

ARGENTINA, BRASIL Y BOLIVIA (ABB)



ARGENTINA, BRASIL Y BOLIVIA (ABB)

Mensajes clave ABB

- Argentina está mejorando
 - Precios de gas en ascenso
 - Los negocios generan un cash flow estable:
 - Upstream : gestión de activos maduros
 - Nuevas oportunidades en el offshore

Argentino

- Downstream : mejor integración y

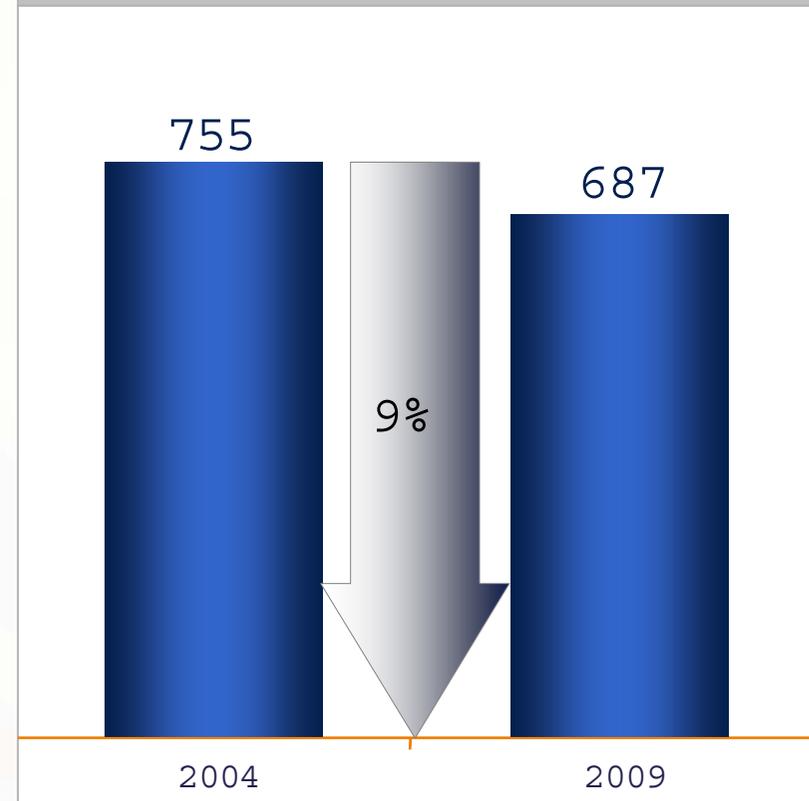


ARGENTINA, BRASIL Y BOLIVIA (ABB)

Argentina



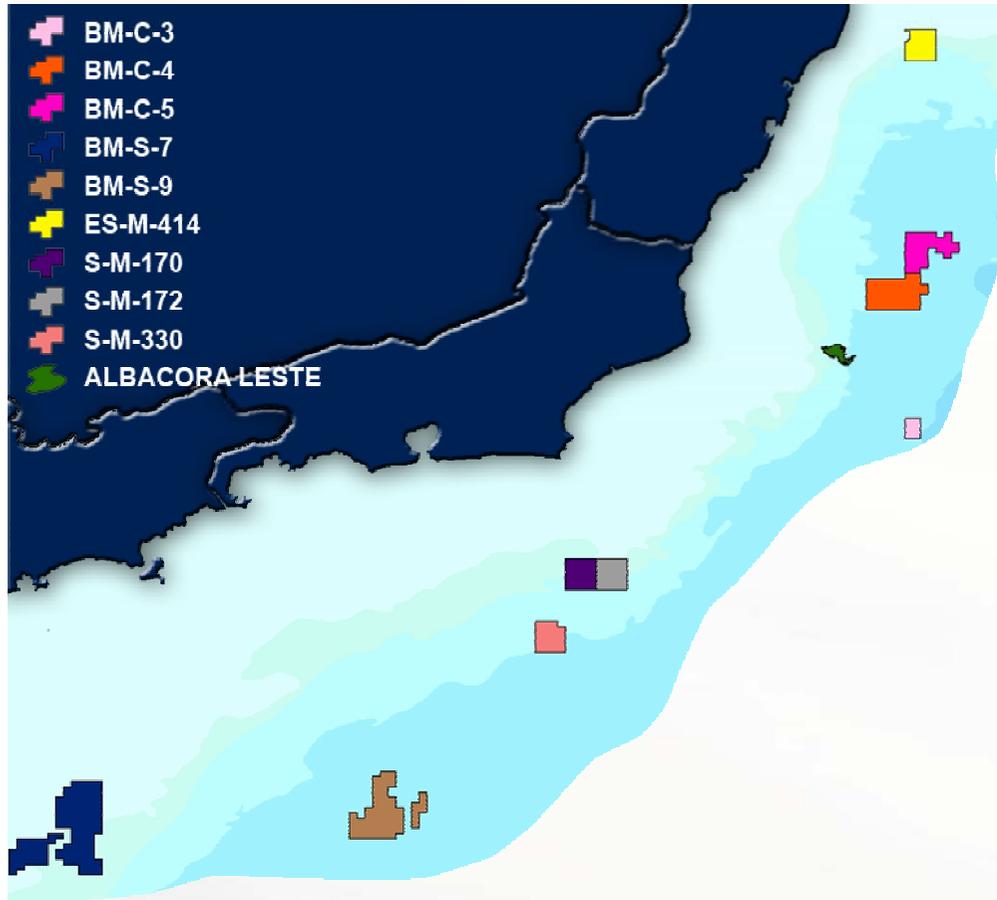
RepsolYPF producci3n neta (Kbep/d)



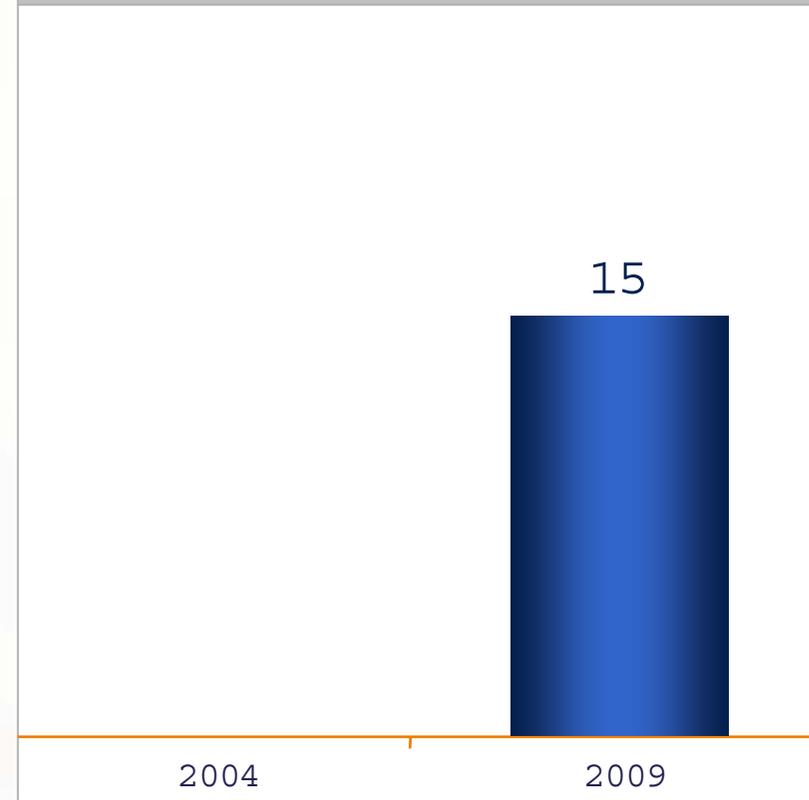


ARGENTINA, BRASIL Y BOLIVIA (ABB)

