



**Dirección General
de Comunicación**

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, 28 de febrero de 2008
Nº de páginas: 5

Con unas inversiones de 32.800 millones de Euros

PLAN ESTRATÉGICO REPSOL YPF 2008-2012

- **PREVÉ TRIPLICAR SUS RESULTADOS EN CUATRO AÑOS.**
- **DUPLICARÁ SU RESULTADO OPERATIVO EN EL PERIODO.**
- **EN 2012, UN 55% DE SUS ACTIVOS ESTARÁ EN PAISES DE LA OCDE.**
- **10 PROYECTOS CLAVE CONCENTRARÁN EL 60% DE LAS INVERSIONES DEL “CORE BUSINESS” DE REPSOL.**
- **SE INVERTIRÁN 10.000 MILLONES DE EUROS EN PROYECTOS EN LA PENÍNSULA IBÉRICA.**
- **MÁS DE 9.000 MILLONES DE EUROS PARA PROYECTOS DE EXPLORACIÓN Y PRODUCCIÓN DE HIDROCARBUROS FUERA DE ARGENTINA.**

El presidente de Repsol YPF, Antonio Brufau, presentó hoy ante analistas, accionistas, inversores institucionales y empleados, el Plan Estratégico para el periodo 2008/2012, que incluye las grandes líneas de crecimiento de la Compañía para los próximos años y que prevé unas inversiones totales de 32.800 millones de euros.

El nuevo Plan, calificado por Brufau como “el más ambicioso y a la vez realista realizado nunca por la compañía” prevé que en 2012, el beneficio neto del grupo, sin contar resultados extraordinarios y desinversiones, se multiplique por 2,8; el EBITDA por 1,8; y el resultado operativo por 2,1.



Antonio Brufau anticipó que el nuevo Plan Estratégico de Repsol YPF incorpora una nueva visión del Grupo en la que los negocios de Repsol (Upstream, Downstream y GNL) constituyen el “**core business**”, ó negocio medular del Grupo; YPF pasa a ser considerada una participada estratégica controlada; y Gas Natural una participada estratégica con gestión autónoma.

En este sentido, de la inversión total de 32.800 millones de euros, 21.300 millones corresponderán al “core business” Repsol; 7.800 millones a YPF; y 3.700 millones a Gas Natural.

El presidente de Repsol subrayó la importancia de la reciente venta del 14,9% de YPF al grupo argentino Petersen, como operación clave en la política de diversificación geográfica del Grupo, que establece entre sus prioridades el crecimiento selectivo a través nuevos grandes proyectos en países del entorno de la OCDE.

Como consecuencia de esta estrategia, en el horizonte del Plan Estratégico 2008/2012, el 55% de los activos de Repsol estará en países OCDE y se habrá reducido al 31% el peso relativo de los activos en Latinoamérica.

DIEZ PROYECTOS CLAVE GARANTIZAN EL CRECIMIENTO ORGÁNICO DE REPSOL

El crecimiento orgánico de Repsol en los próximos vendrá determinado por 10 grandes proyectos “clave” que concentrarán el 60% de las inversiones del “core business” de la compañía hasta 2012 (12.300 millones de euros).

De estos diez grandes proyectos, tres de ellos, con una inversión total de 4.800 millones de euros, se desarrollarán en la Península Ibérica en el área de Downstream (refino, marketing y química): la ampliación de la Refinería de Cartagena en Murcia, el nuevo Coker de la Refinería de Muskiz en Bilbao, y la ampliación de la Petroquímica de Sines en Portugal.

En el área de Upstream (exploración y producción), Repsol desarrollará cinco grandes proyectos de crecimiento: los megacampos Shenzi y Genghis Khan en aguas de Estados Unidos en el Golfo de México, el yacimiento Carioca en aguas profundas de Brasil, el campo I/R en la prolífica cuenca de Murzuq en Libia, el bloque Reggane en Argelia, y el bloque 39 en Perú.



El desarrollo de estos y otros grandes proyectos, junto con los recientes descubrimientos en Brasil, Libia, Argelia, Bolivia, y Perú, redundará en un aumento de la producción de hidrocarburos de Repsol de más de un 5% anual, hasta superar los 400.000 barriles/día en 2012 (sin incluir YPF).

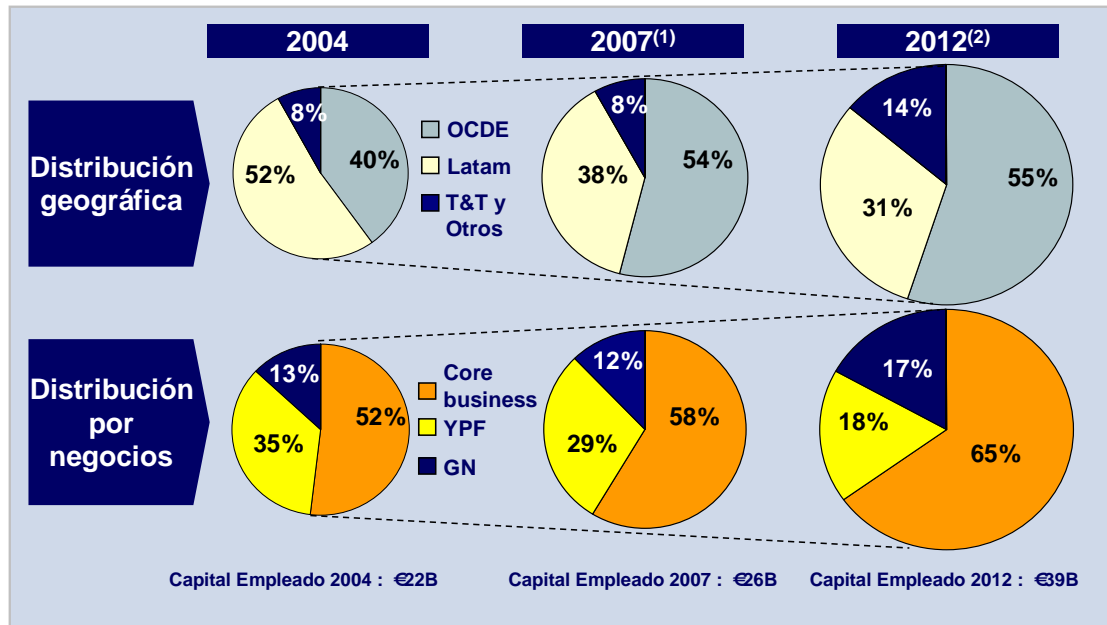
En Gas Natural Licuado (GNL), negocio en el que Repsol mantiene una importante presencia internacional y ventaja competitiva por su posición en la Cuenca Atlántica, se desarrollarán dos proyectos claves de crecimiento: el Perú LNG (en Camisea) y la terminal de Regasificación de Canaport (en Canadá). En su conjunto, Repsol multiplicará por 4,4 su volumen de comercialización de GNL hasta los 18 bcm/año (equivalente a un 60% del consumo anual de gas en España).

El presidente de Repsol anunció que la compañía destinará una parte importante de sus beneficios a incrementar la retribución a sus accionistas, que en 2007 ya aumentó un 40% en el dividendo a cuenta correspondiente.

Antonio Brufau destacó que Repsol “es hoy una empresa más sólida, con claras opciones de crecimiento y un equipo profesional plenamente alineado con la estrategia de la compañía”.

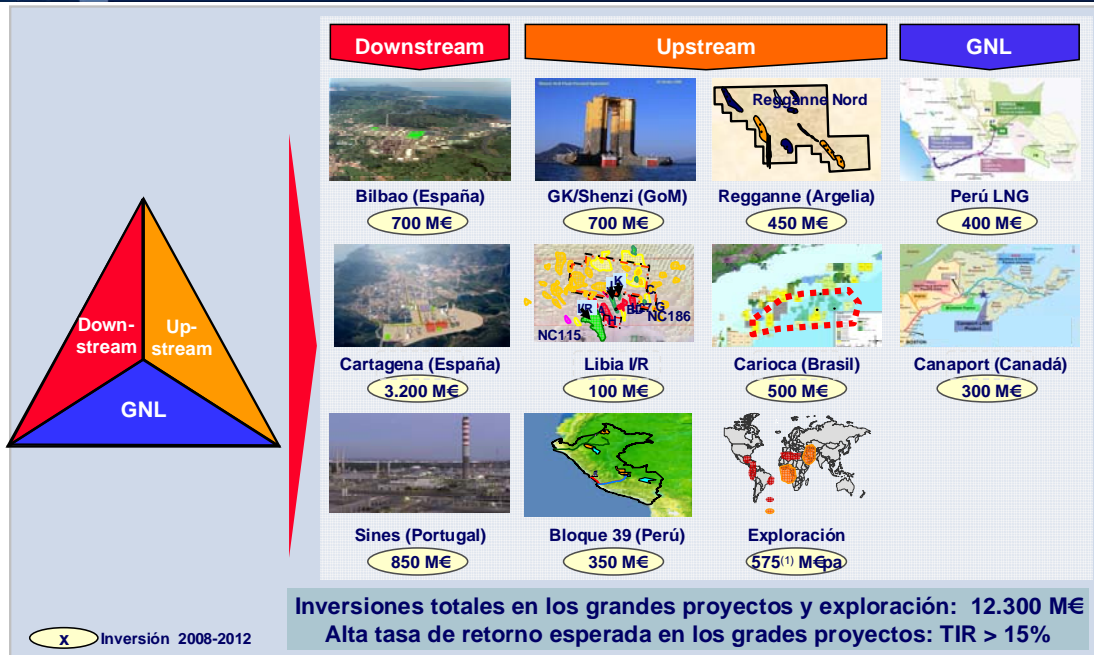


Reequilibrio de la cartera de activos del Grupo hacia países OCDE y negocios estratégicos



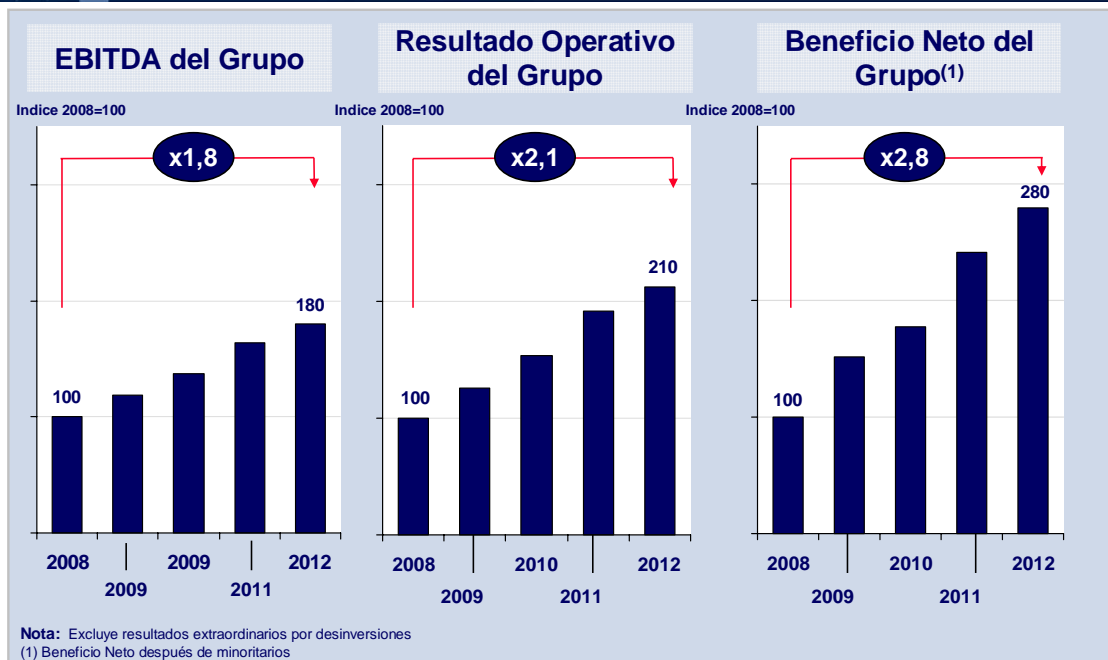
(1) Asumiendo la desinversión del 15% de YPF
 (2) Asumiendo la desinversión del 45% de YPF

10 grandes proyectos y exploración impulsarán el crecimiento orgánico de los negocios estratégicos





Repsol YPF 2008-12: Gestión orientada a la rentabilidad y al crecimiento



65

Plan Estratégico 2008-2012
 Una compañía más sólida con opciones claras de crecimiento



Hitos de la estrategia de Repsol YPF 2008-12

- ✓ **Crecimiento orgánico significativo**
 - Resultado operativo 2008-12: x2,1; beneficio neto 2008-12: x2,8
 - 10 proyectos clave de crecimiento en los negocios estratégicos
- ✓ **Nueva estructura del grupo con un portafolio más equilibrado**
 - Negocios y participaciones estratégicas
 - Alrededor del 55% en países OCDE
- ✓ **Sólida posición financiera y mejora del retorno para el accionista**
 - Ratio de endeudamiento considerablemente por debajo del nivel actual (27%)
 - Ingresos por las desinversiones utilizadas para reducir la deuda
 - Crecimiento de los dividendos
- ✓ **Organización responsabilizada y preparada**
- ✓ **Líder en transparencia y responsabilidad social**

Camino establecido para mejorar los resultados y fortalecer la posición competitiva

Menor exposición al riesgo a través de un portafolio más equilibrado

66

RUEDA DE PRENSA

Downstream

Upstream

Resultados 2007

Plan Estratégico 2008-2012

*Una gestión orientada a la
rentabilidad y al crecimiento*



Downstream

Upstream

GNL

***Una gestión orientada a la
rentabilidad y al crecimiento***

1. Resultados 2007

2. Cumplimiento del Plan Estratégico 2005-09

3. Visión Estratégica del Grupo Repsol YPF 2008-2012

4. Plan Estratégico 2008-2012

1. Resultados 2007

2. Cumplimiento del Plan Estratégico 2005-09

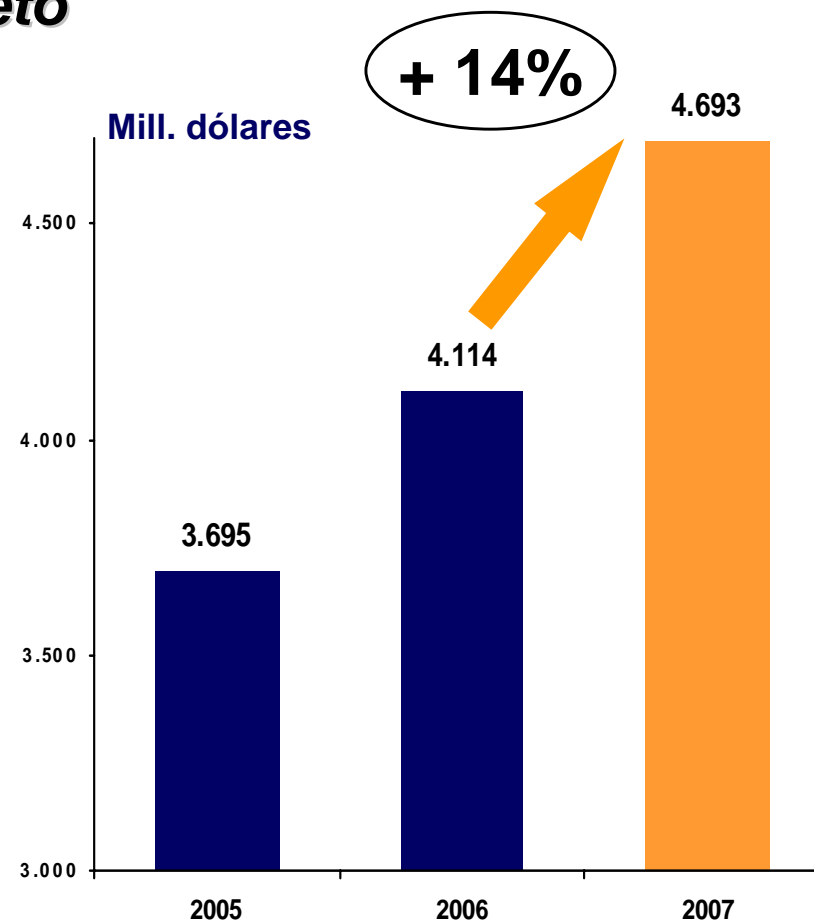
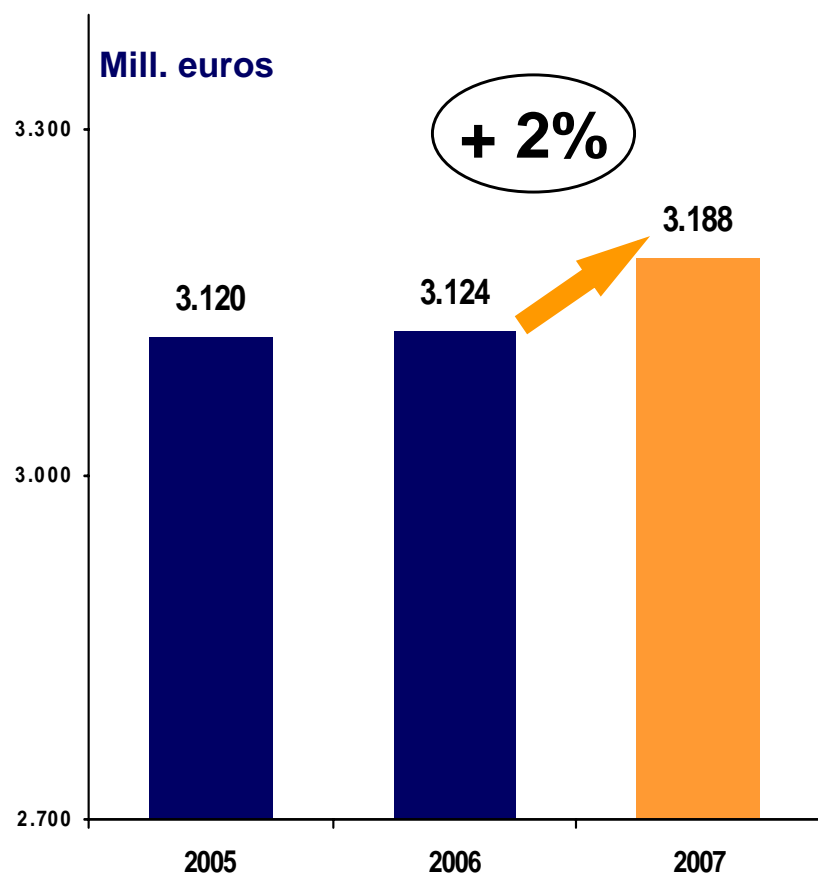
3. Visión Estratégica del Grupo Repsol YPF 2008-2012

4. Plan Estratégico 2008-2012

Hitos 2007

- ✓ **Importantes descubrimientos de hidrocarburos**
 - **Megacampo I/R en Libia**
 - **Yacimiento Carioca en aguas profundas de Brasil**
 - **Pozo Huacaya en Bolivia**
 - **Campo Kinteroni en Perú**
- ✓ **Ampliación de la refinería de Cartagena: inversión de 3.200 millones de €**
- ✓ **Contrato de suministro a México de GNL de Camisea por 15.000 millones de \$**
- ✓ **Venta parcial de YPF al Grupo Petersen por 2.235 millones de \$**
- ✓ **Desinversiones en activos no estratégicos:**
 - **Venta de la Torre Foster**
 - **Venta del 10% de CLH**
 - **Venta del marketing de Chile**
- ✓ **Nueva estructura organizativa orientada a la ejecución de proyectos de crecimiento**
- ✓ **Liderazgo en responsabilidad corporativa y transparencia**

