personal.**

©Copyright Gas Natural SDG, S.A.

