



gasNatural



Grupo Gas Natural Presentación Analistas

Abril 2002



Presentación Analistas

Agenda



-
- **Resultados del ejercicio 2001**
 - **Avance de magnitudes 1T02**
 - **Estrategia orientada al cliente**
-

Resultados del ejercicio 2001

Principales magnitudes



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

(M €)

Resultados del ejercicio 2001

Track record



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

Mercado liberalizado de gas



Ventas de gas

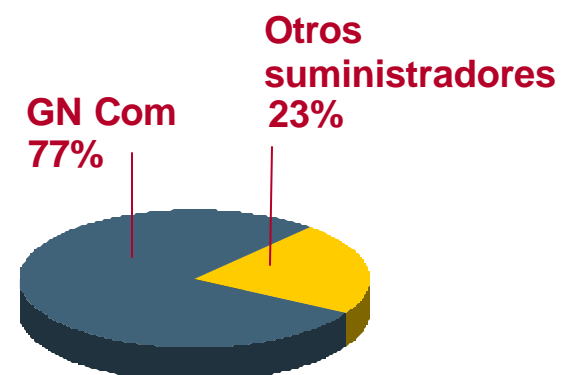
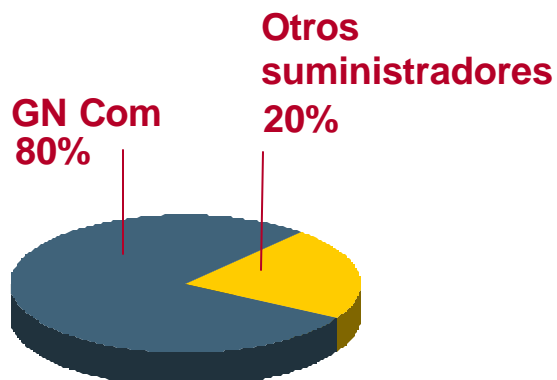
Contratos de gas

% mercado liberalizado:

38%

54%

Reparto del mercado liberalizado entre comercializadoras:



Cuota de mercado de los nuevos entrantes:

8%

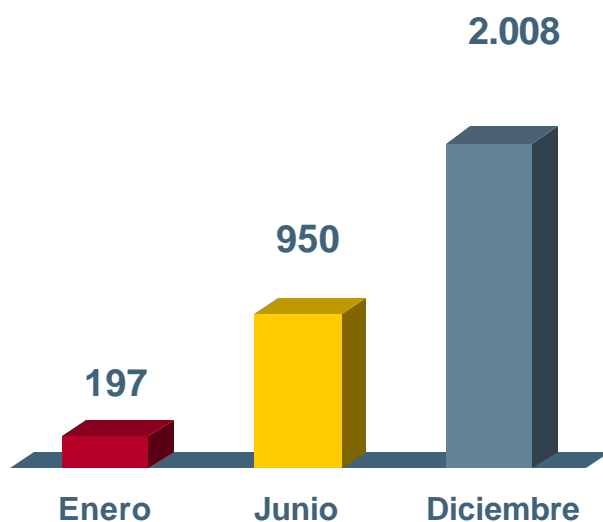
12%

Resultados del ejercicio 2001

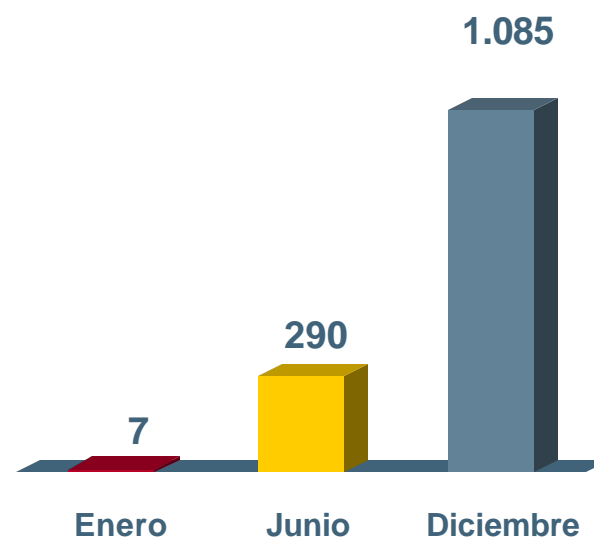
Comercialización de electricidad



**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

Comercialización de otros productos y servicios



Resultados del ejercicio 2001

Principales acontecimientos



- **Constitución de la sociedad Portal Gas Natural, conjuntamente con La Caixa y BBVA, para lanzar un nuevo portal en internet orientado a particulares y dedicado íntegramente al sector del hogar**

