

Junta General Ordinaria de Accionistas de Gas Natural SDG, S.A.

Barcelona, 23 de junio de 2003





Principales magnitudes del Grupo

Principales magnitudes del Grupo Gas Natural



	2001	2002	Variación (%)
Ventas de gas (GWh)	276.327	312.387	13,0
Transporte de gas/ATR (GWh)	90.159	126.820	40,7
Número de clientes	7.538.000	8.105.000	7,5
Longitud red de distribución (km)	73.895	79.574	7,7
Energía contratada de electricidad (GWh/año)	2.008	2.964	47,6
Importe neto de la cifra de negocio	5.530,6	5.267,9	- 4,7
EBITDA	1.483,9	1.366,0	-7,9
EBIT	1.018,6	906,7	- 11,0
Resultado neto	570,9	805,9	41,2
Inversiones totales	1.011,9	1.067,0	5,4
<i>Cash flow</i>	1.003,8	909,5	-9,4
Ratio de endeudamiento (%)	49,0	28,0	-

Magnitudes financieras: en millones de euros

Principales magnitudes del Grupo Gas Natural

Primer trimestre



	2002	2003	Variación (%)
Ventas de gas (GWh)	77.278	87.704	13,5
Transporte de gas/ATR (GWh) (*)	26.057	36.127	38,6
Número de clientes	7.639.000	8.233.000	7,8
Longitud red de distribución (km)	74.980	80.565	7,4
Energía contratada de electricidad (GWh/año)	2.605	2.664	2,3
Importe neto de la cifra de negocio	1.473,8	1.524,2	3,4
EBITDA	483,9	351,7	- 27,3
EBIT	349,4	259,0	- 25,9
Resultado neto	192,8	204,0	5,8
Inversiones totales	306,6	129,2	- 57,9
<i>Cash flow</i>	322,6	250,9	- 22,2
Ratio de endeudamiento (%)	48,4	24,8	-

Magnitudes financieras: en millones de euros.

(*) Para una adecuada comparación entre períodos, no se han incluido las magnitudes de 2002 correspondientes a Enagás.

(**) Como consecuencia de la venta del 59,1% de Enagás y la consolidación de la participación del Grupo por el método de puesta en equivalencia a partir del 30 de junio de 2002, la cuenta de resultados no es comparable.



