

**gasNatural**



presentación

# Junta Extraordinaria de Accionistas

Rueda de Prensa

Gas Natural SDG.

30 de octubre de 2000

# contenido

1 Resultados nueve primeros meses 2000

**2 Proceso de venta de Enagás**

3 Estrategia en el nuevo entorno

4 Proyecciones a medio plazo





Resultados  
enero-septiembre 2000

## Resultados Grupo a septiembre 2000

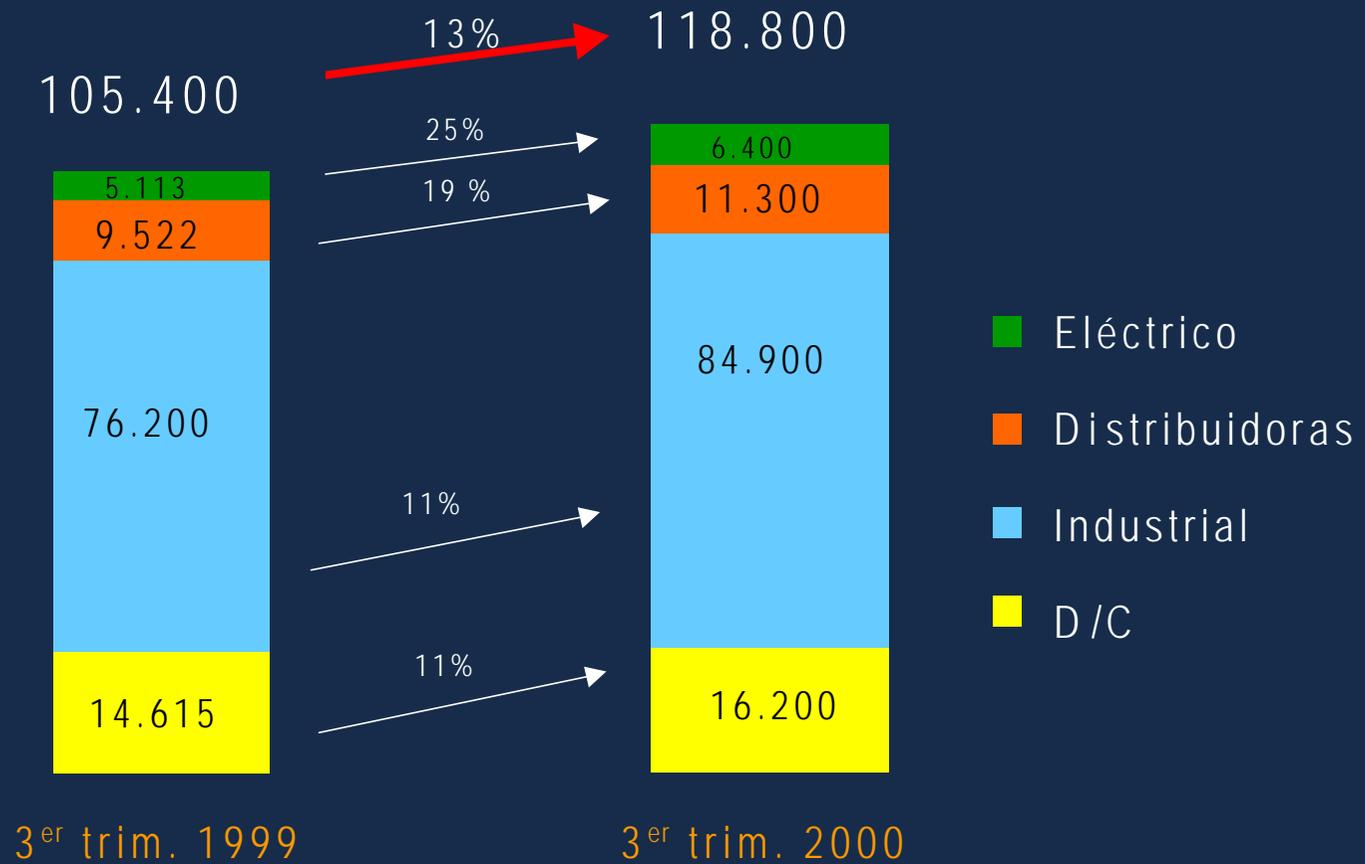
	30/9/1999	30/9/2000	Variación (%)
Ventas (Bcm)	14,1	16,4	16
Numero de clientes	6.184.700	6.826.400	10,4
Red (km)	65.900	72.200	9,5
Importe neto cifra negocios	2.169,1	3.360,7	55
Resultado operativo	486,3	632,2	30
Beneficio neto	265,4	317,8	20
Inversión total	587	1.240	111,3