- **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)**

- **Acuerdo de colaboración con ENEL que establece las bases para el estudio y análisis de nuevas oportunidades de negocio en el campo del GNL**

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

Resultados del ejercicio 2001

Principales acontecimientos (cont.)



- Inicio de las emisiones del programa de Euro Commercial Paper (ECP), suscrito por un importe de 1.000 millones de euros

- 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 que tendrá por objeto la promoción de la nueva sede social del Grupo

- Subasta por internet para la venta del edificio en que Gas Natural tiene su sede social y otros dos edificios

- Acuerdo del pago de un dividendo a cuenta de los resultados del ejercicio 2001 de 0,14 euros por acción, lo que supone un incremento del 17% respecto al año anterior

- Puesta en marcha del programa de incentivo en metálico referenciado a la evolución del valor de la acción de Gas Natural para el período 2001-2005

Avance de magnitudes 1T02

Principales magnitudes



Enero-marzo

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

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)**

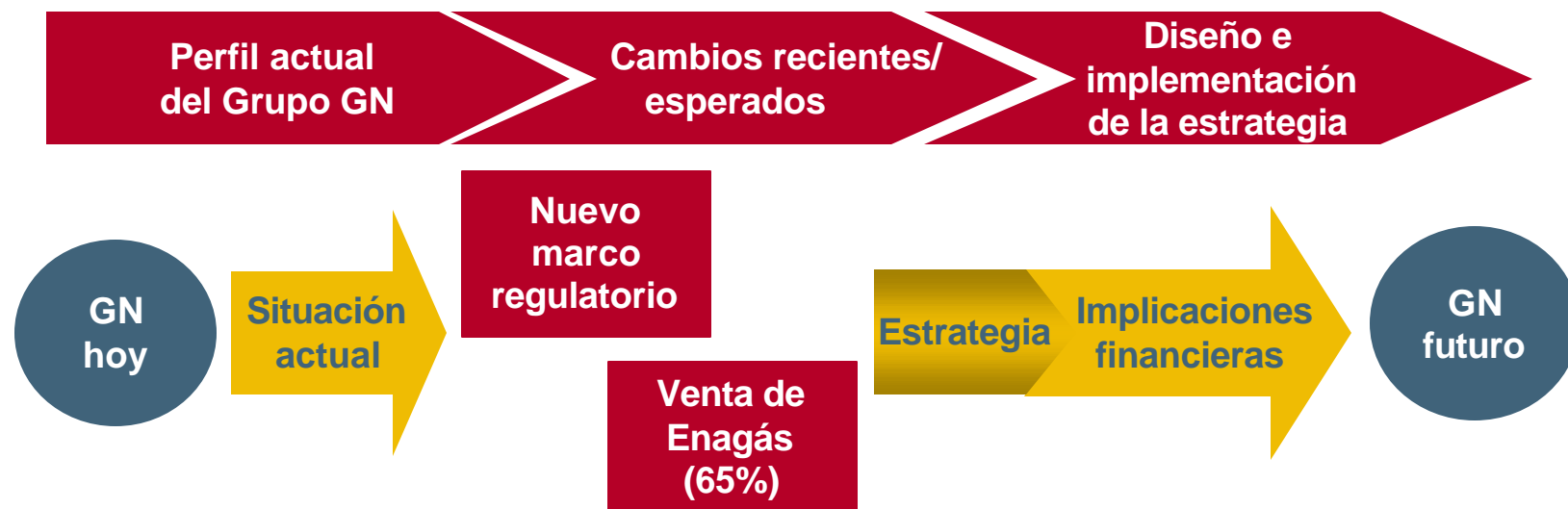
- **Propuesta de dividendo de 0,33 euros por acción con cargo a los resultados del ejercicio 2001, lo que representa un aumento del 18%**

- **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 SDG 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 orientada al cliente