Beneficio neto



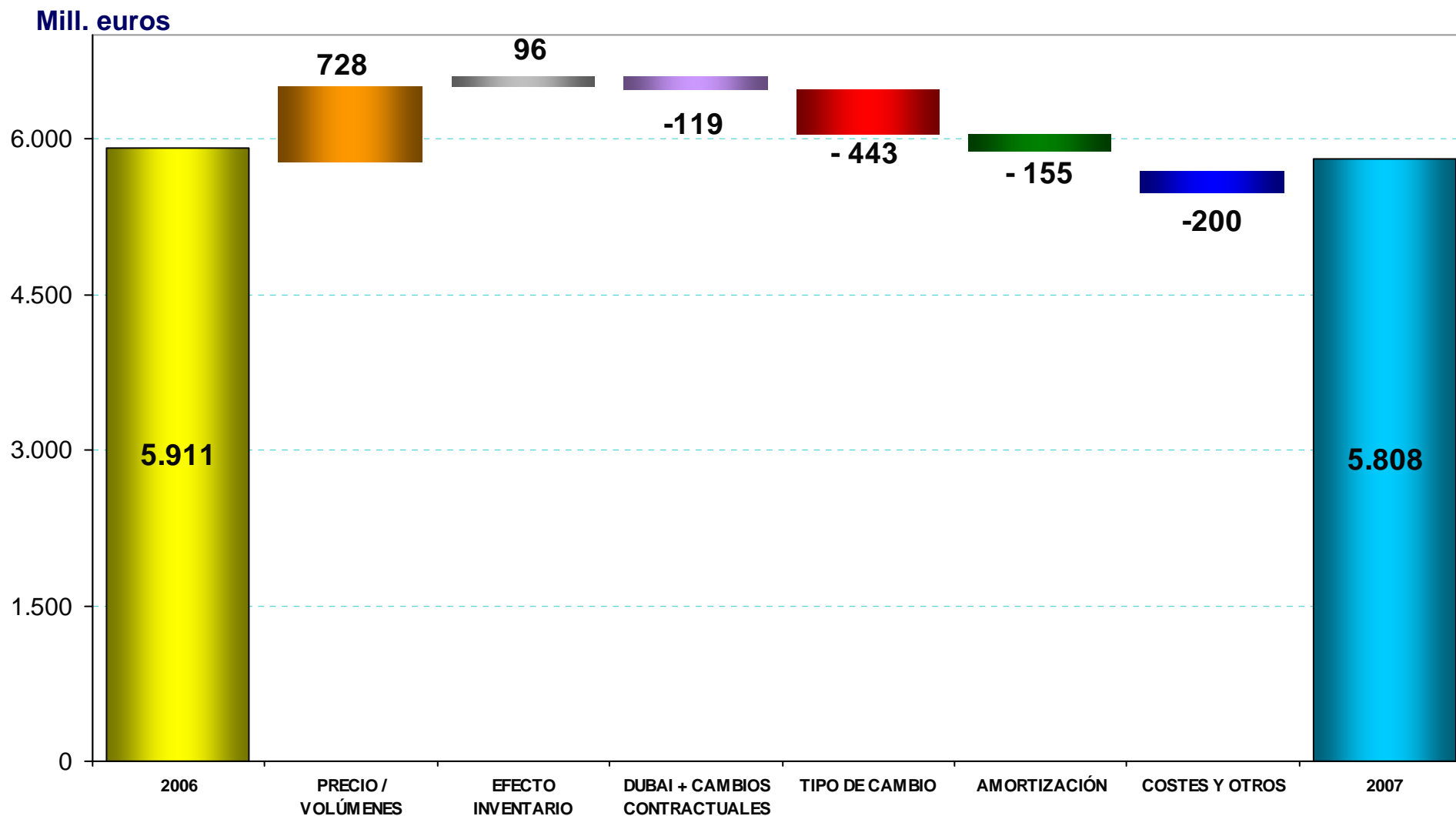
**Beneficio histórico:
Sólida base para el nuevo Plan Estratégico**

Cuenta de Resultados

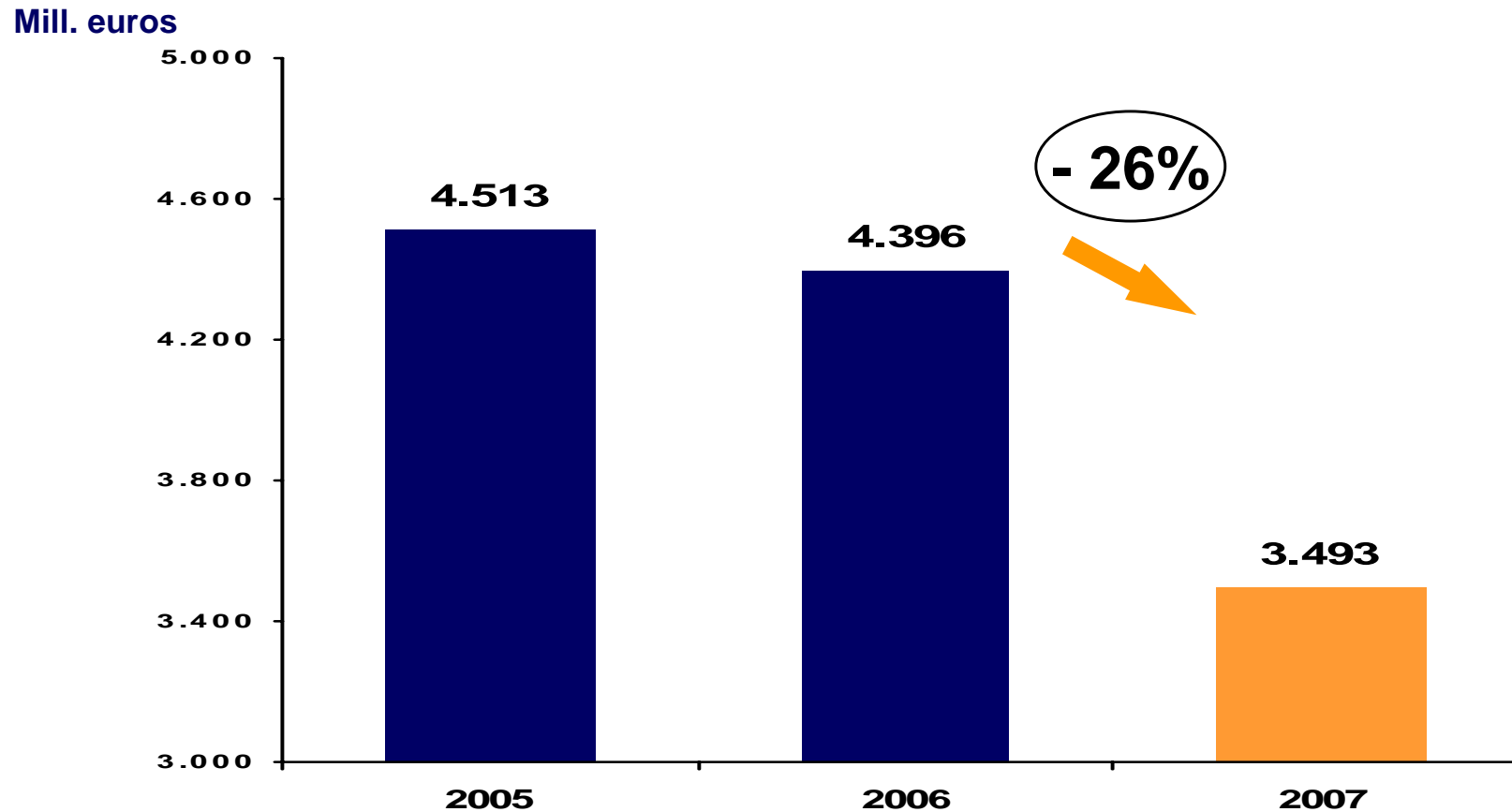
Millones de euros

	2006	2007
Exploración y Producción	3.286	2.968
Refino y Marketing	1.855	2.358
Química	353	231
Gas natural y Electricidad	469	516
Corporación y ajustes	(52)	(266)
Resultado operativo	5.911	5.808
Cargas financieras	(482)	(224)
Resultados antes de impuestos y participadas	5.429	5.584
Resultado del periodo	3.348	3.355
Resultado atribuible a socios externos	(224)	(167)
Resultado atribuible a accionistas sociedad dominante	3.124	3.188

Resultado operativo



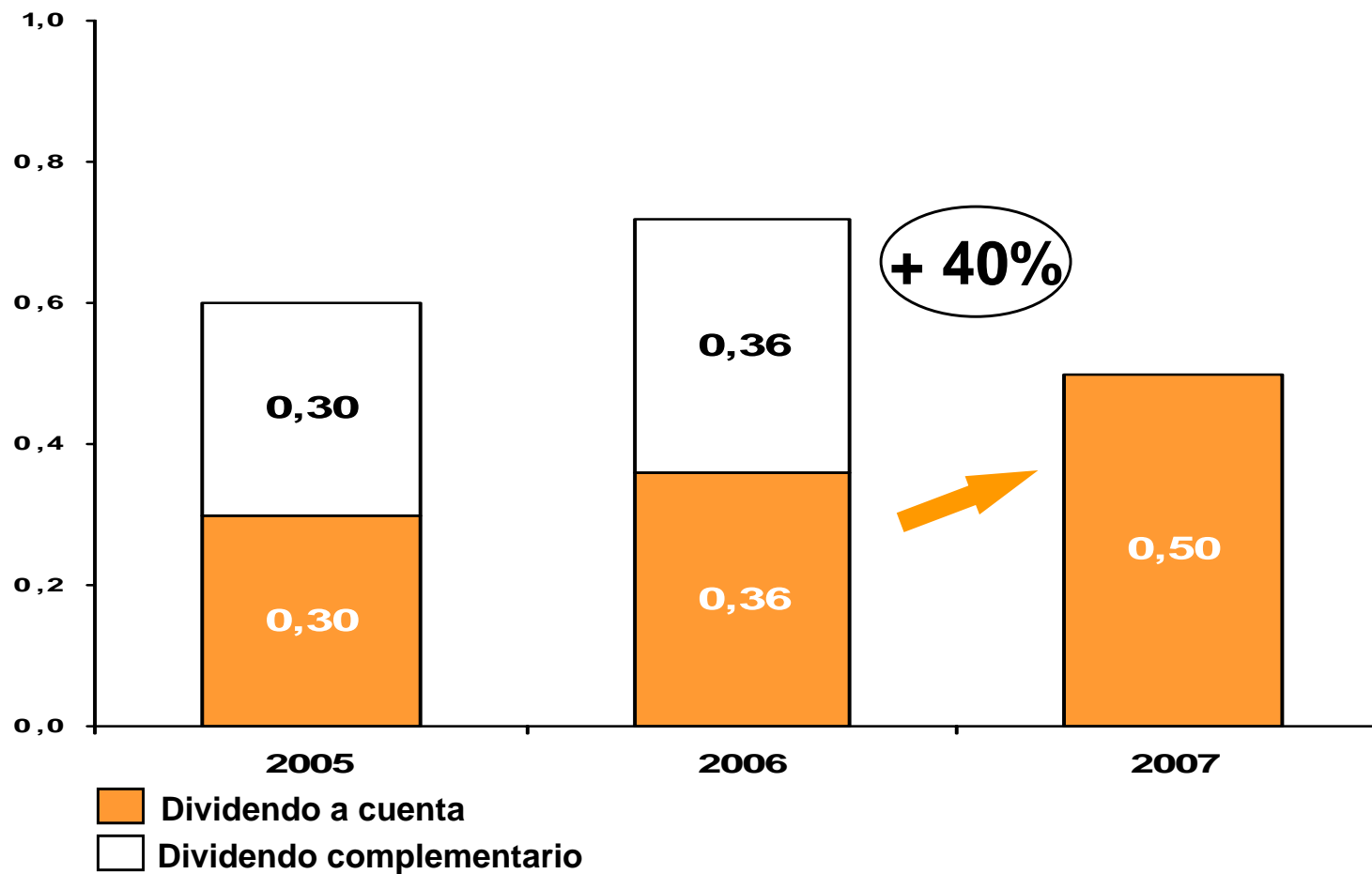
Deuda neta



El nivel más bajo de deuda

Dividendo

Euros por acción



Un 40% más de dividendo

1. Resultados 2007

2. Cumplimiento del Plan Estratégico 2005-09

3. Visión Estratégica del Grupo Repsol YPF 2008-2012

4. Plan Estratégico 2008-2012

2005-2007: Entorno macroeconómico favorable, pero con condiciones operativas complejas



Entorno favorable de precios y márgenes en el periodo 2005-2007....

- Precios elevados de crudo (media Brent: 64 \$/bbl) y de gas (media de HH: 7,7 \$/MBtu)
- Márgenes de refino elevados (media de Brent Cracking NWE: 4,5 \$/bbl)

... con unas condiciones operativas más duras en el sector:

- Mayor nacionalismo energético en los países productores
- Fuerte competencia por activos y proyectos de E&P y GNL
- Incrementos de los “*lifting costs*”
- Aumento significativo de los costes de inversión por los mayores costes de ingeniería y de materia primas
- Disponibilidad limitada de recursos técnicos y humanos
- Mayor peso de la producción procedente de campos maduros

Desde 2005 Repsol YPF ha afianzado sus fortalezas pero algunos retos clave siguen siendo relevantes



Plan Estratégico 2005-2009: Valoración de las principales fortalezas y desafíos de Repsol YPF

Fortalezas

- Cualificación profesional ✓
- Negocios integrados en dos grandes áreas ✓
- Posiciones de liderazgo y alto rendimiento en Downstream ✓
- GNL cuenca Atlántica; alianza con Gas Natural SDG ✓
- Posición única ante la mejora de Argentina ✓
- Sólido portafolio en Norte de África ✓
- Excepcionales relaciones con Compañías Nacionales de Petróleo (NOCs) en áreas clave ✓

Desafíos

- Incrementar rentabilidad del accionista ✓
- Reposición de reservas ✗
- Mejora de márgenes ✓
- Reinversión exitosa ✓
- Diversificación geográfica ✓
- Reforzar credibilidad ✓
- Transformación en una compañía más internacional y comercial ✓
- Atraer y mantener talentos profesionales ✓

2005-2007: Construcción de bases sólidas para la mejora del crecimiento y la rentabilidad



Equilibrio de la cartera de activos del Grupo

- Entrada de socio local para YPF y mejora de la liquidez en los mercados
- Desinversión de activos no estratégicos (CLH, Marketing Chile, Torre Foster, etc.)
- Reducción de la exposición en Latam (38% CE en 2007 vs. 52% en 2004) e incremento en países OCDE

Recuperación de los resultados de Upstream y creación de nuevas plataformas de crecimiento

- Exploración ex-Argentina: incremento de la actividad (27 pozos/año (2005-07) vs. 17 en 2002) y mejora de la efectividad exploratoria⁽¹⁾
- Desarrollo de nuevas áreas estratégicas (Golfo de México, Brasil)
- Adquisición de nuevos activos de alto valor (TSP, Camisea)
- Mejora de las capacidades técnicas en campos maduros

Transformación de la organización y aumento de la responsabilización

- Nuevo equipo de gestión totalmente alineado con la nueva estrategia y visión
- Eficiencia de funciones corporativas (amortización de 400 puestos) y menor burocracia
- Implantación de nuevas herramientas para la gestión del talento y evaluación del desempeño

Refuerzo del Gobierno Corporativo y mayor transparencia

- Mayor control del Consejo sobre las reservas, seguridad y medio ambiente
- Auditoria y revisión de reservas
- Reconocimiento internacional por transparencia y responsabilidad social corporativa

Aumento de la rentabilidad al accionista y mejora de la flexibilidad financiera

- Flujo de caja operativo: 6.600 M€/año (2005-07) vs. 5.500 M€/año (2002-04)
- Dividendos: incremento del 100% en DPA (2004-2007⁽²⁾)
- Ratio deuda-capital empleado (incluidas preferentes): de 40%(2004) a 26,5% (2007)

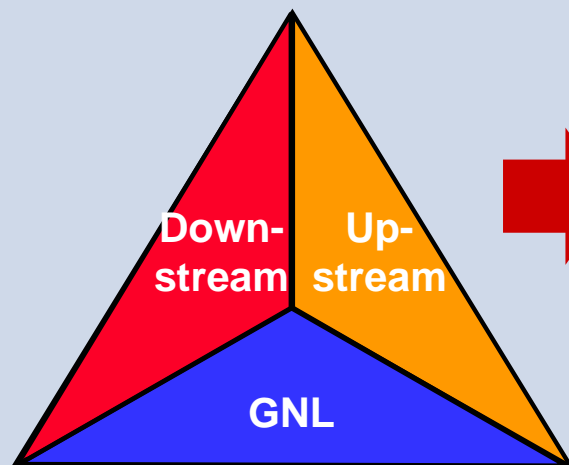
(1) Discovery Cost en áreas estratégicas: de 2,90 \$/bbl (2002-03) a 1,60 \$/bbl (2004-06). Calculado como los gastos de exploración y delineación divididos por los recursos contingentes encontrados. Áreas estratégicas: Norte de África y Latam Norte

(2) Estimación

- 1. Resultados 2007*
- 2. Cumplimiento del Plan Estratégico 2005-09*
- 3. Visión Estratégica del Grupo Repsol YPF 2008-2012**
- 4. Plan Estratégico 2008-2012*

Nuestra visión y prioridades estratégicas 2008-2012

**Negocios
estratégicos
integrados**



- Maximización de la rentabilidad de los activos actuales
- Crecimiento a través de 10 proyectos clave
- Desinversión de activos de baja rentabilidad

**Participación
estratégica
operada**



- Desinversión parcial para mejorar y equilibrar el portafolio
- Socio local y mejora de la liquidez en los mercados, claves para aumentar el valor. Foco local en el contexto de una compañía global
- Mejorar resultados aprovechando oportunidades en un mercado energético en expansión

**Participación
estratégica
no operada**



- Crecimiento de las operaciones vía Stream
- Maximización del crecimiento y del apalancamiento
- Opciones abiertas y flexibilidad de cara al futuro

Una gestión orientada a la rentabilidad y al crecimiento: aumentar el retorno para el accionista y otros stakeholders

EBITDA del Grupo

Indice: 2008=100



Resultado Operativo del Grupo

Indice: 2008=100



Beneficio Neto del Grupo⁽¹⁾

Indice: 2008=100



Foco en rentabilidad del capital empleado

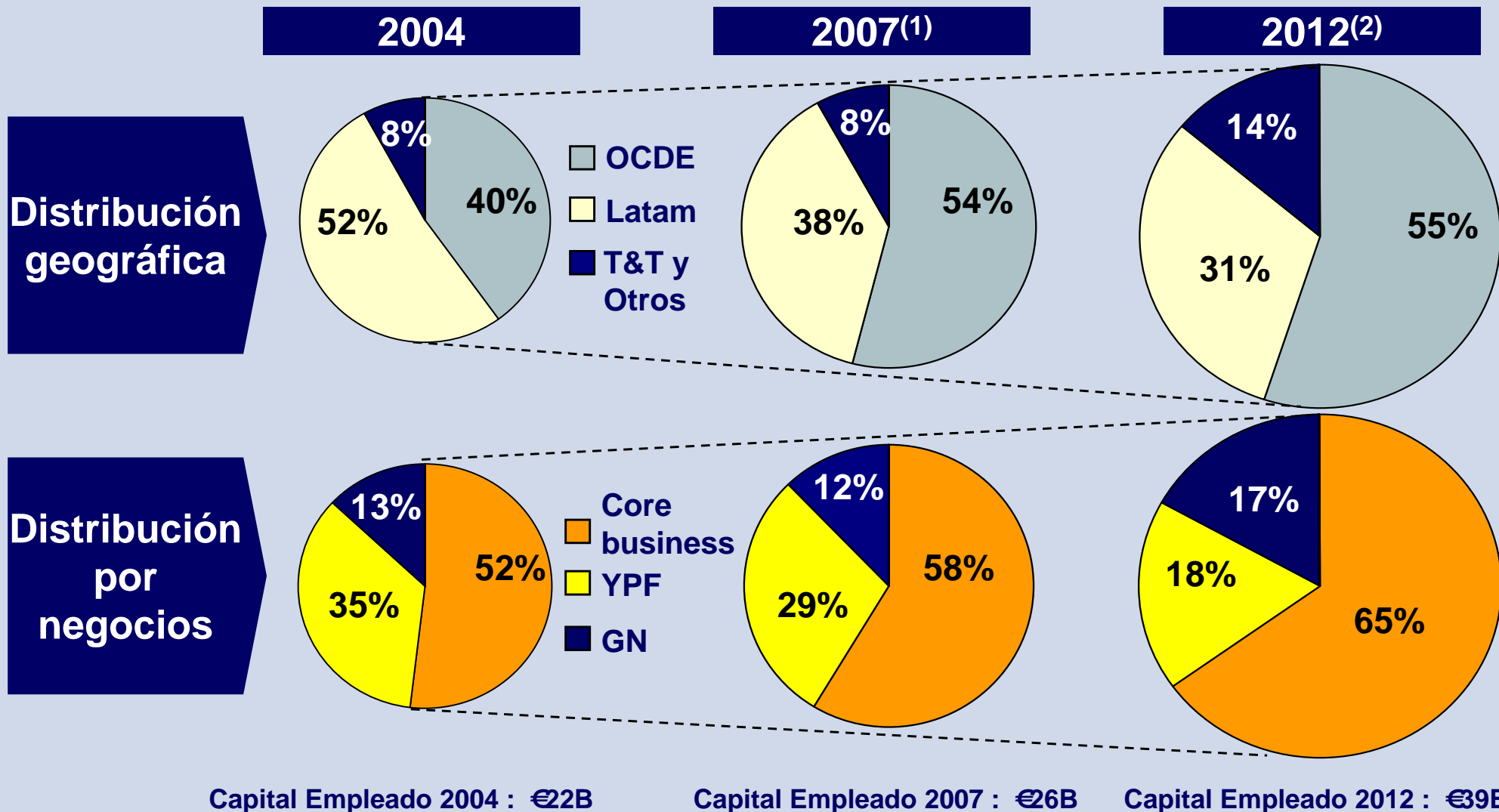
- Incremento del ROCE de los activos actuales: del 11% en 2008 a más del 15% en 2012
- Elevada tasa de retorno de los 10 proyectos clave: TIR > 15%

Precio asumido del Brent: 55\$/bbl en 2008 y 60\$/bbl en 2012

Nota: Excluye resultados extraordinarios de desinversiones

(1) Beneficio Neto después de minoritarios

Reequilibrio de la cartera de activos del Grupo hacia países OCDE y negocios estratégicos



(1) Asumiendo la desinversión del 15% de YPF a un socio local

(2) Asumiendo la desinversión del 45% de YPF

- 1. Resultados 2007*
- 2. Cumplimiento del Plan Estratégico 2005-09*
- 3. Visión Estratégica del Grupo Repsol YPF 2008-2012*
- 4. Plan Estratégico 2008-2012**