(en millones de Euros)



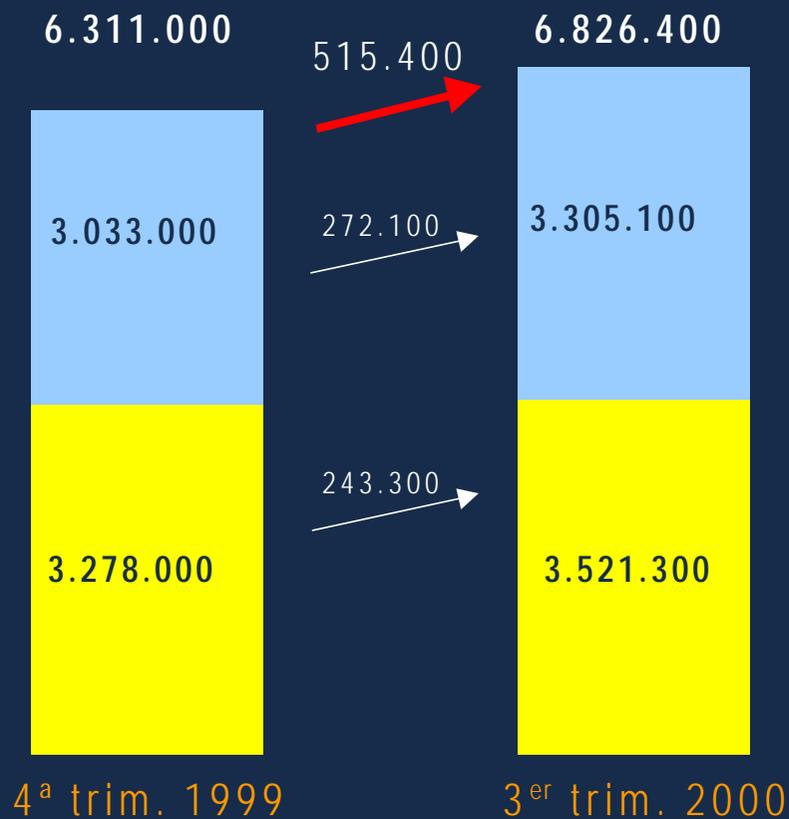
# Crecimiento actividad 30/9/2000

## Ventas del Grupo Gas Natural en España (M te)

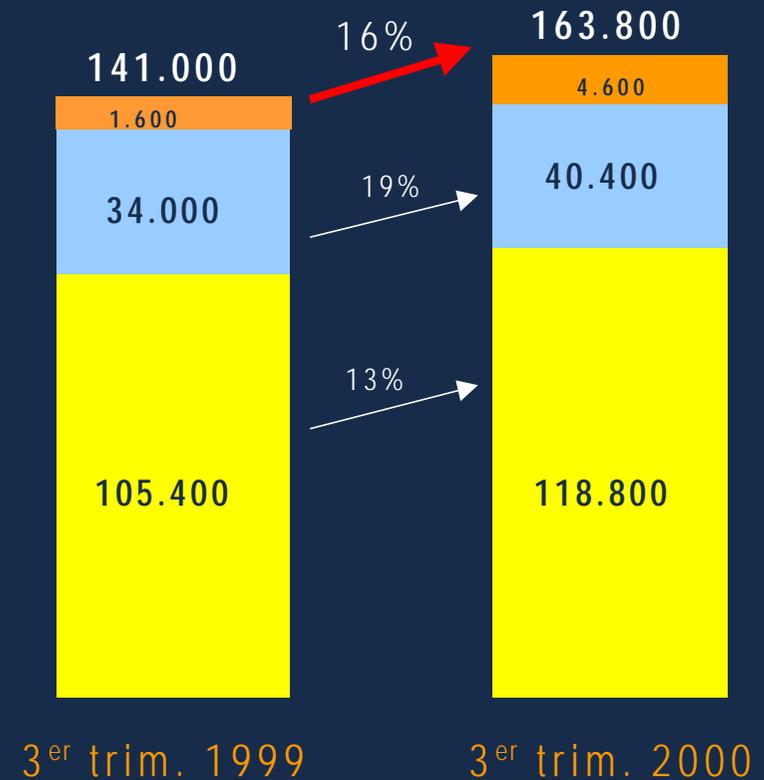


# Crecimiento de la actividad Grupo Gas Natural

## Cientes



## Ventas (M te)



**gasNatural**

 España

 Internacional

 Trading

## Crecimiento de la actividad Inversiones Grupo a 30/9/2000 (M euros)

<b>TOTAL GRUPO</b>	<b>1.239</b>	
• <b>Materiales</b>	<b>655</b>	
<b>España</b>		<b>542</b>
Infraestructura básica		183
Distribución		349