- Evolución histórica
- Presencia de Gas Natural en la cadena de valor del gas
- Operador establecido en un mercado en rápido crecimiento

- Órdenes Ministeriales de 18 de febrero
- Consolidación de los generadores de valor para Gas Natural
- Reducción de la exposición a negocios regulados (venta del 65% de Enagás)

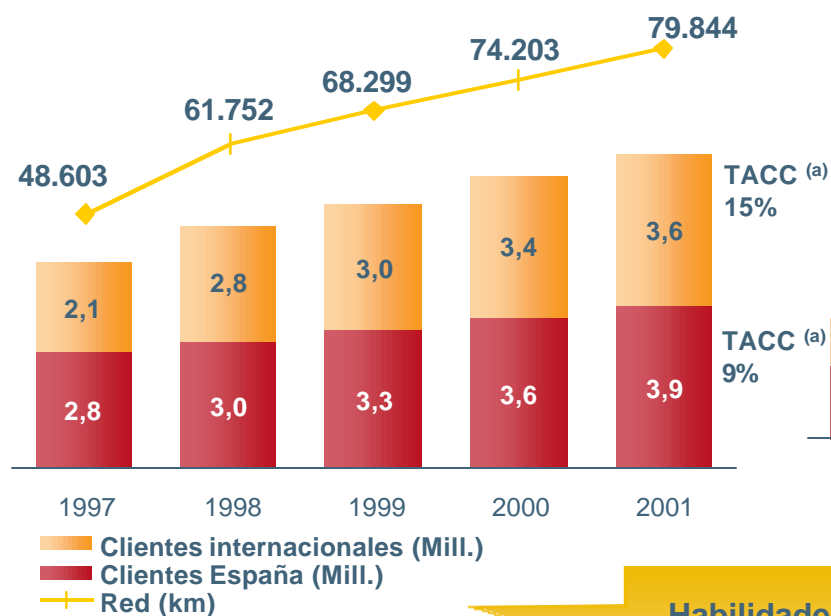
- Reafirmando nuestra estrategia de negocio
- Definiendo una organización flexible y orientada al cliente
- Comprometiéndonos a impulsar el crecimiento y la rentabilidad

Visión del Grupo Gas Natural

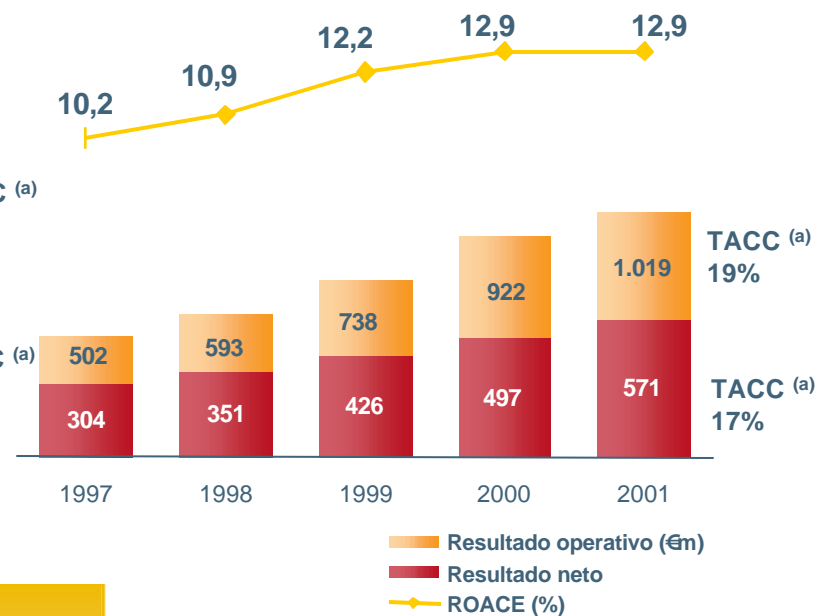
Sólido historial



Principales magnitudes operativas



Principales magnitudes financieras



Habilidades

Adaptación a los cambios del nuevo marco regulatorio y mejora en la eficiencia

Integración en negocios de valor añadido para aprovechar las ventajas de las CCGT ^(b) y el trading de GNL