**Dimensión del
Grupo Gas Natural**

El Grupo Gas Natural en el mundo

Distribución y comercialización de gas natural

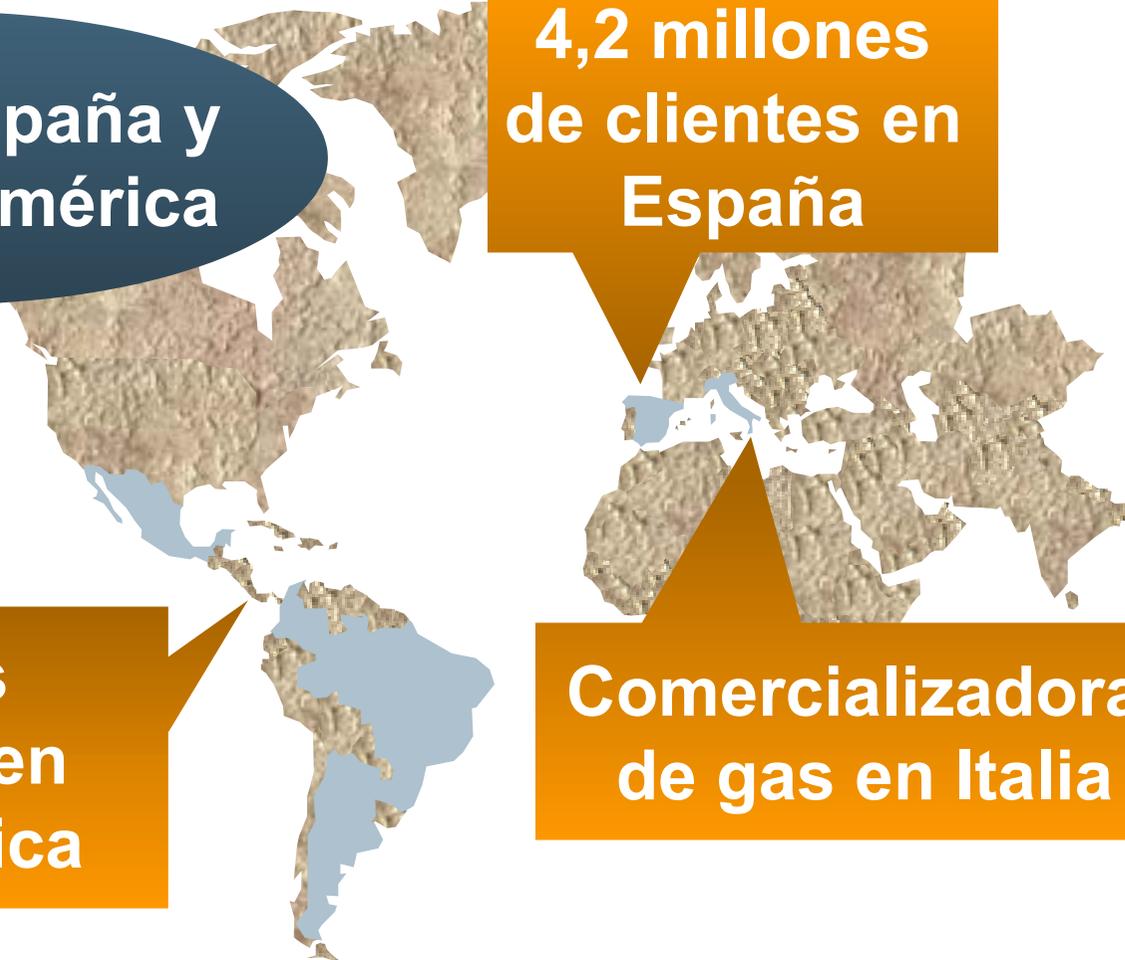


**Líder en España y
en Latinoamérica**

**4,2 millones
de clientes en
España**

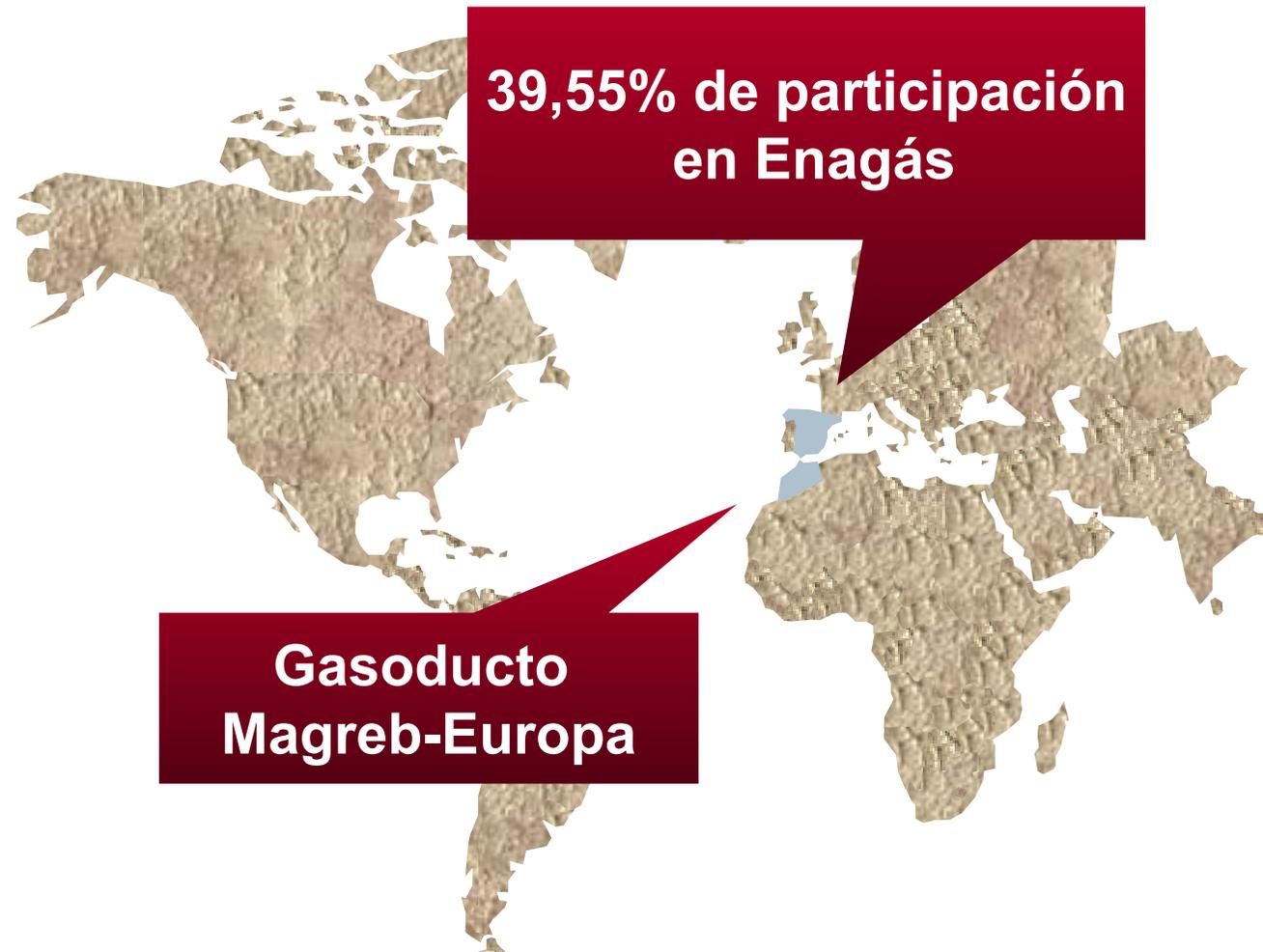
**4 millones
de clientes en
Latinoamérica**