Otras		10
<b>Internacional</b>		<b>113</b>
• <b>Financieras</b>	<b>558</b>	
• <b>Otras</b>	<b>26</b>	

## Tercer trimestre 2000. Hechos significativos

### Continuación del proceso de liberalización

- Reducción de peajes
- Acuerdo de A.T.R. con Shell
- Acuerdo entre Ascer y Gas Natural Comercializadora

### Consolidación de proyectos internacionales

- Adquisición de Metrogas, compañía distribuidora de México D.F.

### Otros

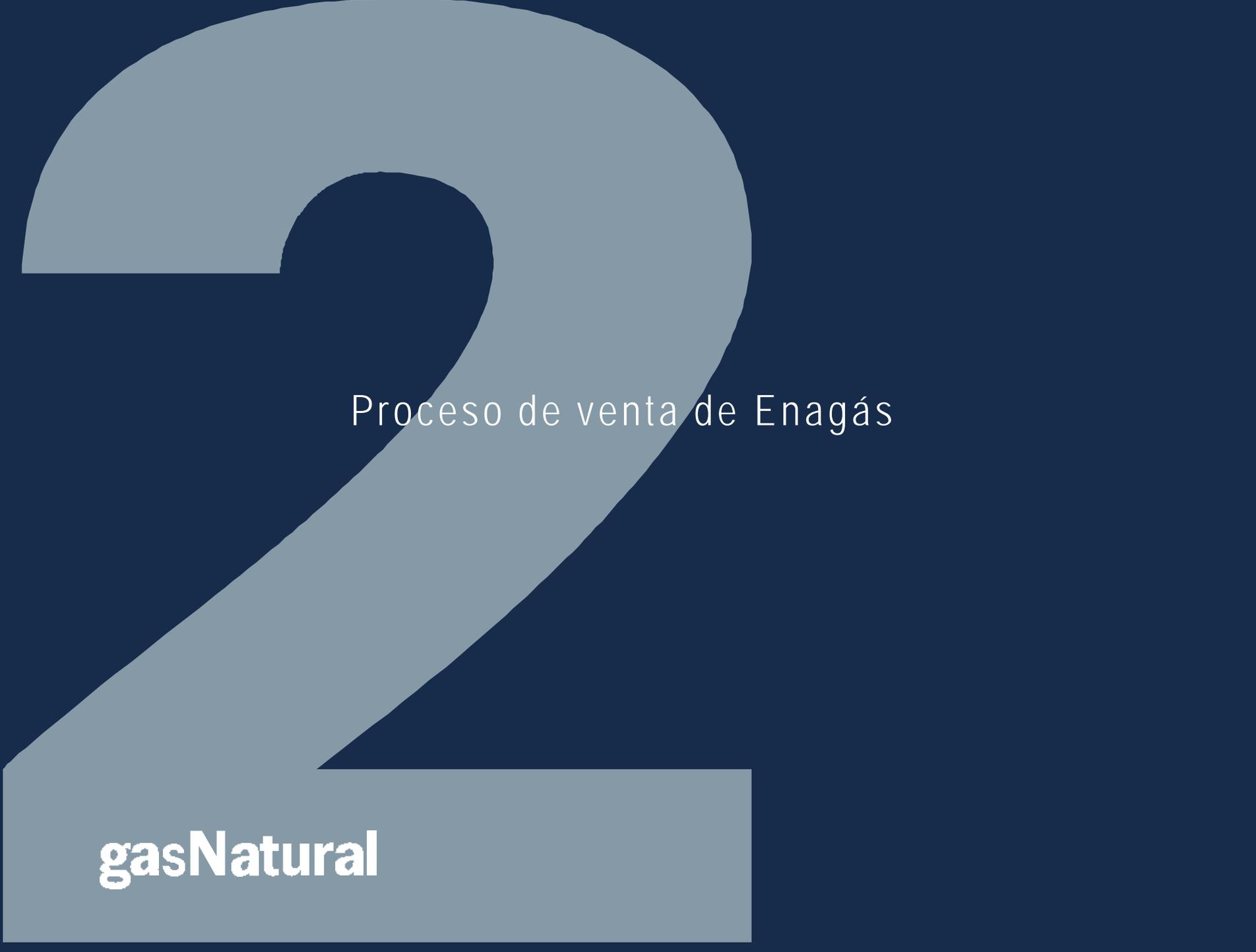
- Contratación de dos buques metaneros para el transporte de GNL



