



gasNatural

Presentación del Grupo a los Analistas Financieros

25/26 abril 2001



Índice/Contenido

1. Resultados del Grupo Gas Natural:

- 1T 2001
- 2000

2. Crecimiento y rentabilidad

3. Posicionamiento en el mercado:

- Marco regulatorio
- Fortaleza de Gas Natural

4. Estrategia

5. Conclusiones



1

Resultados del Grupo Gas Natural:

**1T 2001
2000**

Resultados Grupo Gas Natural 1T 2001

Principales magnitudes



	1T 2000	1T 2001	Variación (%)
Ventas (Bcm)	5,7	6,0	4,0
Número de clientes	6.433.809	7.114.738	10,6
Transporte de gas/ATR (Bcm)	1,5	1,8	18,0
Red (km)	68.989	74.956	8,6
Número medio de empleados	6.505	6.806	4,6
Importe neto de la cifra negocios	1.146,7	1.532,5	33,6
Resultado operativo	286,0	332,1	16,1
Resultado neto	154,4	174,7	13,2
Inversión total	192,9	170,1	-11,8
Apalancamiento, %	50,6 ⁽¹⁾	49,4	

(1) a 31/12/2000

(MEuros)

Resultados Grupo Gas Natural 1T 2001

Cuenta de resultados

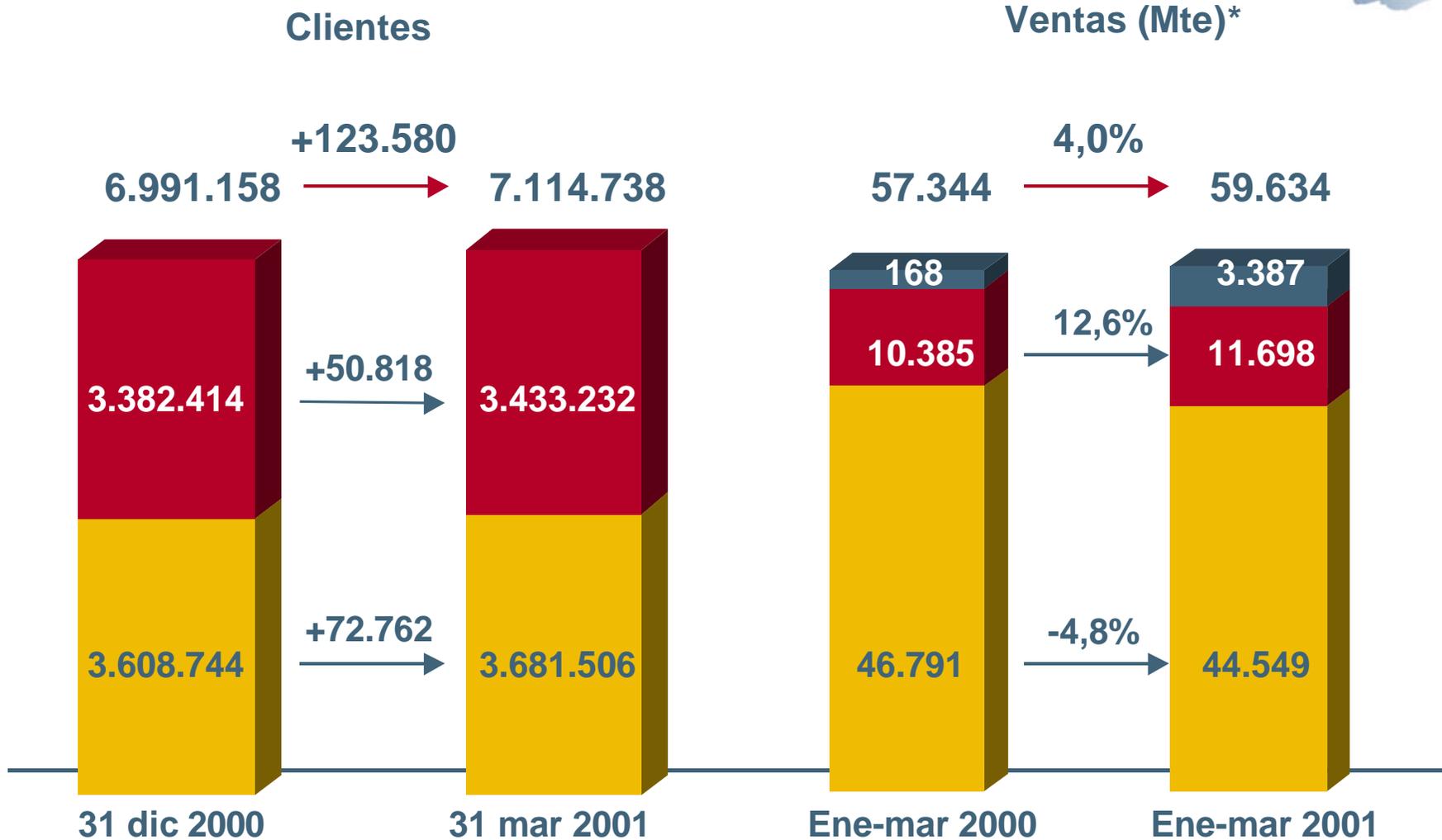


Concepto	Ene-mar 2000	Ene-mar 2001	Variación (%)
Ingresos operativos	1.171,1	1.564,4	34
Gastos operativos	885,0	1.232,4	39
Resultado operativo	286,0	332,1	16
Resultado financiero	-43,1	-45,1	5
Otros resultados	-9,9	-12,6	27
Resultado antes de impuestos	233,1	274,3	18
Impuesto sobre Sociedades	75,1	96,0	28
Resultado d.d.i.	158,0	178,4	13
Accionistas minoritarios	3,6	3,8	7
Resultado d.d.i. consolidado	154,4	174,5	13
Cash-flow d.d.i.	270,5	315,6	17

(MEuros)

Resultados Grupo Gas Natural 1T 2001

Aumento clientes y ventas de gas

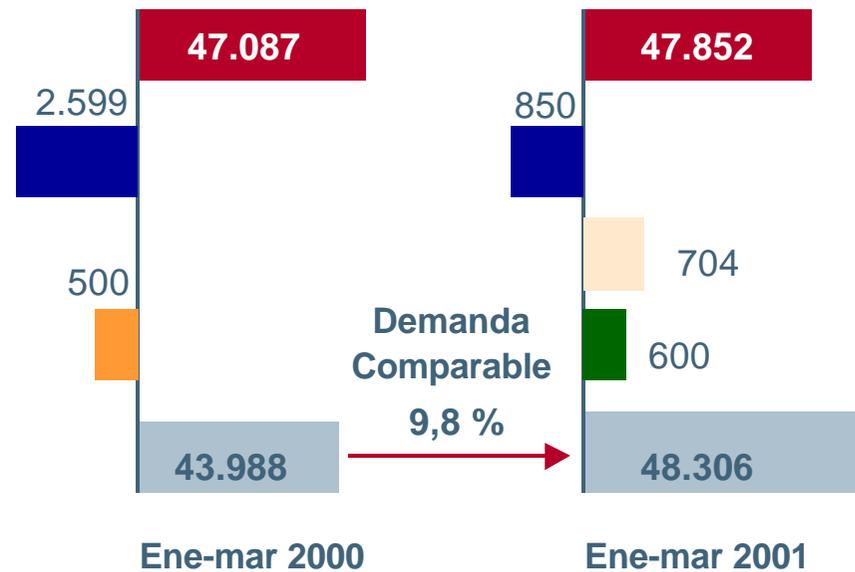
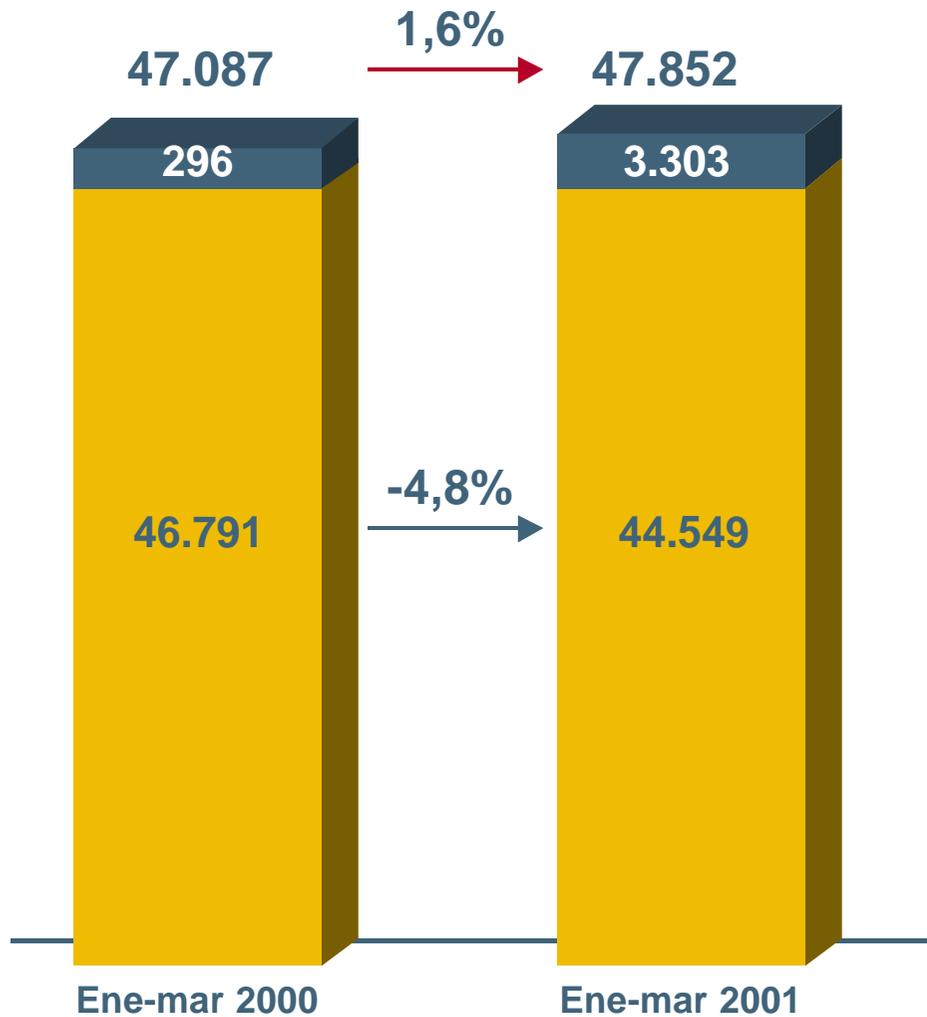