Brasil



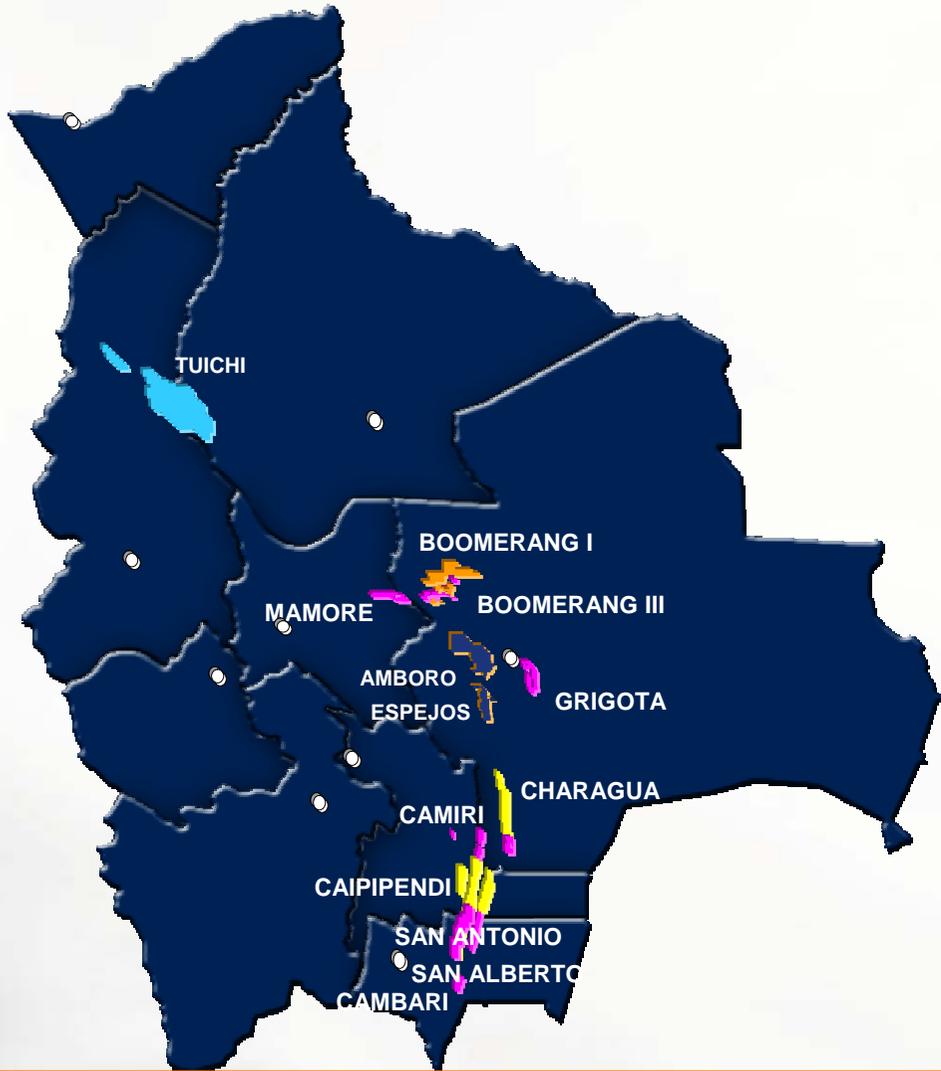
RepsolYPF producci3n neta (Kbep/d)



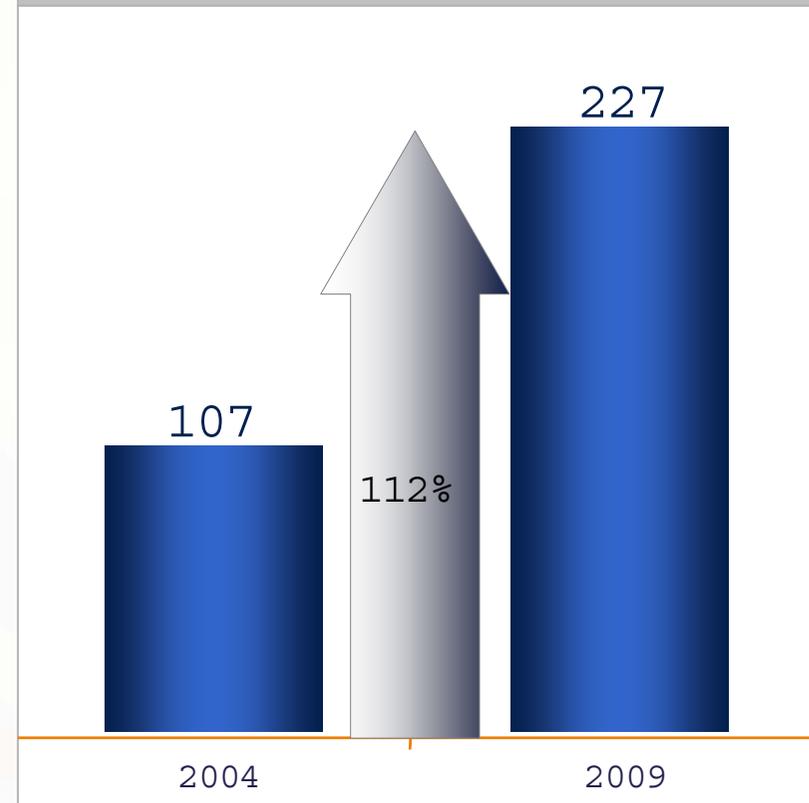


ARGENTINA, BRASIL Y BOLIVIA (ABB)

Bolivia



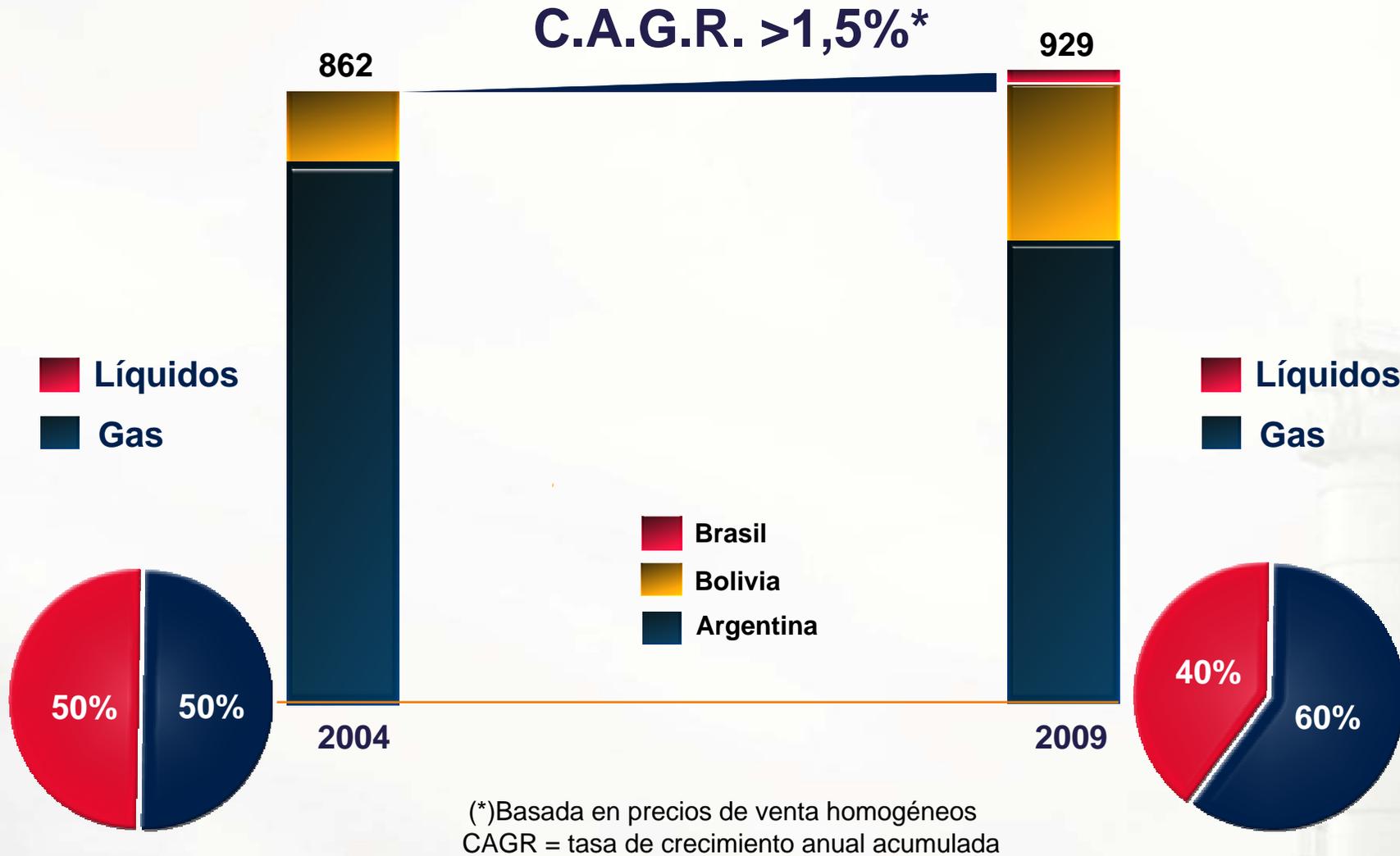
RepsolYPF producción neta (Kbep/d)