# Crecimiento de la actividad

## Presencia internacional





Proceso de venta de Enagás

**gasNatural**

# Proceso de venta de Enagás

Real Decreto-Ley 6/2000  
de 23 de junio



Enagás



Gestor Técnico  
del Sistema Gasista



Apertura del 65% de su capital a  
otros inversores

Gas Natural SDG venderá el 65% , con lo que potenciará sus recursos para acelerar su estrategia *multi-utility*



## Proceso de venta de Enagás

- Escisión de las ramas de aprovisionamiento y de arrendamiento inmobiliario de Enagás, que serán traspasadas a Gas Natural SDG
- Venta del 65% del capital de Enagás en el mercado de valores, al precio que el mercado determine



A large, light blue, stylized number '3' is centered on a dark blue background. The number is composed of three rounded, overlapping shapes that form the digits. The text is positioned in the middle of the number.

Estrategia en el nuevo entorno: Una  
compañía energética  
del siglo XXI

## Estrategia en el nuevo entorno

### Hacia la creación de una empresa *multi-utility*

- El nuevo entorno es una oportunidad para convertir Gas Natural SDG en una empresa *multi-utility*, con clara orientación al cliente en sus principales mercados



Comercialización conjunta de gas natural, electricidad y telecomunicaciones



Estrategia en el nuevo entorno

Hacia la creación de una empresa *multi-utility*

### Objetivos

- Optimizar los negocios de gas y electricidad.
- Monetizar las reservas de gas y extraer el máximo valor de la integración vertical.
- Utilizar la infraestructura existente para desarrollar el negocio de fibra óptica, el comercio electrónico y ampliar la oferta de productos y servicios a clientes.



## Estrategia en el nuevo entorno

### Hacia la creación de una empresa *multi-utility*

- Creación de sociedades mixtas con Repsol-Y PF para la generación eléctrica, el *trading* de gas y electricidad y la gestión de la flota de buques metaneros.
- La comercialización, tanto de gas natural como de electricidad, será responsabilidad directa de Gas Natural SDG, que de este modo se convierte en la empresa *multi-utility* del grupo industrial Repsol-Y PF/Gas Natural.

# Estrategia en el nuevo entorno

## Hacia a la creación de una empresa *multi-utility*

### Geográficos

### Negocios

1<sup>a</sup>  
prioridad

- España
- Latinoamérica

- Distribución de electricidad / gas
- Generación de electricidad con gas

2<sup>a</sup>  
prioridad

- Europa y Norte de África  
(cuenca mediterránea)
- E.E.U.U.

- Telecomunicaciones
- e-business



# El concepto de empresa energética del siglo XXI



Media 2000E  
VA/BAIIA

14,1x

66%

8,5x

- A lo largo de la segunda mitad de los 90 han surgido nuevos modelos de negocio:
  - Distribución multi-producto orientada al cliente y con pequeña base de activos
  - Utilización de la infraestructura existente para nuevas líneas de producto, p.e fibra óptica

Estos nuevos negocios han superado claramente al modelo antiguo en los mercados de valores: las *multi-utility* de última generación tienen un multiplicador de mercado muy superior a las compañías tradicionales.

<sup>1</sup> Formadas por Centrica, Enron, National Grid y Williams

## Estrategia en el nuevo entorno

### Mercado gasista en España

- Tener una cuota de mercado del 70% en 2005 con un crecimiento interanual del 13%
- Disponer de contratos de aprovisionamiento suficientes para atender la demanda propia y suministrar a otros operadores fuera de España
- Desarrollar las nuevas actividades de trading y comercialización de gas.