*10 Mte = 1Mm³

■ España ■ Exterior ■ Trading

Resultados Grupo Gas Natural 1T 2001

Análisis de la demanda de gas natural en España (Mte)



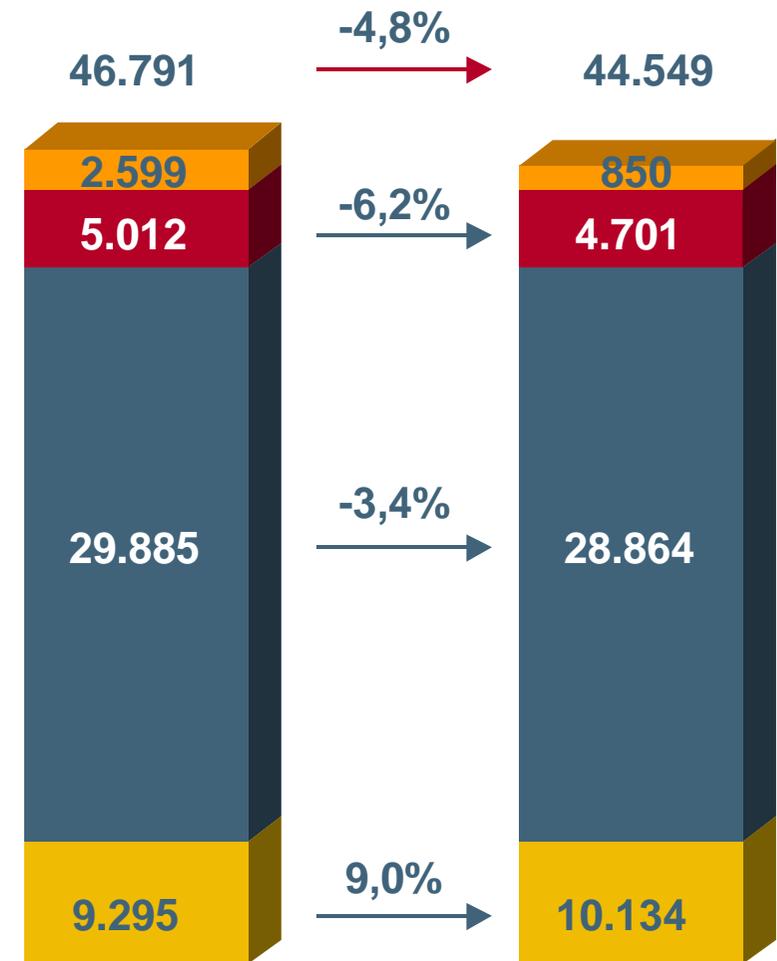
■ Grupo Gas Natural

■ Otras comercializadoras

■ Mercado ■ Centrales Térmicas ■ Cogeneradores
 ■ Decremento 1 día febrero ■ Efecto temperatura

Resultados Grupo Gas Natural 1T 2001

Análisis de las ventas del Grupo en España (Mte)

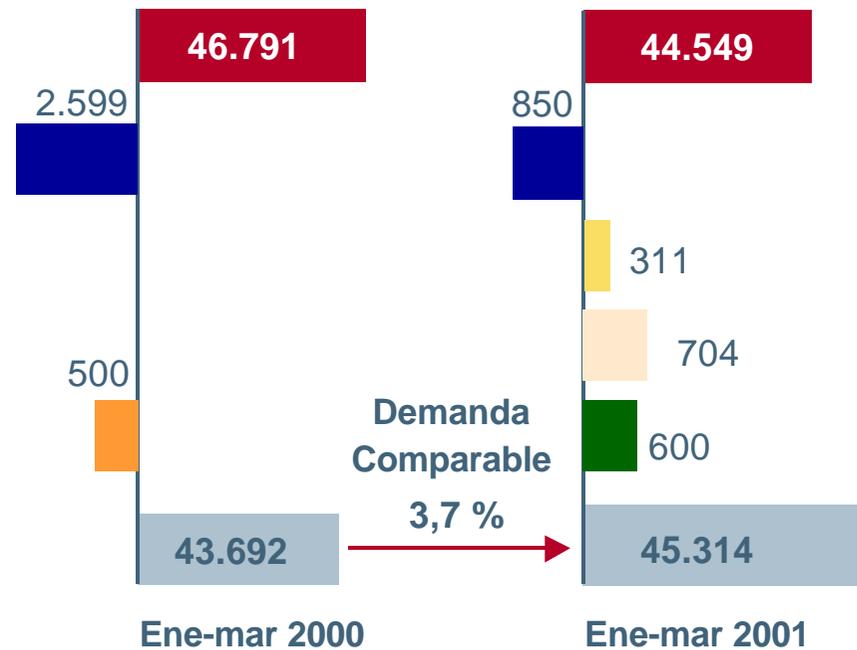


Ene-mar 2000

Ene-mar 2001

- Eléctrico
- Industrial Regulado

- Distribuidoras
- D/C



■ Grupo Gas Natural

■ Centrales Térmicas

■ Decremento 1 día febrero

■ Cogeneradores

■ Distribuidoras ajenas

■ Efecto temperatura

Resultados Grupo Gas Natural 2000

Principales magnitudes



	1999	2000	Variación (%)
Ventas (Bcm)	19,7	22,6	14,7
Número de clientes	6.310.953	6.991.158	10,8
Transporte de gas/ATR (Bcm)	5,0	6,8	36,0
Red (km)	68.299	74.203	8,6
Número medio de empleados	6.391	6.647	4,0
Importe neto de la cifra negocios	3.170,3	4.891,6	54,3
Resultado operativo	738,4	922,4	24,9
Resultado neto	426,2	497,5	16,7
Inversión total	1.028,4	1.726,0	67,8

(MEuros)

Resultados Grupo Gas Natural 2000

Balance de situación



Concepto	31/12/99	31/12/00
Inmovilizado neto	6.503	7.814
Fondo de comercio consolidado	0	52
Activo circulante	1.328	1.869
No financiero	1.120	1.593
Financiero	208	276
TOTAL ACTIVO	7.831	9.735
Fondos propios	2.934	3.337
Deuda financiera a largo plazo	2.719	3.252
Otro pasivo a largo plazo	1.257	1.338
Pasivo circulante	921	1.808
No financiero	781	1.119
Financiero	140	689
TOTAL PASIVO	7.831	9.735
ENDEUDAMIENTO NETO	2.651	3.665
APALANCAMIENTO, %	46,0%	50,6%

(MEuros)

Resultados Grupo Gas Natural 2000

Cuenta de resultados

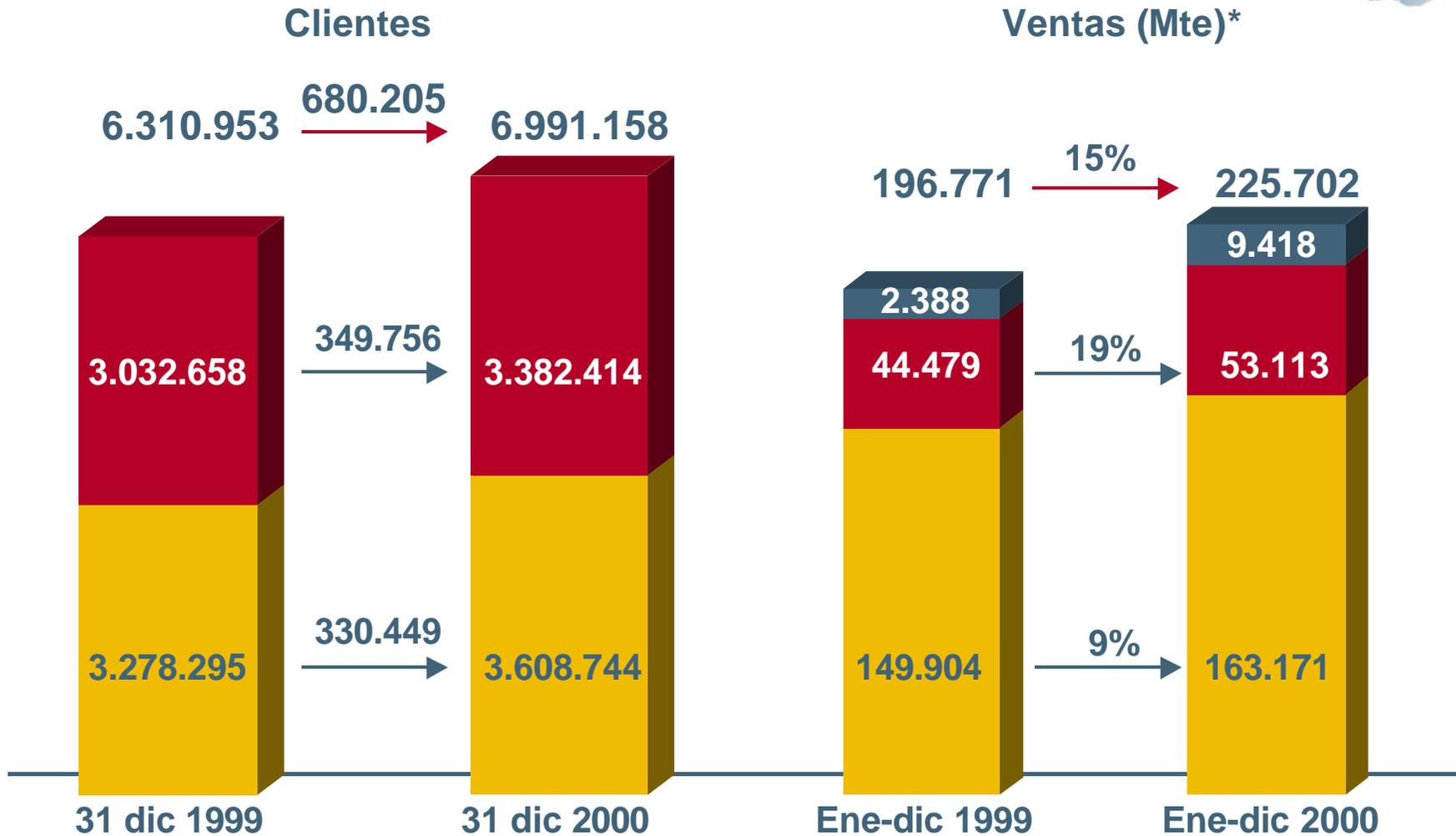


Concepto	1999	2000	Variación (%)
Ingresos operativos	3.270,6	5.004,9	53
Gastos operativos	2.532,2	4.082,5	61
Resultado operativo	738,6	922,4	25
Resultado financiero	-117,8	-194,5	65
Otros resultados	18,7	13,2	-30
Resultado antes de impuestos	639,5	741,4	16
Impuesto sobre Sociedades	188,1	208,7	11
Resultado d.d.i.	451,4	532,7	18
Accionistas minoritarios	25,2	35,3	40
Resultado d.d.i. consolidado	426,2	497,5	17
Cash-flow d.d.i.	833,0	928,6	11