ARGENTINA, BRASIL Y BOLIVIA (ABB)

Crecimiento de la producción





ARGENTINA, BRASIL Y BOLIVIA (ABB)

Evolución de las reservas





ARGENTINA, BRASIL Y BOLIVIA (ABB)

Potencial del gas natural

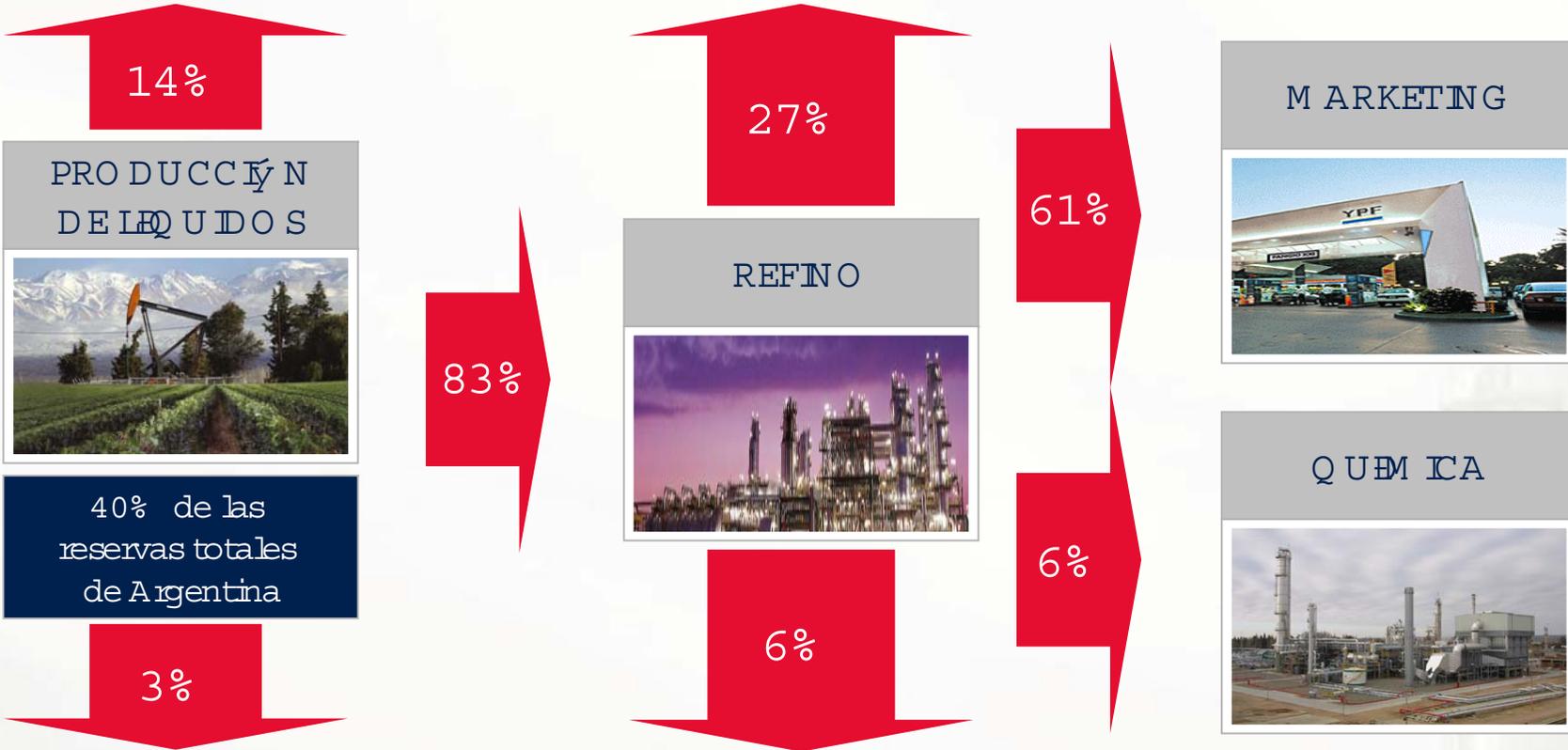
- Los mercados de gas del Cono Sur están totalmente integrados y la demanda de gas presenta un gran crecimiento
- Argentina - La liberalización del mercado de gas coincide con una oferta interior limitada
- Brasil - El mercado brasileño crece a doble dígito y sus reservas todavía son escasas, aunque con gran potencial
- Bolivia - Amplias reservas de gas que tienen que suministrar a los mercados argentino y brasileño
- RepsolYPF es la compañía dominante en el área



ARGENTINA, BRASIL Y BOLIVIA (ABB)

Cadena de líquidos de RepsolYPF en Argentina

EXPORTACIONES



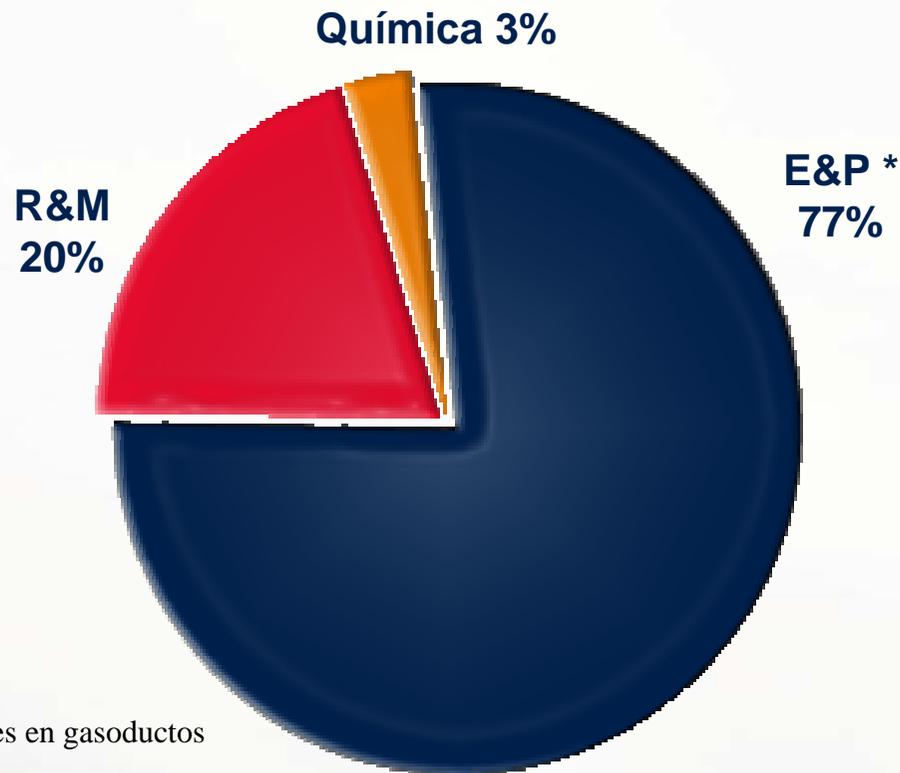
Ventas a terceros



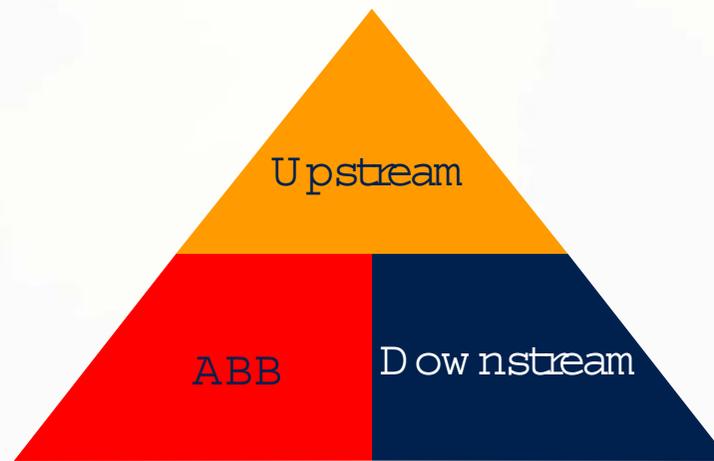
ARGENTINA, BRASIL Y BOLIVIA (ABB)