## Estrategia en el nuevo entorno

### Presencia internacional

- 2,3 millones de nuevos clientes entre 2000-2005. (6 millones de clientes al final de este período).
- Crecimiento anual de las ventas de gas en un 27% .
- Adquisición de nuevas sociedades gasistas.
- Desarrollo del gas natural para vehículos.
- Desarrollo de proyectos gasistas en Marruecos.
- Adquisición de reservas en Trinidad Tobago.

# Estrategia en el nuevo entorno

## Generación eléctrica: Ciclos combinados



### Proyección 2005

- Potencia instalada: 4.400 M W en ciclos combinados
- Energía producida: 31.000 G W h
- Energía comercializada: 35.000 G W h
- Cuota >15% mercado

# Estrategia en el nuevo entorno

## Generación eléctrica

A demás:

- ⇒ Construcción de plantas de ciclo combinado en Brasil, Puerto Rico y Argentina
- ⇒ Cogeneración en España, en sectores tradicionales e incipientes (tratamiento de residuos y purines): potencia de 1.240 M W y consumo de gas de 22.500 millones de termias en 2005



## Estrategia en el nuevo entorno

### Comercialización de electricidad

- Entrar en el mercado de comercialización de electricidad: Gas Natural Comercializadora, Gas Natural Servicios y Gas Natural Electricidad disponen ya de la licencia para operar como comercializadoras de electricidad.
- Comercialización de 35.000 G W h en el año 2005.



# Estrategia en el nuevo entorno

## Telecomunicaciones

- ⇒ Alianza con un socio tecnológico para desarrollar la red y ofrecer servicios de telecomunicaciones
- ⇒ Concesión de la licencia C1 (red pública de telecomunicaciones) en diciembre de 1999
- ⇒ Instalación de 6.000 km de red de fibra óptica de última generación
- ⇒ Captación de clientes de oscura



- En servicio en el año 2000
- En servicio a 31/12/99
- ■ ■ En servicio a partir del año 2001
- Conexiones internacionales con otras compañías

fibra

## Estrategia en el nuevo entorno e-business

- Desarrollar una web inteligente y transaccional, personalizada para uno de los públicos.
- Desarrollar una plataforma personalizada de grandes clientes.
- Desarrollar una plataforma B2C que preste una completa gama de productos financieros y servicios para el hogar.
- Desarrollar un portal de compras (e-procurement).
- Implantar un modelo de B2B que permita la interacción entre compañías.
- Contar con una estructura que permita incorporar otras iniciativas de valor añadido.

# Estrategia en el nuevo entorno

## *Trading*

### Objetivo

Consolidar el Grupo Gas Natural, operador líder en Europa, y uno de los primeros del mundo, en el comercio de GNL

Flota asociada al comercio de GNL en año 2005

- ⇒ 4 buques de 125.000 m<sup>3</sup>
- ⇒ 3 buques de 70.000 m<sup>3</sup>
- ⇒ 4 buques de 30.000 m<sup>3</sup>