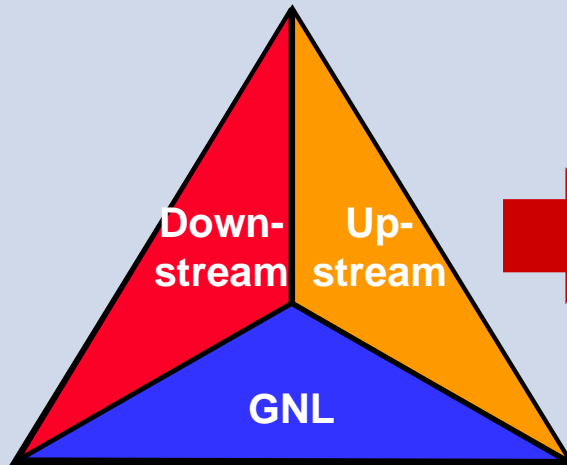
Bases macroeconómicas en el Plan Estratégico



	Media 2007	2008	2012
Brent (US\$/bbl)	72,40	55	60
Henry Hub (US\$/MBtu)	6,86	7,00	7,60
Margen de Refino⁽¹⁾ (US\$/bbl)	5,10	4,00	4,70
Precio gasolina en Argentina (US\$/l y % de import parity)	0,30 57%	0,34 76%	0,44 88%
Precio gas natural en Argentina (US\$/MBtu)	1,50	1,55	3,75
US\$/€	1,37	1,28	1,22
Tasa impositiva media	41,9%	42%	

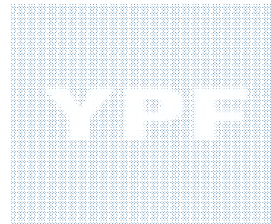
(1) Brent cracking NWE FOB

Negocios Estratégicos integrados



- Maximizar la rentabilidad de los activos actuales
- Crecimiento a través de 10 proyectos clave
- Venta de activos de baja rentabilidad

Participación clave operada



- Desinversión parcial para mejorar y equilibrar el portafolio
- Socio local y mejora de la liquidez en los mercados, claves para aumentar el valor. Foco local en el contexto de una compañía global
- Mejorar resultados aprovechando oportunidades en un mercado energético en expansión

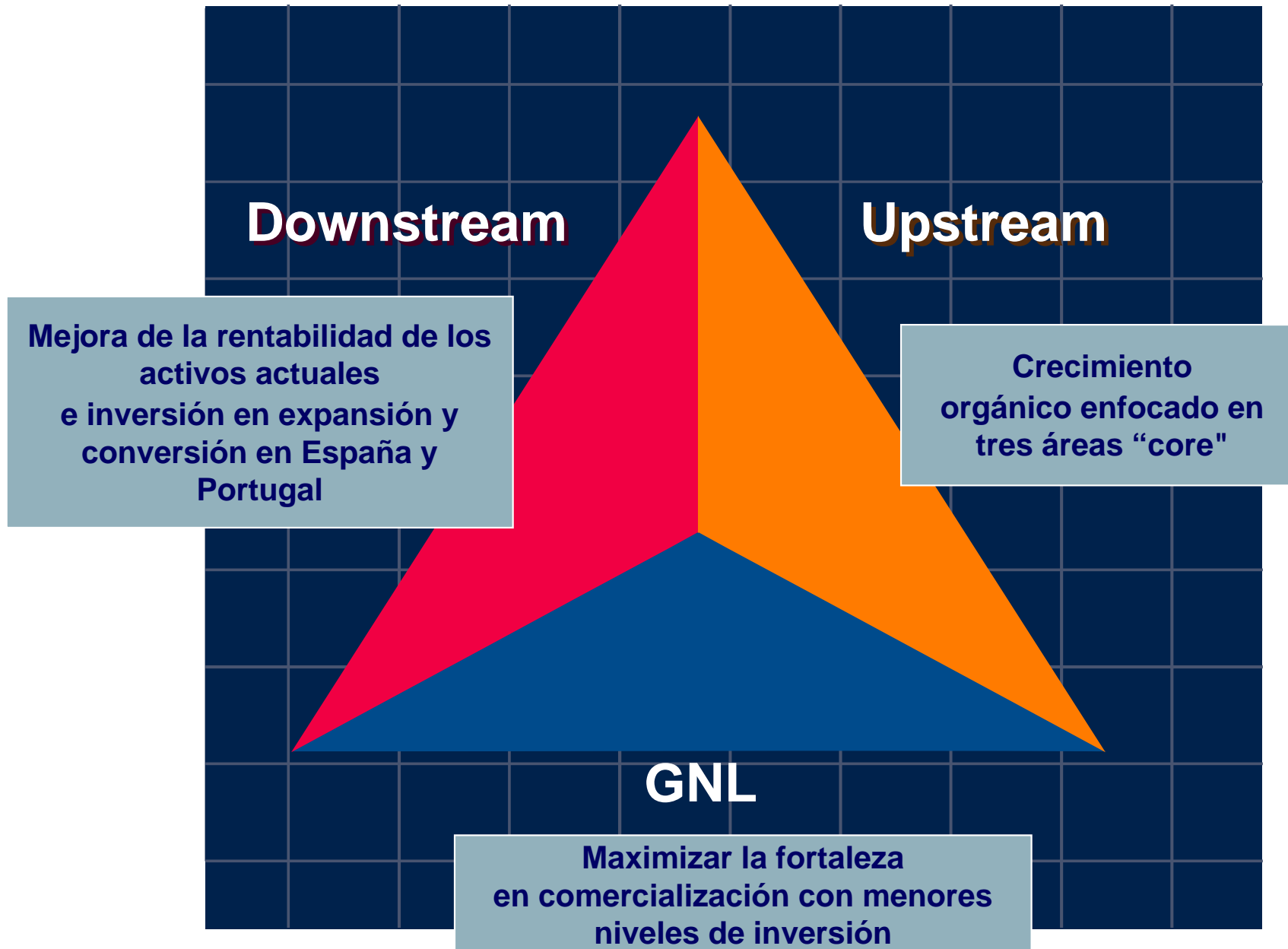
Participación clave no operada



- Crecimiento de las operaciones vía Stream
- Maximización del crecimiento y del apalancamiento
- Opciones abiertas y flexibilidad de cara al futuro

Una gestión orientada a la rentabilidad y al crecimiento: aumentar el retorno para el accionista y otros stakeholders

Negocios estratégicos: Optimizar las operaciones y el crecimiento a través de 10 proyectos clave



Downstream

Upstream

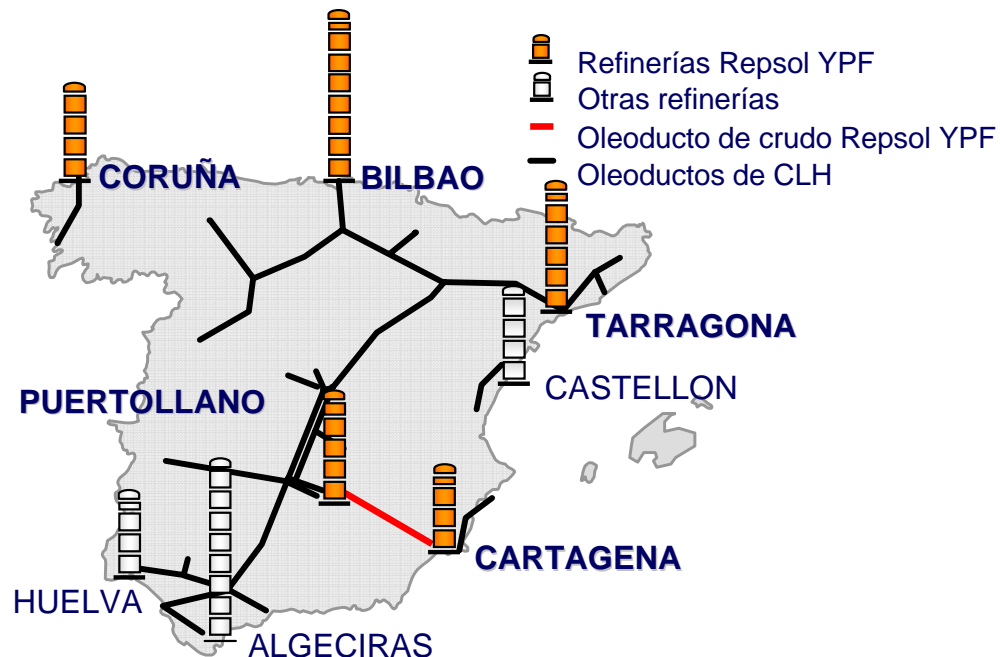
Mejora de la rentabilidad de los activos actuales e inversión en expansión y conversión en España y Portugal

GNL

Downstream: Acreditada trayectoria de creación de valor (I)



Liderazgo en Refino



Negocio petroquímico altamente integrado a nivel regional



- ✓ Líder de Refino en España (6º en Europa)
- ✓ Sistema integrado y con elevado nivel de conversión en España
- ✓ Líder de Refino en Perú
 - Posición integrada con marketing

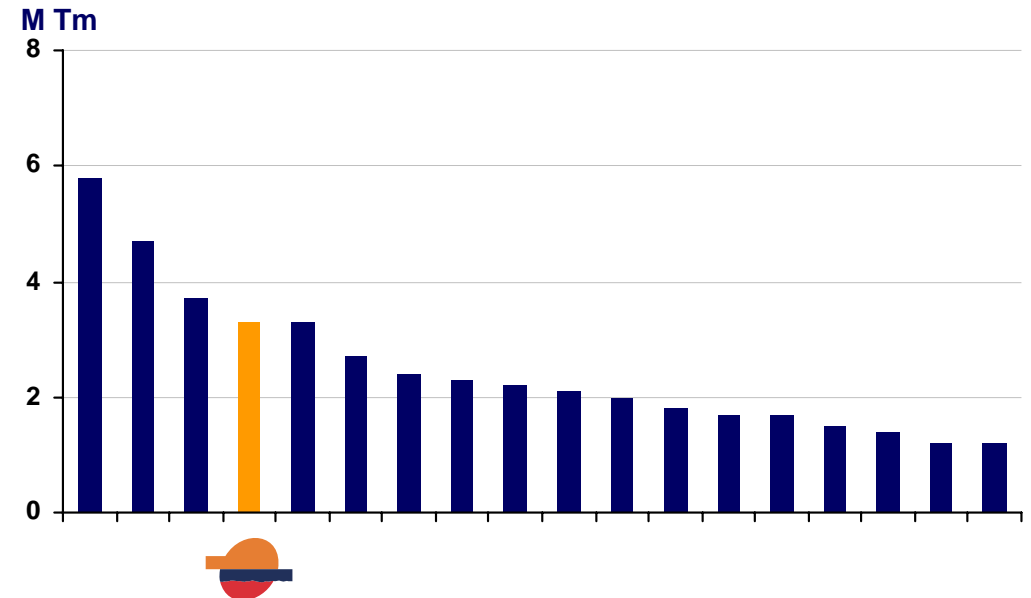
- ✓ Líder en producción en la Península Ibérica
- ✓ Liderazgo en cuota de mercado
- ✓ Costes competitivos y alta integración con Refino

Alta eficiencia en marketing con liderazgo en la Península Ibérica



- ✓ 4.840 Estaciones de Servicio
- ✓ 42% de cuota en España, 20% en Portugal
- ✓ Eficiencia de red: ratio ventas/EESS 108% de la media en España

Liderazgo mundial en GLP



- ✓ 4º en el ranking mundial de GLP
- ✓ Líder en España y Latam
- ✓ Líder en productividad de operaciones: 1.700 Tm/empleado en España

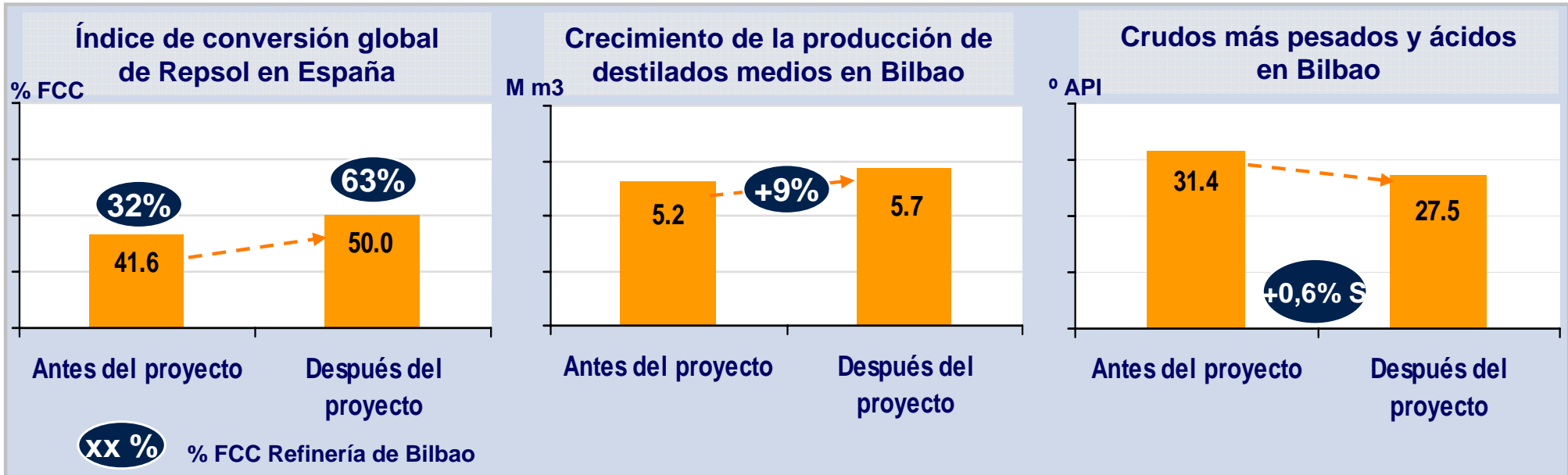
Downstream: Líneas estratégicas y objetivos de inversión



(1): CAPEX no incluye deinversiones

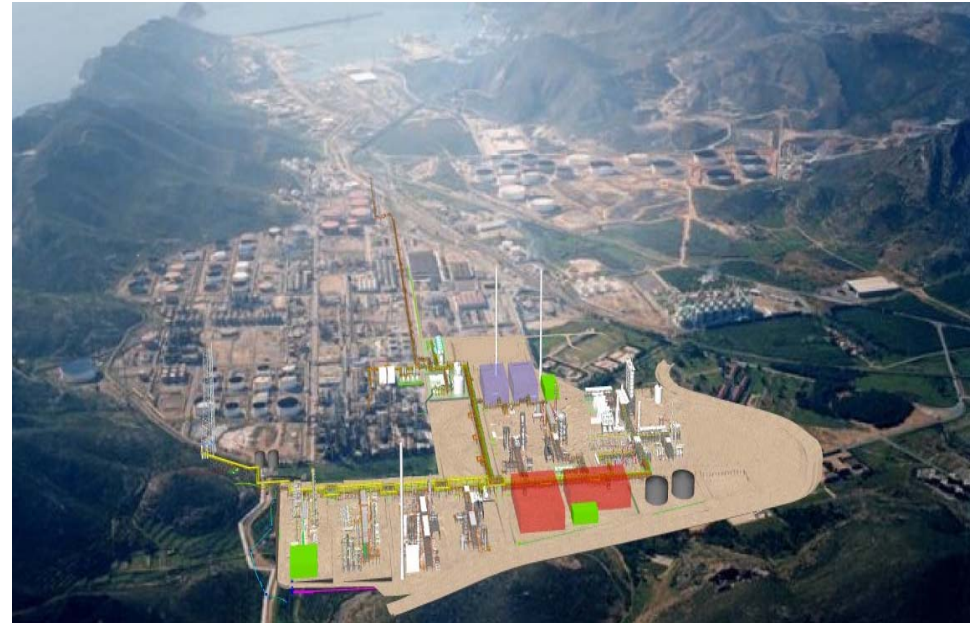
Downstream: Incremento de la conversión en la refinería de Bilbao

- ✓ Incremento de la conversión de 32% a 63%
- ✓ Nuevo Coker: capacidad 2 Mtpa
- ✓ Inversión 2008-2012: 700 M€
- ✓ Puesta en marcha 4T 2010



Downstream: Ampliación de la refinería de Cartagena y aumento de la conversión

- ✓ Aumento de la conversión a 76%
- ✓ Duplicación de la capacidad hasta 220.000 b/d
- ✓ Nuevo Hydrocracker (2,5 Mtpa)
- ✓ Nuevo Coker (3,0 Mtpa)
- ✓ Inversión 2008-2012: 3.200 M€
- ✓ Puesta en marcha 2T 2011

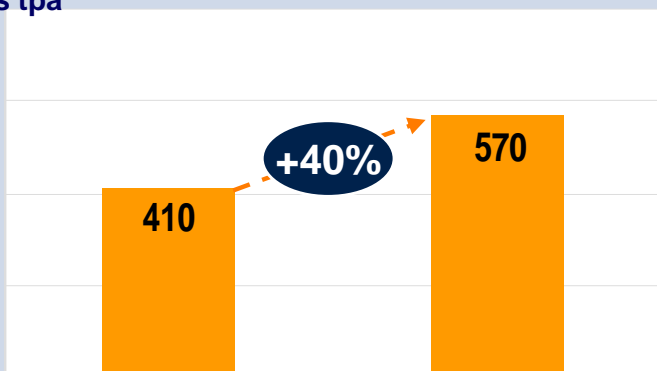


- ✓ Ampliación del Cracker: 160.000 tpa (etileno)
- ✓ Nuevas unidades de 300.000 tpa de polietileno y 300.000 tpa de polipropileno
- ✓ Planta de cogeneración de 40 MW
- ✓ Inversión 2008-2012: 850 M€
- ✓ Puesta en marcha: 4T 2010



Capacidad del Cracker de Sines

miles tpa

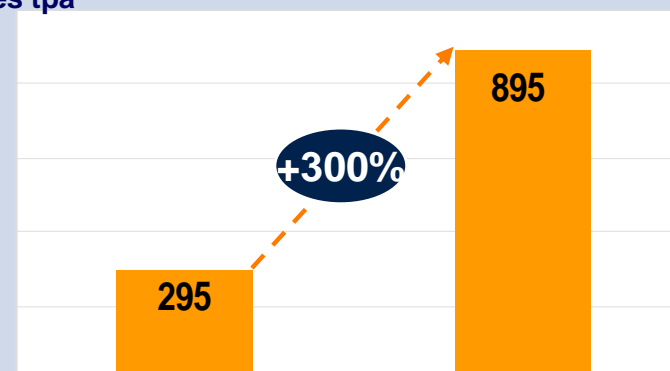


Actual

Después del proyecto

Capacidad de poliolefinas de Sines

miles tpa



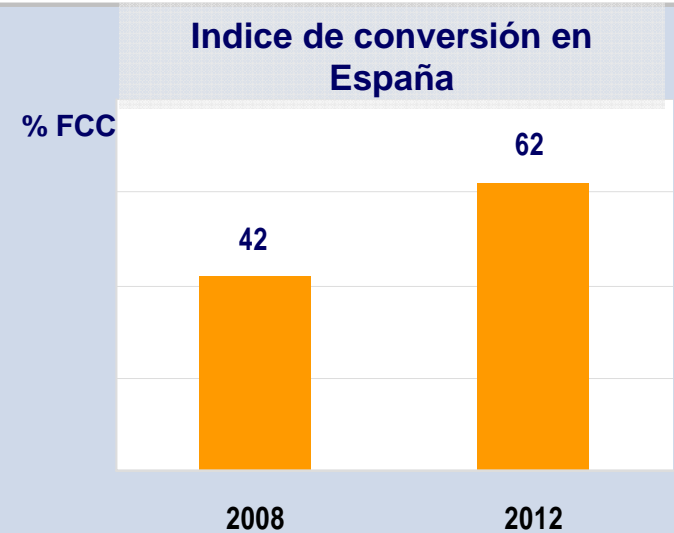
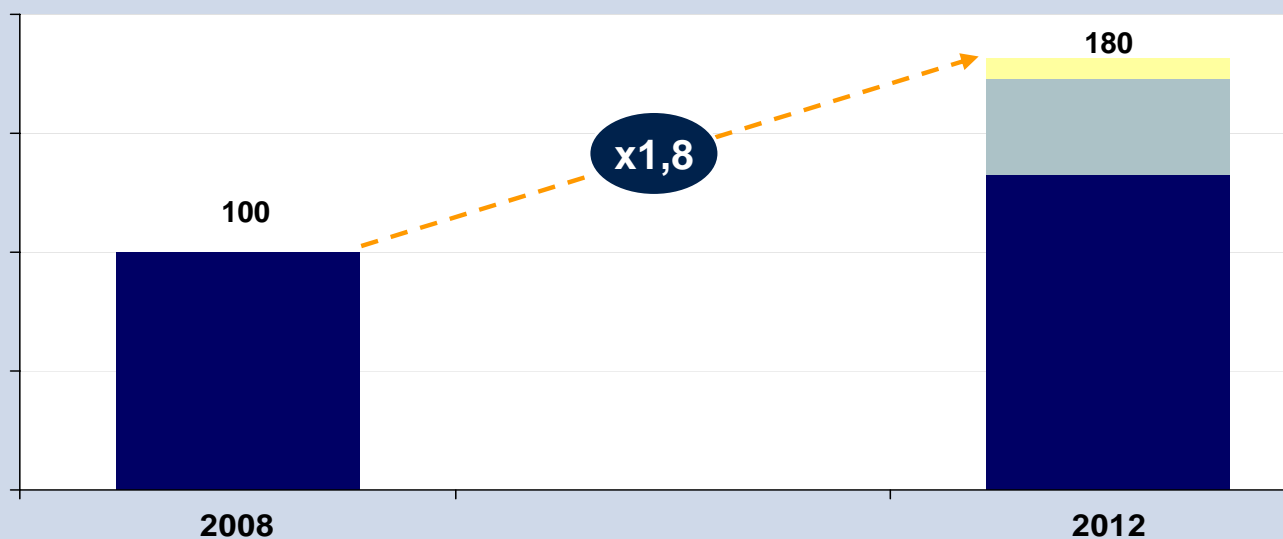
Actual

