



Dirección Corporativa
de Relaciones Externas

Paseo de la
Castellana, 278-280
28046 Madrid
España

Tls. 91 348 81 00
91 348 80 00
Fax 91 314 28 21
91 348 94 94
www.repsolypf.com

Madrid, 22 de Abril de 2002
Nº de páginas: 4

REPSOL YPF Y GAS NATURAL SDG POTENCIAN SU ESTRATEGIA EN LA CADENA INTEGRADA DE GAS Y ELECTRICIDAD

**La nueva compañía, situada en el midstream de la cadena
de valor del gas natural, será líder en comercialización y trading
de gas
a escala mundial en los próximos años**

Repsol YPF y Gas Natural SDG han aprobado una serie de medidas organizativas destinadas a potenciar los recursos y capacidades en el área de Gas y Electricidad, optimizando la estructura de gestión del Grupo.

Con esta decisión, el Grupo Repsol YPF-Gas Natural SDG se coloca en una situación óptima para profundizar en su estrategia de crecimiento en el negocio integrado de gas y electricidad, cuya importancia en el conjunto del Grupo es su rasgo diferenciador entre las grandes petroleras. De hecho, el conjunto de actividades de gas y electricidad desarrolladas por las distintas unidades de negocio de Repsol YPF y Gas Natural SDG representa el primer grupo gasista integrado a nivel mundial.

La racionalización de la cadena de gas y electricidad permitirá maximizar y optimizar el valor de los activos, explotando las sinergias existentes y permitiendo una mayor eficiencia en la gestión integrada del negocio, potenciando el acceso a nuevos mercados y actividades.

Esta reorganización se concreta mediante la creación de una nueva sociedad participada paritariamente por Repsol YPF y Gas Natural SDG, cuya principal actividad va a ser **desarrollar toda la cadena de valor del gas natural licuado** de forma integrada desde las plantas de licuación, situadas en las zonas de producción de gas, la gestión de una de las mayores flotas de barcos metaneros del mundo y los terminales de regasificación, hasta la comercialización y trading de gas natural en los principales mercados mayoristas globales salvo en España que será realizado directamente a través de Gas Natural SDG.



Con esta medida, el Grupo Repsol YPF- Gas Natural SDG crea una compañía líder en comercialización y trading de gas, que se situará entre las tres primeras a nivel mundial.

Gas Natural SDG será la compañía del Grupo que integre las actividades de distribución y comercialización de gas y electricidad, incluyendo la generación eléctrica, en todos los mercados minoristas. De esta manera se potencia el desarrollo de la estrategia “multiutility” de Gas Natural SDG, que hasta la fecha ha sido la más exitosa en el mercado español.

El Grupo Repsol YPF está implantando **un nuevo modelo de gestión** que supone una importante transformación y cambio cultural cuyo eje fundamental es la orientación al cliente. Este modelo es más descentralizado y potencia la capacidad de gestión de los negocios del Grupo especializando los recursos y acercando las decisiones a los mercados.

La nueva estructura organizativa y operativa de Repsol YPF se basará en tres grandes áreas estratégicas:

- Upstream : Exploración y Producción de petróleo y gas
- Downstream: Refino, Marketing, GLP y Química
- Gas y Electricidad: Gas Natural SDG y nueva sociedad de Midstream

Repsol YPF adecua así su organización a la estrategia de diversificación y crecimiento, basada en el aumento de la producción de petróleo y gas, liderazgo en refino y marketing en los mercados en los que opera, y mayor peso de gas y electricidad en el negocio integrado del Grupo.

Repsol YPF ocupa en la actualidad una posición de liderazgo en el mercado de gas en España y Latinoamérica, con activos estratégicos de alto potencial en Bolivia, Venezuela, Argentina y Trinidad Tobago, que acumulan unas reservas probadas de 526.482 millones de metros cúbicos, equivalentes a 30 veces el consumo anual español.

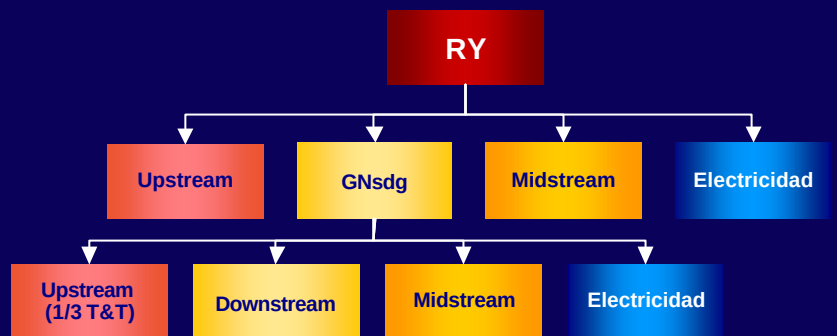
En este sentido la apertura, liberalización y convergencia de los mercados de gas y electricidad y el crecimiento sostenido y constante del sector abren nuevas posibilidades con las que Repsol YPF prevé alcanzar los 13 millones de clientes (11 millones a través de Gas Natural SDG y 2 millones a través de Metrogas Argentina) en los próximos tres años, frente a los 9,4 millones actuales.