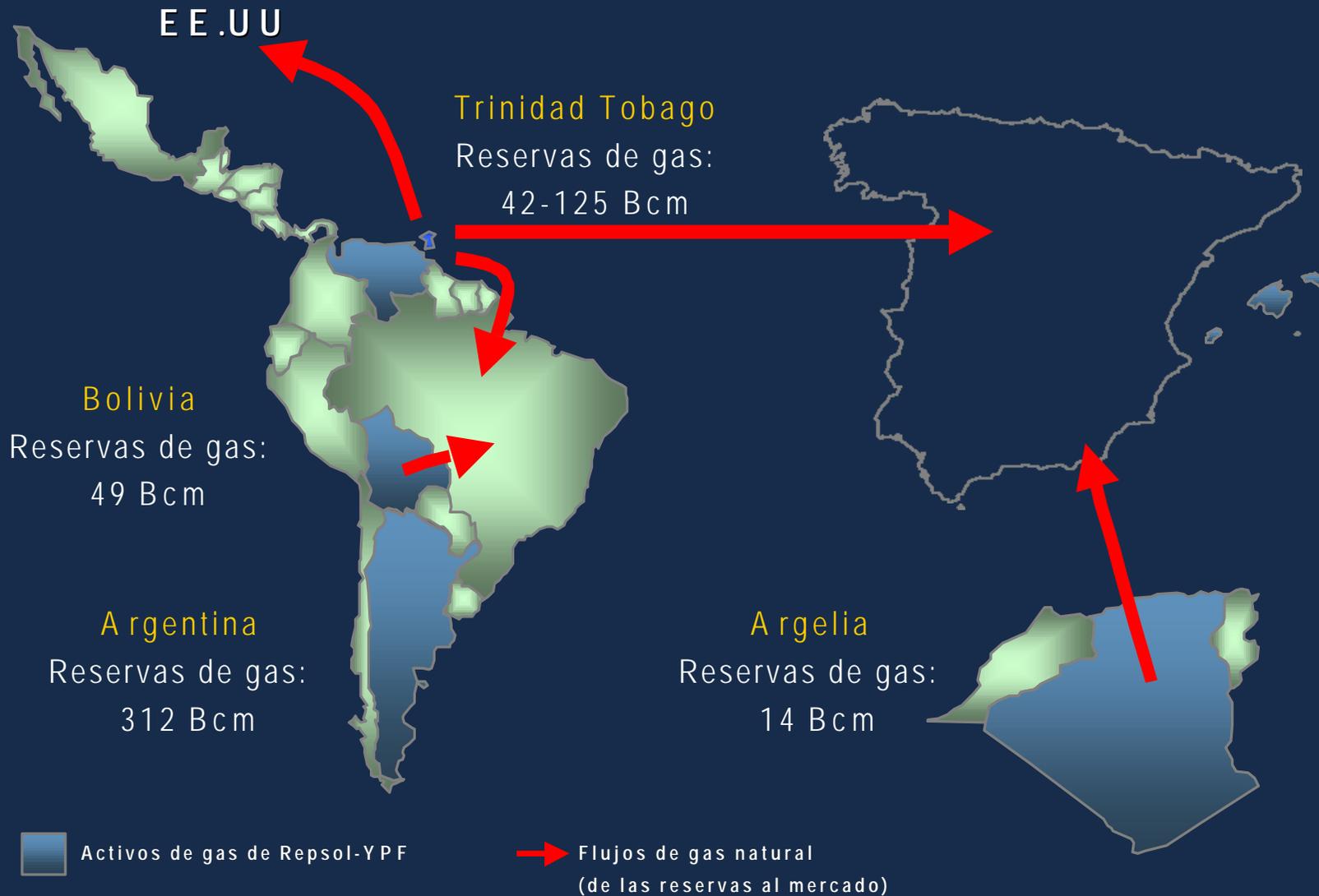
### Actividades

- ⇒ *Trading* y operaciones de intermediación en el mercado de GNL
- ⇒ Operaciones de *swap* con GNL