Creación y desarrollo de la marca y de la oferta multi-producto

Habilidad para desarrollar mercados internacionales inmaduros

(a) Tasa Anual de Crecimiento Constante

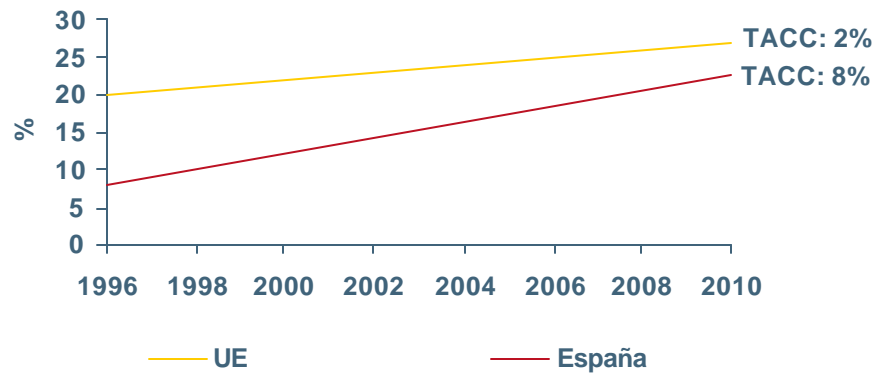
(b) Plantas de generación de ciclo combinado

Visión del Grupo Gas Natural

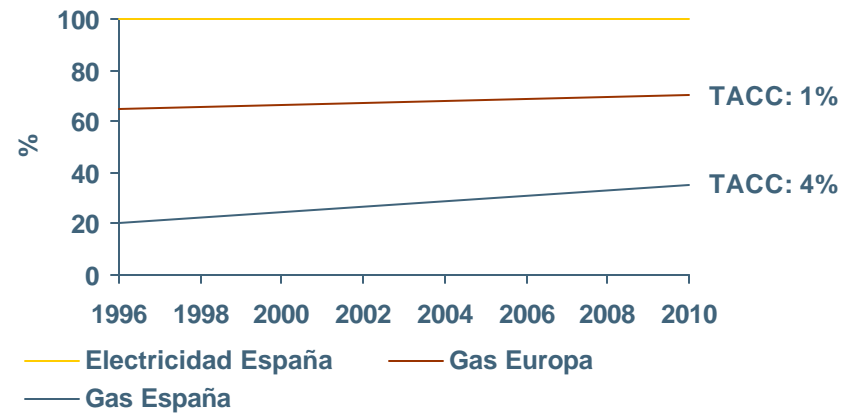
Elevado crecimiento del mercado de gas en España



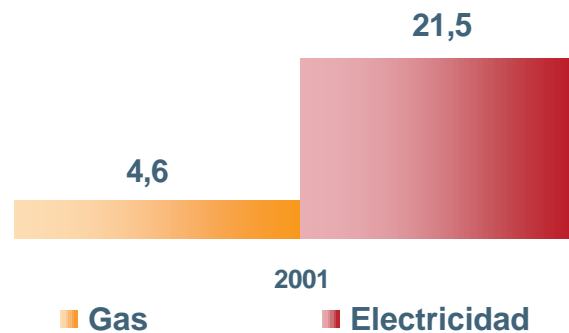
Participación del gas natural en el balance de energía primaria



Penetración del gas en el mercado residencial



Número de hogares con gas y electricidad (Millones)