INVERSIÓN TOTAL 2005-2009

8.000 M \$



* Incluye 1.300 M\$ de inversiones en gasoductos



DOW NSTREAM

LIDERAZGO EN MERCADOS EN CRECIMIENTO

GENERACIÓN DE SÍLIDOS RESULTADOS



Downstream

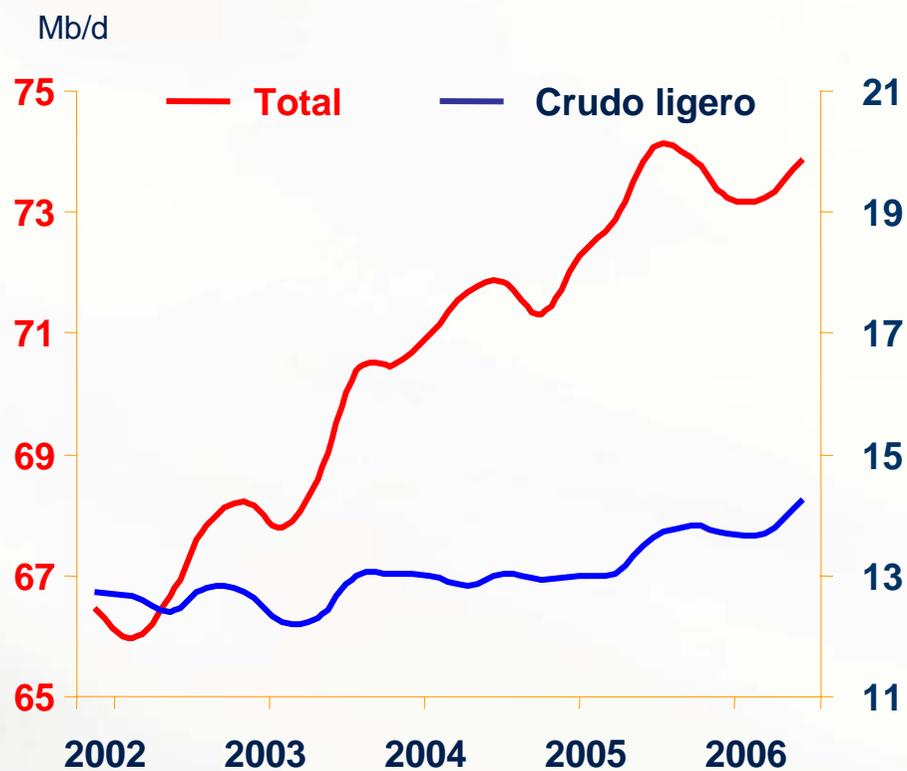
Mensajes clave

- Escenario positivo de márgenes y de mejora del negocio
- Altos márgenes y alta generación de cash flow
 - Mayor capacidad de conversión
 - Localizado en mercados en crecimiento
 - El aumento de las importaciones de gasóleo es una oportunidad para Repsol YPF
- Activos y logística superiores
 - 5 refineras optimizadas en un solo sistema
 - Alta cuota de mercado de la red de estaciones de servicio
- Negocio químico integrado y rentable
- Posición única en GLP

Downstream

La mayor proporción de crudo pesado crea ventajas para Repsol YPF

Crudo cada vez más pesado

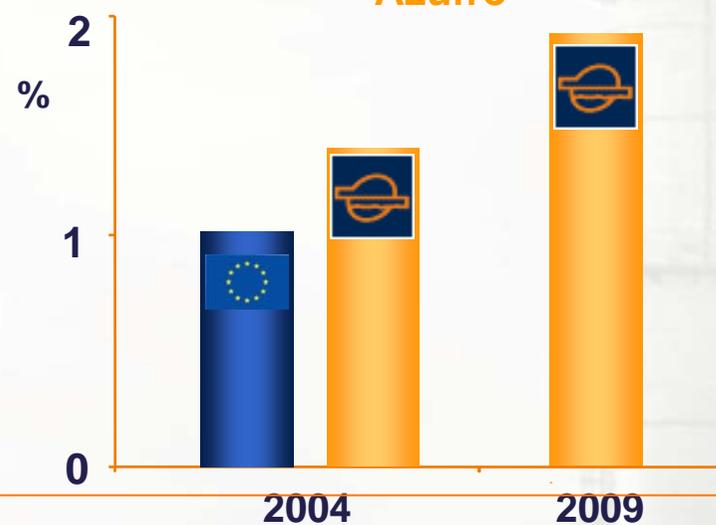


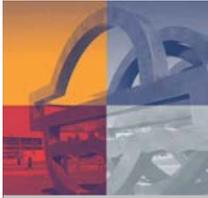
Fuente: PFC

Densidad



Azufre

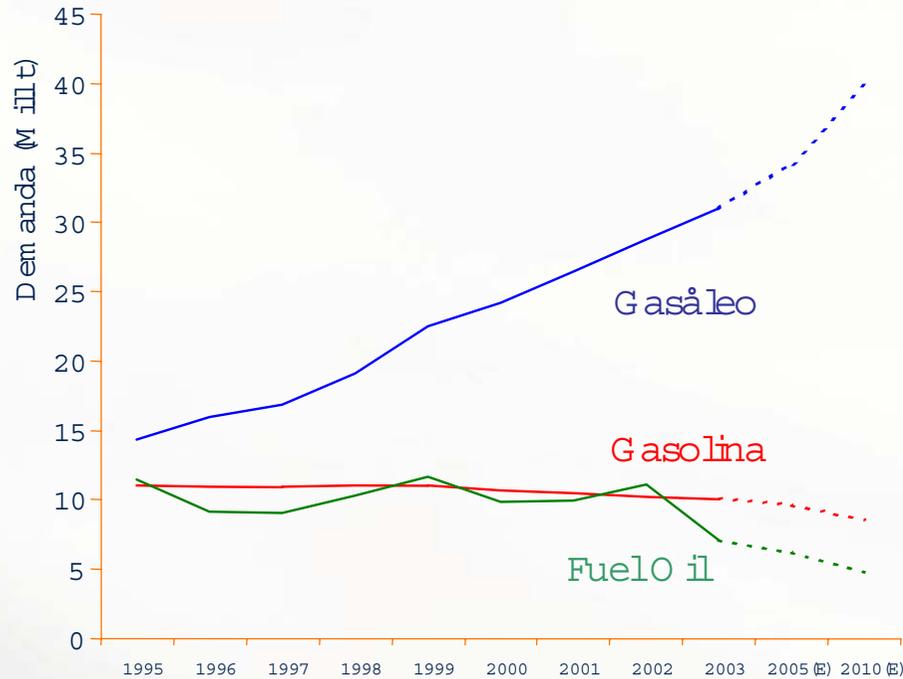




Downstream

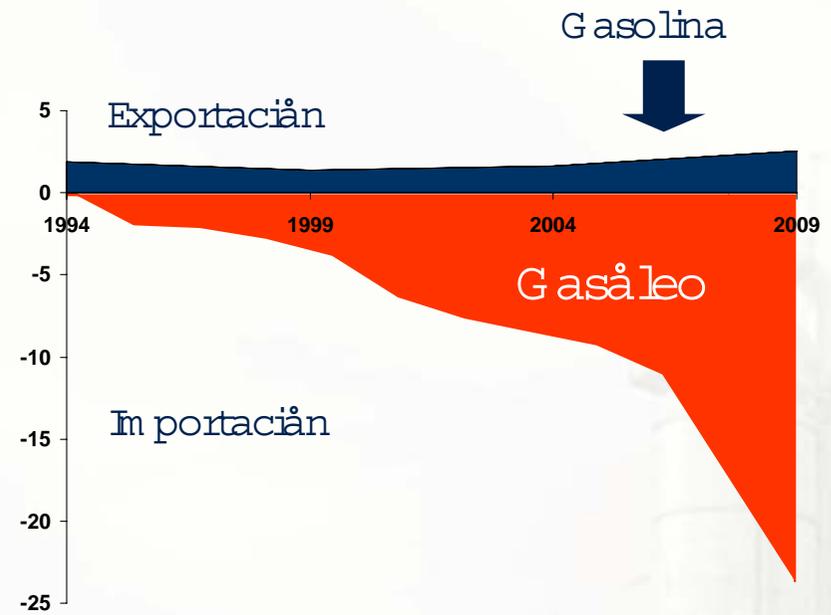
El aumento de las importaciones de gasóleo mejora los márgenes de Repsol YPF