Después del proyecto

Downstream: Objetivos Estratégicos 2012

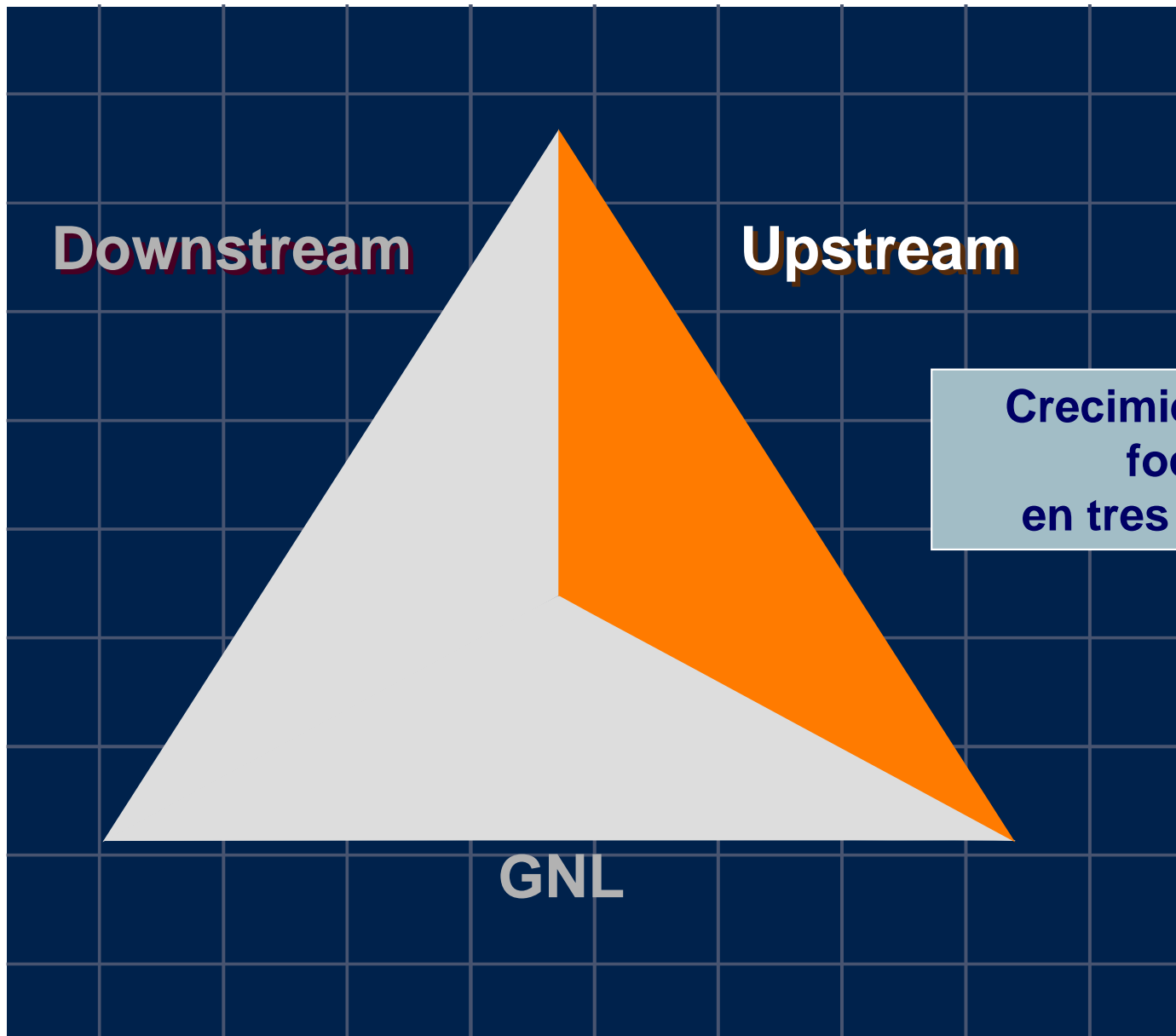
Resultado Operativo de Downstream (índice 2008=100)

- Ahorro de costes
- Contribución de los proyectos clave de crecimiento
- Activos actuales



El diferencial de margen de Repsol YPF (vs. NWE Brent Cracking) se incrementa en 3\$/bbl por la mejora de la conversión

Nota: Excluidos resultados extraordinarios de desinversiones



Crecimiento orgánico
focalizado
en tres áreas "core"

Upstream: Tres áreas “core”

Norte de África

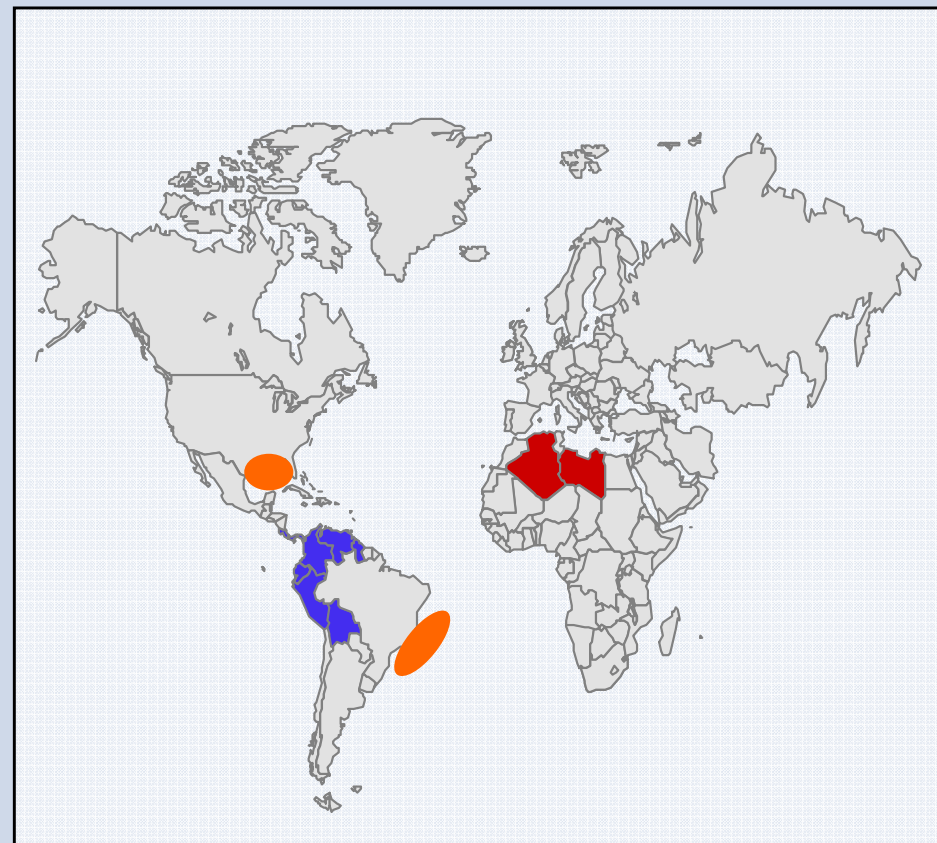
- ✓ Producción neta 2007: 69.000 bpd
- ✓ 2ª compañía petrolera por dominio minero en el Norte de África (18 bloques⁽¹⁾)
- ✓ Proyectos significativos de desarrollo continuo:
 - Reggane, Libya I/R

Aguas profundas: Golfo de México y Brasil

- ✓ Producción neta 2007: 16.000 bpd⁽²⁾
- ✓ Puesta en marcha: G. Khan (2007) y Shenzi (2009): 31.000 bpd en 2012
- ✓ Éxito exploratorio: Carioca (Cuenca Santos)
- ✓ Gran potencial de exploración: 45 bloques exploratorios en Golfo de México⁽³⁾ y 24 en aguas profundas de Brasil⁽⁴⁾

Latam y T&T (sin Argentina y aguas prof. Brasil)

- ✓ Producción neta 2007: 300.000 bpd
- ✓ 26 bloques exploratorios
- ✓ Principales proyectos en desarrollo:
 - Trinidad y Tobago, Bloque 39 (Perú)



(1) Repsol YPF participa en 3 bloques de desarrollo adicionales

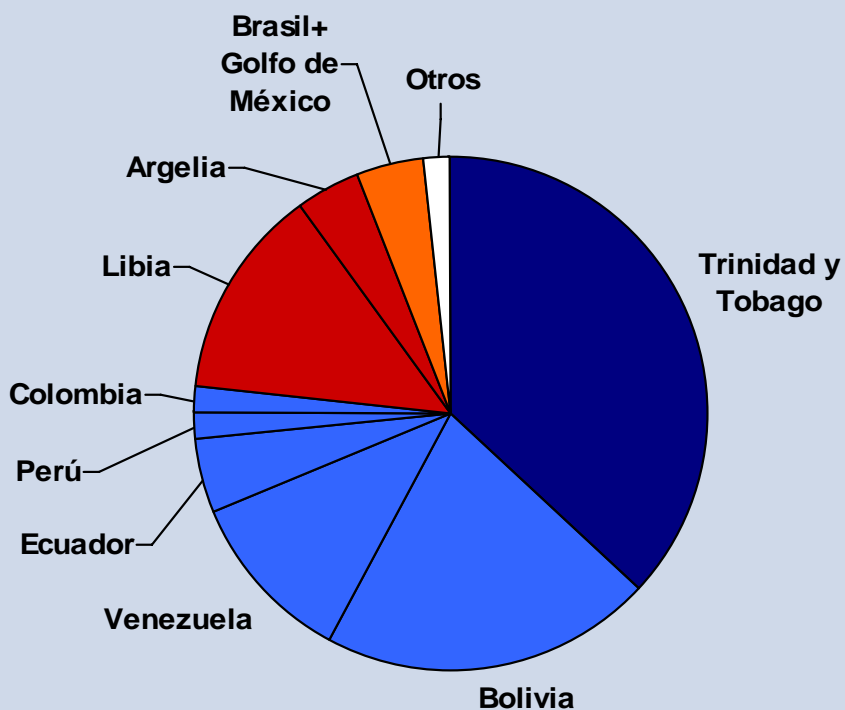
(2) Incluye Albacora Leste

(3) Incluye 7 bloques incorporados por farm-in y 18 bloques obtenidos en la última subasta, de los cuales 10 pendientes de aprobación final por parte del organismo regulador

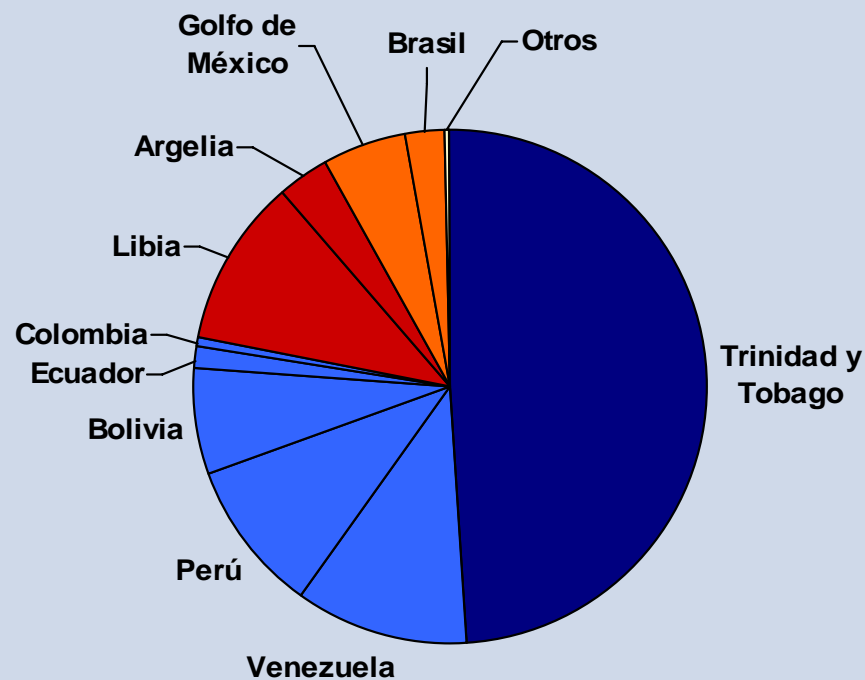
(4) 23 bloques exploratorios y un bloque de desarrollo (Albacora Leste)

Upstream: Detalle geográfico de producción y reservas (excluyendo Argentina)

Producción Neta Upstream 2007



Reservas probadas netas Upstream 2007



**Producción Total Upstream 2007:
390.000 Bepd**

**Reservas probadas totales
Upstream 2007: 1.117 MBep**

Nota: Todas las cifras excluyen a Argentina

✓ Mejora significativa de la eficacia exploratoria

- Aumento de la actividad exploratoria: 27 pozos/año de media vs.17 en 2002⁽¹⁾
- Reducción de los Discovery Costs⁽²⁾ en las áreas core⁽³⁾ de 2,90\$/boe (02-03) a 1,60\$/boe (04-06)

✓ Mejora en la diversificación geográfica

- Aumento del 19% en la producción de campos fuera de Latam.

✓ Desarrollo de nuevas áreas core (Golfo de México y aguas profundas de Brasil)

✓ Adquisición de nuevos activos de alto valor: TSP (T&T), Camisea (Perú)

(1) Excluye Brasil y Bolivia

(2) Discovery Cost en áreas core calculado como los gastos de explotación y evaluación divididos por los recursos contingentes. Áreas "core" Norte de África, Latam Norte

(3) Incluye las áreas "Core" 2002-2006 (Norte de África y Latam -sin Argentina y Brasil-)

DESCUBRIMIENTOS SIGNIFICATIVOS 2005- 1T 2008

Libia

- NC 115-NC 186: I/R
- NC 186: J, K, L, Q
- NC-200: E, G, H
- NC-210: A, B, C

Argelia

- Regganne-5
- Kahlouche
- Reggane-6

Latam Norte

- Rondon (Colombia)
- Buenavista (Peru)
- Raya (Peru)
- Kinteroni X-1 (Peru)

Trinidad y Tobago

- Coconut

Brasil

- Carioca

Bolivia

- Huacaya X-1

Inversión 2008-12
(mM €)

Maximizar la rentabilidad de los activos actuales

- ✓ Aumento de la recuperación y mejora de las operaciones
- ✓ Inversión en desarrollo de campos productivos:
 - T&T, Libia, Bolivia (incl. Margarita), otros en América

2,1

Grandes proyectos de crecimiento

- ✓ Carioca (Aguas profundas Brasil)
- ✓ Genghis Khan/Shenzi (Golfo de México)
- ✓ I/R (Libia)
- ✓ Reggane (Argelia)
- ✓ Bloque 39 (Perú)

2,4 ⁽¹⁾

Exploración selectiva

- ✓ Exploración enfocada en las áreas "core"
- ✓ Desarrollo
- ✓ Identificación de las áreas de crecimiento futuro

2,9 ⁽²⁾

1,9 ⁽³⁾

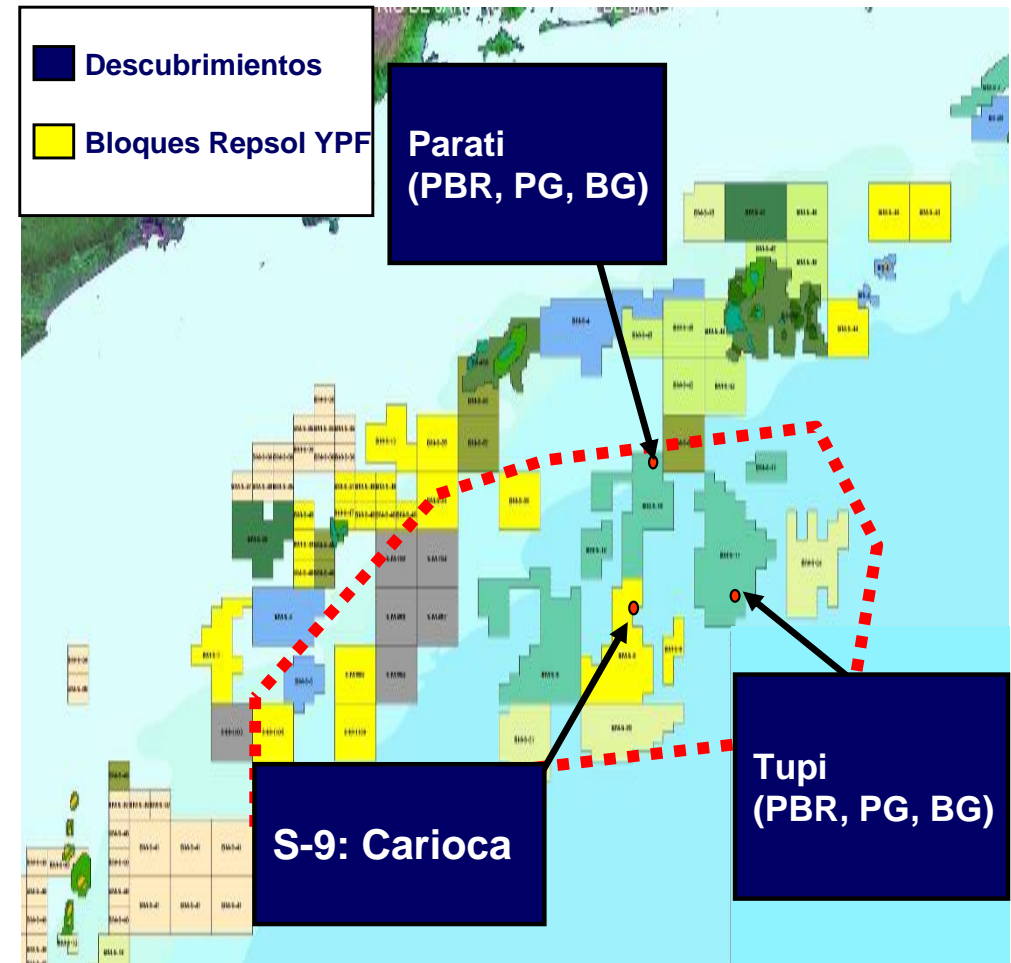
9,3

Nota: Todas las cifras excluyen Argentina

(1) Incluye otras inversiones menores (2) Exploración (3) Desarrollo asociado a descubrimientos de exploración

Upstream: Descubrimiento de Carioca (Aguas profundas Brasil)

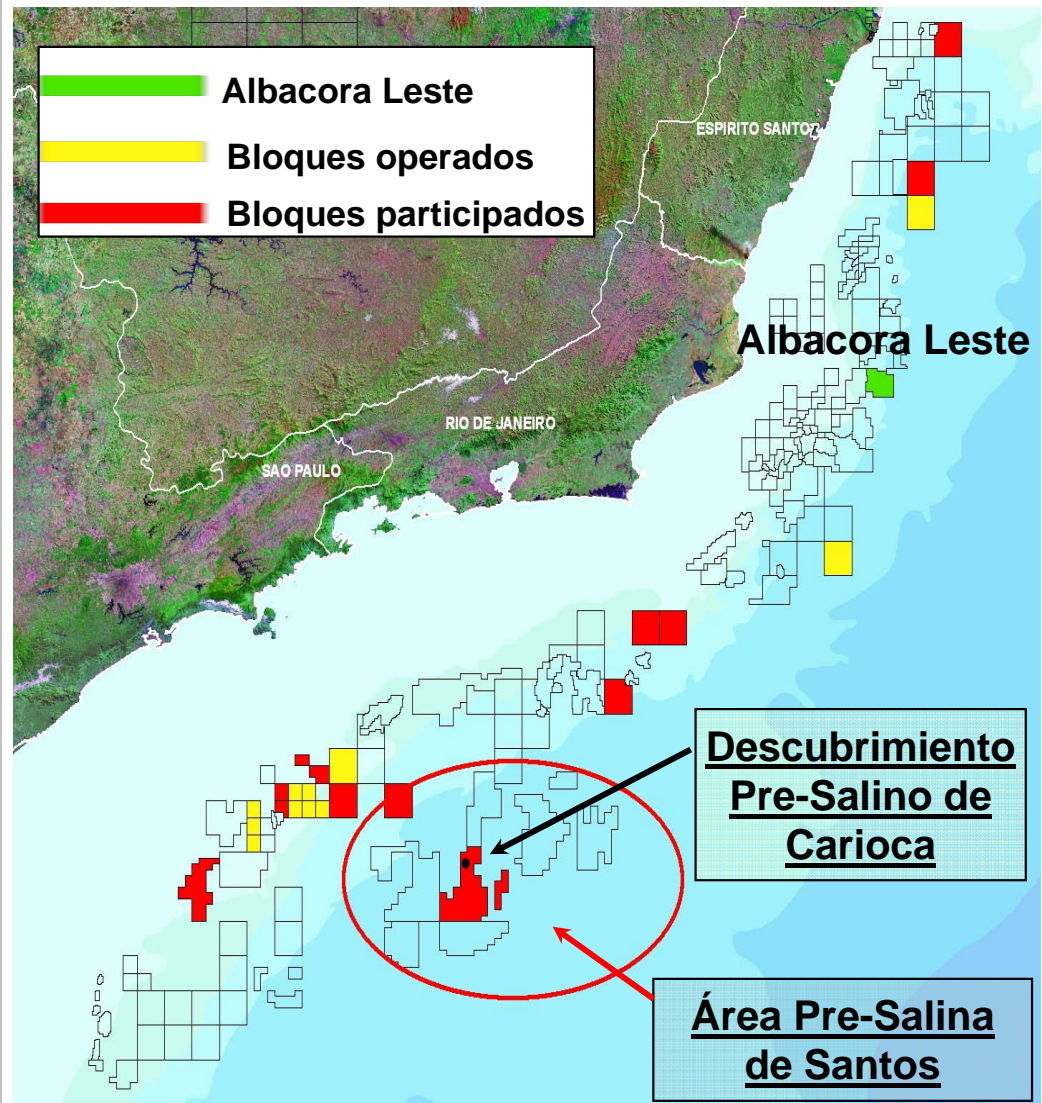
- ✓ Programa intensivo de exploración en BMS-9 en 2008
 - Pendiente campaña de delineamiento
 - Seis prospectos exploratorios adicionales (Guará será perforado en 1T 2008)
- ✓ Producción neta 2012: 23.000 bepd
- ✓ Reservas: 80-90 Mbep
- ✓ Inversión 2008-2012: 500 M€
- ✓ Puesta en marcha: 2012
- ✓ Socios: Repsol YPF 25%, Petrobras 45% (operador), BG 30%