**Comercializadora
de gas en Italia**



El Grupo Gas Natural en el mundo

Infraestructura gasista



El Grupo Gas Natural en el mundo

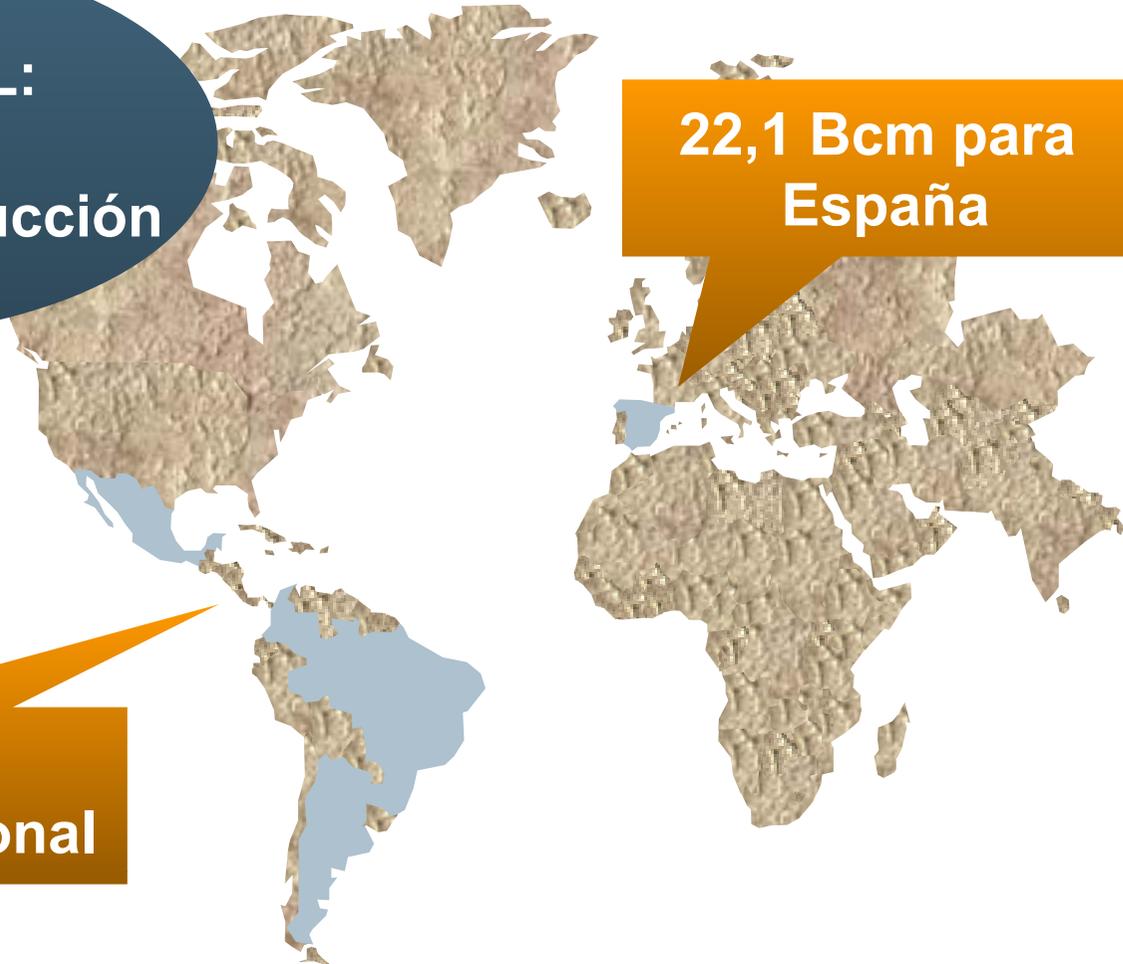
Aprovisionamientos de gas



**Flota de GNL:
8 barcos y
2 más en construcción**

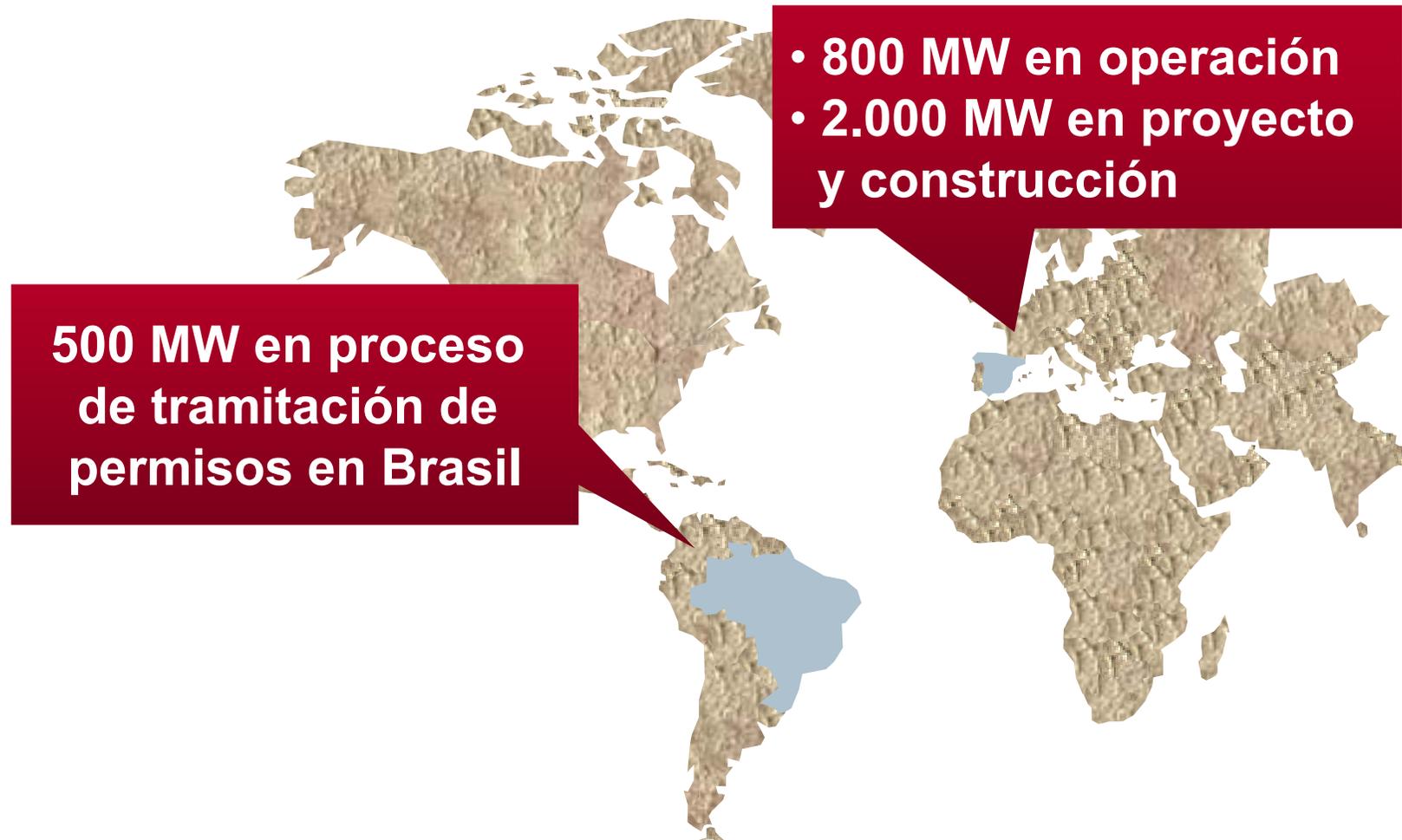
**22,1 Bcm para
España**

**8 Bcm para el
mercado internacional**



El Grupo Gas Natural en el mundo

Generación eléctrica



El Grupo Gas Natural en el mundo

Oferta multiservicios en España



- 4% del mercado eléctrico
- Contratos de mantenimiento
- 1,2 contratos por cliente
- *e-Business*