Demanda de productos petrolíferos Península Ibérica

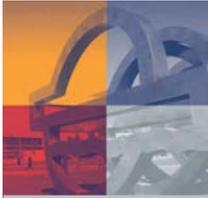


Fuente: PFC

Exportación vs. Importación Península Ibérica



Fuente: IEA

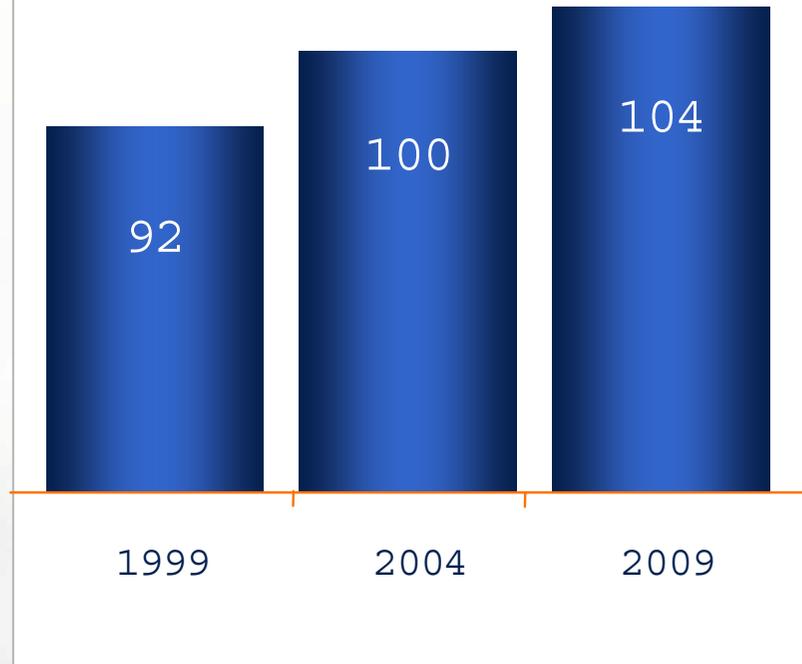


Downstream

La red de estaciones de servicio en propiedad tiene una alta cuota de mercado y ventas

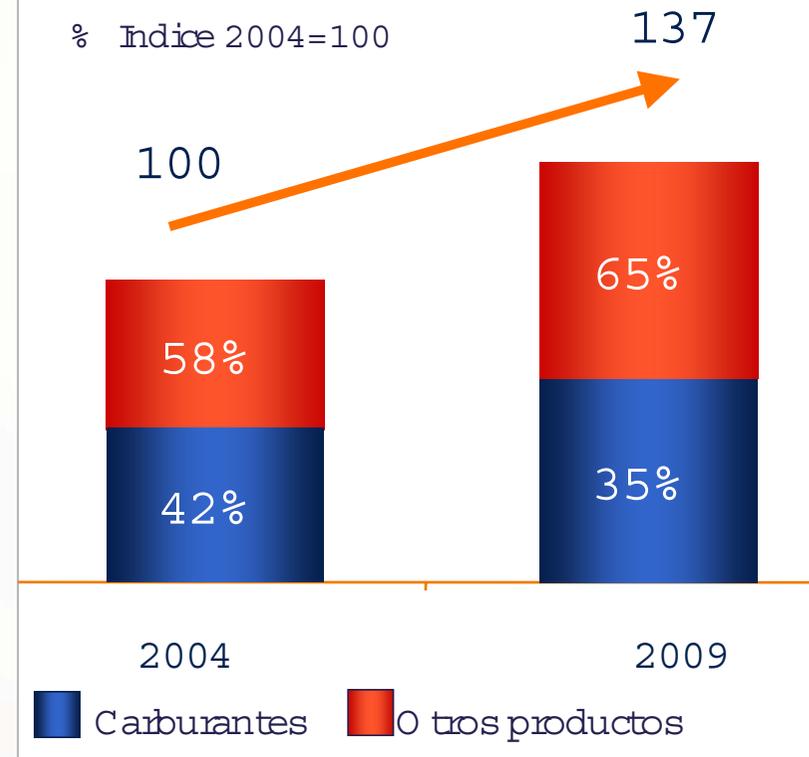
Cuota de mercado de ventas/cuota de mercado de puntos de venta

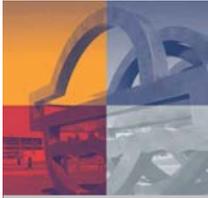
% Índice 2004=100



Ingresos operativos de la red de EESS en propiedad (España)