(MEuros)

Resultados Grupo Gas Natural 2000

Aumento clientes y ventas de gas

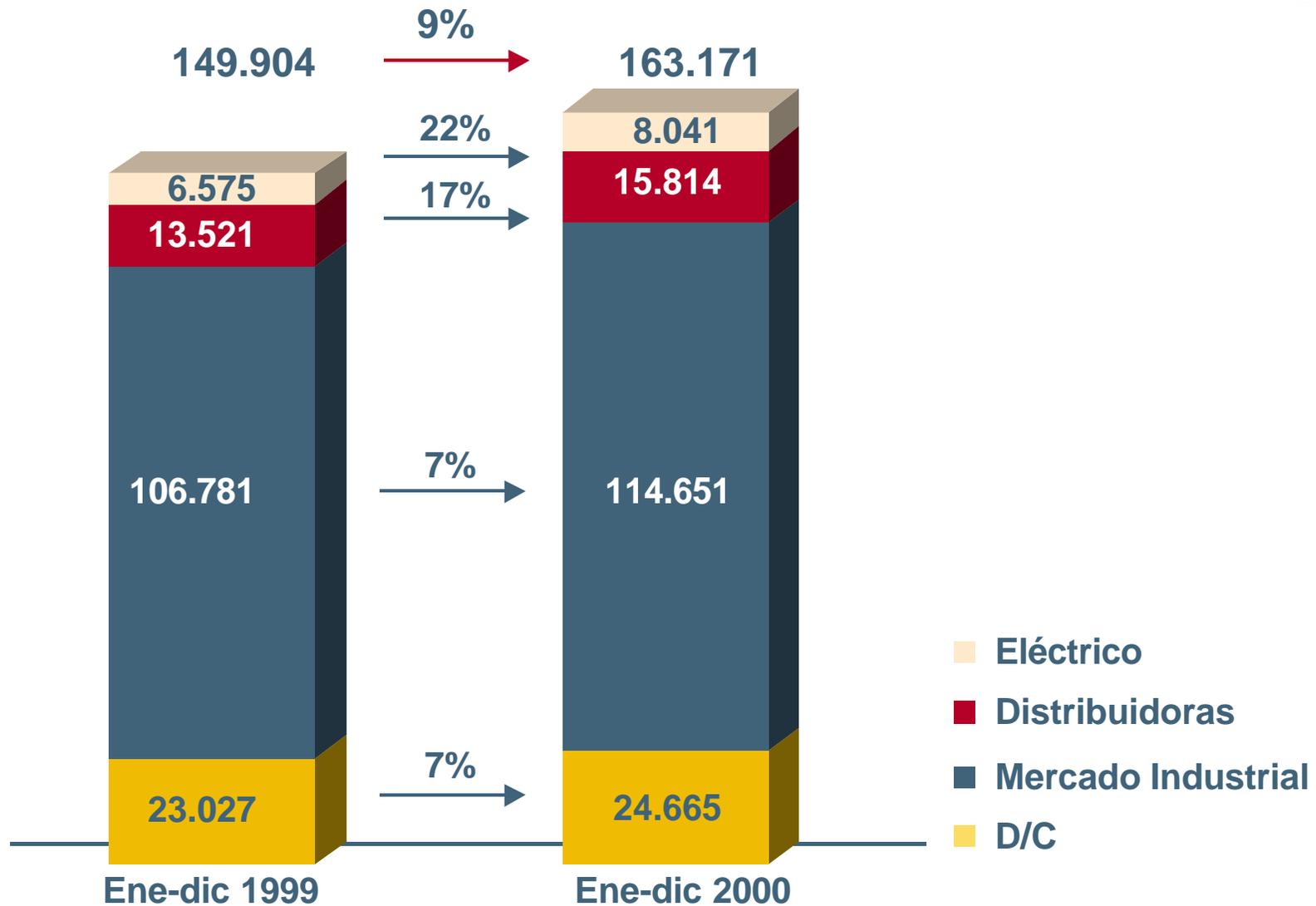


*10 Mte = 1Mm³

■ España ■ Exterior ■ Trading

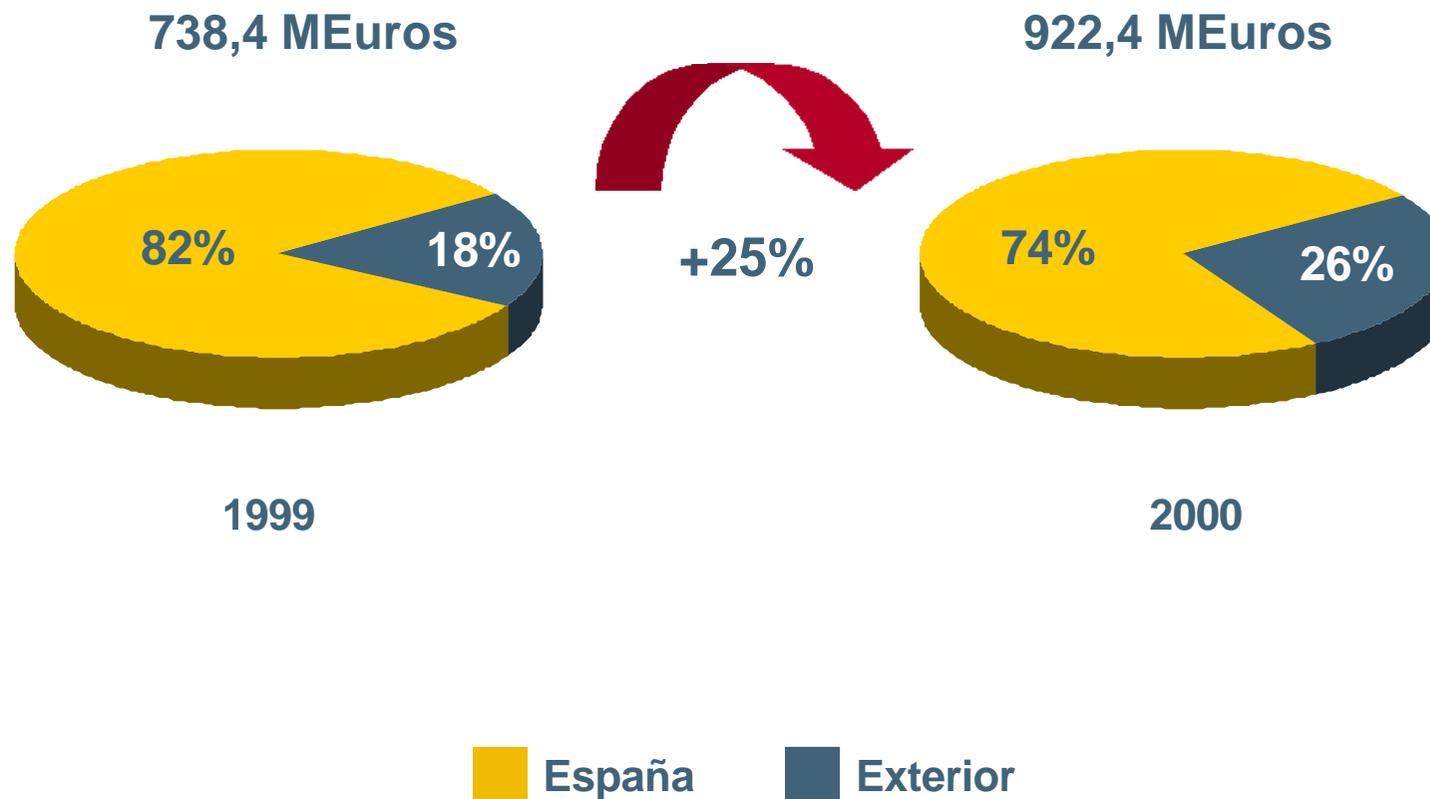
Resultados Grupo Gas Natural 2000

Ventas del Grupo Gas Natural en España (Mte)