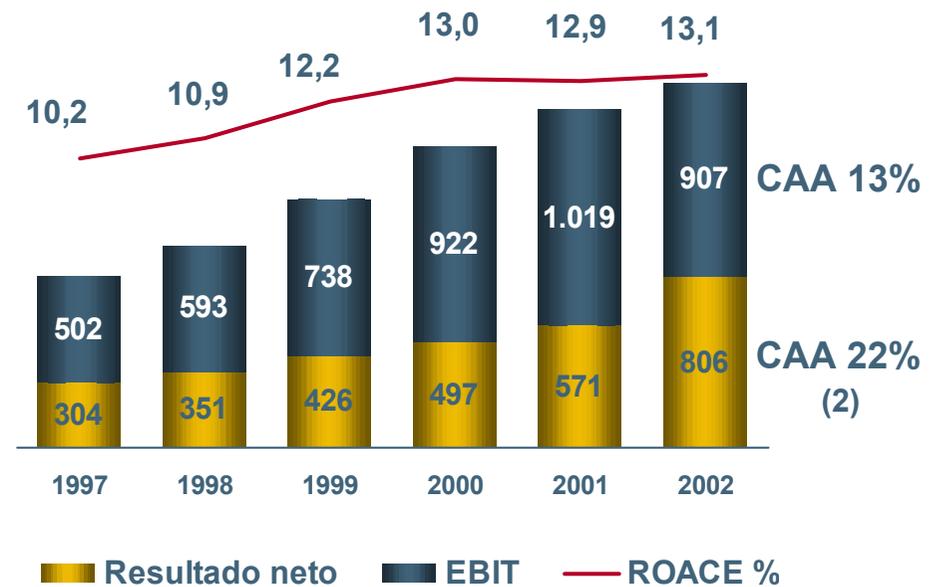
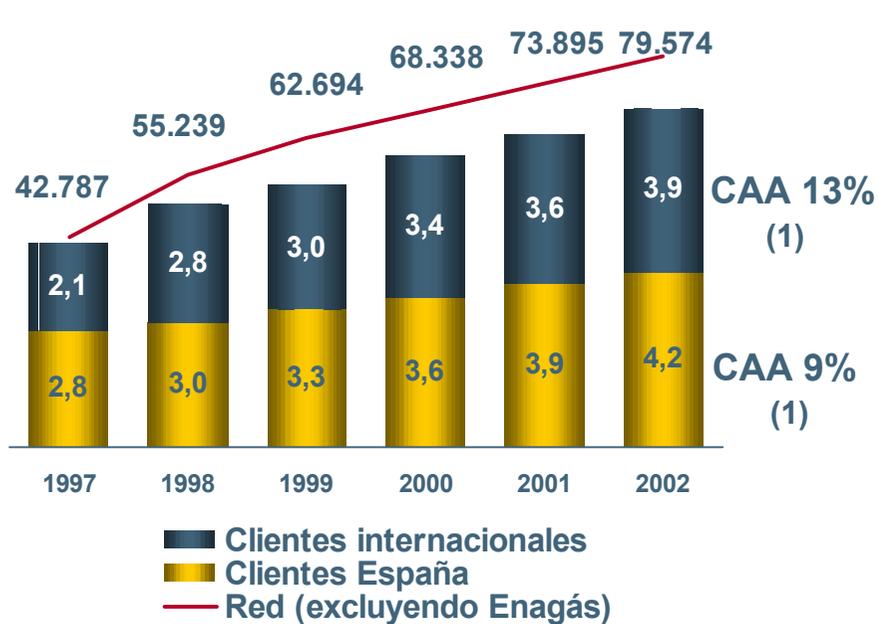


Sólido historial del Grupo Gas Natural



Principales magnitudes operativas (en millones de clientes y km de red)

Principales magnitudes financieras (en millones de euros)



(1) 1997-2002

(2) Excluyendo las plusvalías para la venta de Enagás el CCA sería del 13%

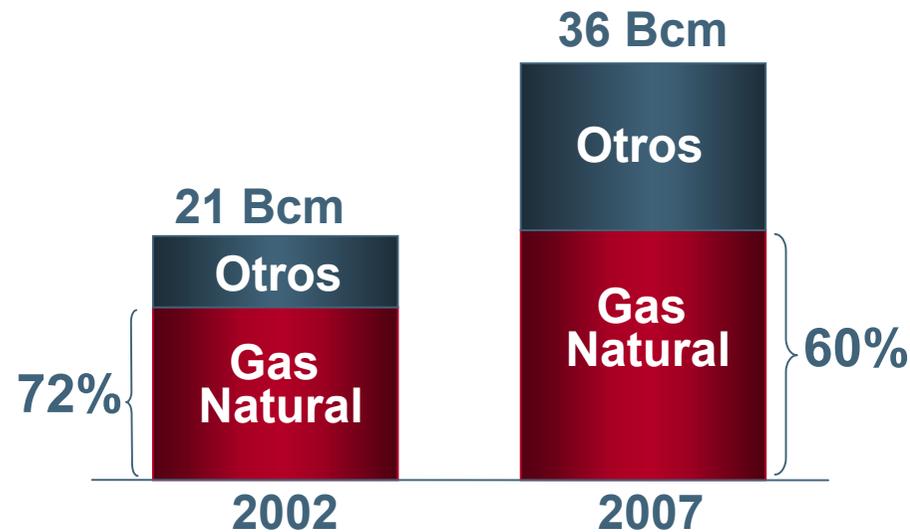
Fortalezas del Grupo en el nuevo entorno de liberalización