Upstream: Brasil Offshore

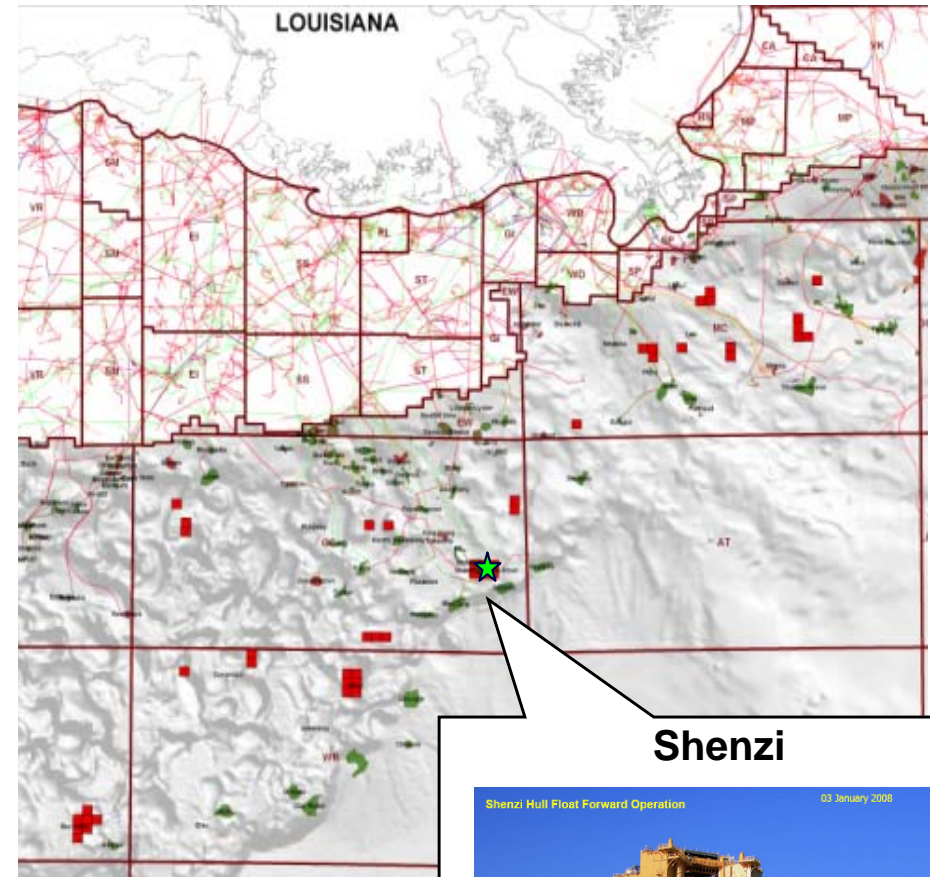
Albacora Leste y dominio minero exploratorio

- ✓ **10% Albacora Leste. En producción desde 2006.**
Reservas 3P (100%) >475 Mbep
- ✓ **Dominio minero: 24 bloques activos**
 - Segundo después de Petrobras
- ✓ **Participación media: 40%**
 - Operador en 11 bloques
- ✓ **Exposición significativa en la nueva provincia petrolera pre-salina de Santos**
 - Un importante descubrimiento en 2007 (Carioca)
 - Otras oportunidades pendientes de ser perforadas
- ✓ **Campaña intensa de exploración 2008-09: más de 10 pozos**
 - Incluyendo varios tests pre-salinos en Santos y Campos

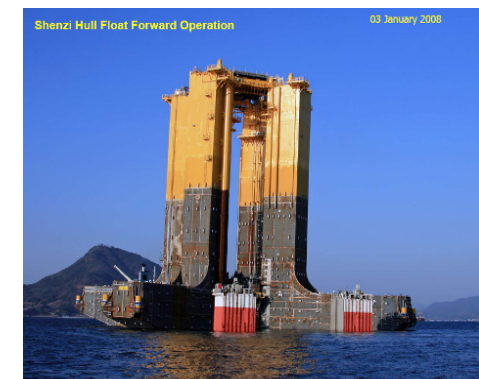


Upstream: Shenzi/Ghengis Khan (Golfo de México)

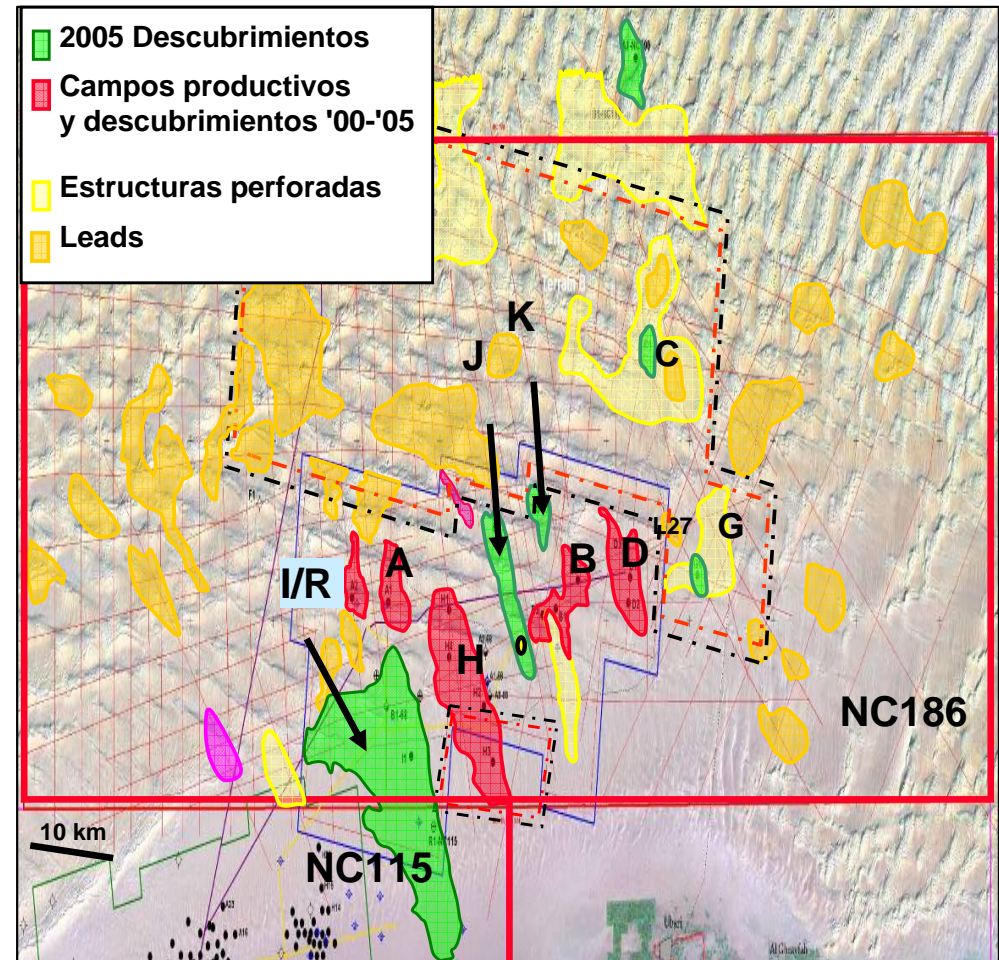
- ✓ Producción neta 2012: 31.000 bepd
- ✓ Reservas netas: 170-190 Mbep
- ✓ Inversión 2008-2012: 700 M€
- ✓ Puesta en marcha de Ghengis Khan: 2007
- ✓ Puesta en marcha de Shenzi: 2009
- ✓ Socios: Repsol YPF 28%, BHP 44% (operador), Hess 28%
- ✓ No se incluye el potencial del M7 ni del Flanco Norte



Shenzi

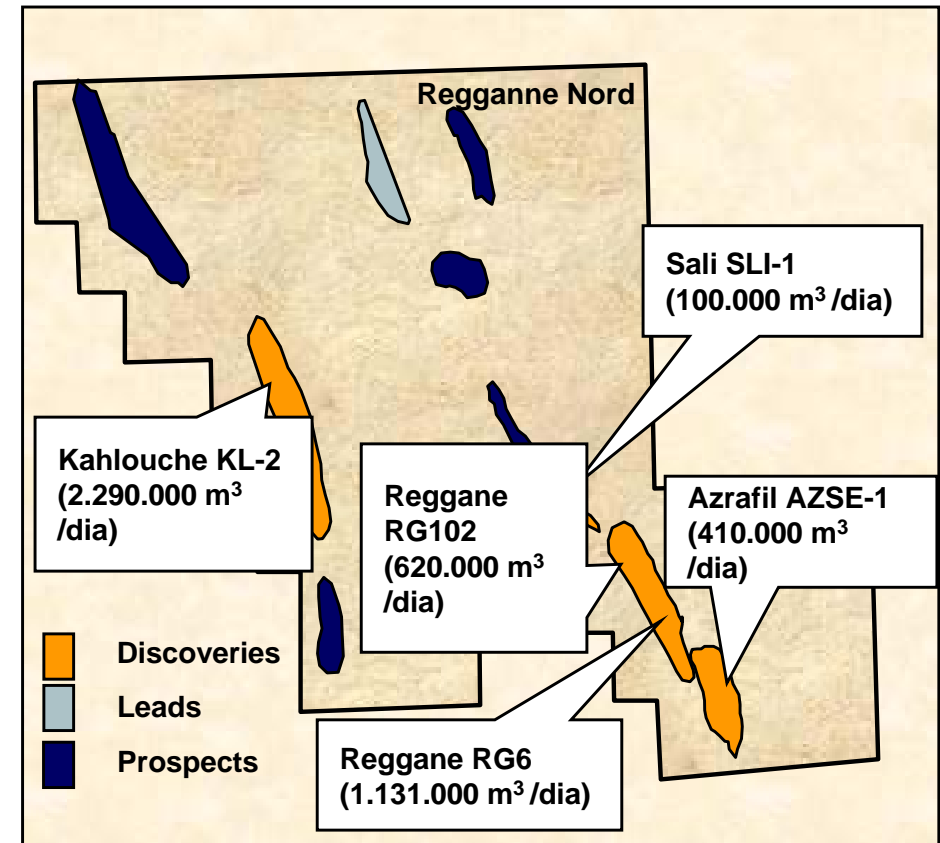


- ✓ El éxito exploratorio de los últimos años mejora el crecimiento orgánico futuro
- ✓ Producción neta 2012: 7.500 bepd
- ✓ Reservas netas: 30-40 Mbep
- ✓ Inversión 2008-2012: 100 M€
- ✓ Puesta en marcha: 2008
- ✓ Socios privados en NC115: Repsol YPF 20% (operador), OMV 15%, Total 15% y NOC 50%
- ✓ Socios en NC186: Repsol YPF 32% (operador), OMV 24%, Total 24% y Statoil-Hydro 20%
- ✓ Campos adicionales por desarrollar en NC186 (J y K) y NC200



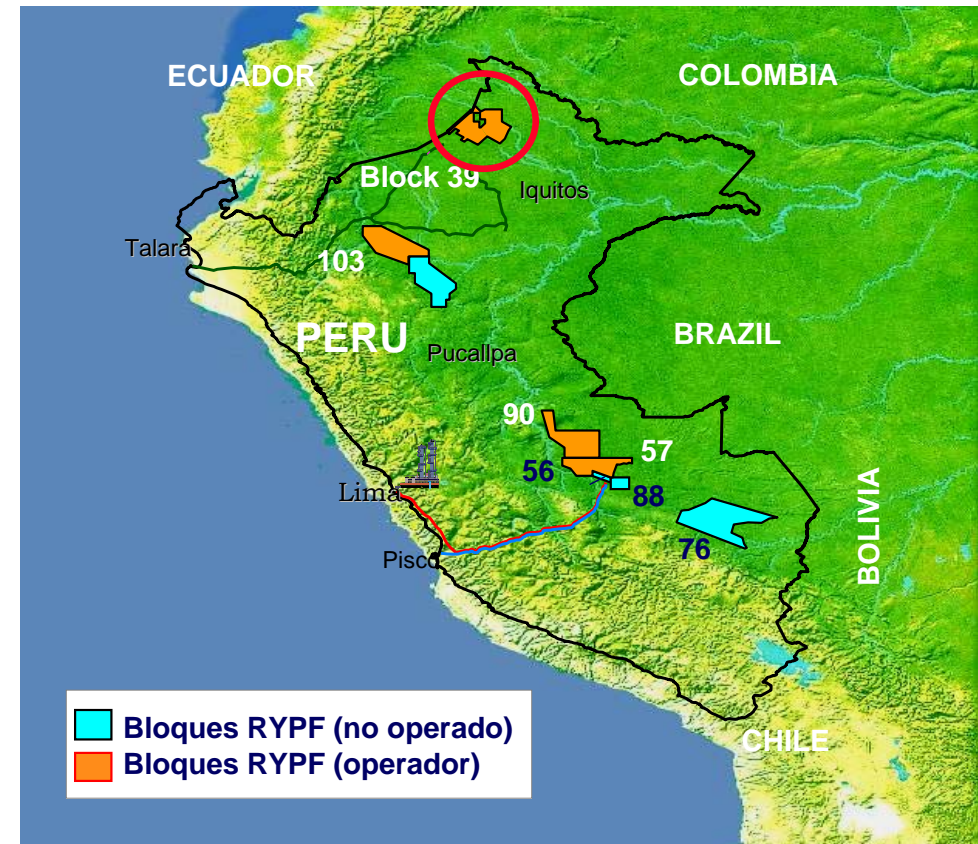
Upstream: Reggane (Argelia)

- ✓ Producción neta de gas 2012: 9.400 bpd
- ✓ Reservas netas: 130-145 M boe
- ✓ Inversión 2008-2012: 450 M €
- ✓ Puesta en marcha: 2012
- ✓ Socios: Repsol YPF 33,75% (operador), Sonatrach 25%, RWE 22,5%, Edison 18,75%



Upstream: Bloque 39 (Perú)

- ✓ **Producción neta: 21.000 bep/d**
 - **Crudo pesado 15 °API**
 - **Periodo exploratorio terminará en 2010**
- ✓ **Reservas netas: 100-120 Mbep**
- ✓ **Inversión 2008-2012: 350 M€**
- ✓ **Puesta en marcha: finales de 2011**
- ✓ **Socios: Repsol YPF 55% (operador), Burlington 45%**

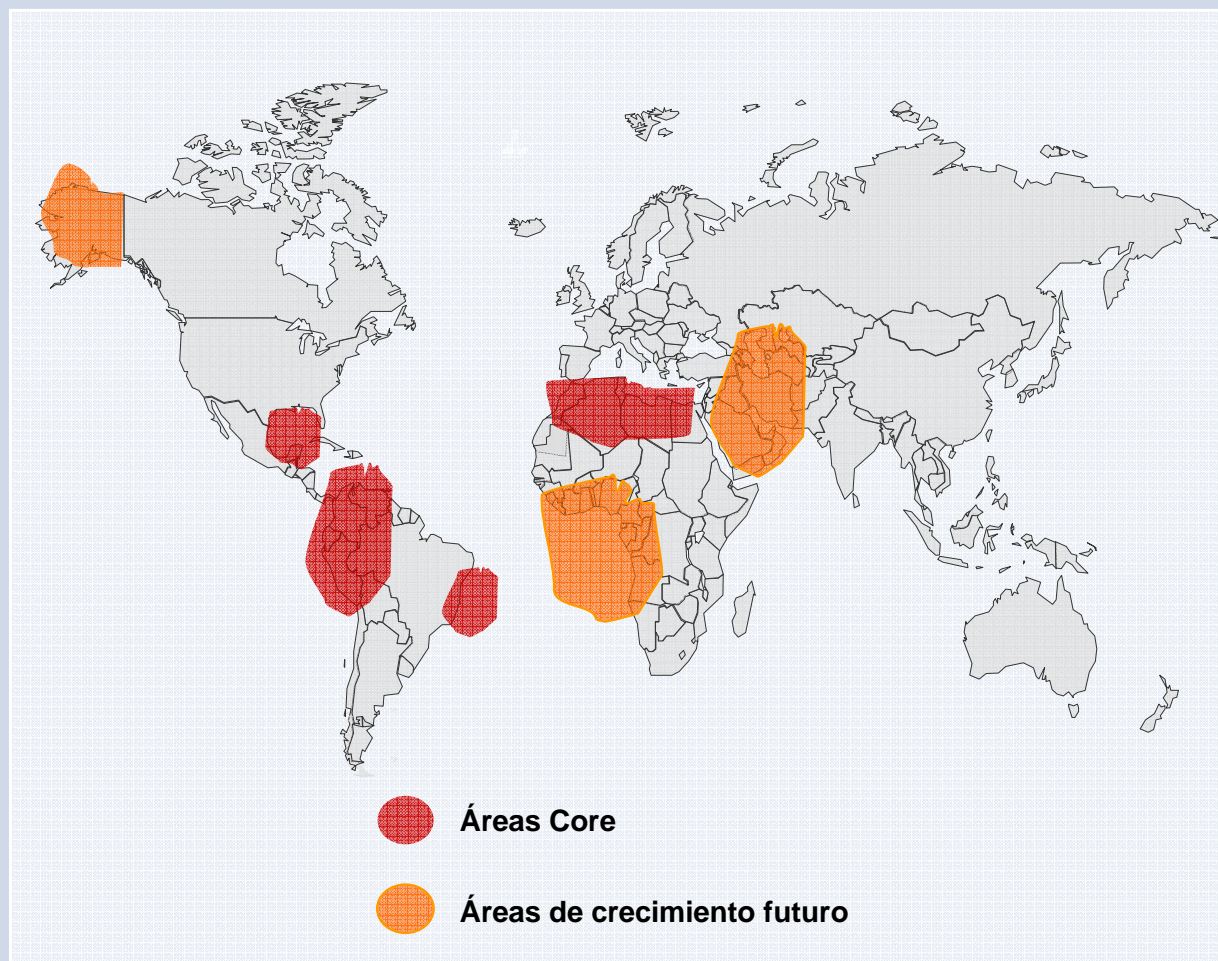


Upstream: Otros proyectos de exploración

Incorporación de 400 Mbep de reservas

- ✓ **Inversión anual en exploración de 575 M€**
 - Inversión de 5,18 \$/bep producido 2008-2012
- ✓ **70% de la inversión enfocada en las tres áreas "core" de exploración:**
 - Norte de África, Latam Norte y Aguas profundas (Golfo de México y Brasil)
- ✓ **Identificación de nuevas áreas de crecimiento futuro**
- ✓ **Reducción del perfil de riesgo geológico del portafolio de exploración**