Resultados Grupo Gas Natural 2000

Contribución al resultado operativo

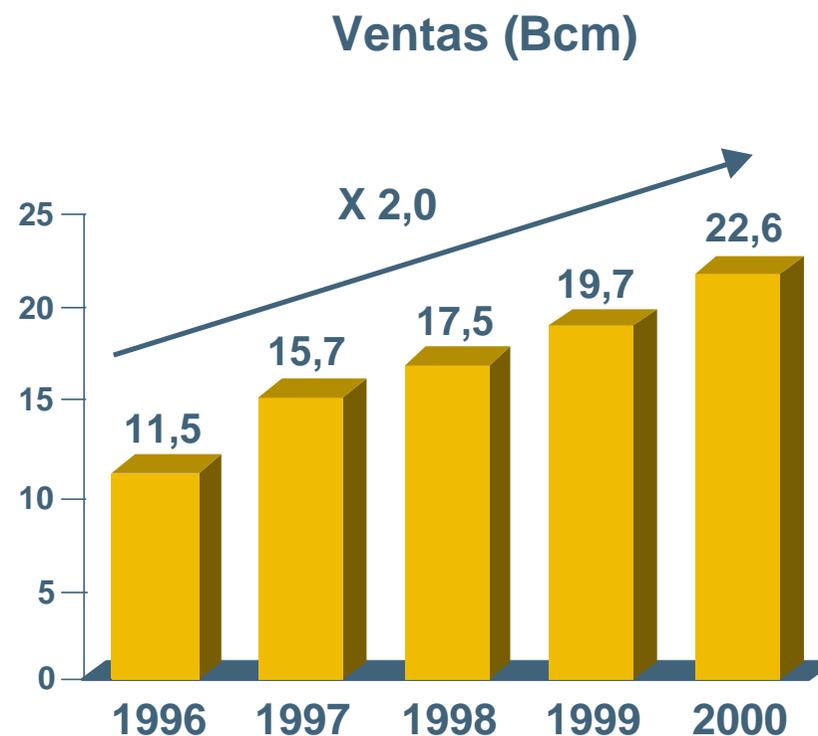
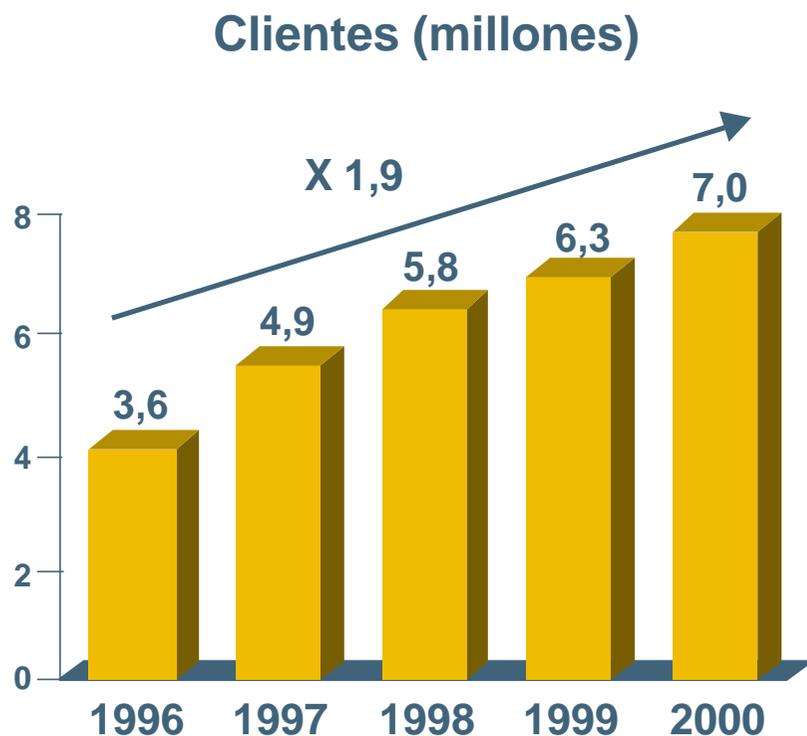


2

Crecimiento y rentabilidad

Crecimiento y rentabilidad

Crecimiento



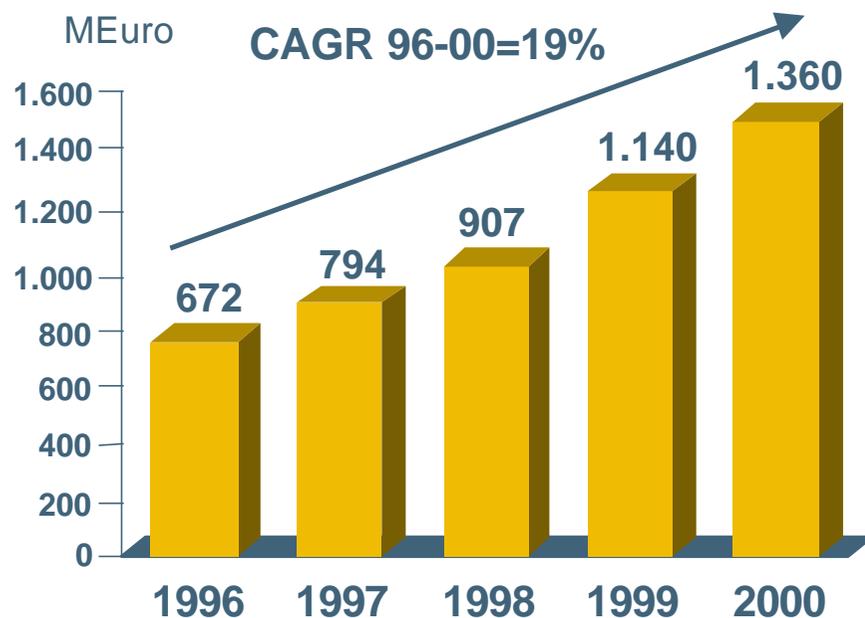
En 4 años hemos duplicado nuestro volumen de negocio

Crecimiento y rentabilidad

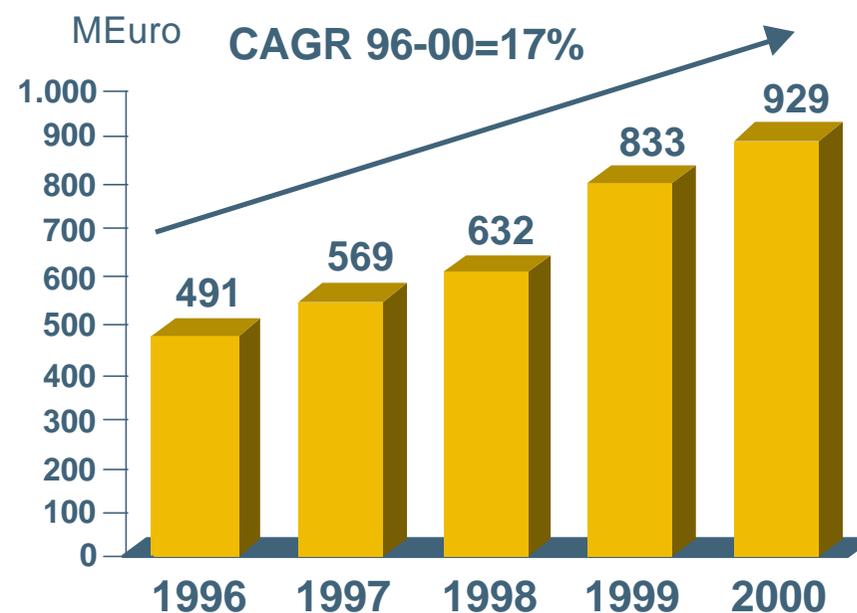
Crecimiento



EBITDA



Cash Flow (d.d.i)



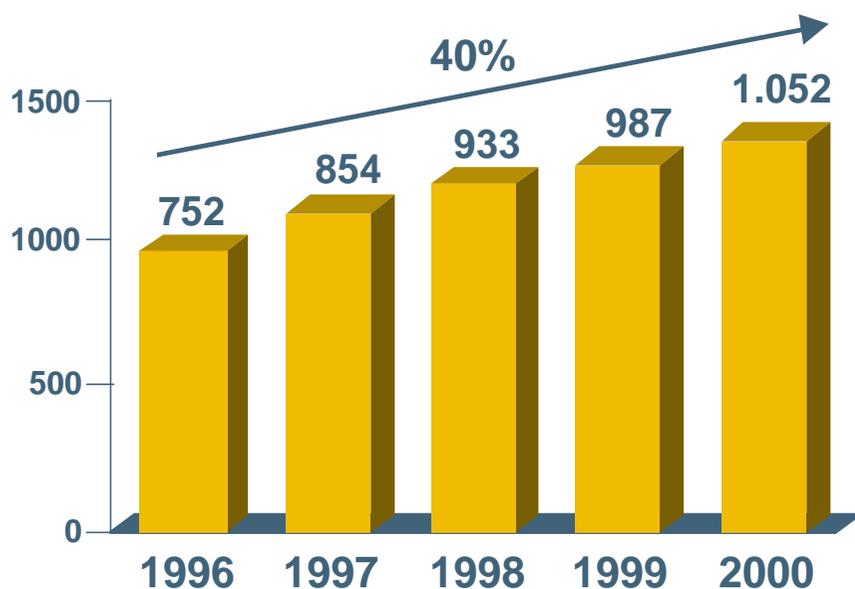
En 4 años el EBITDA y la generación de *Cash Flow* se han multiplicado por 2