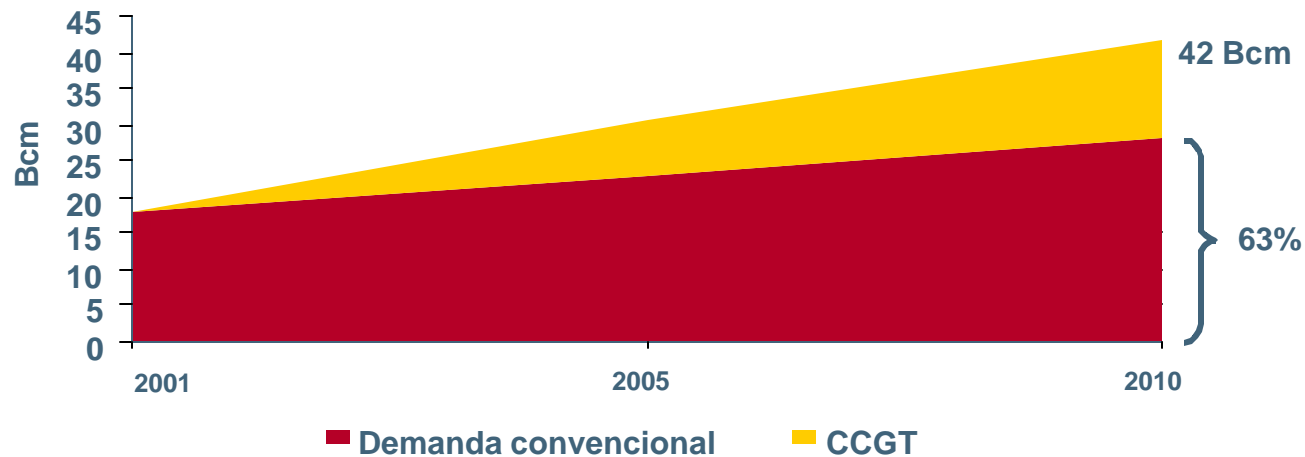


Visión del Grupo Gas Natural

Elevado crecimiento del mercado de gas en España



Evolución de la demanda de gas natural



En una fase inicial de desarrollo ...

- Sexto mercado de gas natural en Europa
- 4,6 millones clientes, 18 Bcm
- Baja participación del gas natural (12% en España vs. 24% en la UE)

... con un crecimiento fuerte y visible

- Crecimiento de la demanda convencional: residencial 8% p.a., industrial 6% p.a.
- Crecimiento de la capacidad de CCGT hasta alcanzar 13 GW en 2006 (vs. capacidad actual inexistente)

TACC 2001-10 previsto de un 10%

Visión del Grupo Gas Natural

Excelente posicionamiento



Nuevo marco regulatorio

Propuesta constructiva



El nuevo marco regulatorio refleja la realidad del mercado de gas natural en España



Marco regulatorio constructivo que permite la creación de valor en el largo plazo

Nuevo marco regulatorio

Parámetros clave de la regulación



Visibilidad	<ul style="list-style-type: none">■ Clara metodología en el establecimiento de los parámetros clave<ul style="list-style-type: none">— Valor bruto en libros ajustado para reflejar el coste de reposición<ul style="list-style-type: none">➔ <i>Regulated Asset Base (RAB)</i> implícito— Costes/inversiones estándares— Retornos permitidos
Estabilidad	<ul style="list-style-type: none">■ Período regulatorio de 4 años (inicio entre 2003 y 2005)■ Ley de Hidrocarburos (1998) vs. Orden Ministerial■ Compromiso de apoyo a la inversión
Retribución anual reconocida	<ul style="list-style-type: none">■ Infraestructura básica<ul style="list-style-type: none">— Activos existentes e inversiones nuevas: Bono del Tesoro a 10 años + 150 p.b.— Los activos totalmente amortizados continúan recibiendo una retribución financiera por el 50% del valor base y recuperan el 100% de los gastos operativos■ Distribución<ul style="list-style-type: none">— Instalaciones existentes: Bono del Tesoro a 10 años + 150 p.b.— Actualización de la retribución en función del incremento de la actividad
Incentivos a la eficiencia	<ul style="list-style-type: none">■ Magnitudes reales vs. inversiones y gastos operativos estándares