# Estrategia en el nuevo entorno

## Trading



# Estrategia en el nuevo entorno

## Gas Natural Servicios

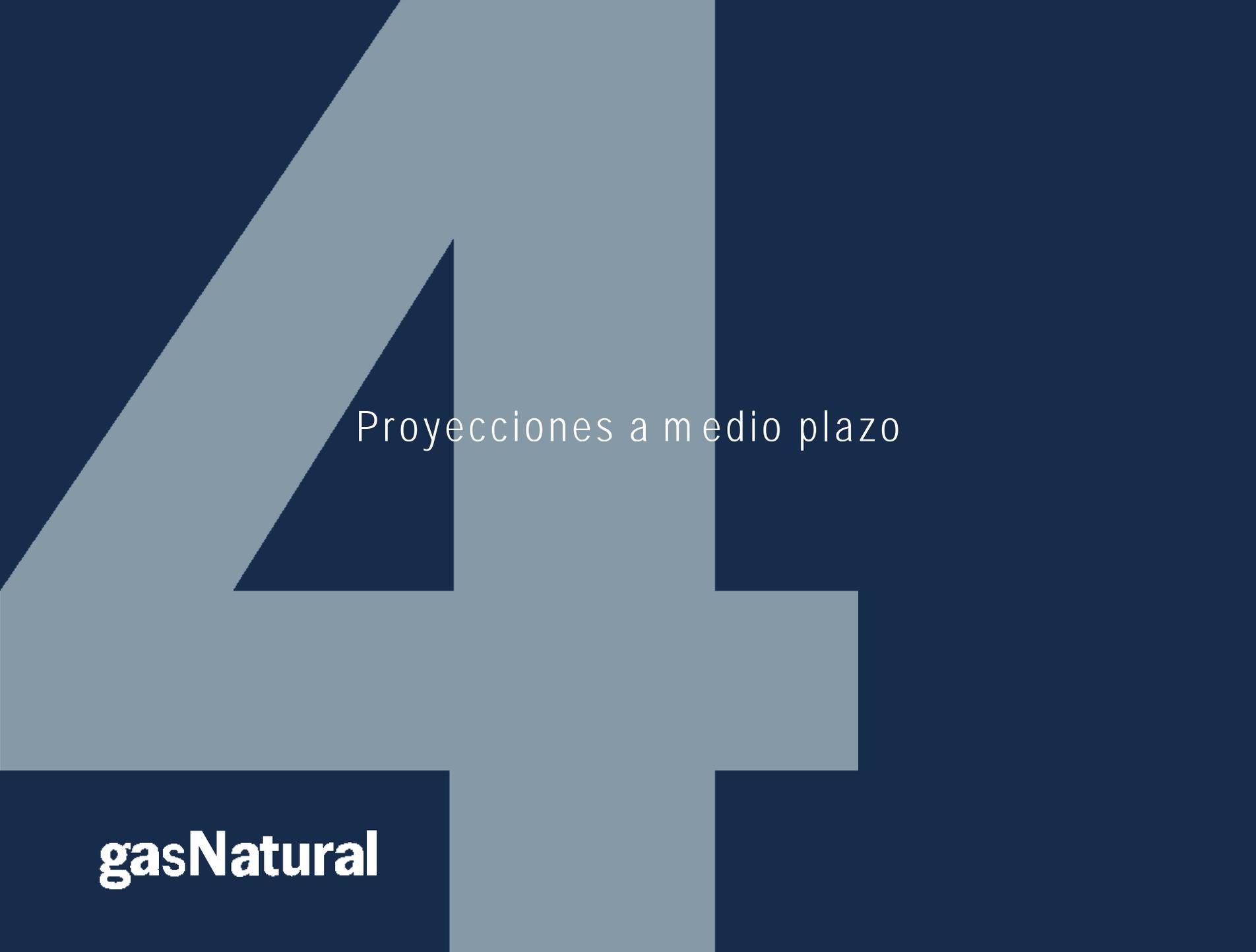
### Objetivo

⇒ Explotar la capacidad del Grupo Gas Natural para ofrecer servicios y fidelizar a más de 6 millones de clientes

### Actividades

- ⇒ Comercialización de gas y electricidad para el mercado D/C
- ⇒ Servicios de gestión energética
- ⇒ Servicios de mantenimiento integral para clientes
- ⇒ Instalaciones de calefacción y climatización con gas natural
- ⇒ Gestión de Centros del Gas y venta de gasodomésticos.
- ⇒ Comercialización de productos y servicios a través de Internet