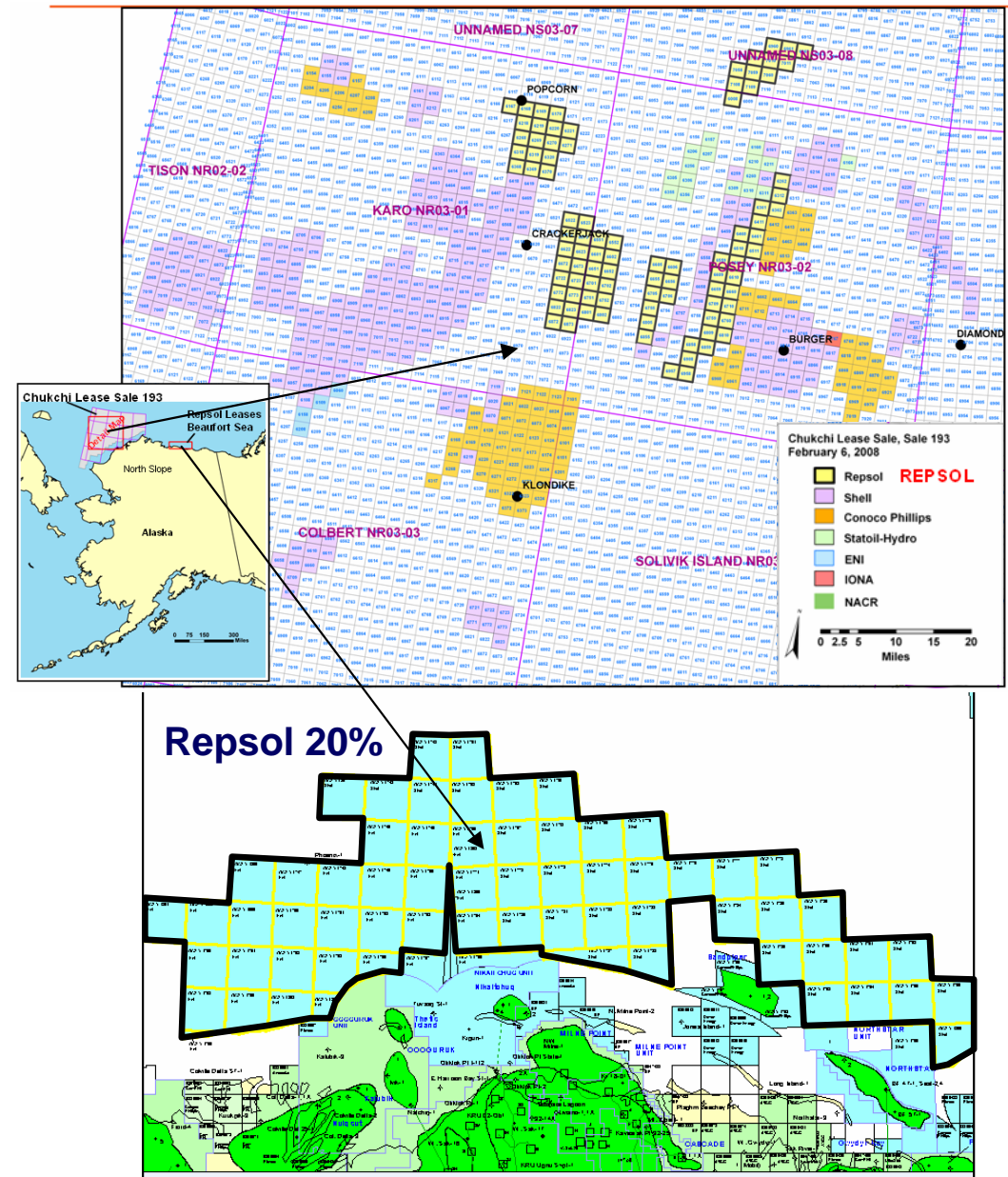
Nota: excluye Argentina



El programa de exploración se desarrolla a partir de los importantes descubrimientos recientes

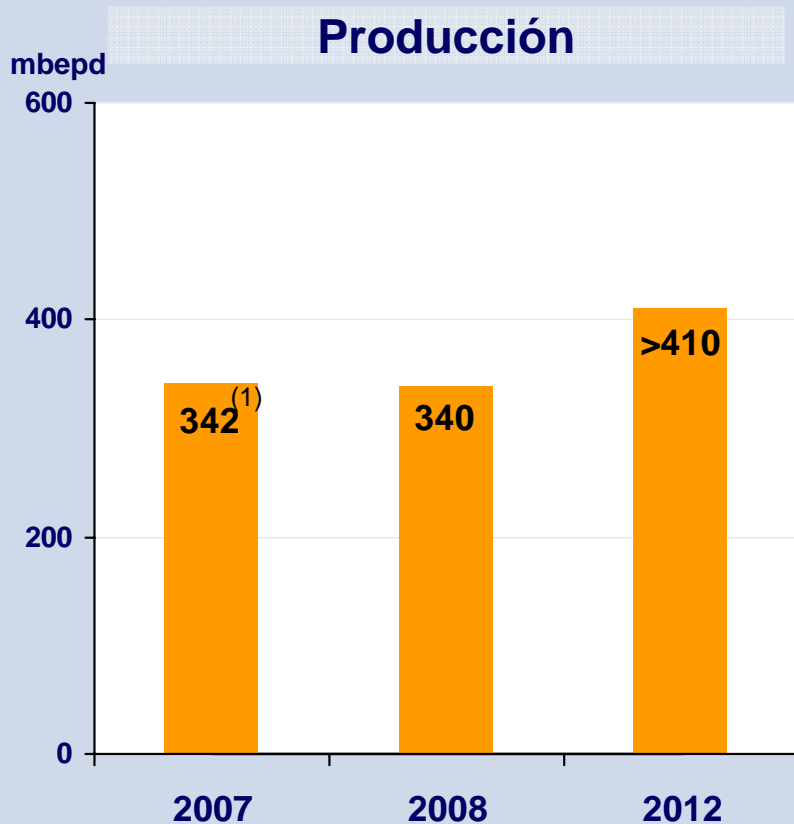
Upstream: Portafolio exploratorio en Alaska

- ✓ Potencial área core a medio-largo plazo
- ✓ Entrada estratégica en OCS Alaska Chukchi Sea, a través del Lease Sale 193
- ✓ Oportunidad para crecer en una zona poco explorada con grandes recursos por descubrir
- ✓ Alianza con Shell y ENI para explorar 71 bloques contiguos en Beaufort Sea, al norte de los prolíferos campos de Prudhoe Bay y Kuparuk



Upstream: Objetivos estratégicos 2012

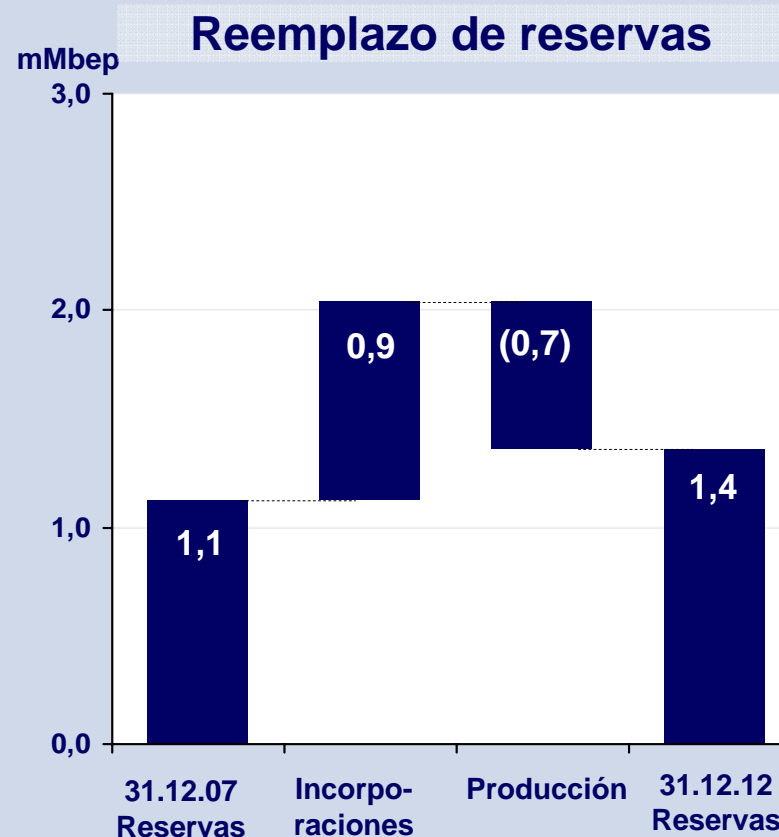
**Crecimiento de la producción
2008-12: >5% p.a.**

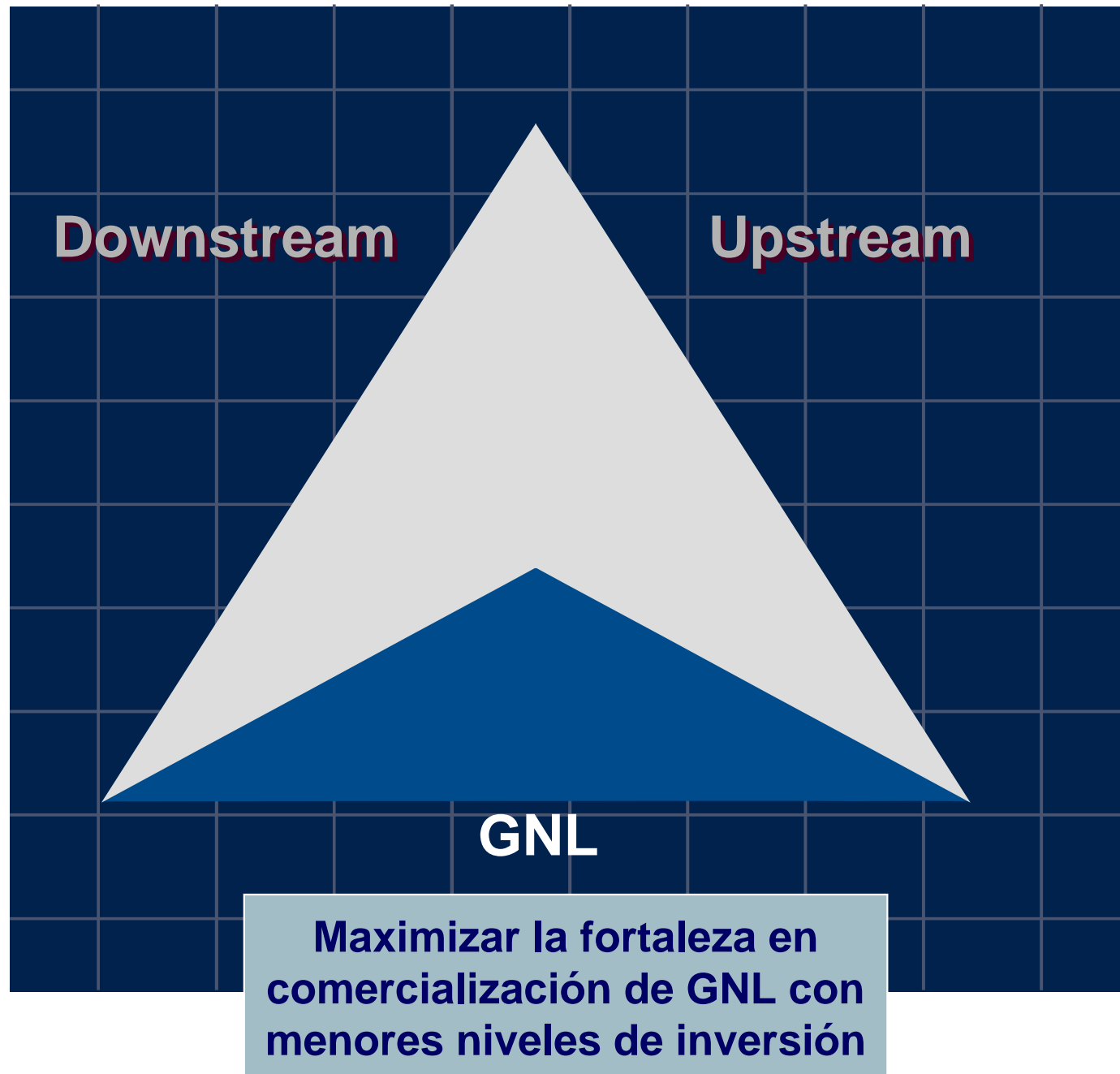


(1) Ajustado por nuevos contratos en Bolivia

Nota: Todas las cifras excluyen Argentina

RRR: > 125%



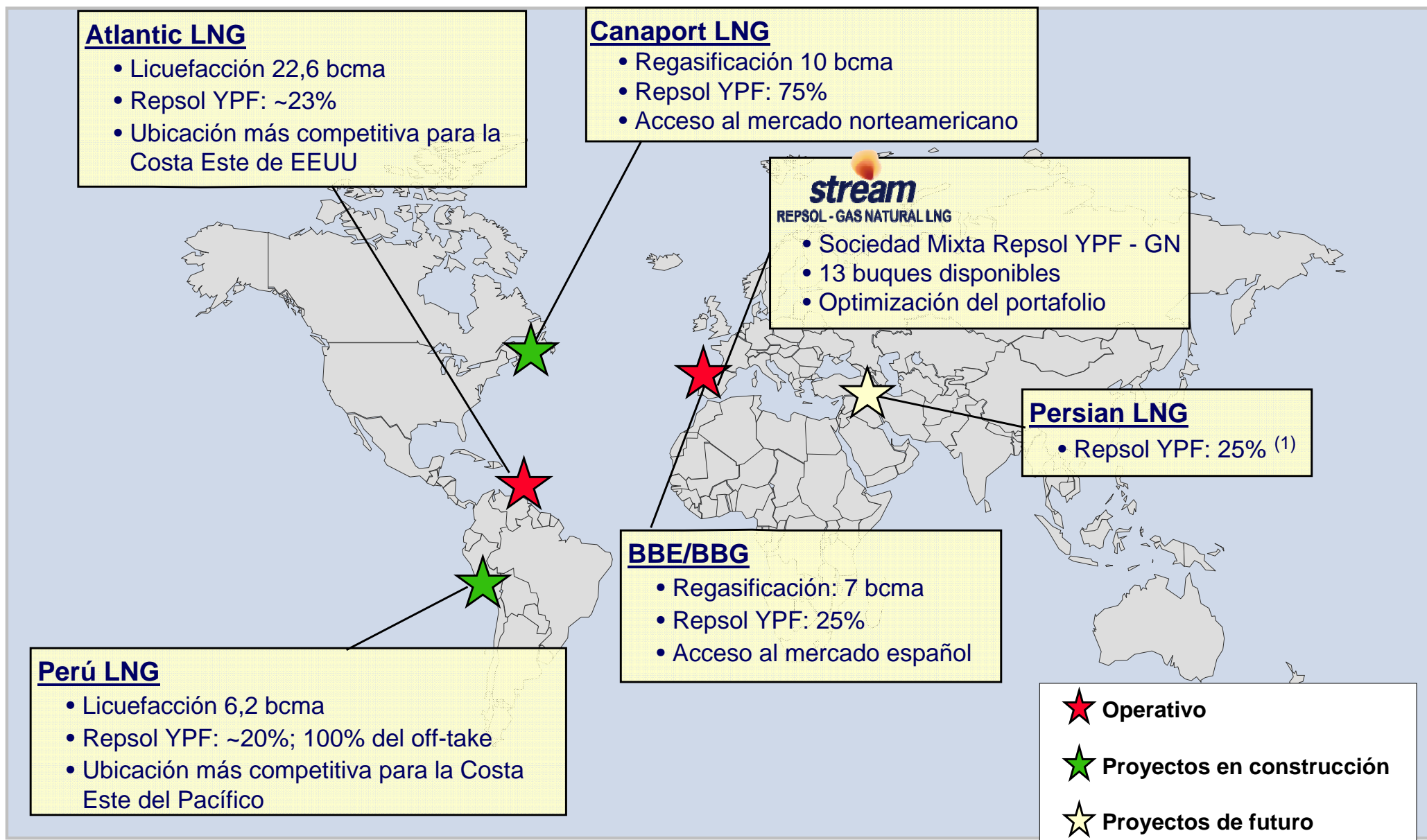


GNL es una oportunidad atractiva de crecimiento

- **Fundamentalmente en comercialización y trading**
- ✓ **El negocio de GNL tiene una tasa de crecimiento anual cercana al 10%**
 - ✓ **Los altos precios de GNL sostenibles en el futuro**
 - ✓ **La comercialización y el trading de GNL incrementan su atractivo**
 - Menores necesidades de capital
 - Altas primas de trading
 - Riesgos más gestionables

Repsol YPF mantiene ventajas competitivas en la comercialización y trading de GNL

- ✓ **Fuerte posición en el negocio de comercialización a ambos lados de la cuenca atlántica**
- ✓ **Posición competitiva de gas para las costas Este y Oeste de EE.UU.**
- ✓ **Stream, sociedad mixta con Gas Natural: alta capacidad para la optimización de su portafolio de contratos y arbitrajes**
 - Repsol YPF + GN: 3^{er} operador mundial de aprovisionamiento de GNL
 - Cartera de contratos flexible
 - Flota de 13 buques



(1) NIOC posee una participación del 50%. Shell 25%

Inversión 2008-12
(mM €)

Maximización de las operaciones actuales

- ✓ Optimizar los retornos de comercialización
 - Ventaja competitiva en suministro y gestión de flotas
 - Optimización del portafolio de contratos de suministro
- ✓ Aumentar el volumen de suministro de GNL
 - Favoreciendo la flexibilidad

0,1

Grandes proyectos de crecimiento

- ✓ Proyecto integrado de Perú LNG
- ✓ Terminal de regasificación de Canaport (Canadá)

0,8 ⁽¹⁾

Proyectos de futuro

- ✓ Persian LNG
- ✓ Otros proyectos en estudio después de 2012

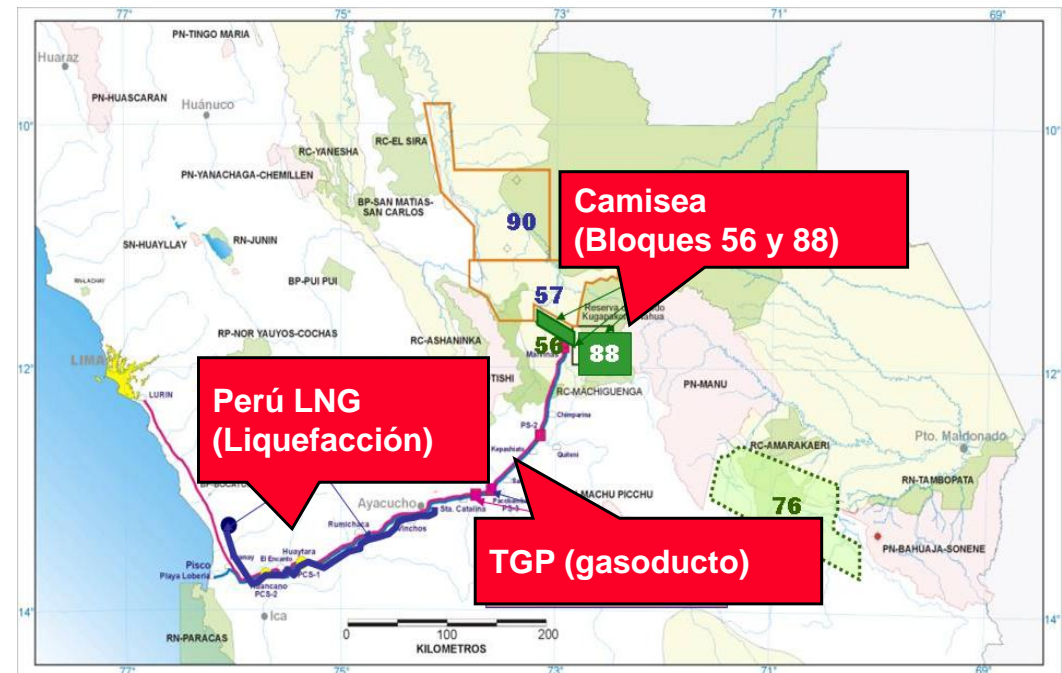
0,6 ⁽¹⁾

1,5 ⁽¹⁾

(1) Incluye 0,5 mM€ de Capex en E&P asociado a proyectos integrados de GNL ya incluidos en Upstream (0,1 mM Perú LNG y 0,4 mM € Persian LNG)

- ✓ Proyecto integrado de GNL en Perú
 - Ubicación más competitiva para acceder a la costa este del Pacífico
- ✓ Licuefacción: 6,2 bcm/año
- ✓ Inversión 2008-2012: 400 M€⁽¹⁾
- ✓ Puesta en marcha: 2010
- ✓ Operador de la planta de GNL: Hunt Oil
- ✓ Participación de Repsol YPF: 10% E&P, 20% licuefacción, 100% off-take
- ✓ Contrato firmado en 2007 para vender parte del off-take a Manzanillo (México)

(1) No incluye los 0,1 mM€ asociados al E&P



GNL: Canaport LNG (Canadá)

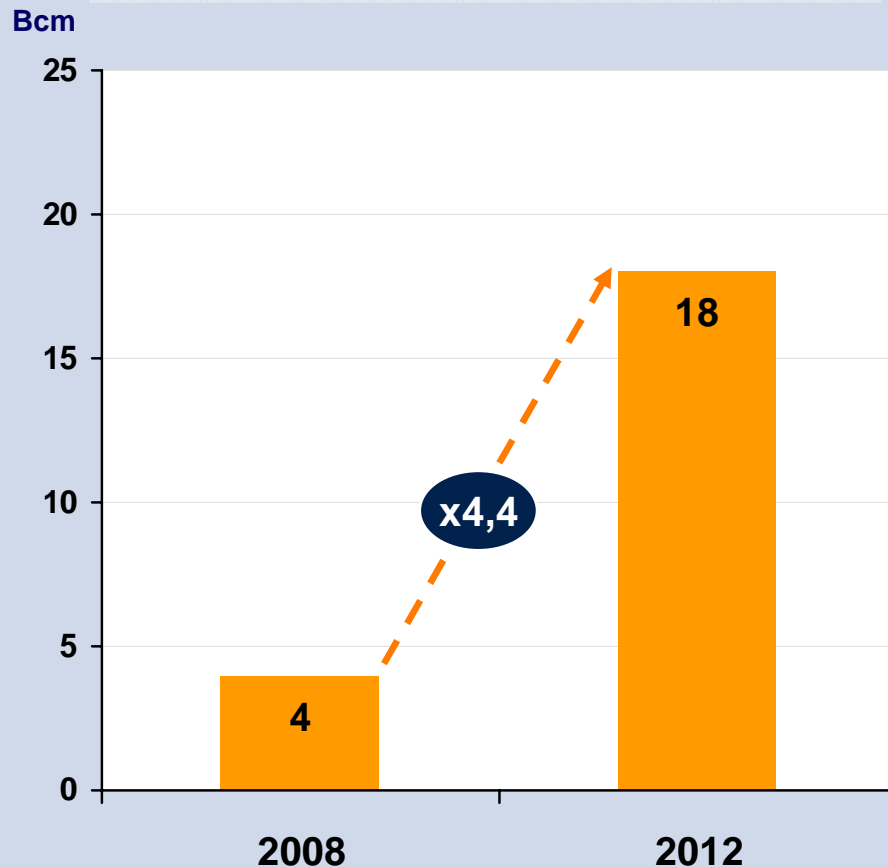
- ✓ Terminal de regasificación en Canadá
 - Acceso al mercado de EE.UU.
- ✓ Capacidad: 10 bcm/año
- ✓ Inversión 2008-2012: 300 M€
- ✓ Puesta en marcha: 2009
- ✓ Socios: Repsol YPF 75% (operador), Irving Oil 25%



