

REPSOL AUMENTA SU BENEFICIO NETO UN 37% HASTA LOS 2.171 MILLONES DE EUROS

- El beneficio neto de Repsol en los primeros nueve meses del año se situó en 2.171 millones de euros, un 37% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior y el mayor obtenido por la compañía en idéntico periodo desde hace diez años.
- El beneficio neto ajustado, que mide específicamente la marcha de los negocios, aumentó un 11%, hasta alcanzar los 1.720 millones de euros. El EBITDA fue de 5.833 millones, un 24% más que en el periodo equivalente de 2017.
- Repsol incrementó su producción de hidrocarburos un 4% respecto al mismo periodo de 2017, hasta situarla en una media de 713.000 barriles equivalentes de petróleo al día, apoyada por la puesta en marcha de proyectos en Trinidad y Tobago, Reino Unido, Argelia, Perú y Malasia.
- El área de Upstream (Exploración y Producción) obtuvo un resultado de 1.015 millones de euros, el doble del obtenido entre enero y septiembre del año anterior, debido a las medidas de eficiencia implantadas, a los mayores volúmenes y al repunte de los precios internacionales.
- En el negocio de Downstream (Refino, Química, Marketing, Lubricantes, Trading, GLP, Gas & Power), el resultado ascendió a 1.098 millones de euros, con mejoras en las divisiones de Gas & Power, Marketing y GLP.
- A finales de junio, Repsol anunció la compra de activos no regulados de generación de electricidad de bajas emisiones de Viesgo y su comercializadora, que le aportará 750.000 clientes, con lo que elevará su capacidad total de generación instalada hasta los 2.950 MW.

5.833 millones de euros
El EBITDA sube un 24%

1.720 millones de euros
Aumenta un 11% el beneficio neto ajustado

713 mil bep/día
La producción se incrementa un 4%

6,9 dólares/barril
Margen de refino entre los más altos de la industria europea

Repsol obtuvo un beneficio neto de 2.171 millones de euros en los primeros nueve meses del ejercicio 2018, un 37% más que los 1.583 millones de euros del mismo periodo del año anterior.

El beneficio neto ajustado, que mide específicamente la marcha de los negocios de la compañía, aumentó un 11%, hasta los 1.720 millones de euros, frente a los 1.543 millones que se registraron entre enero y septiembre de 2017.

El modelo de negocio integrado de Repsol continuó demostrando su flexibilidad y fortaleza, y contribuyó, junto con las medidas de eficiencia y creación de valor implantadas, a lograr este resultado, el mayor obtenido por la compañía al final del tercer trimestre de los últimos diez ejercicios. Todo ello, en un periodo que estuvo marcado por los mayores precios del crudo (con el Brent cotizando a una media un 39% más alta que en la misma etapa de 2017), y los menores precios del gas (con un descenso del 8% en la cotización media del Henry Hub).

El negocio de Upstream mantuvo el comportamiento positivo desarrollado durante el año, con un resultado de 1.015 millones de euros, que duplica el obtenido entre enero y septiembre de 2017 (487 millones de euros). Las medidas de su plan de sinergias y eficiencias, los mayores volúmenes de producción y el incremento de los precios de realización del crudo y del gas (38% y 16%, respectivamente, ambos con un comportamiento más positivo que los precios de referencia internacional) fueron determinantes para este buen desempeño.

El modelo de negocio integrado de Repsol contribuyó a lograr el mejor resultado hasta septiembre de los últimos diez ejercicios

El área de Downstream obtuvo un resultado de 1.098 millones de euros, con un mejor comportamiento de los negocios de Gas & Power, Marketing y GLP (Gas Licuado del Petróleo). Por su parte, las áreas de Refino y Química siguieron afectadas por la debilidad del dólar frente al euro y por un entorno internacional más complejo, a lo que se añadieron las paradas de mantenimiento realizadas en algunas de las instalaciones industriales.

El EBITDA de la compañía ascendió hasta los 5.833 millones de euros, un 24% más que los 4.715 millones del mismo periodo del año anterior, muestra de la solidez del modelo integrado de Repsol.

Durante el periodo, Repsol redujo su deuda neta un 63% respecto al cierre del ejercicio 2017, hasta situarse en 2.304 millones de euros. Por su parte, la liquidez, a finales de septiembre ascendía, aproximadamente, a 9.300 millones de euros.



La compañía actualizó su estrategia el pasado mes de junio, tras haber cumplido con dos años de antelación los objetivos comprometidos en su plan estratégico y haber materializado la venta de su participación en Naturgy Energy Group (antes denominada Gas Natural SDG). Esta actualización estratégica, hasta 2020, se basa en tres pilares: remuneración creciente al accionista, crecimiento rentable del Upstream y del Downstream, y desarrollo de nuevos negocios vinculados a la transición energética.

Con la adquisición de activos de Viesgo y de Valdesolar, Repsol alcanzará más del 70% de su objetivo de capacidad de generación baja en emisiones

En este sentido, a finales de junio, Repsol alcanzó un acuerdo para la compra de los negocios no regulados de generación de electricidad de bajas emisiones de Viesgo y su comercializadora de electricidad y gas, que cuenta con 750.000 clientes. La compañía espera completar esta operación en los primeros días de noviembre, a partir de lo cual dispondrá de una capacidad total instalada de 2.950 MW.