Crecimiento y rentabilidad

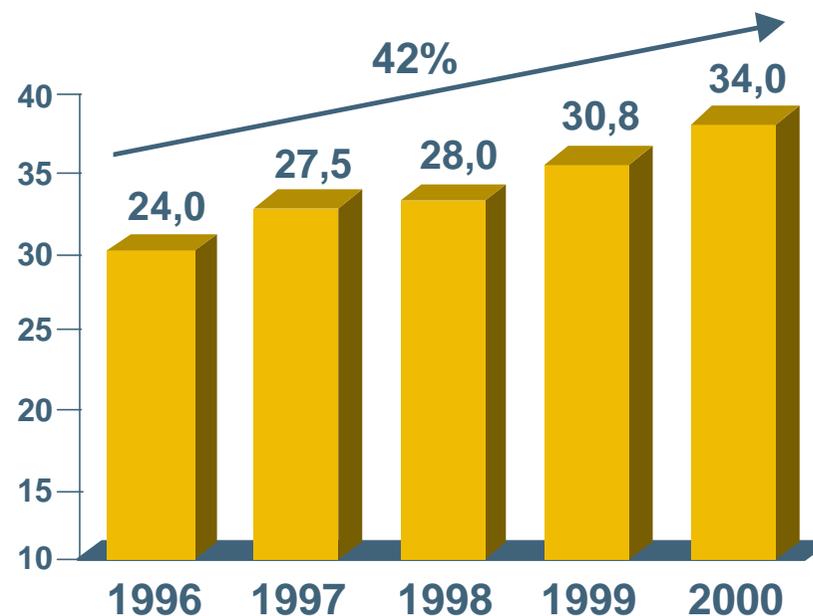
Eficiencia



Cliente/empleado



Ventas (Mte)/empleado



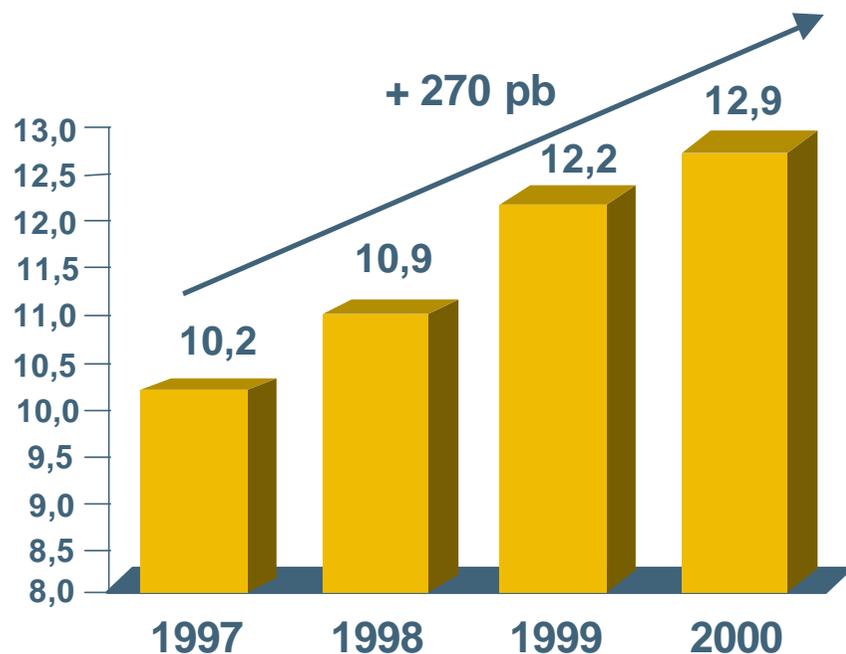
Nuestro crecimiento ha ido acompañado de un fuerte aumento de la eficiencia del Grupo

Crecimiento y rentabilidad

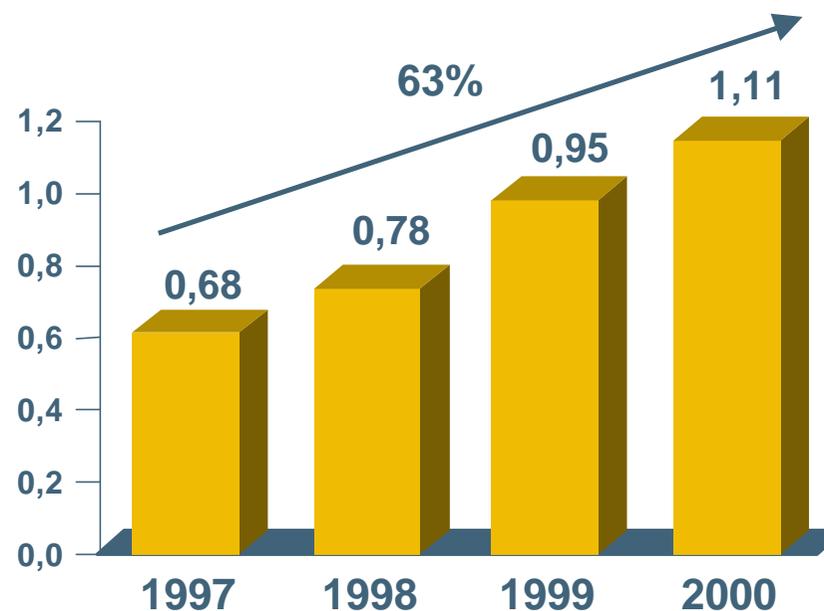
Rentabilidad



ROCE



Beneficio por acción



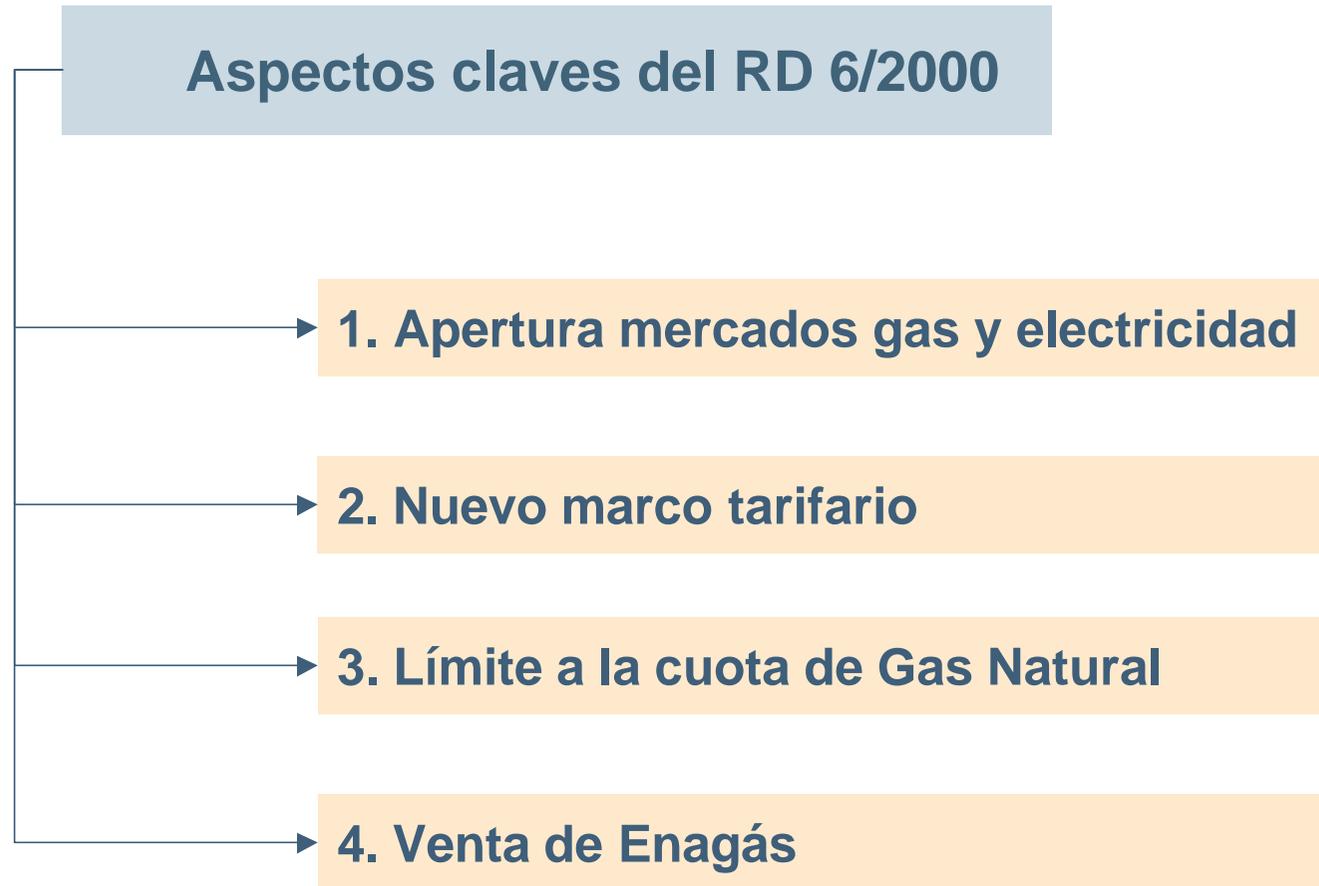
El crecimiento, la eficiencia y la calidad de los servicios ofrecidos han permitido aportar un aumento de la rentabilidad a nuestros accionistas

3

Posicionamiento en el mercado: Marco regulatorio Fortalezas de Gas Natural

Posicionamiento en el mercado

Marco regulatorio



Posicionamiento en el mercado

Marco regulatorio



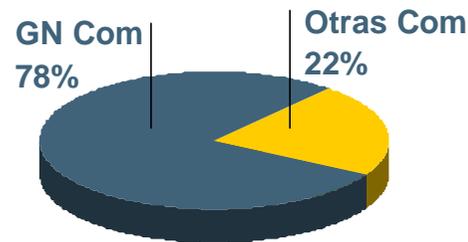
1. Apertura mercados gas y electricidad

% de contratos/ventas en mercado liberalizado:

Gas: 36%

Elect.: 30%

Reparto del mercado liberalizado entre comercializadoras:



% de contratos/ventas de los nuevos entrantes:

8%

0,6%

Próxima subasta del 25% del gas del Magreb, que representa un 8% adicional del mercado total para otras comercializadoras

Posicionamiento en el mercado

Marco regulatorio



2. Nuevo marco tarifario

Expectativas del mercado gas en el período 2001-2005



El marco tarifario debe ser estable y adecuado para incentivar el esfuerzo inversor necesario para el correcto funcionamiento del sistema gasista

Posicionamiento en el mercado

Marco regulatorio

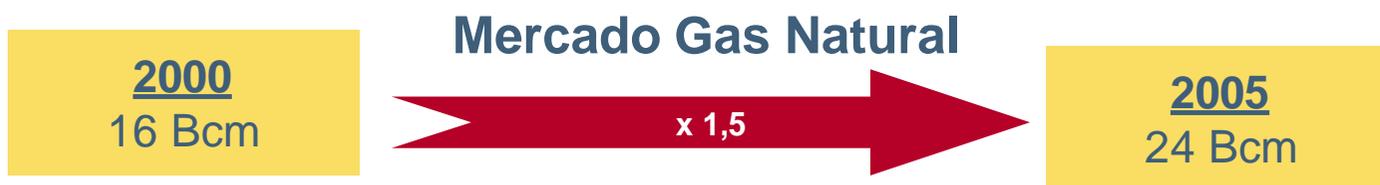


3. Límite a la cuota de Gas Natural

- Previsión de crecimiento de la demanda:



- El fuerte incremento de la demanda y la participación de Gas Natural en la generación de energía eléctrica posibilitará seguir creciendo a tasas elevadas, y cumplir el límite del 70% establecido para la cuota de aprovisionamiento.