GNL: Objetivos estratégicos 2012

Incrementar el volumen de GNL comercializado: + 14 Bcma

Volumen de GNL comercializado



Puesta en marcha de dos nuevos proyectos

Fecha puesta en marcha



2009

Canaport



2010

Perú LNG

10 grandes proyectos y exploración impulsarán el crecimiento orgánico de los negocios estratégicos

Downstream



Bilbao (España)

700 M€



Cartagena (España)

3.200 M€



Sines (Portugal)

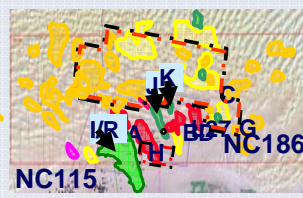
850 M€

Upstream



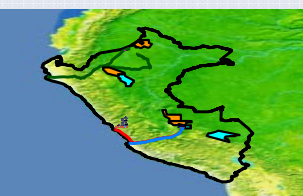
GK/Shenzi (GoM)

700 M€



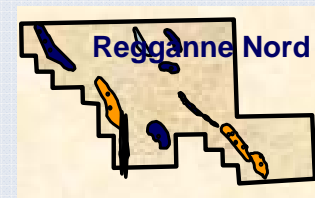
Libia I/R

100 M€



Bloque 39 (Perú)

350 M€



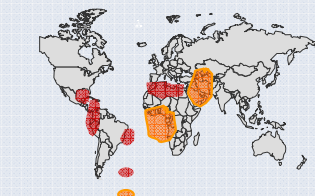
Regganne (Argelia)

450 M€



Carioca (Brasil)

500 M€



Exploración

575⁽¹⁾ M€pa

GNL



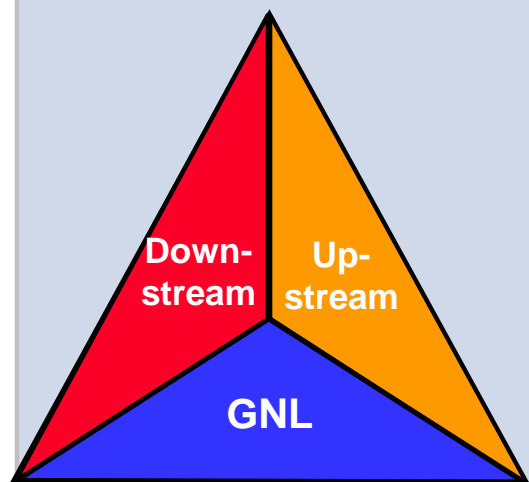
Perú LNG

400 M€



Canaport (Canadá)

300 M€



Inversiones totales en los grandes proyectos y exploración: 12.300 M€

Alta tasa de retorno esperada en los grandes proyectos: TIR > 15%

x Inversión 2008-2012

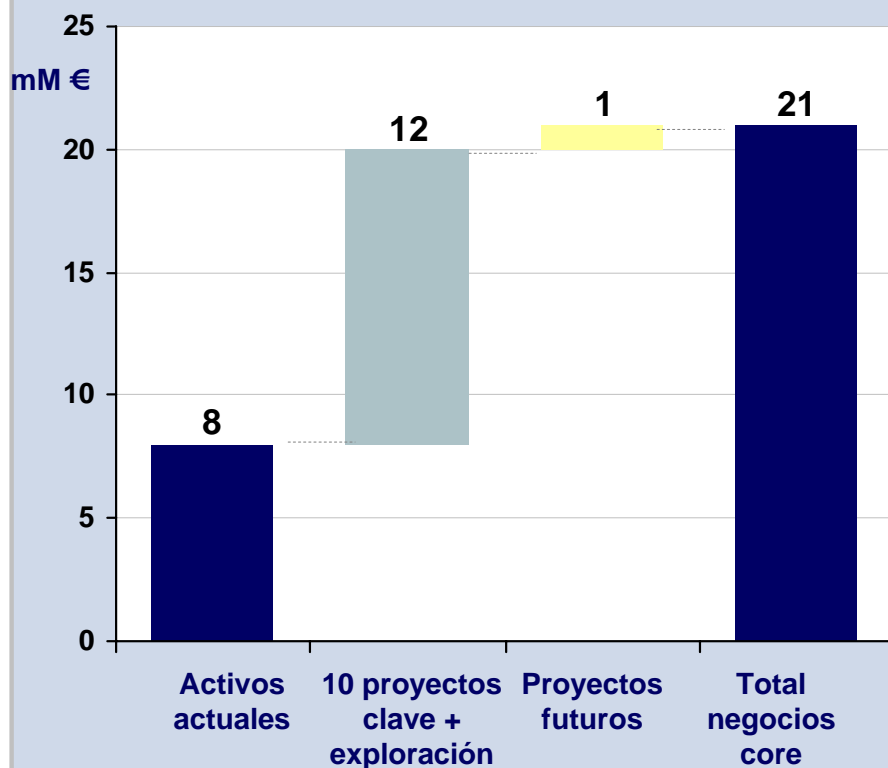
(1) No incluye 1.900 M€ en inversiones de desarrollo asociadas a descubrimientos exploratorios

Grandes proyectos de crecimiento y exploración: Contribución significativa al crecimiento 2008-2012

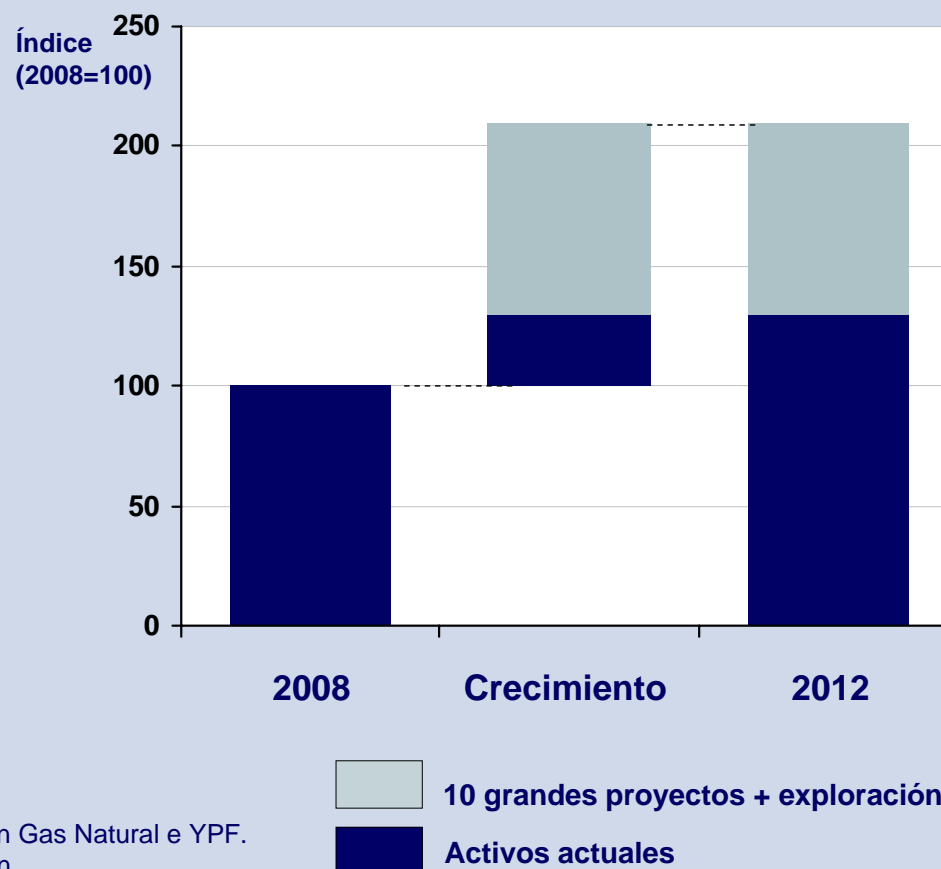
Los proyectos clave de crecimiento representan el ~60% de las inversiones...

...y aportan ~75% del incremento del resultado operativo

Inversión 2008-2012



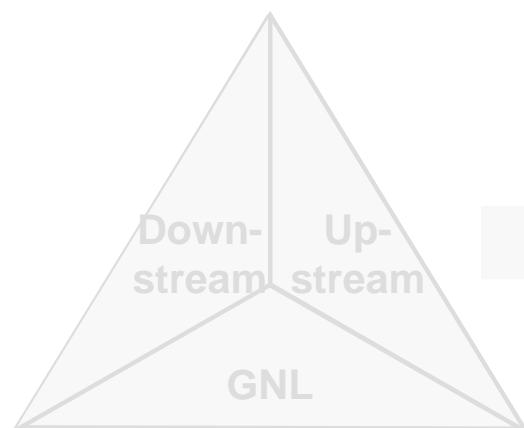
Resultado operativo 2008-2012



Nota: Se asume un precio del petróleo de 55\$/bbl. Todas las cifras excluyen Gas Natural e YPF. El Capex de Activos Actuales incluye inversiones hechas por la Corporación

Nuestra visión y prioridades estratégicas 2008-2012

Negocios
estratégicos
integrados



- Maximización de la rentabilidad de los activos actuales
- Crecimiento enfocado a través de 10 proyectos clave
- Desinversión de activos con baja rentabilidad

Participación
estratégica
operada



- Desinversión parcial para mejorar y equilibrar el portafolio
- Socio local y mejora de la liquidez en los mercados, claves para aumentar el valor. Foco local en el contexto de una compañía global
- Mejorar resultados aprovechando oportunidades en un mercado energético en expansión

Participación
estratégica
no operada



- Crecimiento de las operaciones vía Stream
- Maximización del crecimiento y del apalancamiento
- Opciones abiertas y flexibilidad de cara al futuro

Una gestión orientada a la rentabilidad y al crecimiento: aumentar el retorno para el accionista y otros stakeholders



Exploración y producción

- ✓ **Productor líder en Argentina (~42%)**
 - Producción 2007: 636.000 bepd (~38% de cuota de producción total de crudo)
 - Reservas probadas 2007: 1.276 Mbep



Refino y Logística

- ✓ **Compañía líder de refino en Argentina**
 - Capacidad de refino: 333.000 bpd (53% cuota)
- ✓ **Elevada conversión y complejidad**
- ✓ **Red de oleoductos, gasoductos y poliductos: 1.801 km**



Marketing

- ✓ **Compañía líder de Marketing en Argentina (56% de cuota de mercado en gasóleo y 51% en gasolinas)**
 - 1.700 estaciones de servicio



Petroquímica

- ✓ **Negocio de petroquímica completamente integrado con E&P (gas natural) y Refino**
- ✓ **Producción de 2,1 Mtpa (>55% exportación)**

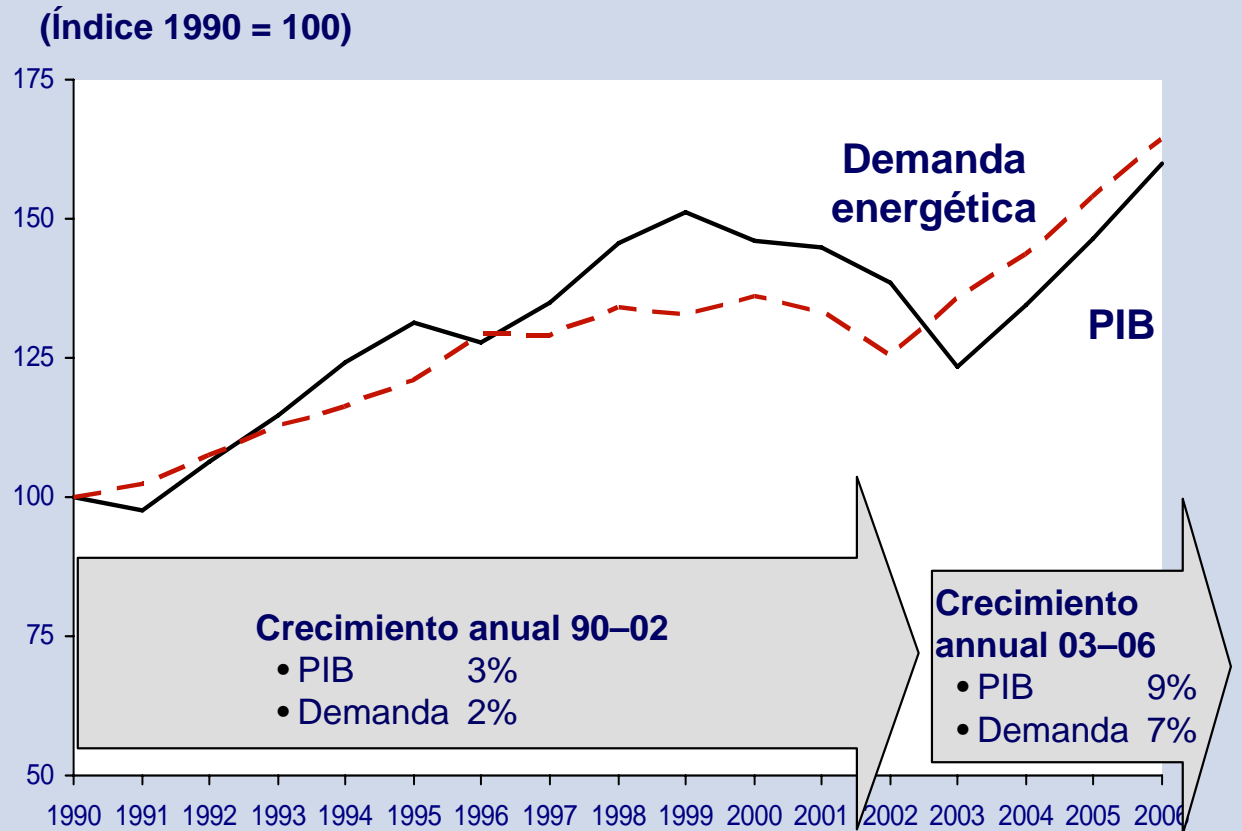
El crecimiento de Argentina se encuentra entre los mayores del mundo . . .

Crecimiento del PBI real (2003-6)
% anual



. . . con una expectativa de incremento en la demanda de energía

Crecimiento del PIB real y de la demanda energética en Argentina (1990-2006)



Inversión 2008-12
(mM €)

**Maximización
de la
rentabilidad
de los activos
actuales**

- ✓ Mejora del entorno regulatorio
- ✓ Aumento de la eficiencia
- ✓ Gestión proactiva del declino de la producción
- ✓ Inversión para cumplir las especificaciones de los productos

6,0

**Grandes
Proyectos de
crecimiento**

- ✓ PLADA⁽¹⁾ : Maximizar el factor de recuperación de los campos maduros

1,8

7,8

Inversiones en YPF en línea con la amortización

(1) Plan Adicional de Desarrollo de Activos, 82 proyectos

✓ **Incremento significativo de los resultados de YPF en el periodo 2008-2012**

- Aproximación de los precios de los combustibles al import-parity
- Incremento de los precios del gas a niveles más cercanos a los regionales
- Reducción de costes y mejoras operativas
- Inversiones incrementales de crecimiento en downstream

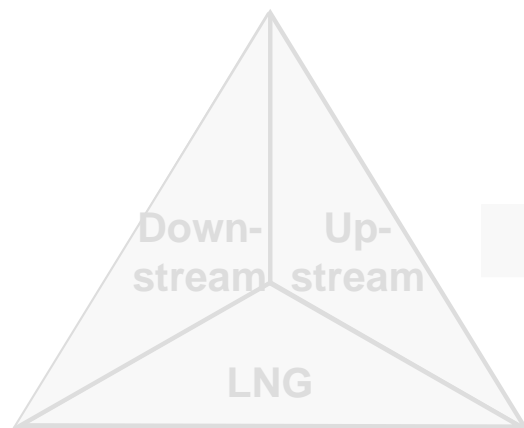
✓ **Gestión proactiva de los campos para minimizar el declino de la producción**

✓ **Aceleración en la incorporación de reservas por encima del ritmo histórico**

- PLADA: Desarrollo de campos maduros y recursos no convencionales
- Exploración on-shore y off-shore

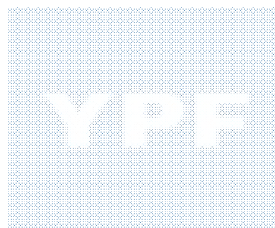
Nuestra visión y prioridades estratégicas 2008-2012

Negocios estratégicos integrados



- Maximización de la rentabilidad de los activos actuales
- Crecimiento enfocado a través de 10 proyectos clave
- Desinversión de activos con baja rentabilidad

Participación estratégica operada



- Desinversión parcial para mejorar y equilibrar el portafolio
- Socio local y mejora de la liquidez en los mercados, claves para aumentar el valor. Foco local en el contexto de una compañía global
- Mejorar resultados aprovechando oportunidades en un mercado energético en expansión

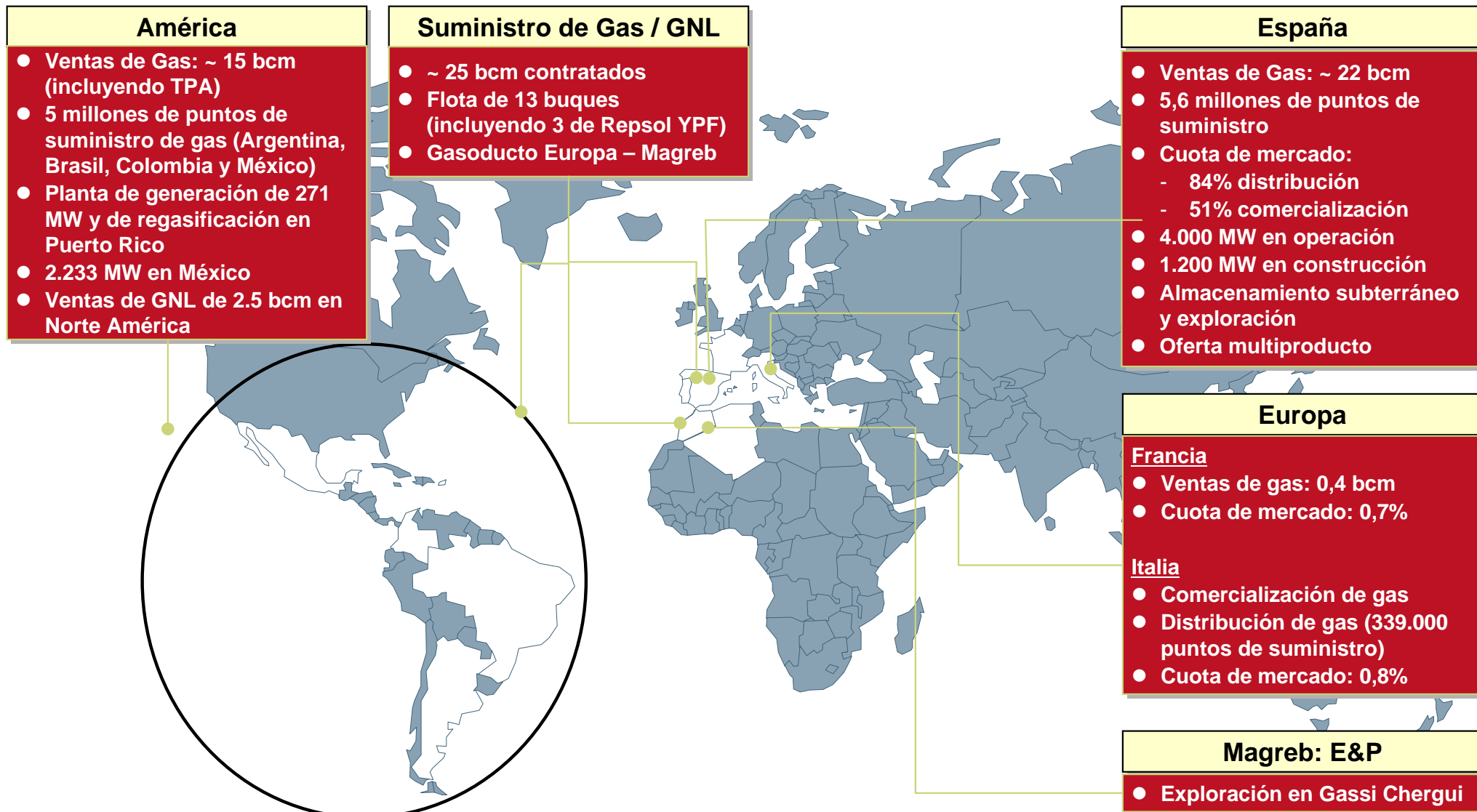
Participación estratégica no-operada

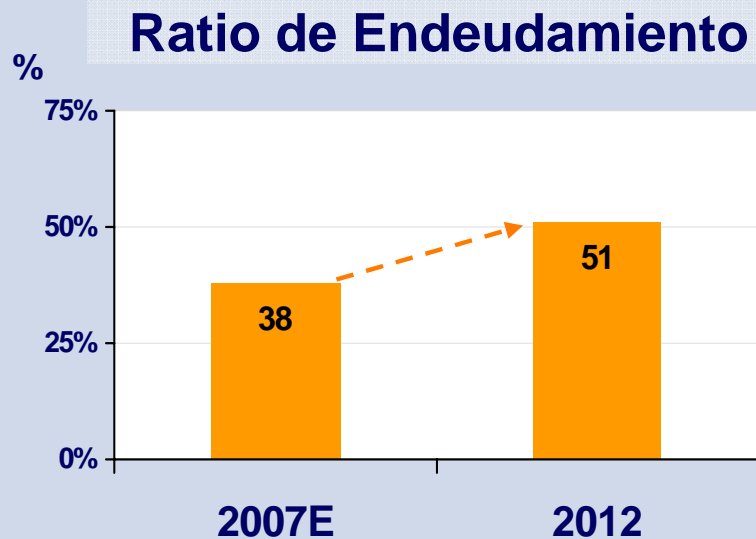
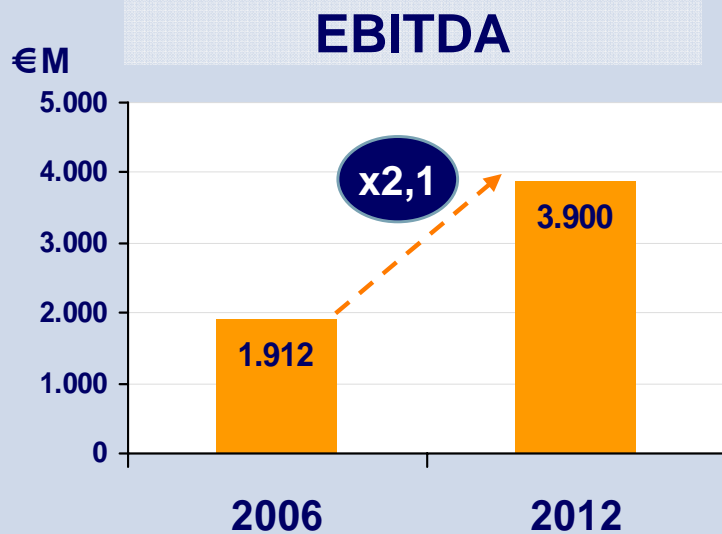