**Fuerte
posicionamiento
de salida**

- Precio del gas competitivo
- Marca reconocida y bien valorada
- Experiencia comercial en todos los mercados
- Volumen de ventas elevado y flexibilidad que permiten el suministro a ciclos combinados

**Cuota de mercado
de gas en España:
cumplimiento de los
límites legales a
través de la selección
de clientes**



Prioridades estratégicas del Grupo



Prioridades estratégicas del Grupo



**Trading y transporte de gas con
aprovisionamientos flexibles y eficientes**

Líder en distribución de gas en España

Orientación al cliente

Negocio eléctrico en crecimiento

Expansión de la presencia internacional

Prioridades estratégicas del Grupo



Trading y transporte de gas con aprovisionamientos flexibles y eficientes

- **Gas competitivo y diversificado:**

14 contratos de 10 orígenes diferentes

2002
27 Bcm  **2007**
>40 Bcm

- **Trading a ambos lados del Atlántico**

8 destinos de demanda

El coste bajo y la eficiencia y flexibilidad de los aprovisionamientos nos permite:

- **explotar nuevas oportunidades**
 - **competir en coste**
 - **crear valor a través del *trading***
- **Optimizar inversiones en infraestructuras clave:
gasoducto Magreb-Europa, barcos metaneros, Enagás**

Prioridades estratégicas del Grupo



Líder en distribución de gas en España

- Extensión selectiva de la red
- Aumento de la eficiencia
- Apoyo en la oferta multiservicio

	2002	2007
Clientes	4,2 millones	6 millones
Poblaciones	680	950
Penetración	32%	43%

Inversiones de **2.850** millones de euros en el período 2003-2007

Prioridades estratégicas del Grupo



Orientación al cliente

- Apoyo en la notoriedad de la marca y la amplia base de clientes para hacer rentable la estrategia multiservicio
- Mantener la fidelidad de nuestros clientes
- Promover alianzas con empresas líderes para desarrollar nuevos productos y servicios para optimizar los puntos de venta

Objetivos para el año 2007:

- Estrategia *dual fuel*: más de 2 millones de clientes con gas y electricidad
- 2 contratos de productos y servicios por cliente

Prioridades estratégicas del Grupo



Negocio eléctrico en crecimiento

- Aprovechamientos de gas competitivos para la generación
- Apoyar la comercialización de electricidad
- Evitar riesgos en el precio y en los volúmenes del gas, equilibrando la oferta y la demanda

Objetivos para el año 2007:

- Cuota del **10%** en el mercado de generación y comercialización
- **4.800 MW** de potencia instalada
- Contribución del **14%** al resultado operativo bruto

Prioridades estratégicas del Grupo



Expansión de la presencia internacional

- Expansión equilibrada en Latinoamérica, especialmente en los mercados de México y Brasil

	2002	2007
Clientes	3,9 millones	5,7 millones
Ventas	126.000 GWh	214.000 GWh

→ Contribución del 19% al resultado operativo bruto

Inversiones de 850 millones de euros en 2003-2007



Prioridades estratégicas del Grupo



Expansión de la presencia internacional

- **Desarrollo de la estrategia europea**

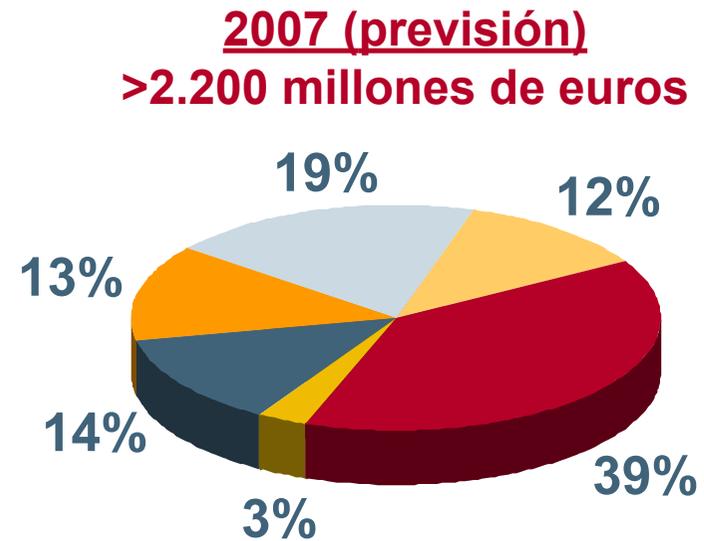
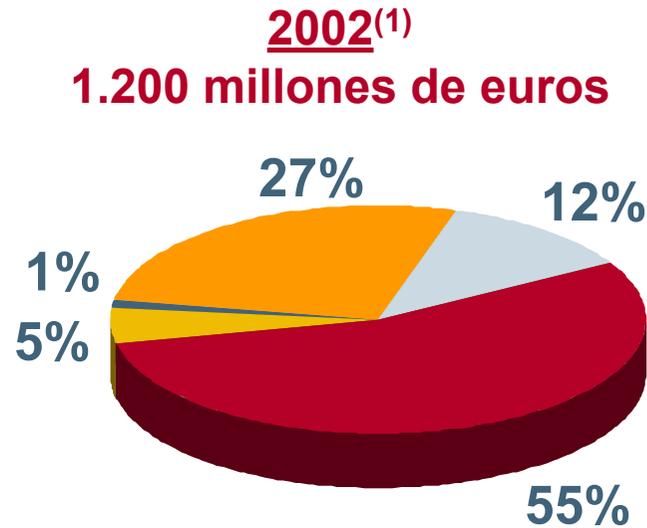
Objetivos para el año 2007:

- **Priorizar el área del Mediterráneo (Italia, Grecia, Bulgaria...)**
- **0,5-1 millón de clientes en distribución**
- **De 4 a 6 Bcm comercializados**

- **Proyecto integrado en el Caribe: ciclo combinado de 500 MW, planta de regasificación y desarrollo de distribución de gas**

Inversiones: 1.000-1.500 millones de euros en 2003-2007

Contribución de las actividades al resultado operativo bruto

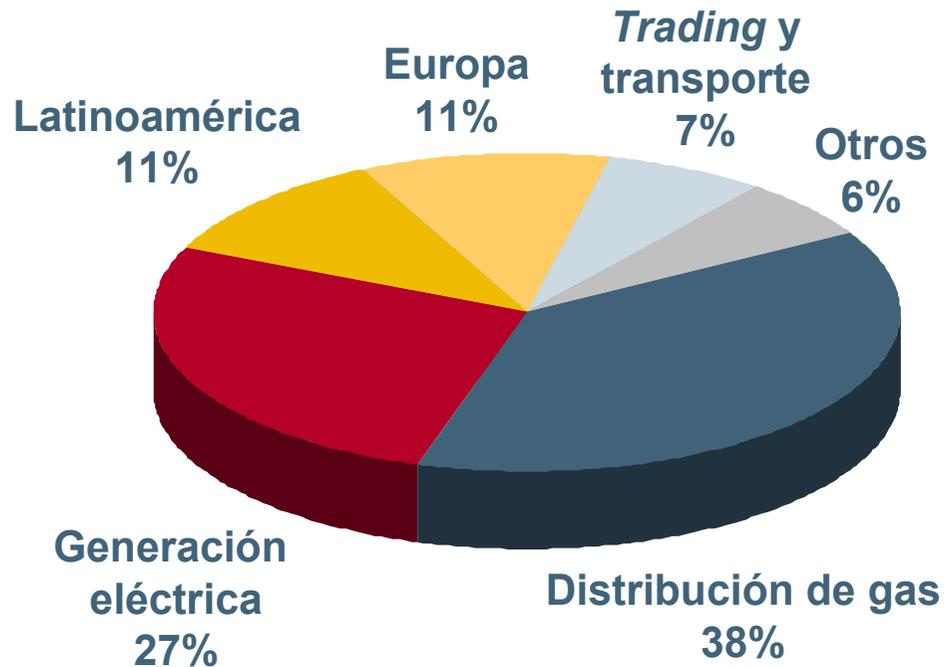


Crecimiento medio anual del beneficio neto > 10%⁽²⁾

(1) Excluyendo a Enagás

(2) Excluyendo las plusvalías de la venta de Enagás

Inversiones 2003-2007



Inversiones totales
7.500 millones de euros

→ **Objetivo de rentabilidad (TIR):**
Coste medio del capital +3,5%

Nuestro plan de inversiones más el potencial de expansión en mercados de gas poco maduros mejorará nuestro apalancamiento

Conclusiones



Cómo crear valor a través de un crecimiento eficiente

Negocio principal: una estrategia clara y bien estructurada

- **Líder en el sector español del gas:**
 - sólida base de clientes
 - cartera de contratos de suministro eficaz
 - experiencia técnica
- **Operaciones en Latinoamérica ya establecidas y con un alto potencial de crecimiento**

Conclusiones



Cómo crear valor a través de un crecimiento eficiente

Nuevos negocios: impulsar nuestras ventajas competitivas

- **Estrategia del negocio eléctrico en línea con las necesidades del mercado y el negocio principal de gas**
- **Expansión europea limitada a las oportunidades que pueden añadir y crear valor a la compañía**