4. Venta de Enagás

Desinversión obligada del 65% de la participación en Enagás

Optimizando la
estructura financiera

Disponibilidad de recursos
para otras inversiones
en mercados en competencia

Favorece la estrategia *multiutility*

Posicionamiento en el mercado

Fortalezas de Gas Natural



- **Primer operador de gas en el mercado nacional y latinoamericano**

- **Primer operador de GNL en el Atlántico**

- **Primer generador nuevo de electricidad con grupos en construcción en el mercado nacional**

- **Ha comenzado con éxito la comercialización de electricidad en el mercado nacional**

- **A través de GN Servicios está realizando venta de otros productos y servicios**

Posicionamiento en el mercado

Fortaleza de Gas Natural

Primer operador de gas en el mercado nacional y latinoamericano



Posicionamiento en el mercado Fortalezas de Gas Natural



Primer operador de GNL en el Atlántico



Posición privilegiada que permite:

- ➔ Realizar ventas en mercado USA
- ➔ Operaciones *swap* entre mercado americano y europeo

Posicionamiento en el mercado

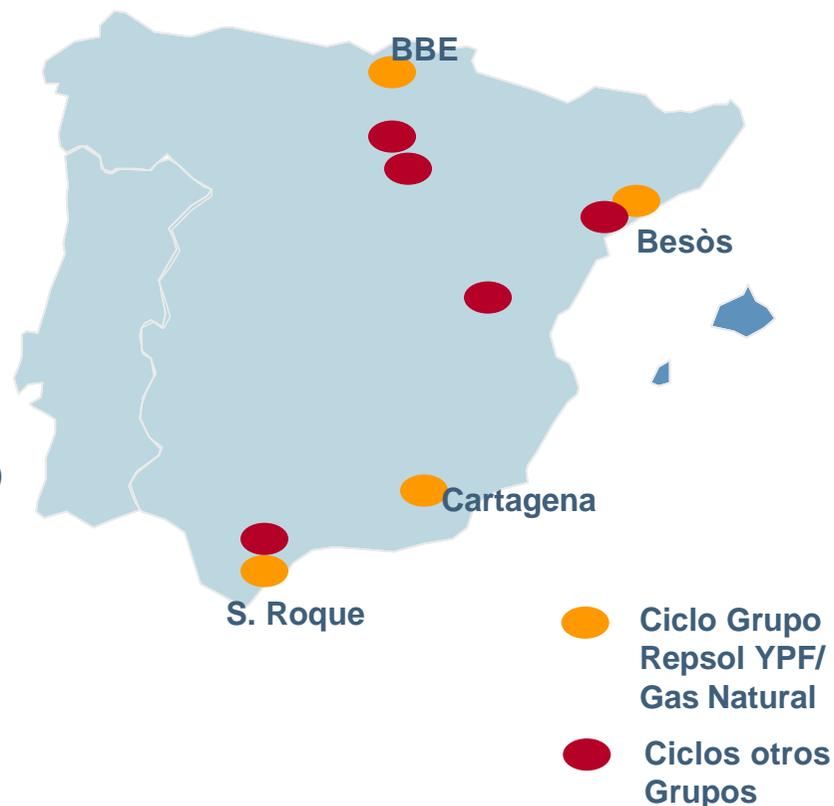
Fortalezas de Gas Natural



Primer generador nuevo de electricidad con grupos en construcción en el mercado nacional

El Grupo Repsol YPF/ Gas Natural es el propietario del 30% de la potencia actualmente en construcción contando con las ventajas:

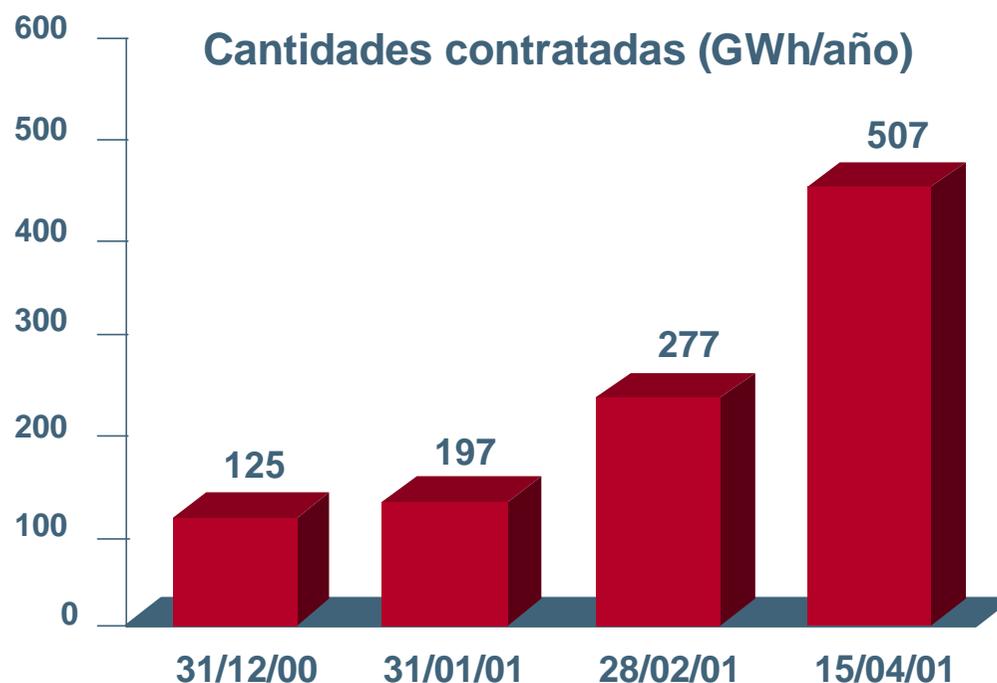
- Disponibilidad inmediata de gas para primeros ciclos (de mayor rentabilidad)
- Seguridad de suministro de gas (amplia diversificación)
- Ubicaciones estratégicas de las plantas en cuanto al suministro de gas y exportación de la electricidad



Posicionamiento en el mercado

Fortalezas de Gas Natural

Ha comenzado con éxito la comercialización de electricidad en el mercado nacional



En cuatro meses de actividad Gas Natural dispone de 115 clientes industriales y el 1% del mercado liberalizado

La comercializadora de Gas Natural representa el 40% del mercado de los nuevos entrantes

Posicionamiento en el mercado Fortalezas de Gas Natural



A través de GN Servicios está realizando venta de otros productos y servicios

GN Servicios

Centros del Gas
Call Center



6.000 contratos de mantenimiento/semana

2.500 instalaciones de calefacción/semana

700 ventas de gasodomésticos/semana

Instalaciones de gestión energética

Productos/Servicios del hogar

Productos/Servicios financieros

Red franquiciada de establecimiento de venta de servicios y atención al cliente

4

Estrategia

Estrategia



El entorno, nuestros activos y nuestras habilidades

Marca reconocida

Habilidad en la captación de clientes

Posicionamiento geográfico

Convergencia gas/generación eléctrica

Liberalización de mercados

Socio industrial estratégico en la cadena de gas

Nuevos canales: *e-business*

Redes de telecomunicaciones propias

Nos conducen

Grupo *multiutility*

Estrategia

Ámbito de actuación



		España	Exterior
G A S	Infraestructura básica	Desinversión parcial obligada	Análisis de oportunidades
	Distribución	Continuar la expansión	Continuar la expansión
	Comercialización	70% mercado + consumos propios	Continuar la expansión
E L E C T	Generación	10-15% mercado	Análisis de oportunidades
	Distribución	Análisis de oportunidades	Análisis de oportunidades
	Comercialización	10-15% mercado	Selección de mercados
G + E	Trading	Gas + electricidad	GNL
	Otros servicios	Aportar mayor valor a los servicios tradicionales: <i>Multiutility</i>	

REGULADO

NO REGULADO

Estrategia

Objetivo



Mediante



Crecimiento

Rentabilidad

Calidad

Estrategia/Crecimiento

Gas en España



- Crecimiento elevado de la demanda atendida por Gas Natural



- Mantenimiento del ritmo de crecimiento de clientes D/C con alta aportación a resultados



- Aprovechamiento de las economías de escala para conseguir ahorros del 15% de los costes de operación/cliente
- Apalancamiento en nuestra base de clientes para poder ofrecerles otros servicios

Estrategia/Crecimiento

Gas en el Exterior



- Mantener el ritmo de crecimiento de captación de clientes D/C con alta aportación a resultados:



- Aprovechar el desarrollo de la demanda de gas para ciclos combinados y la de gas vehicular, además de la originada por el crecimiento del número de clientes:



Estrategia/Crecimiento Electricidad



Durante los últimos 10 años el incremento de potencia construida en España ha sido mínimo (1.700MW)

La demanda está creciendo a ritmos superiores al 5% anual y por tanto se requiere la construcción de nueva potencia

La tecnología que permite un crecimiento rápido de la potencia instalada con inversiones reducidas es la basada en ciclos combinados a gas

El coste del gas supone el 70% del coste del kWh generado con ciclos combinados a gas