% Índice 2004=100

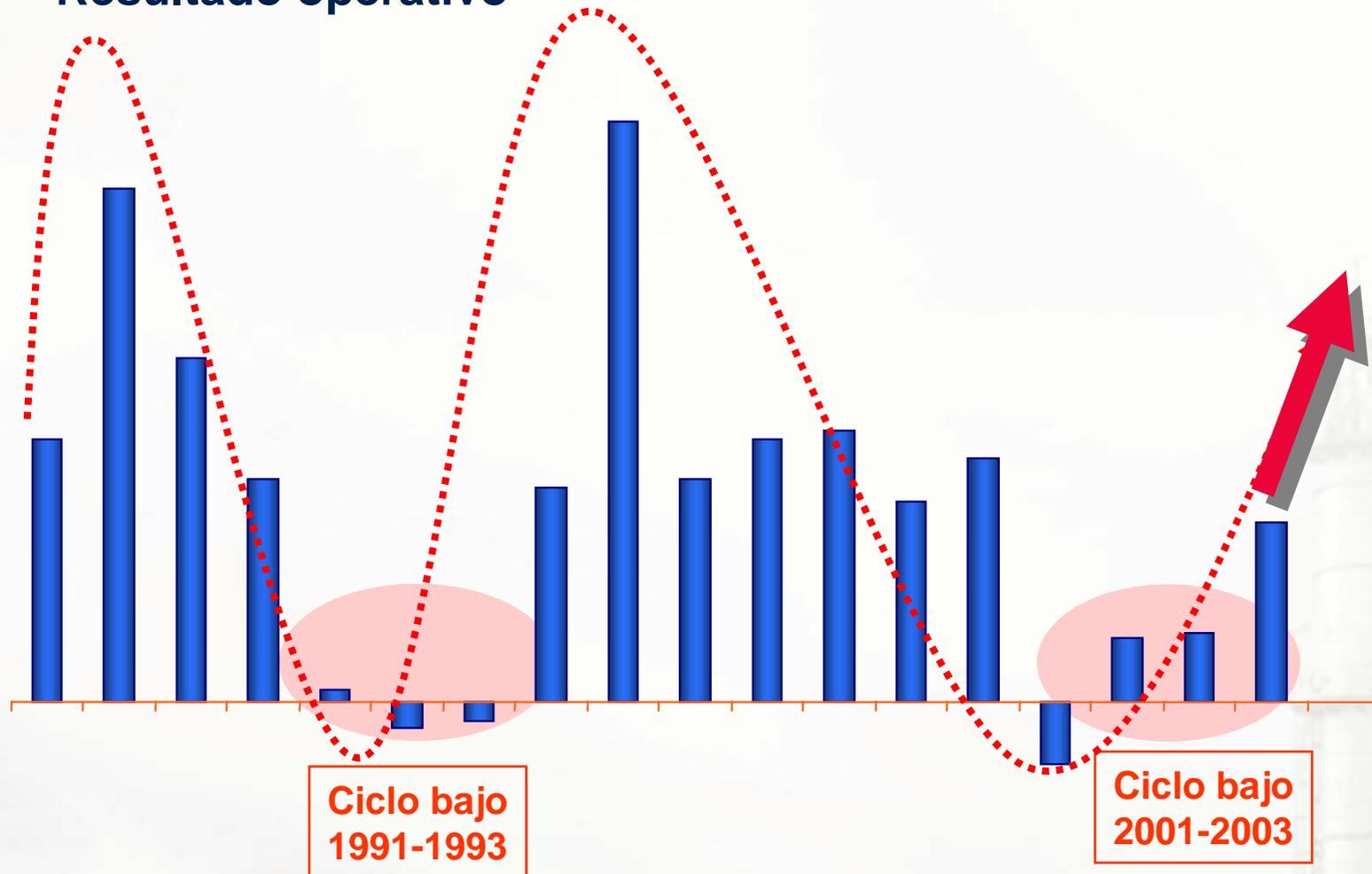




Downstream

Negocio que se dirige al ciclo alto

Resultado operativo

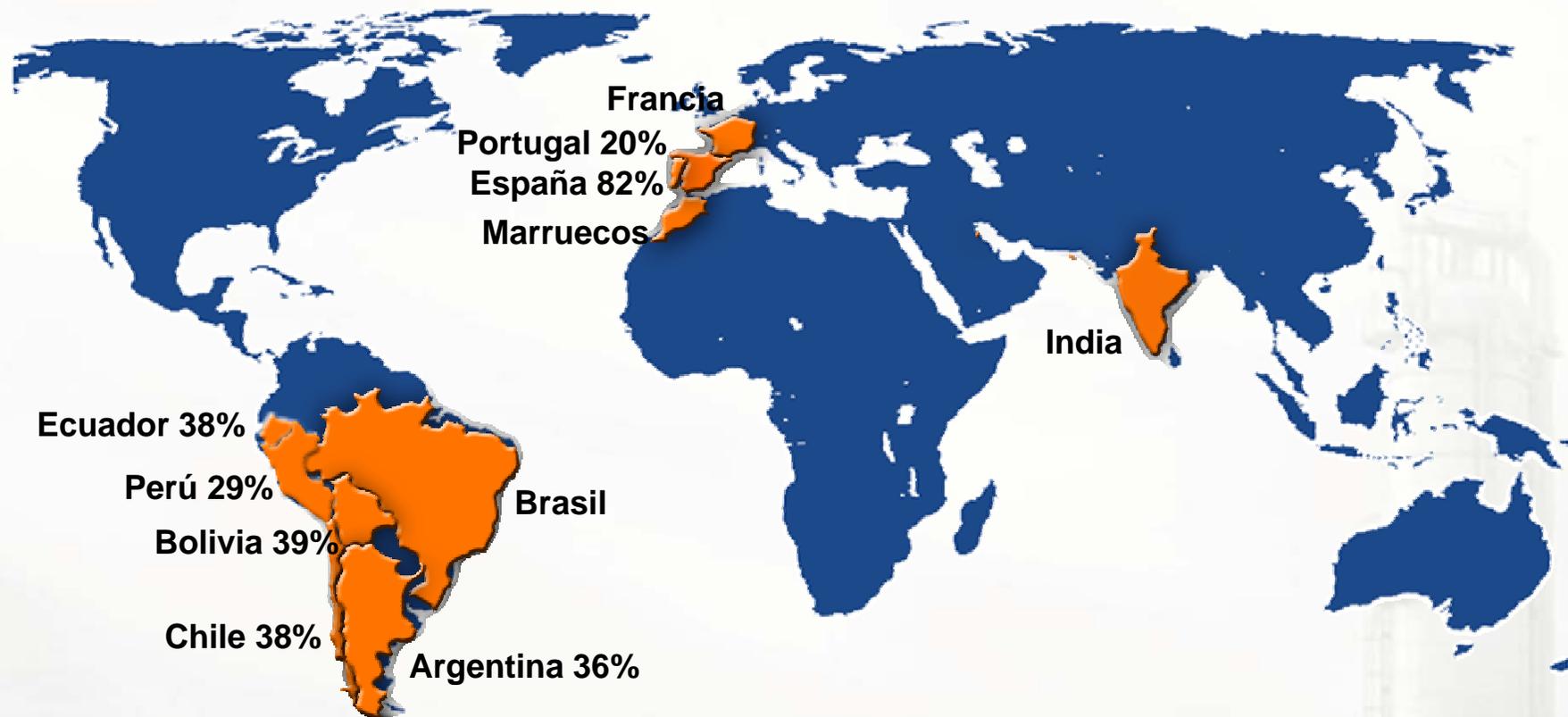




Downstream

Liderazgo en el negocio de GLP

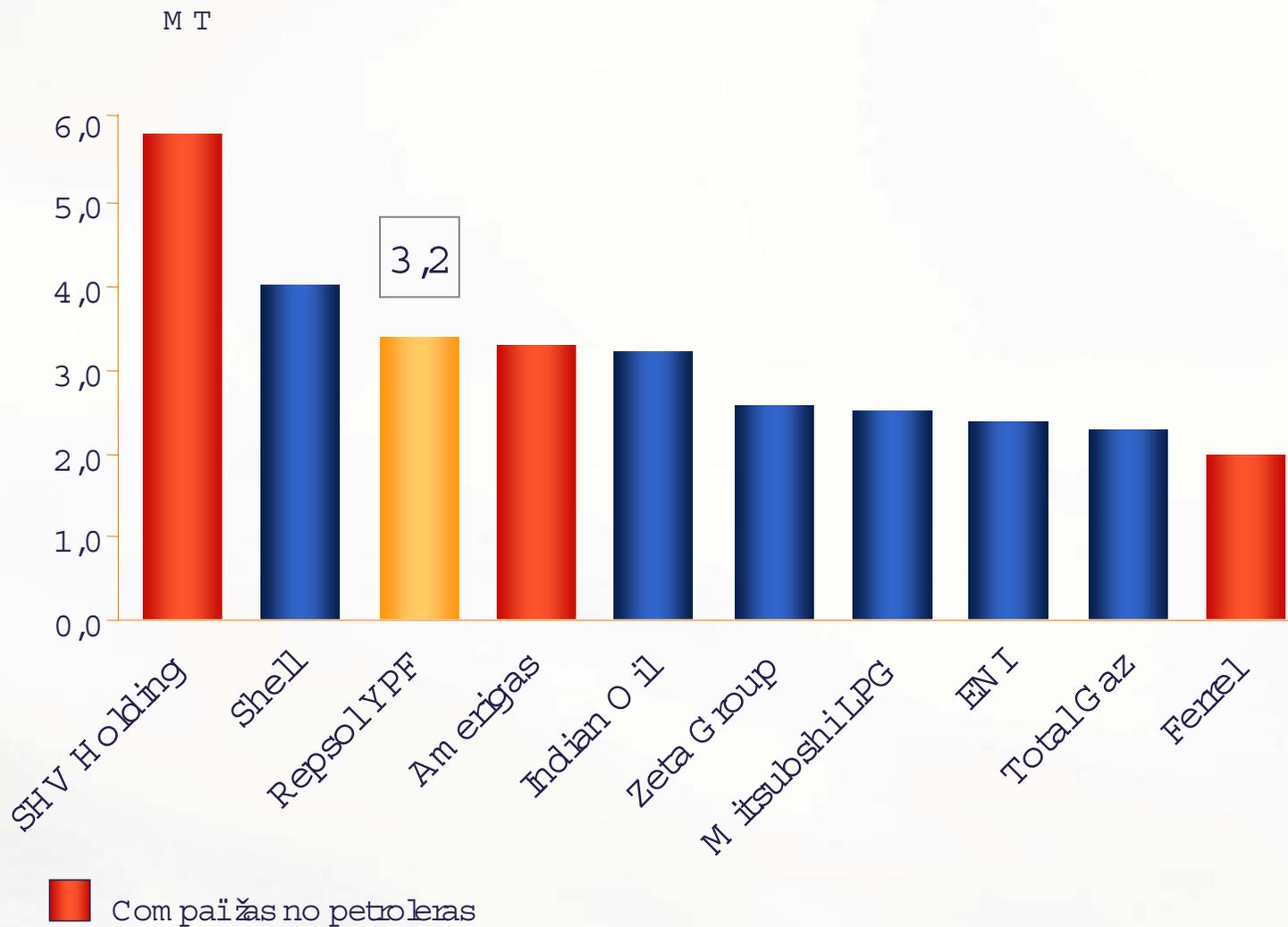
Nº1 en España (82%) y Latinoamérica (30 - 40%)