Objetivos de la integración

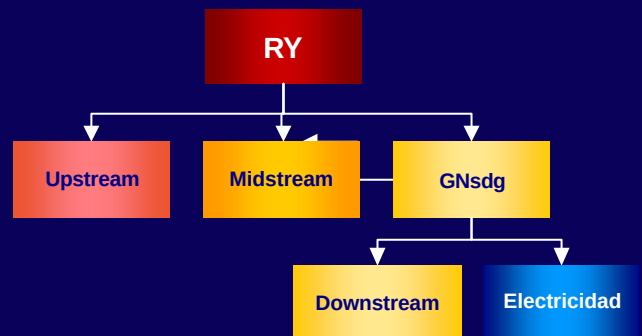


Situación actual:



Integración reservas de gas de T&T
Posicionamiento del Grupo en el negocio midstream
Reorganización del negocio eléctrico

Situación integrada:

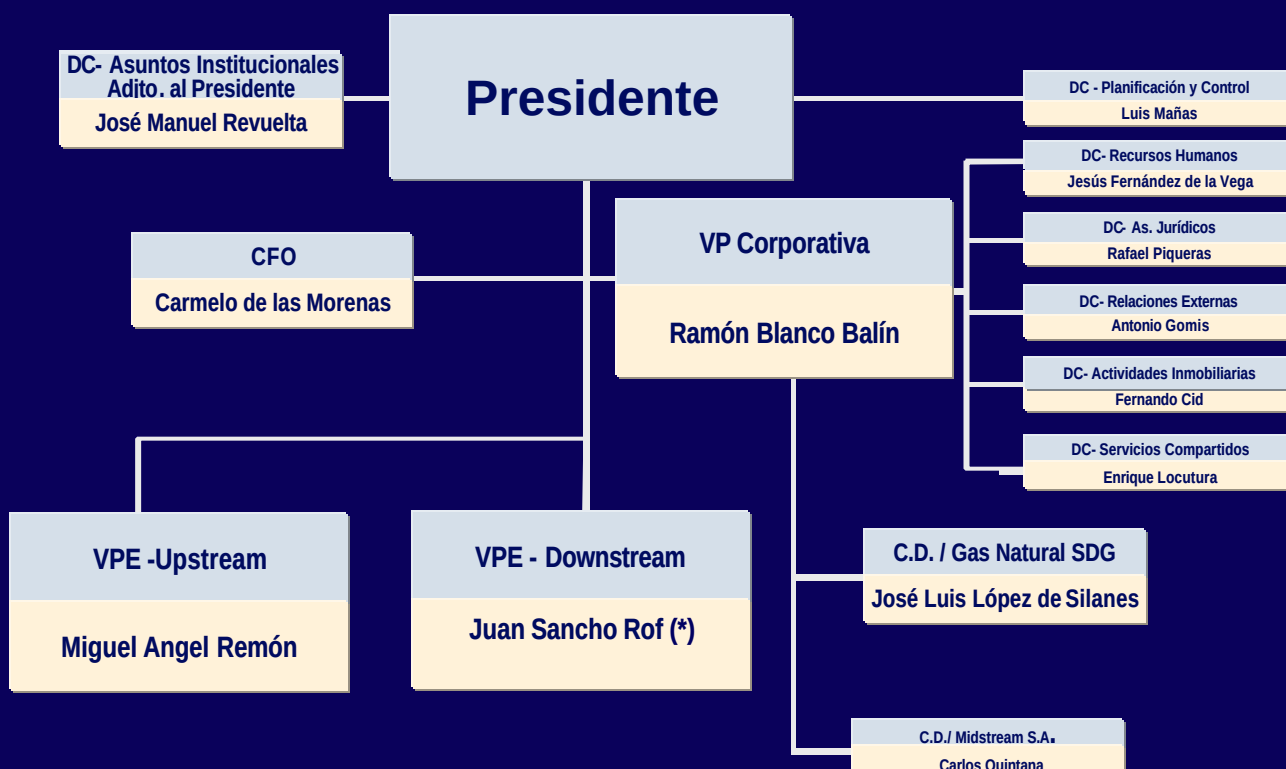




Nueva Organización 2002



Estructura organizativa



(*) Vicepresidente Adjunto Downstream : Jorge Segrelles