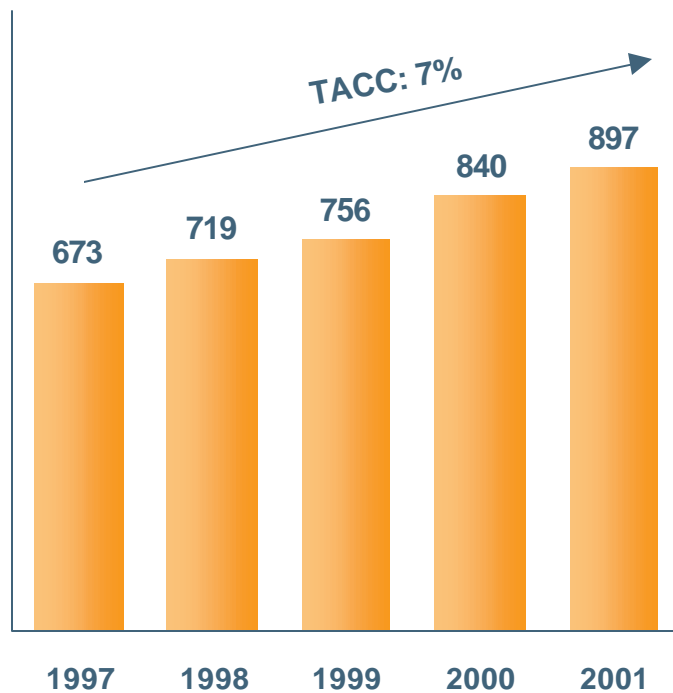
Nuevo marco regulatorio

Crecimiento y rentabilidad

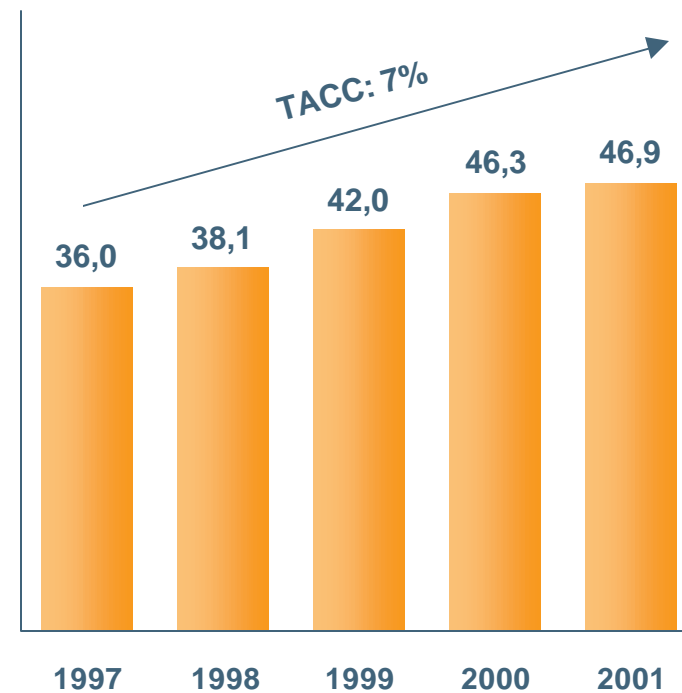


Gas Natural tiene una oportunidad real de crear valor a través de eficiencias operativas

Clientes por empleado



Ventas (GWh) por empleado



Nota: Datos basados únicamente en el mercado español

Nuevo marco regulatorio

Venta parcial de Enagás



La venta del 65% de Enagás permitirá una mayor creación de valor



Los ingresos procedentes de la venta de Enagás permitirán disponer de flexibilidad financiera para futuras inversiones selectivas



Estrategia del Grupo Gas Natural

Crecimiento sobre las fortalezas del Grupo



Estrategia del Grupo Gas Natural

Creación de una sociedad Midstream (“SGMid”) paritaria con Repsol YPF



Las funciones de cada sociedad dentro de la cadena de valor del gas natural serían:

RY	SGMid	GNsdg
<ul style="list-style-type: none">■ Exploración y producción de gas natural■ Gasoductos de conexión al sistema de transporte■ Comercialización de la producción de gas natural en los mercados conectados por gasoducto	<ul style="list-style-type: none">■ Desarrollo de proyectos integrados de la cadena de gas■ Plantas de licuación■ Gestión y optimización de la flota de metaneros■ Terminales de regasificación en nuevos mercados■ Trading global de GNL■ Optimización de los contratos de GNL para los mercados de GNsdg■ Comercialización de GNL (excepto España)	<ul style="list-style-type: none">■ Aprovechamiento en España (nuevos contratos de GNL en coordinación con SGMid)■ Distribución nacional■ Distribución internacional■ Generación eléctrica■ Comercialización de gas natural y electricidad■ Participación en la propiedad de activos de transporte (gasoductos, regasificación, interconexiones, etc.) en España■ Otras actividades (telecos, servicios, etc.)