Downstream

GLP: Tercera com maior produção mundial





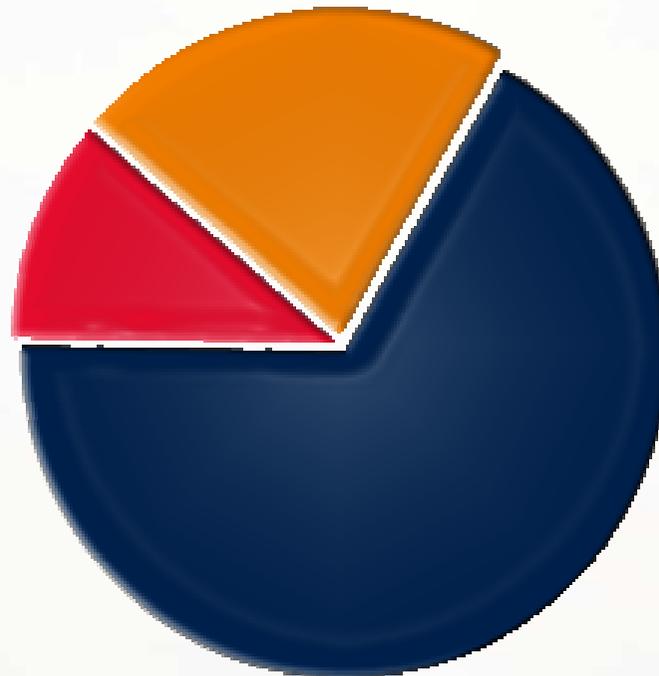
Downstream

INVERSIÓN TOTAL 2005-2009

5.700 M i

Química 20%

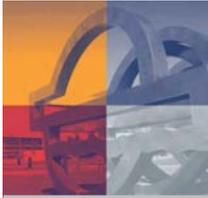
GLP
12%



R&M
68%



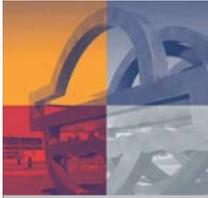
OBJETIVOS



Crecimiento estratégico: Bases del escenario actual de la compañía

	2005 - 2009	
TO TAL E& P		
Costes F&D (\$/bep)		5,0
Costes Lifting (\$/bep)		2,5
RRR (%)		>100
	2004	2009
UPSTREAM		
Producción (kbep/d)	1.165	>1.300
Ventas GNL (bcm)	5,1	>11,5
DOWNSTREAM		
Índice Conversión	47%	>60%
Ventas Química (kt)	4.132	>5.600
Ventas GLP* (kt)	3.780	>4.700