Gas Natural tiene una posición excelente para acometer estos proyectos



Repsol YPF y Gas Natural decidieron entrar en el negocio eléctrico

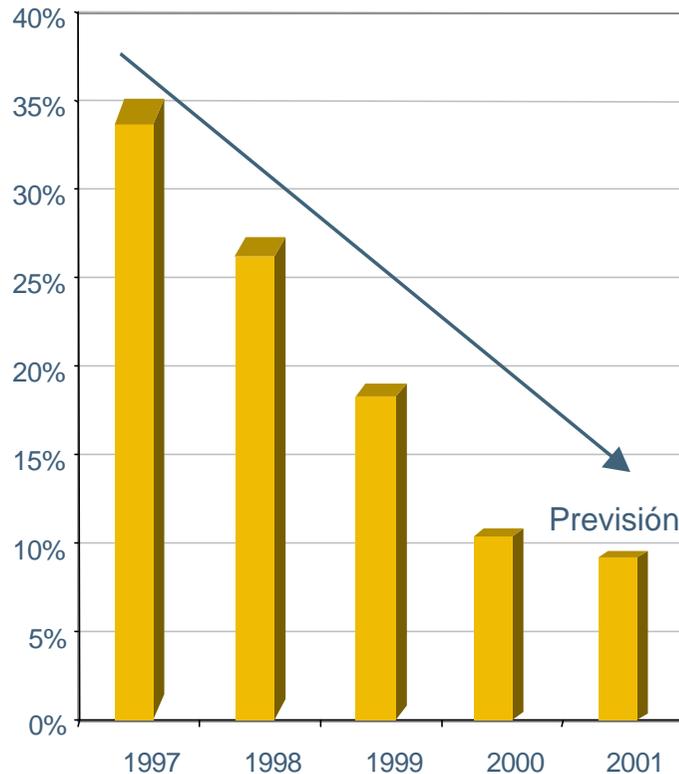
Estrategia/Crecimiento

Electricidad

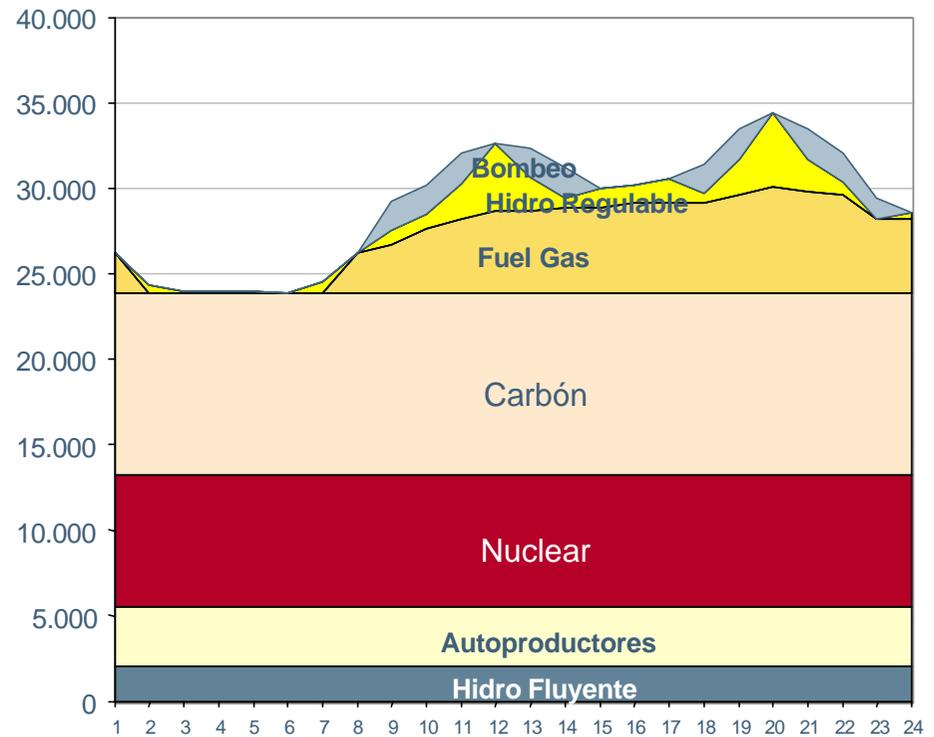


El mercado necesita nuevas centrales competitivas

Evolución del margen de reserva del Sistema Eléctrico Peninsular



Punta de demanda (25 de enero 2000): 33.236 MW
Potencia disponible: 37.000 MW
Margen de reserva disponible*: 11%



(*) Margen de reserva: cociente entre la oferta disponible y la punta de demanda.

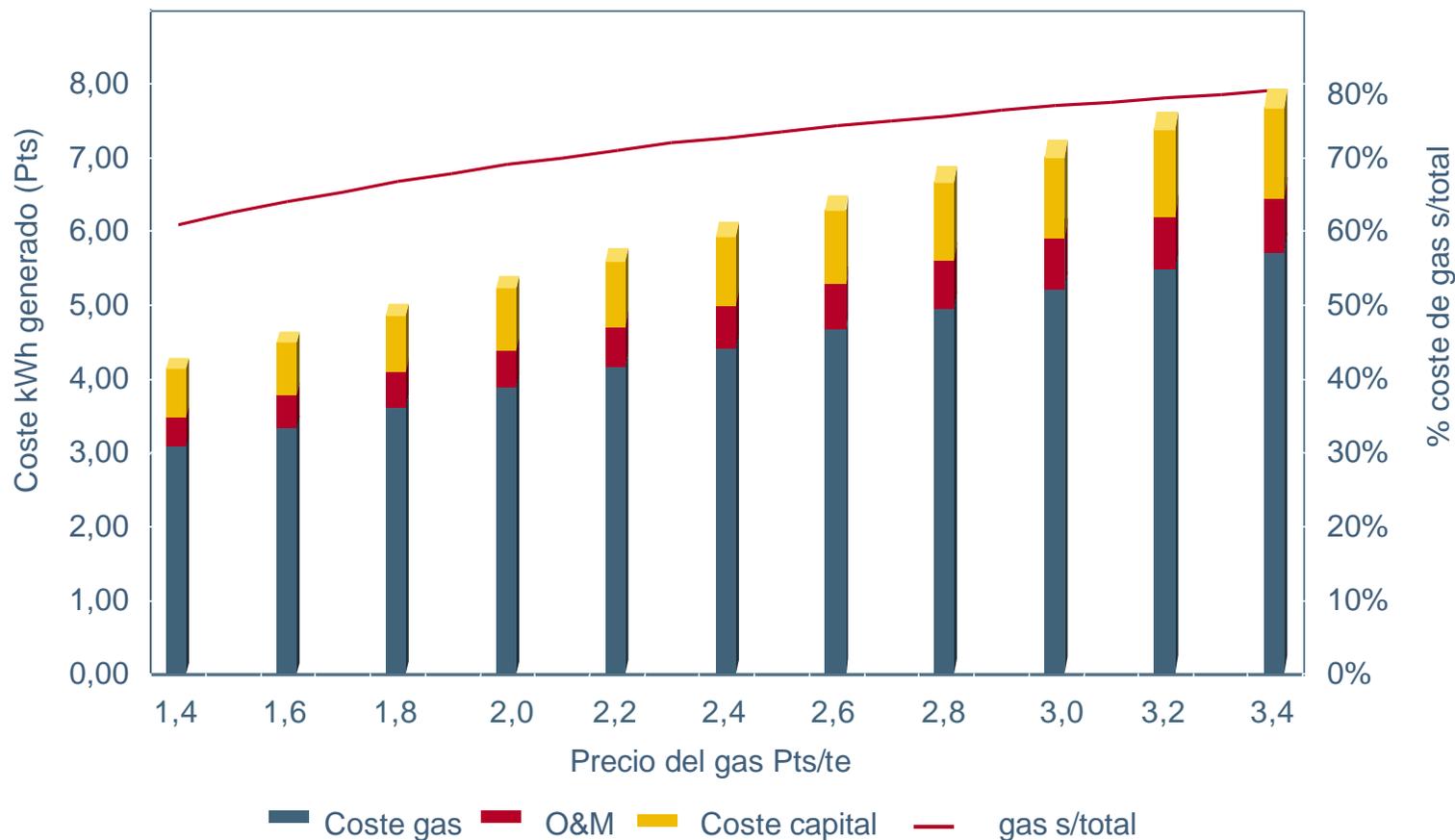
Estrategia/Crecimiento

Electricidad



El coste del gas supone el 70% del coste del kWh generado con ciclos combinados a gas

Componentes de coste del kWh en el ciclo combinado



Estrategia/Crecimiento Electricidad



El Grupo Gas Natural dispone de una amplia red comercial y ha demostrado una gran capacidad comercial:

- Capacitación de nuevos clientes: 15.000/semana
- Instalación de calefacción en clientes: 2.500/semana
- Contrato de mantenimiento: 6.000/semana
- Captación de 115 clientes eléctricos con un 1% del mercado liberalizado



Aprovechamiento de las sinergias esperadas de la actuación conjunta en los negocios Gas-Electricidad



Han llevado a Repsol YPF y a Gas Natural a decidir:

Que Gas Natural desarrolle el programa de generación eléctrica y la comercialización de electricidad, así como la estrategia *multiutility* del Grupo

Estrategia/Crecimiento

Electricidad



- **Generación de electricidad en España:**

Situación de los proyectos:

- En construcción: 1.600 MW
(Besòs, San Roque, BBE, Cartagena)
- Permisos solicitados: 1.600 MW
(La Rioja, Plana del Vent)
- En estudio: 1.200 MW

- **Generación de electricidad en el Exterior:**

Proyectos en estudio de ciclos combinados a gas (1.500 MW) que optimizan la rentabilidad tanto en la generación eléctrica como en la cadena de valor del gas.

Estrategia/Crecimiento

Electricidad



Comercialización de electricidad

- La cuota prevista a alcanzar en la comercialización eléctrica es superior al 10%.



- Seleccionando aquellos clientes actuales de Gas Natural que aporten mayores márgenes.