Adicionalmente, en el tercer trimestre del año Repsol adquirió el proyecto fotovoltaico Valdesolar, planificado en el municipio de Valdecaballeros (Badajoz) y que está en fase de tramitación administrativa. El proyecto contempla unas instalaciones con capacidad de generación de 264 MW. Con estas incorporaciones, Repsol alcanzará más del 70% de su objetivo estratégico de capacidad de generación baja en emisiones, fijado para 2025 en 4.500 MW.

Ya en octubre, se acordó la financiación para la construcción de un parque eólico flotante en la costa de Portugal, uno de los mayores del mundo, que dispondrá de una capacidad instalada de 25 MW.

La compañía continuó avanzando en su programa de digitalización, implantado en toda la organización y que implica nuevas formas de trabajo que servirán para incrementar el flujo de caja en 1.000 millones de euros en 2022.

Upstream: impulso del resultado y desarrollo de proyectos de valor

El resultado neto ajustado del área de Upstream aumentó un 108%, hasta los 1.015 millones de euros, frente a los 487 millones del mismo periodo del ejercicio 2017.

La gestión llevada a cabo por la compañía y el programa de eficiencias y sinergias implantado han facilitado este positivo aumento del resultado, para el que han sido fundamentales el incremento de los precios de realización del crudo y del gas, y los mayores volúmenes vendidos.

El área de Upstream incrementó su resultado un 108%, hasta los 1.015 millones de euros

En lo que se refiere al mercado internacional de materias primas, los comportamientos del crudo y del gas han sido opuestos. Mientras que el precio medio del Brent se ha situado en 72 dólares por barril, lo que supone un aumento del 39% respecto al mismo periodo de 2017, el Henry Hub disminuyó su cotización un 8%, con un promedio de 2,9 dólares por Mbtu.

La producción media alcanzó los 713.000 barriles equivalentes de petróleo diarios (bep/d) en los primeros nueve meses del año, con un incremento del 4% y en línea con el objetivo que se ha marcado la compañía para este año. Este aumento fue posible, principalmente, gracias a la puesta en marcha de proyectos orgánicos en Trinidad y Tobago, Reino Unido, Argelia, Perú y Malasia, así como a la mayor aportación proveniente de Libia y Noruega.



En lo que se refiere a la actividad de exploración, la compañía concluyó durante el periodo la perforación de 15 sondeos exploratorios y otro de delineamiento, de los cuales, cuatro tuvieron un resultado positivo y otros dos están siendo evaluados.

Repsol continuó desarrollando proyectos que permitirán el crecimiento del área de Upstream. Así, en Brasil obtuvo la declaración de comercialidad del "Entorno Sapinhoá", que limita con el importante bloque productivo Sapinhoá, situado en el prolífico presal del país.

En Bolivia, el Congreso aprobó la firma de contratos para la exploración y producción de hidrocarburos en el campo Iñiguazú, que se encuentra junto al área Caipipendi, donde Repsol ya opera el campo Margarita-Huacaya, el mayor de Bolivia, con una producción de 19 millones de metros cúbicos al día.

En Noruega, la compañía firmó a principios de febrero un acuerdo para adquirir el 7,7% del campo Visund, situado en aguas del Mar del Norte, y que permitió a Repsol aumentar su producción en el país hasta los cerca de 28.000 barriles equivalentes de petróleo al día.

La producción media aumentó un 4% hasta los 713.000 bep/d, en línea con el objetivo anual de la compañía

Por otro lado, durante los nueve primeros meses del año la compañía inició la producción de gas en Bunga Pakma (Malasia) y el desarrollo del proyecto Buckskin (Estados Unidos). Además, en el campo West Block, en Trinidad y Tobago, se instaló la plataforma Angelin, que se espera que comience su producción de gas en el primer trimestre de 2019.

Las inversiones en Upstream durante los primeros nueve meses del ejercicio fueron de 1.423 millones de euros, lo que supone un incremento de 50 millones respecto a lo destinado a este negocio en el mismo periodo de 2017.

Downstream: solidez, innovación y puesta en marcha de su proyecto de expansión

El resultado neto ajustado del negocio de Downstream alcanzó los 1.098 millones de euros entre enero y septiembre de 2018, frente a los 1.431 millones del mismo periodo del ejercicio anterior.

Los negocios industriales, Refino y Química, se vieron condicionados por un entorno internacional debilitado, a lo que se sumaron las paradas de mantenimiento y mejora acometidas en los complejos industriales de Puertollano, Tarragona y Sines (Portugal). Gracias a estos trabajos, Repsol se mantiene a la cabeza del sector europeo, apoyada por las mejoras introducidas en innovación, eficiencia y productividad.

Con la operación de Bardahl en Mexico, Repsol avanzó con el plan de internacionalización de lubricantes

El indicador de margen de refino alcanzó en los nueve primeros meses del año los 6,9 dólares por barril, en línea con lo obtenido en el primer semestre y por encima de lo logrado en el periodo equivalente de 2017, cuando se registraron 6,8 dólares por barril.