- Crecimiento de las operaciones vía Stream
- Maximización del crecimiento y del apalancamiento
- Opciones abiertas y flexibilidad de cara al futuro

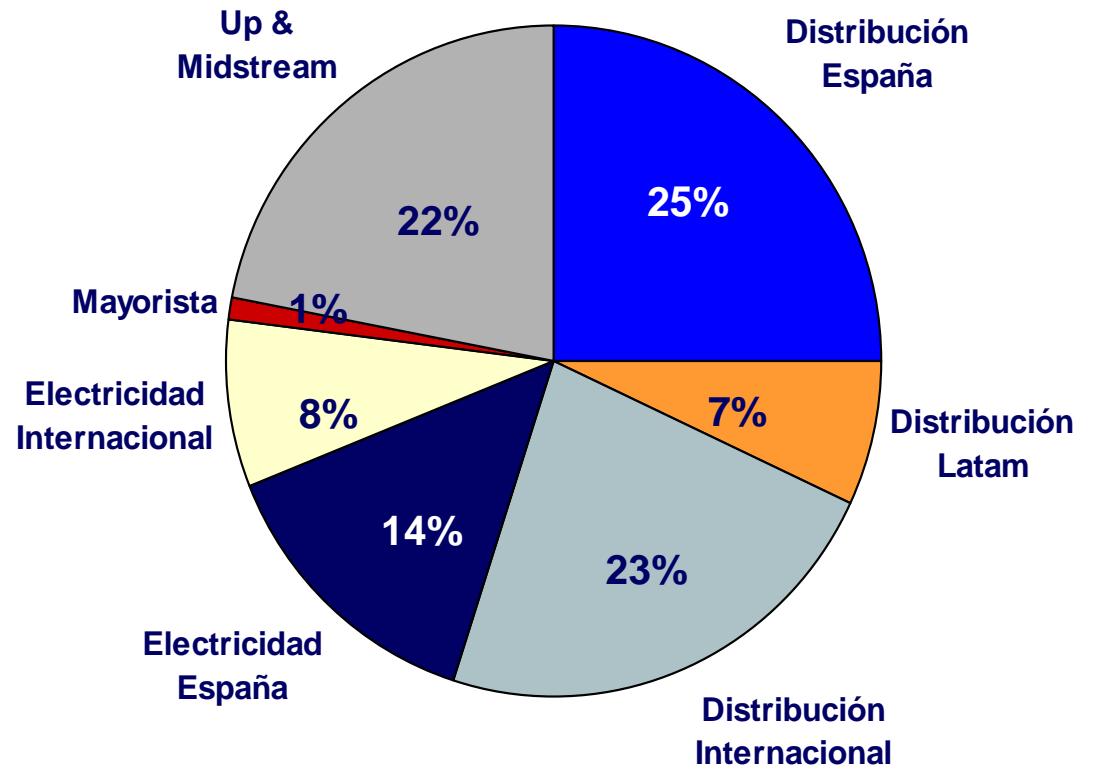
Una gestión orientada a la rentabilidad y al crecimiento: aumentar el retorno para el accionista y otros stakeholders

Presente en 11 países, líder en GNL y en convergencia gas-electricidad





Inversiones 2008-12: 12.500 M€

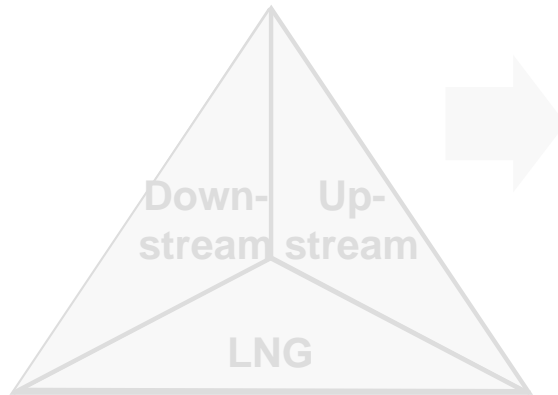


Fuente: Gas Natural; presentación de la estrategia SDG



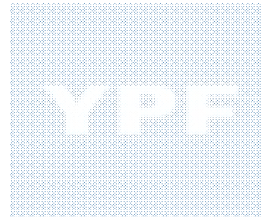
Nuestra visión y prioridades estratégicas 2008-2012

Negocios
estratégicos
integrados



- Maximización de la rentabilidad de los activos actuales
- Crecimiento a través de 10 proyectos clave
- Desinversión de activos de baja rentabilidad

Participación
estratégica
operada



- Desinversión parcial para mejorar y equilibrar el portafolio
- Socio local y mejora de la liquidez en los mercados, claves para aumentar el valor. Foco local en el contexto de una compañía global
- Mejorar resultados aprovechando oportunidades en un mercado energético en expansión

Participación
estratégica
no operada



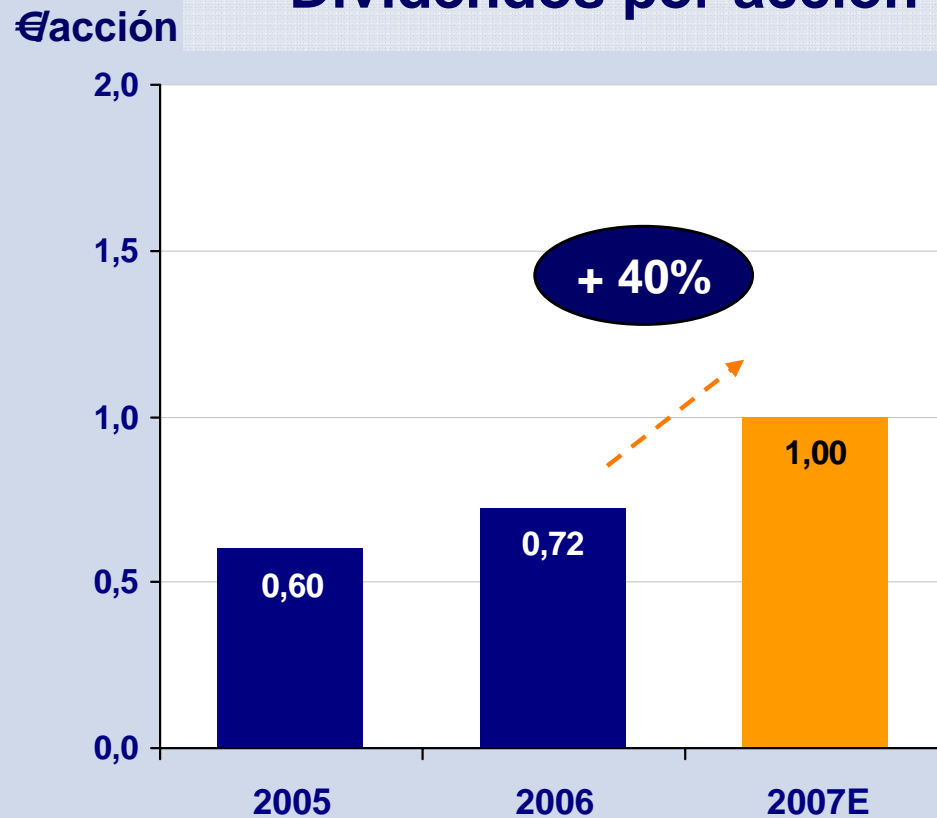
- Crecimiento de las operaciones vía Stream
- Maximización del crecimiento y del apalancamiento
- Opciones abiertas y flexibilidad de cara al futuro

Una gestión orientada a la rentabilidad y al crecimiento: aumentar el retorno para el accionista y otros stakeholders

Plan Estratégico 2008-2012: Inversión total del Grupo

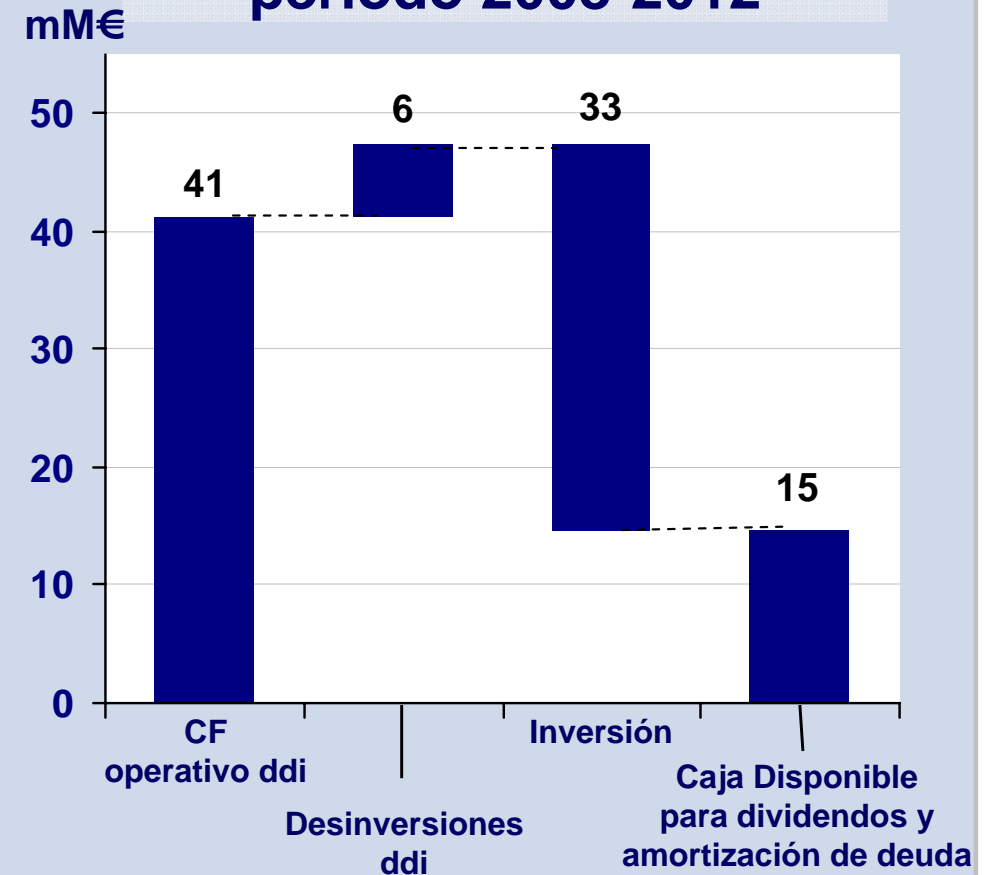
	Downstream	Upstream + LNG	Corp	Total Core	YPF	gasNatural	TOTAL
Activos actuales	5,1	2,2	0,5	7,8	6,0	3,7	17,5
Grandes Proyectos crecimiento	4,8	7,5		12,3	1,8		14,1
Proyectos de futuro	0,6	0,6		1,2			1,2
Total 2008-2012 mM€	10,5	10,3	0,5	21,3	7,8	3,7	32,8

Dividendos por acción



- Incremento del retorno al accionista a través del dividendo

Movimientos de caja en el periodo 2008-2012



- Disciplina financiera: Ratio de endeudamiento objetivo <27%
- Ingresos de desinversiones destinados a reducir deuda
- Reducción deuda aumenta flexibilidad financiera

Plan Estratégico 2008-2012: Apuesta constante por la seguridad, el medio ambiente y la responsabilidad social corporativa



Seguridad

- **Refuerzo de la seguridad y Programa de Reducción de Accidentes**
 - El Índice de Frecuencia de Accidentes se ha reducido un 83% desde 1999
 - 2006: el 32% de los empleados ha seguido cursos de formación sobre seguridad, contabilizando un total de 210.000 horas

Medio ambiente

- **Liderazgo en biocombustibles**
 - Líder europeo en el uso de bioetanol en la gasolina (140.000 tpa)
 - Cuatro plantas de biodiesel en construcción en España (900.000 tpa)
 - Programa de investigación sobre biocombustibles
- **Eficiencia energética, reducción de gases de efecto invernadero y programas de protección de la diversidad**
- **Gastos en medio ambiente en 2006: 360 M € (Opex + CAPEX)**

Responsabilidad social corporativa

- **Reconocimiento internacional de la transparencia y responsabilidad social**
 - Miembro del Dow Jones Sustainability Indexes y del FTSE4Good
 - Calificada como la “mejor compañía petrolífera” en la categoría de responsabilidad social corporativa en el Good Company Ranking 2007
 - Calificada con “el mejor nivel de transparencia e información sobre responsabilidad social corporativa” por la Global Reporting Initiative 2007

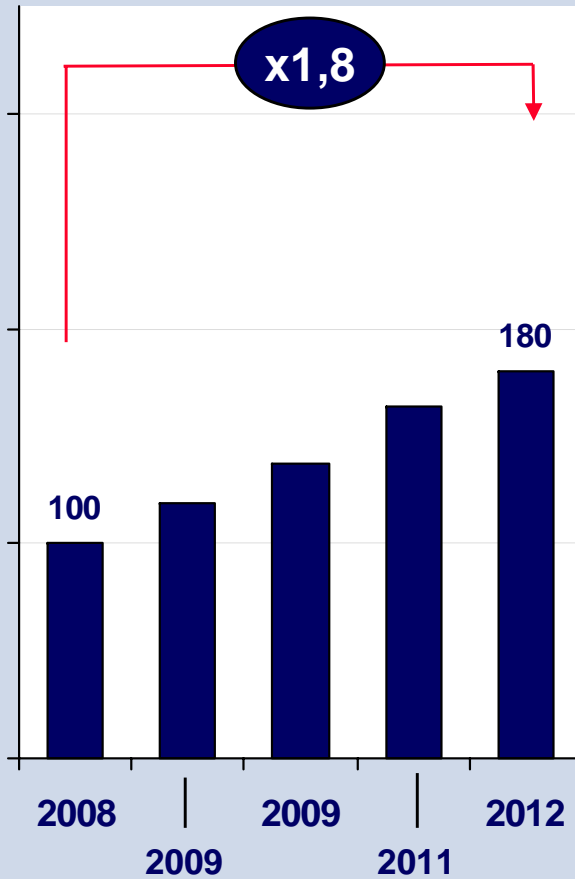


Repsol YPF 2008-12: Gestión orientada a la rentabilidad y al crecimiento



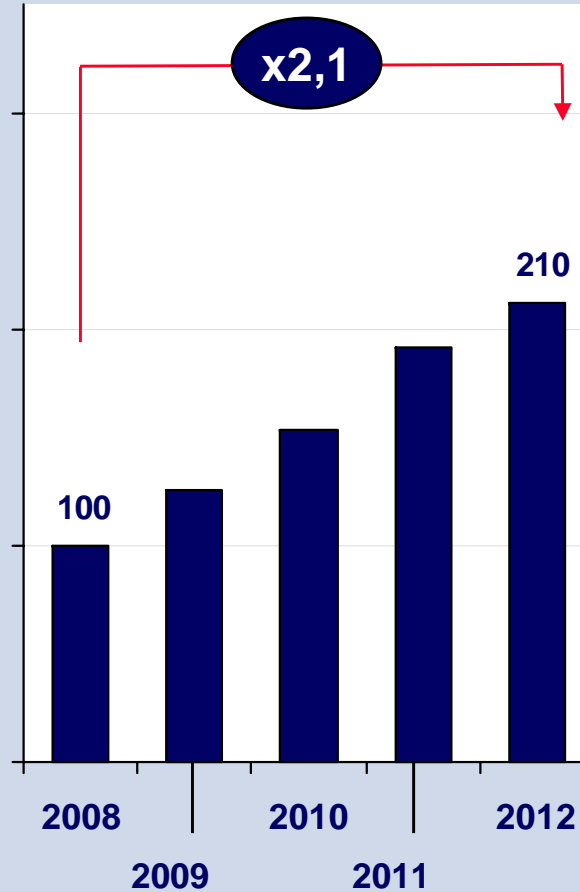
EBITDA del Grupo

Indice 2008=100



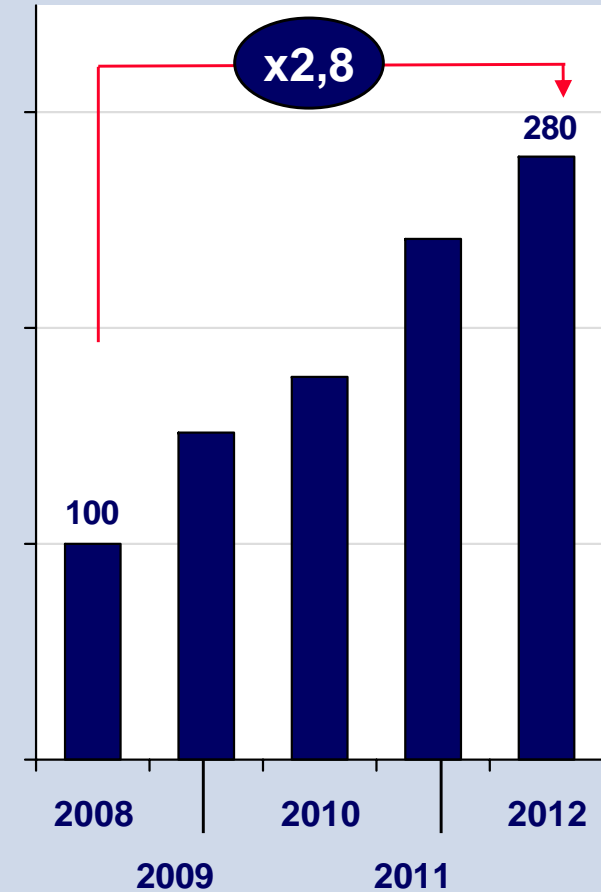
Resultado Operativo del Grupo

Indice 2008=100



Beneficio Neto del Grupo⁽¹⁾

Indice 2008=100



Nota: Excluye resultados extraordinarios por desinversiones

(1) Beneficio Neto después de minoritarios

Hitos de la estrategia de Repsol YPF 2008-12

- ✓ **Crecimiento orgánico significativo**
 - Resultado operativo 2008-12: x2,1; beneficio neto 2008-12: x2,8
 - 10 proyectos clave de crecimiento en los negocios estratégicos
- ✓ **Nueva estructura del grupo con un portafolio más equilibrado**
 - Negocios y participaciones estratégicas
 - Alrededor del 55% en países OCDE
- ✓ **Sólida posición financiera y mejora del retorno para el accionista**
 - Ratio de endeudamiento considerablemente por debajo del nivel actual (27%)
 - Ingresos por las desinversiones utilizadas para reducir la deuda
 - Crecimiento de los dividendos
- ✓ **Organización responsabilizada y preparada**
- ✓ **Líder en transparencia y responsabilidad social**

Camino establecido para mejorar los resultados y fortalecer la posición competitiva

Menor exposición al riesgo a través de un portafolio más equilibrado



Downstream

Upstream

GNL

***Una gestión orientada a la
rentabilidad y al crecimiento***