Estrategia/Crecimiento

Trading

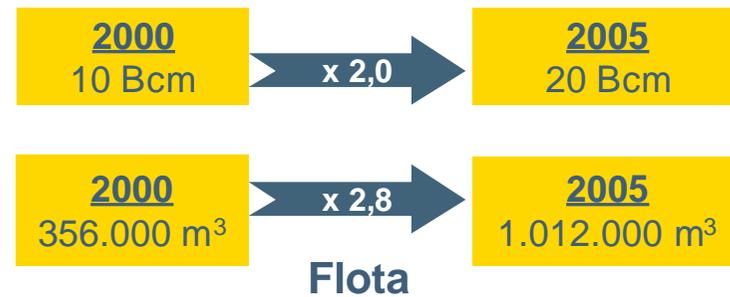


Elevado potencial para desarrollar operaciones de *trading*



El volumen de GNL gestionado por el Grupo Repsol YPF/Gas Natural será equivalente al:

- Operado actualmente en la costa atlántica USA
- Operado en el resto de Europa



Estrategia/Crecimiento

Otros Servicios



Portal gasnatural.com:

Accionistas: Gas Natural SDG 60%, la Caixa 35%, BBVA 5%

Puesta en marcha prevista: junio 2001

Finalidad: Acercar al cliente los **mejores productos, servicios y contenidos** para el **Hogar en Internet**, para que obtenga **beneficios en su actividad diaria**



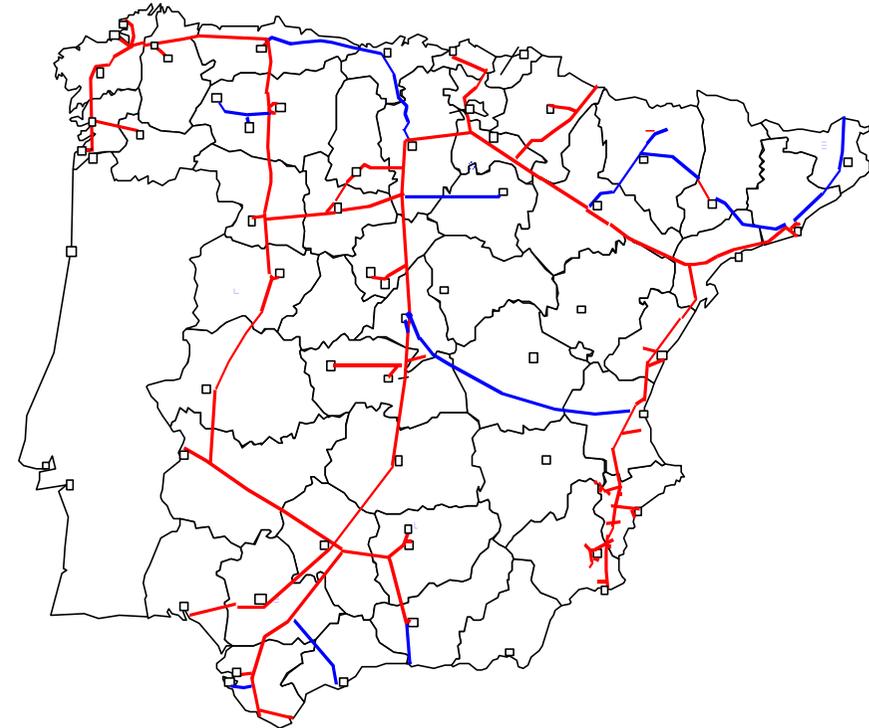
Estrategia/Crecimiento

Otros Servicios



Telecomunicaciones

- Maximizar el valor de los activos disponibles
- Ascender dentro de la cadena de valor dentro del sector de las telecomunicaciones
- Complementar los servicios tradicionales energéticos con servicios de telecomunicaciones dentro de la estrategia *Multiutility*



El Grupo Gas Natural dispone como operador de telecomunicaciones de la licencia C1 desde diciembre de 1999

— F.O. o conducto disponible

— F.O. en proyecto previsto para el bienio 2001 / 2002

Estrategia Otros Servicios



Venta de otros servicios a través de los distintos canales:



Estrategia/Rentabilidad

Inversiones 2001-2005 y rentabilidad exigida



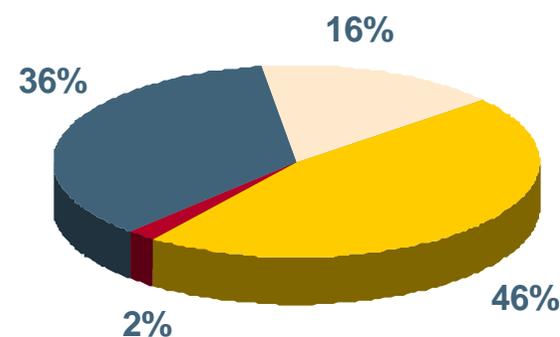
Las inversiones se acompañarán al *cash-flow* d.d.i. del próximo quinquenio y a las oportunidades que surjan en negocios no regulados



Rentabilidad exigida
+400 pb sobre WACC



Desglose de inversiones



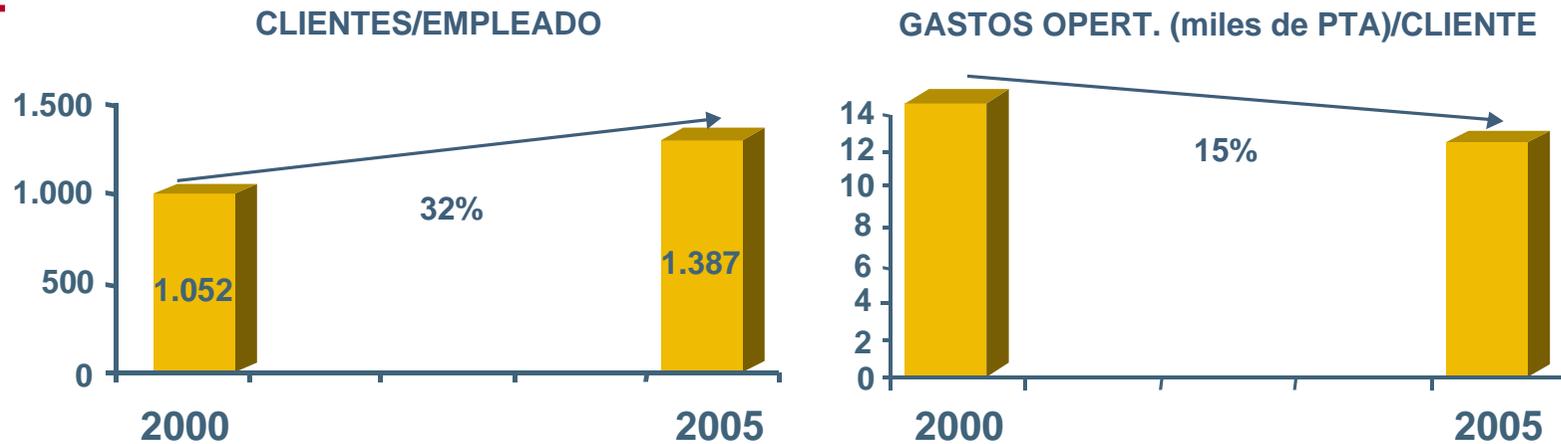
- Gas en España
- Gas en el exterior
- Generación eléctrica
- Otros negocios

Estrategia/Rentabilidad

Aumentos de eficiencia



Gas:



El crecimiento esperado permitirá una reducción de un 15% de los costes operativos/cliente

Electricidad: costes óptimos de operación y mantenimiento (0,40-0,50 pta/kWh)



Rentabilizar las sinergias gas-electricidad

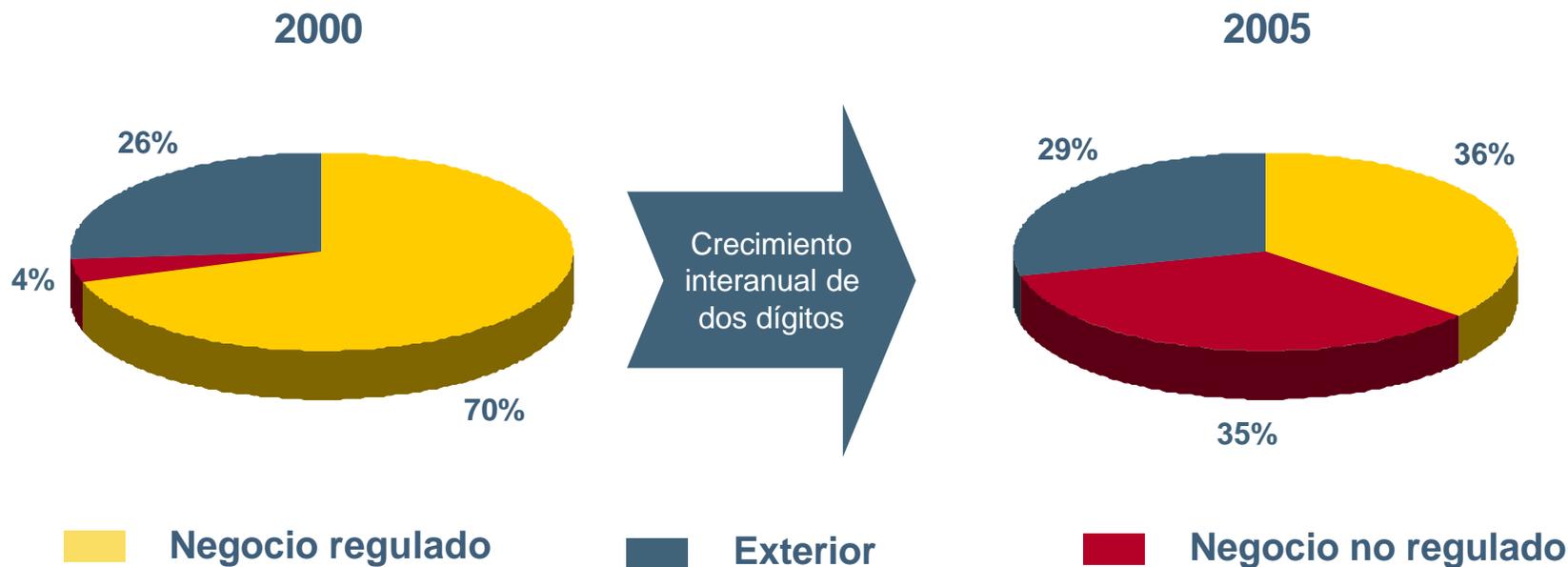
Estrategia/Rentabilidad

Proyecciones: resultados y rentabilidad



Aportación al resultado operativo:

Incrementando el peso de los negocios no regulados



2000
12,9

ROCE %

2005
15-16

Estrategia/Calidad



Proporcionando un servicio excelente a través de la mejora continua de calidad:

Profundizando en la orientación al cliente y en la calidad de los servicios ofrecidos

Mejorando la eficiencia interna centrando los esfuerzos en los procesos claves

Desarrollando el potencial del equipo humano y gestionando sus competencias

Alineando las empresas colaboradoras con nuestros objetivos de calidad

5

Conclusiones

Conclusiones



El Grupo Gas Natural tiene un **fuerte potencial de crecimiento** durante los próximos años:

... en los mercados de gas y electricidad para desarrollar su estrategia *multiutility*

Este crecimiento va a ir acompañado de **una elevada rentabilidad**:

... por incorporación de negocios más rentables, aprovechamiento de sinergias y ahorros de costes

Que le van a permitir un **crecimiento del resultado y una generación de fondos** suficiente para acometer el programa inversor y mantener una estructura financiera óptima

... incremento del resultado anual superior al 10%

Muchas gracias