Conclusiones



Cómo crear valor a través de un crecimiento eficiente

Balance flexible y disciplina financiera consolidada

- **Flexibilidad financiera para aprovechar las oportunidades y compensar a los accionistas**

Conclusiones

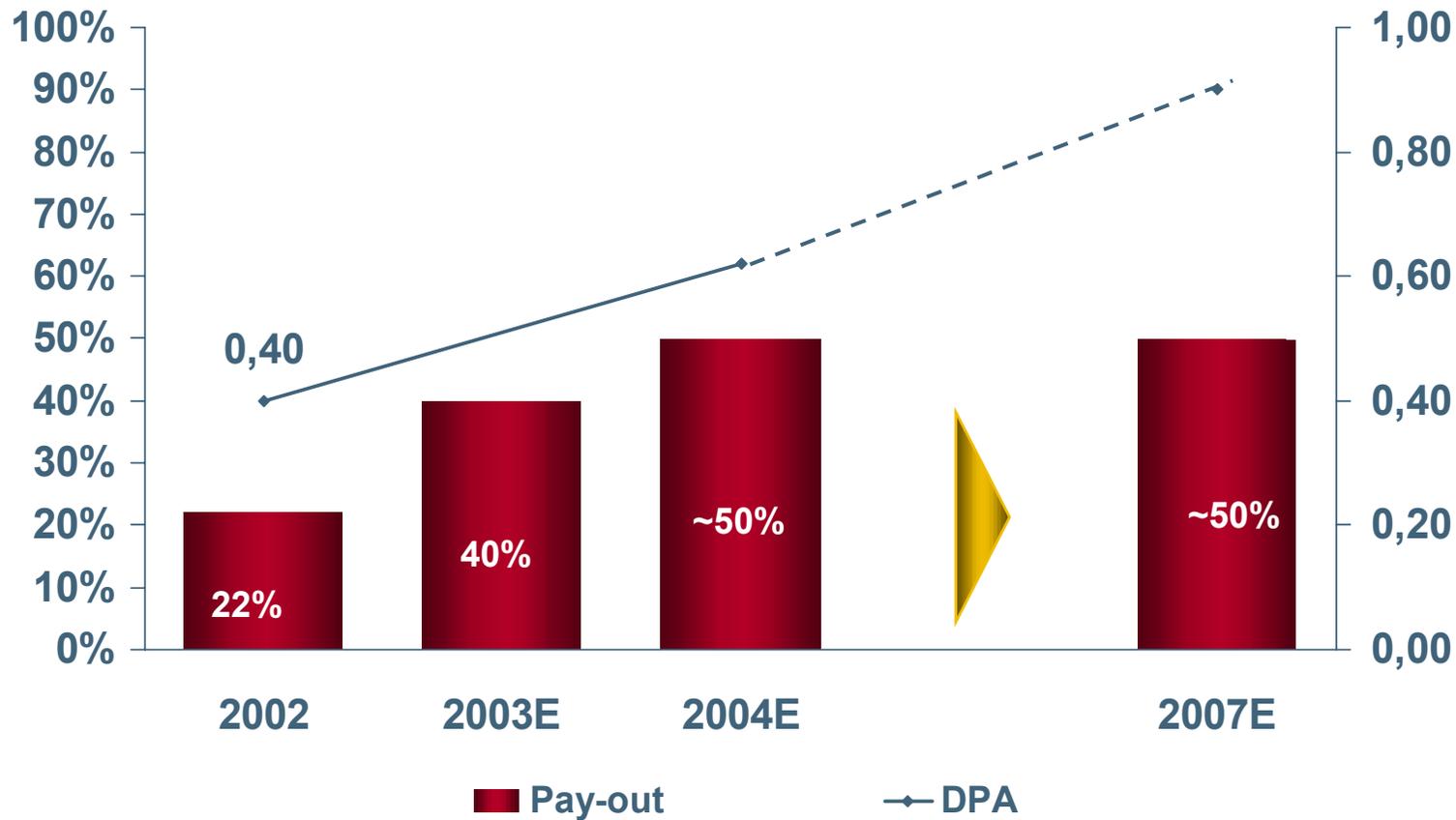


Cómo crear valor a través de un crecimiento eficiente

Resultados financieros: una trayectoria sólida y amplias perspectivas de futuro

- Ebitda cada vez más diversificado y con un rápido crecimiento (crecimiento anual acumulado del 14%)
- Objetivo ROACE (rentabilidad sobre activos) superior al 15%
- Incremento progresivo del *pay-out* hasta el 50%

Dividendo de Gas Natural SDG



Aumentar progresivamente el *pay out* hasta el 50%

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