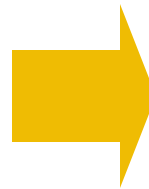
Consideraciones financieras

Inversiones y cash flow generado en 2002-2006

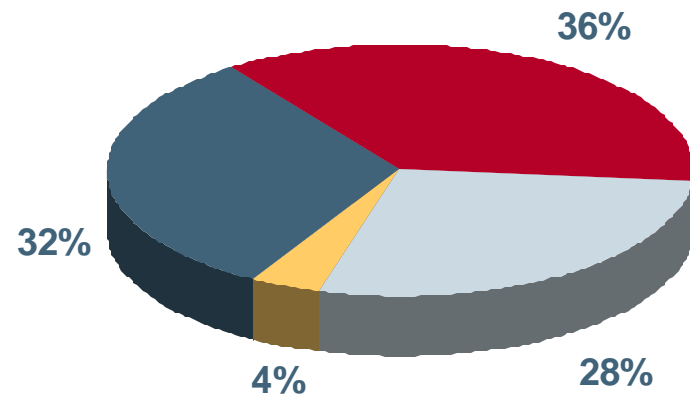


Las inversiones se basarán en el cash flow de los próximos 5 años y en las oportunidades que surjan del negocio no regulado

Objetivo TIR:
WACC + 400 p.b.



Desglose de las inversiones



■ Gas en España

■ Electricidad

■ Exterior

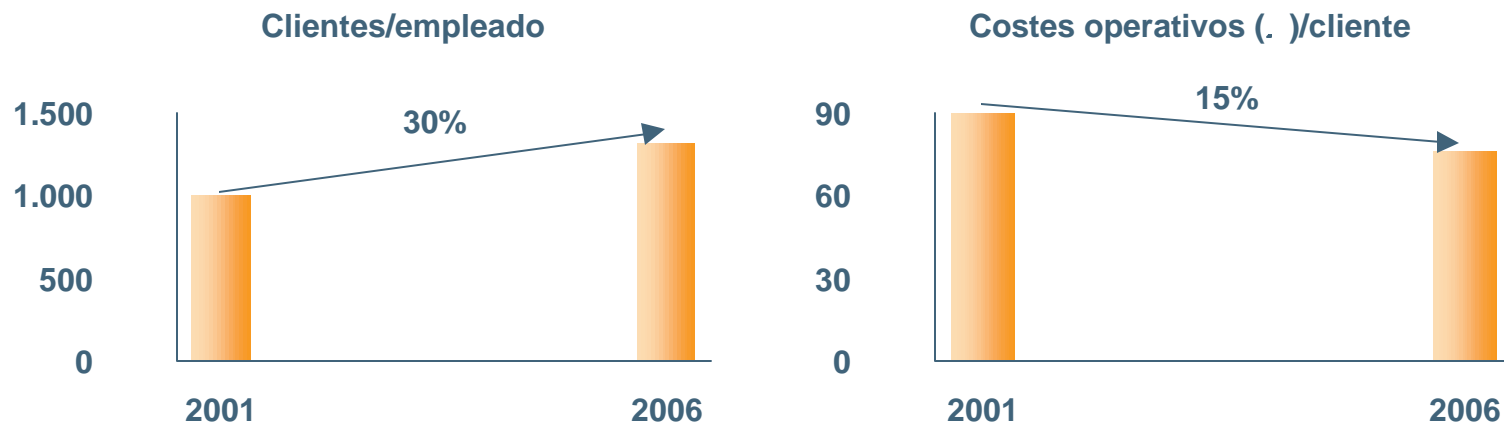
■ Otros negocios

Consideraciones financieras

Mejora en la productividad



Gas



El crecimiento esperado permitirá una reducción del 15% de los costes operativos por cliente

Electricidad

Gastos operativos y de mantenimiento óptimos (0.30 cent €/kWh)