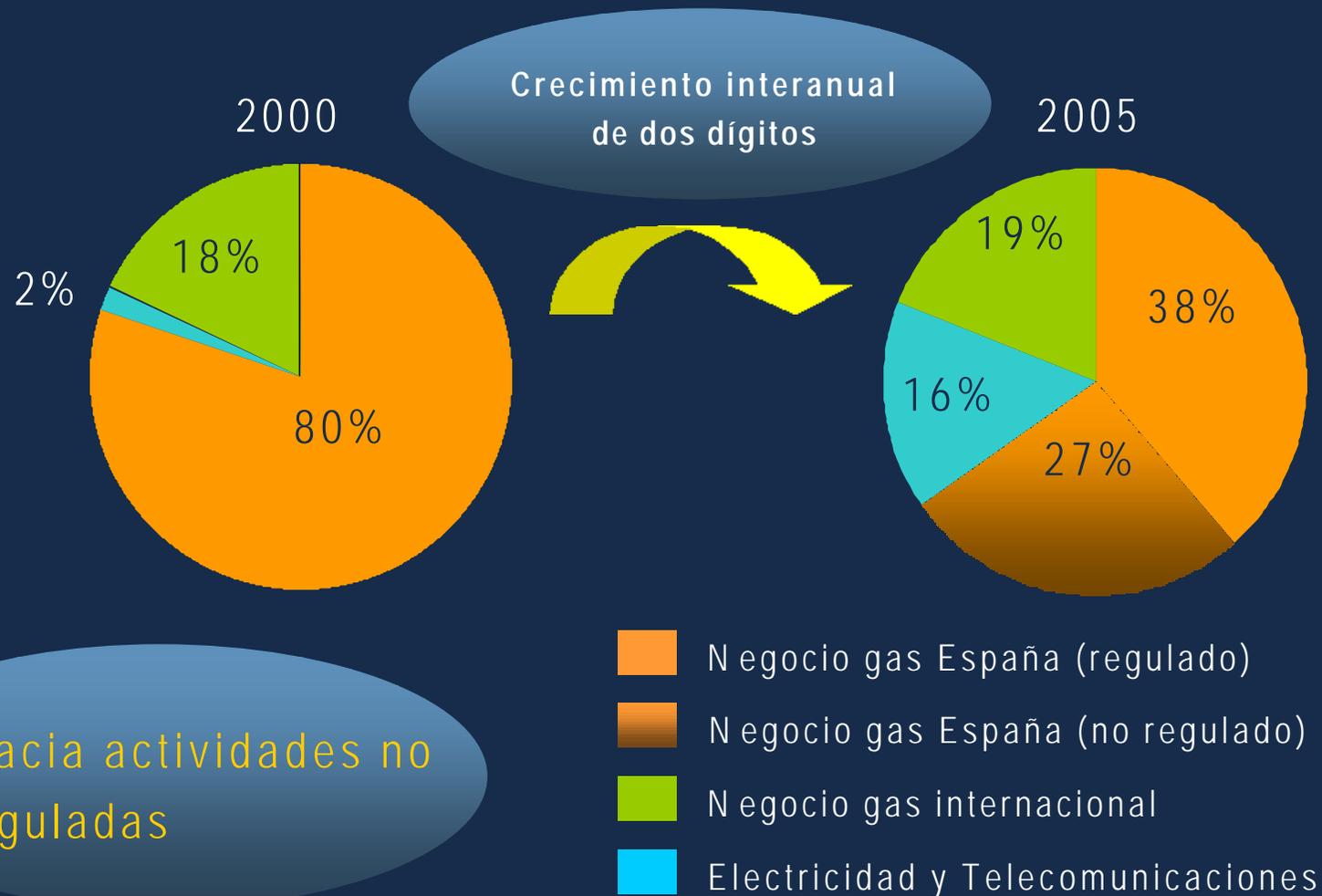


Proyecciones a medio plazo

**gasNatural**

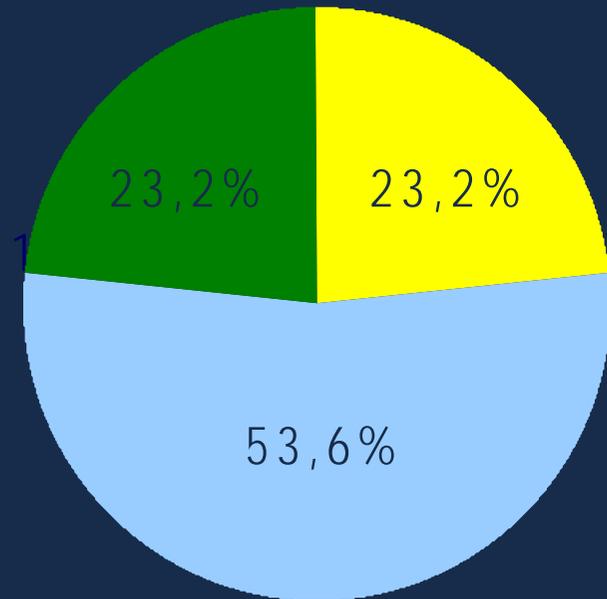
# Proyecciones a medio plazo Contribución al resultado operativo

## Por actividades y áreas geográficas



## Inversiones 2001-2005 (Millones Euros)

TOTAL	5.600
España	4.300
Gas	3.000
Negocio eléctrico	1.000
Telecomunicaciones	300
Ámbito internacional	1.300



- Gas España
- Gas Internacional
- Electricidad y Telecomunicaciones

Hacia actividades no reguladas

gasNatural