*Incluye ventas mayoristas

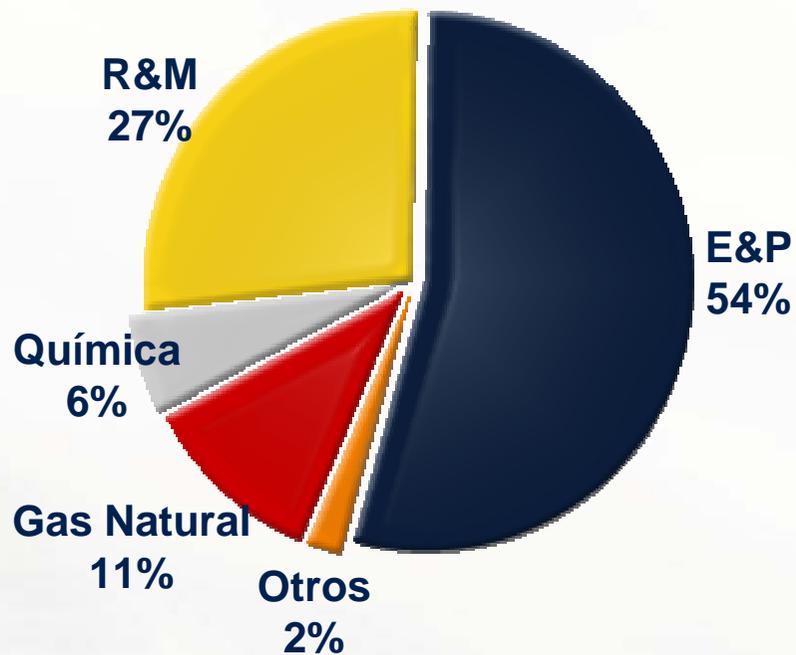


Incremento de las inversiones orientado a las áreas de crecimiento

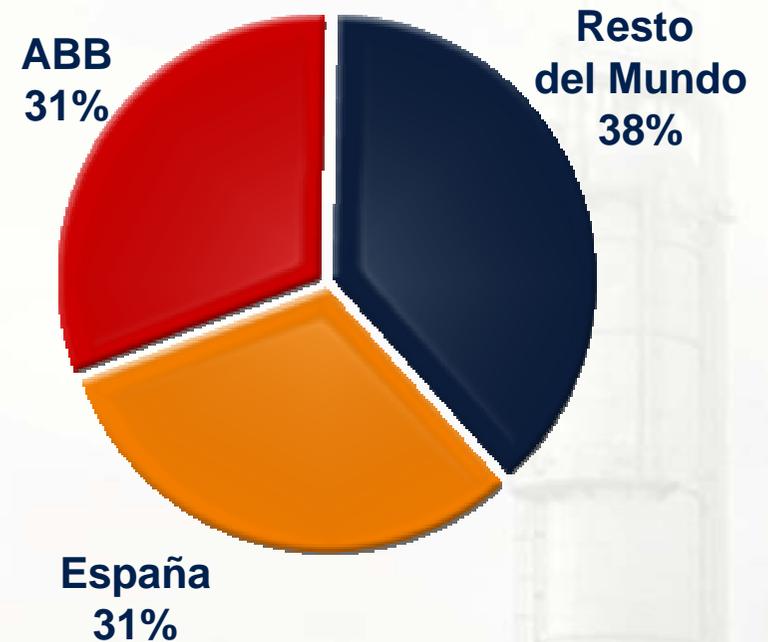
INVERSIÓN TOTAL 2005-2009

21.100 M i

Por negocios

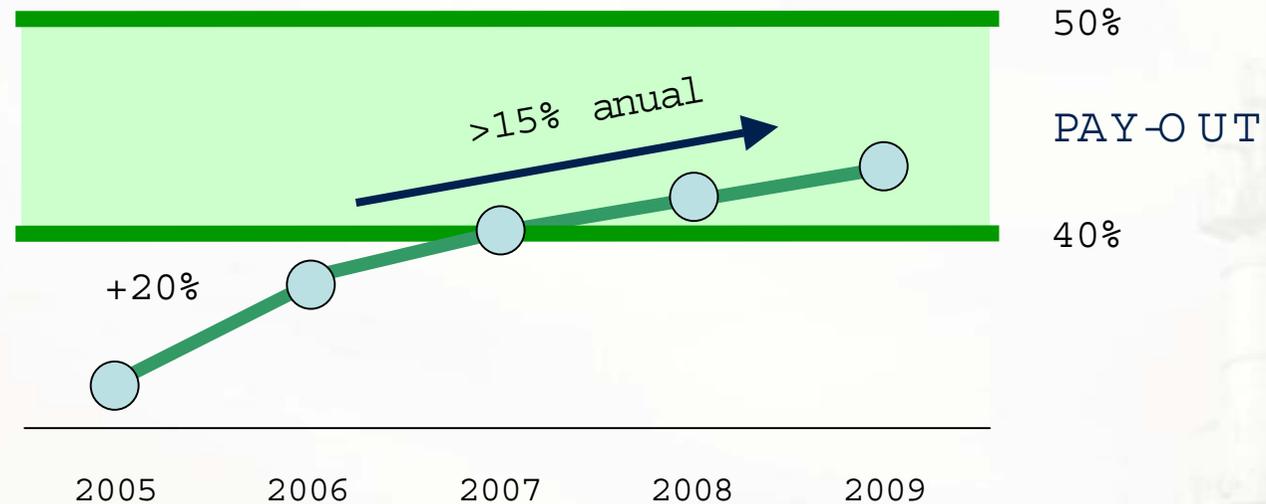


Por área geográfica



Objetivos estratégicos: rentabilidad para el accionista

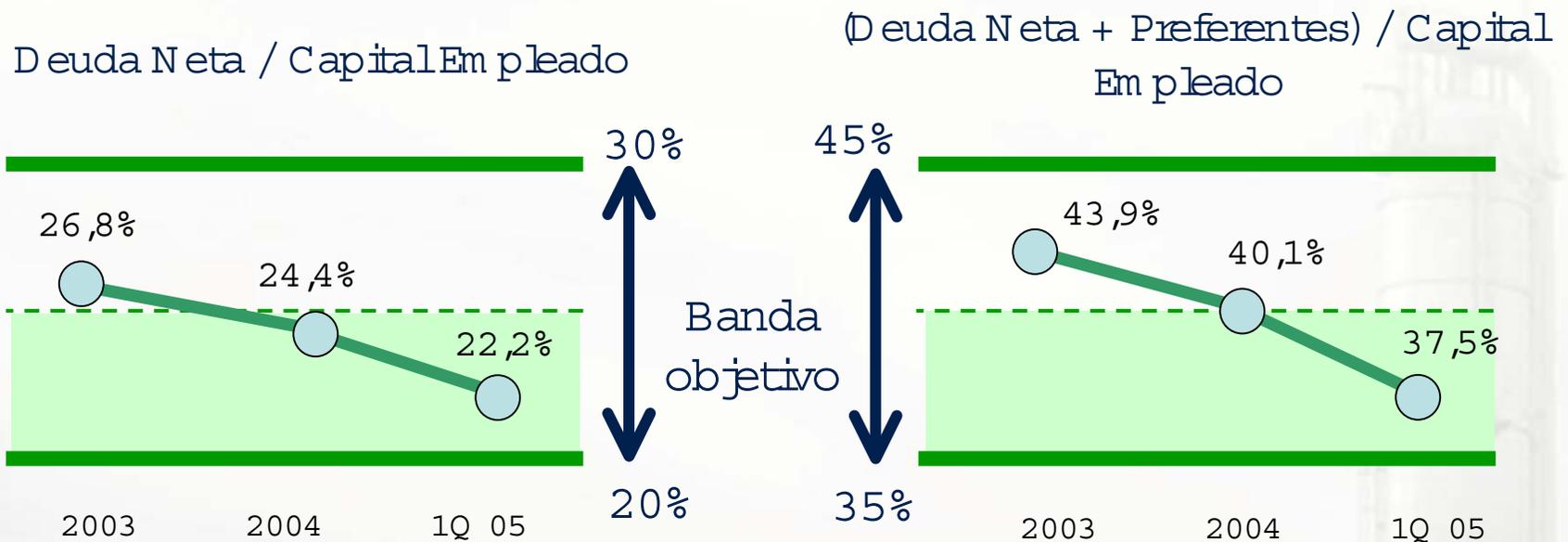
- Crecimiento sostenible del dividendo a niveles similares a la industria
- Compra de acciones dependerá de las alternativas de inversión y de la mejora del rating



Aumentar la rentabilidad para el accionista

Mantenimiento de la disciplina financiera

Continuidad con los objetivos del plan anterior,
adaptados a la nueva métrica de las NIIFs

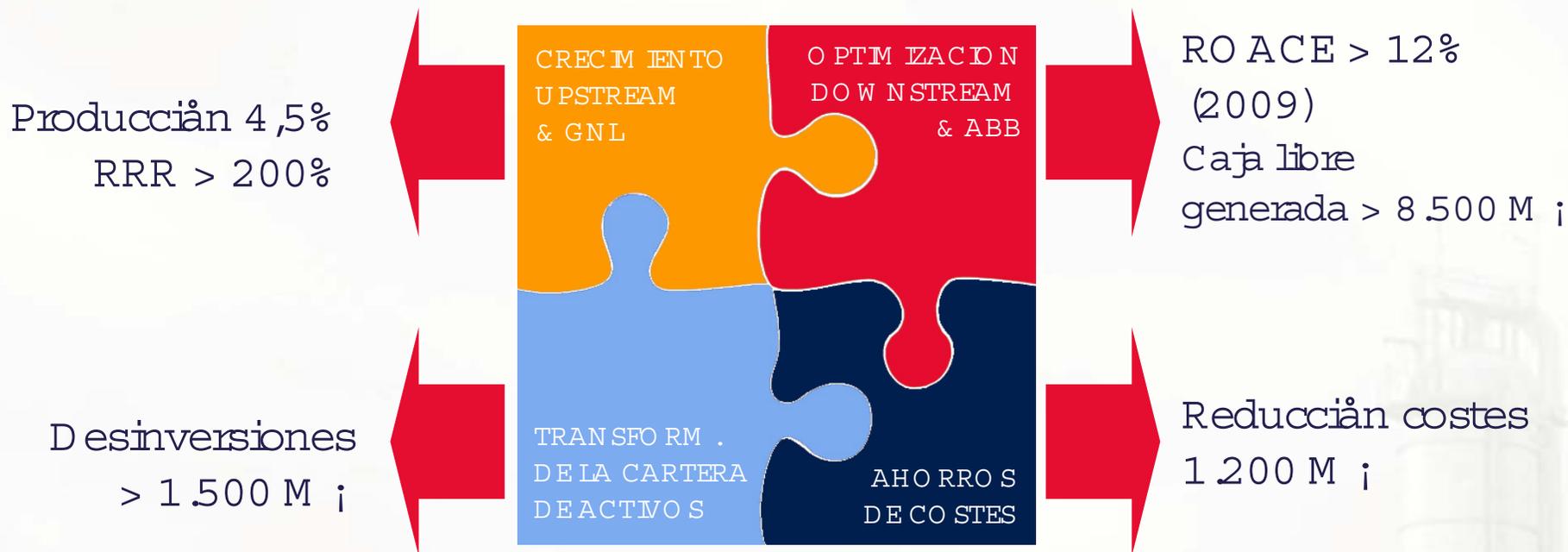




Consiguiendo los objetivos de rentabilidad

- Basados en la cartera actual de activos y en los proyectos de futuro
- Mejorar la rentabilidad a la vez que crece la base de capital:
 - Objetivo RO ACE 2009: >12% (+150 pb vs. 2005)
 - Capital Empleado 2009: 28.100 M ; (+25% vs. 2005)
- Devolver exceso de caja a los accionistas:
 - Aumentar el ratio de payout por encima del 40%
 - Compra de acciones si los proyectos no cumplen los criterios de reinversión
- Mantener la estructura financiera para mejorar el rating

Nuestros objetivos estratégicos 2005-2009



Aumentar la rentabilidad para el accionista



CONCLUSIONES



Conclusiones

Transformación de la compañía paso a paso: estructura, cultura y cartera de activos para mejorar la rentabilidad al accionista:

- Reducir costes para optimizar orígenes
- Mejorar la rentabilidad y la generación de caja libre de ABB y Downstream
- Optimizar la cartera activo por activo
- Una clara estrategia de inversiones y rentabilidad orientada al crecimiento en Upstream

Nuestros objetivos se basan en nuestra cartera de activos actual y en los proyectos futuros

Transparencia y rendición de cuentas



Conclusiones

Fortalezas de REPSOL YPF en un mundo cambiante



Desarrollo y aplicación de nuestra estrategia



Creación de Valor para todos los
grupos de interés de nuestra Compañía



PRO PUESTAS
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS



**REPSOL
YPF**



JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS 2005