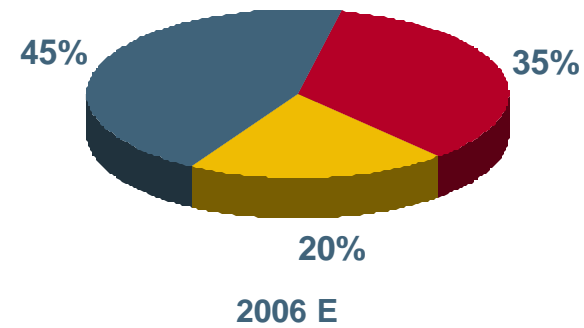
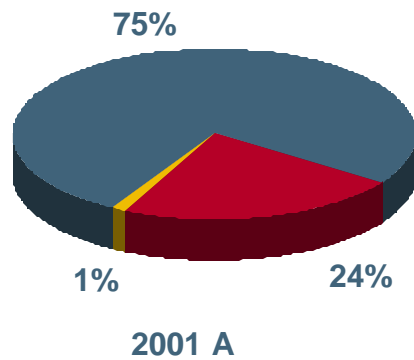
Beneficiarse de la sinergias gas-electricidad

Consideraciones financieras

Crecimiento esperado



Contribución al EBIT



■ Gas en España ■ Exterior ■ Otros negocios (incluye electricidad)

ROACE^(a)



Incremento en el beneficio neto anual superior al 10%

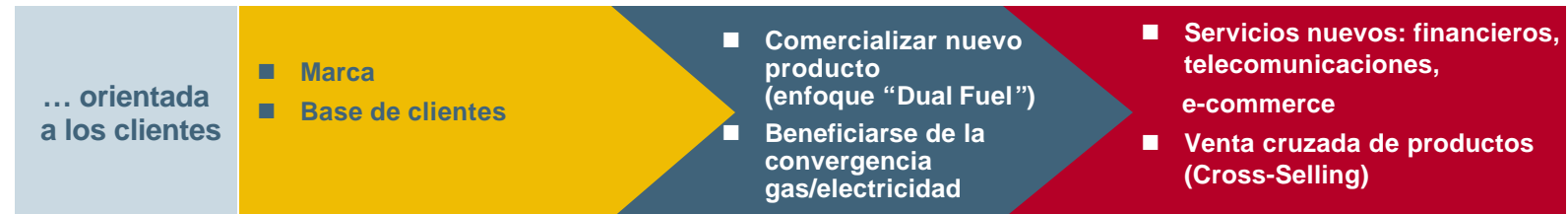
(a) EBIT/ (Capital empleado promedio)

Conclusiones

Estrategia orientada al cliente



Conseguir un crecimiento dinámico en el mercado liberalizado orientado al cliente



7,5 millones de clientes actualmente

Definición de una estrategia multi-utility respaldada por una base sólida de clientes y una marca reconocida

10-11 millones de clientes en 2006

Conclusiones

Compromiso con el crecimiento y la rentabilidad



Un posicionamiento e historial sólidos (1997-2001) ...

- **Eficiencia**
 - 11,6% TACC en clientes
 - 8,5% TACC en clientes/empleado
 - 7,9% TACC en GWh/empleado
- **Rentabilidad**
 - 6,0% mejora en ROACE
- **Crecimiento**
 - 16,9% TACC crecimiento del BPA



... respaldados por unas condiciones altamente favorables de mercado ...

- 7,5 millones de clientes
- 12% penetración en España (vs. 24% en Europa)
- 10% TACC esperado en volúmenes en los próximos 9 años proveniente de todos los segmentos (vs. 4% en Europa)
- 13 GW de plantas de CCGT en construcción en el sector eléctrico

... y un marco regulatorio constructivo

- Apoyo a las inversiones y eficiencia
- Retornos razonables

... favorecerán la ejecución de nuestra estrategia de orientación al cliente ...

- 10-11 millones de clientes
- >10% cuota del mercado eléctrico
- Incrementar la oferta de productos y servicios
- Asegurarse fuentes de suministro flexibles y competitivas



... impulsando el crecimiento y la rentabilidad para nuestros accionistas

- >10% crecimiento BPA en los próximos 5 años
- >15% objetivo de ROACE
- Ratios de eficiencia
 - Mejora del 30% en clientes/empleado
 - Reducción del 15% en gastos operativos/cliente

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 2002

Muchas gracias

Relaciones con el Inversor

Av. Portal de l'Angel, 20
08002 BARCELONA (España)
telf. 34 93 402 58 91
fax 34 93 402 58 96

e-mail: relinversor@gasnatural.com
website: www.gasnatural.com