El área de Trading y Gas & Power mejoró su resultado con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, gracias, principalmente, a la obtención de mayores márgenes. El negocio de GLP también tuvo un comportamiento más positivo, impulsado por un incremento de las ventas en España derivado de las menores temperaturas.

Por su parte, el área de Marketing mejoró su desempeño mientras incrementaba el valor aportado a los clientes. En este sentido, la compañía reforzó su alianza con socios de prestigio, como El Corte Inglés, con quien está desarrollando un plan de expansión para abrir 1.000 tiendas Supercor Stop&Go en las estaciones de servicio Repsol en los próximos tres años.

Este acuerdo se suma al alcanzado para la adquisición del 70% de la plataforma digital Klikin, con la que Repsol está evolucionando su aplicación para móvil, Waylet, y la ha transformado en un medio universal de pago que puede utilizarse en restaurantes y comercios, además de en las estaciones de servicio de la compañía.

Repsol está desarrollando un plan para abrir 1.000 tiendas Supercor Stop&Go en sus estaciones de servicio en los próximos tres años

Destaca también la puesta en marcha junto con Kía de un nuevo servicio de coche compartido (*carsharing*), denominado Wible, que está operativo en Madrid desde julio. Este proyecto se incluye dentro de las nuevas soluciones para la movilidad en las que la compañía participa.

Además, dentro de su apuesta por el gas como energía indispensable para la transición energética, Repsol firmó con la empresa Venture Global LNG un acuerdo para el suministro de un millón de toneladas anuales de GNL (Gas Natural Licuado) durante 20 años.

La compañía continuó con su expansión en México y cuenta ya con 120 estaciones de servicio abiertas en el país

Por otro lado, Repsol continuó con su expansión en México, donde ya cuenta con más de 120 estaciones de servicio después de poco más de seis meses de desarrollo de un proyecto a largo plazo con el que aspira a alcanzar en los próximos cinco años una cuota en el mercado mexicano del 8-10%.

También en México, Repsol avanzó en su plan de internacionalización de su negocio de Lubricantes, tras alcanzar un acuerdo con la compañía local Bardahl, que supuso la mayor operación realizada por Repsol en este negocio. El plan estratégico del área de Lubricantes contempla duplicar su volumen de ventas hasta las 300.000 toneladas en 2021, de las que un 70% de ellas estarán vinculadas al ámbito internacional.

La compañía destinó al negocio de Downstream inversiones por valor de 560 millones de euros en los primeros nueve meses del ejercicio, 115 millones más que en el mismo periodo del año 2017.

Gobierno Corporativo: decisiones del Consejo de Administración

El Consejo de Administración, en reunión celebrada ayer, ha aprobado, previa propuesta de la Comisión de Nombramientos, el nombramiento por cooptación de Henri Philippe Reichstul como Consejero Externo de la Sociedad y como miembro de su Comisión Delegada.

Asimismo, el Consejo ha acordado, previa propuesta de la Comisión de Nombramientos, proponer a la próxima Junta General Ordinaria de accionistas, entre los acuerdos que correspondan relativos a la composición del Consejo de Administración, la reelección en sus cargos del Presidente del Consejo de Administración, Antonio Brufau y del Consejero Delegado, Josu Jon Imaz, ambos por el plazo estatutario de cuatro años.

Finalmente, ha acordado también, a propuesta de la Comisión de Nombramientos, proponer a la próxima Junta General Ordinaria de accionistas reducir a 15 el número de miembros del Consejo de Administración.

Resultados de Repsol por segmentos^[*]

Millones de euros	Ene - Sept 2017	Ene - Sept 2018	Variación
Upstream	487	1.015	
Downstream	1.431	1.098	
Corporación y Otros	[375]	[393]	
RESULTADO NETO AJUSTADO	1.543	1.720	11,5 %
Efecto Patrimonial	[50]	269	
Resultados Específicos	90	182	
RESULTADO NETO	1.583	2.171	37,1 %

Principales magnitudes de negocio^[*]

	Ene - Sept 2017	Ene - Sept 2018	Variación
Producción de hidrocarburos (miles de bep/d)	688	713	4%
Crudo procesado (millones de tep)	35,0	34,6	[1,3%]
Ventas de productos petrolíferos (miles de toneladas)	38.513	38.520	0%
Ventas de productos petroquímicos (miles de toneladas)	2.148	1.935	[9,9%]
Ventas de GLP (miles de toneladas)	997	980	[1,7%]

(*) Los resultados por segmento y las principales magnitudes incluyen los de negocios conjuntos u otras sociedades gestionadas operativamente como tales, de acuerdo con el porcentaje de participación del Grupo considerando sus magnitudes operativas y económicas bajo la misma perspectiva y con el mismo nivel de detalle que las de las sociedades consolidadas por integración global. Para más información sobre la definición de los segmentos y modelo de presentación de resultados del Grupo véase la Nota 2.3 de los Estados Financieros intermedios consolidados correspondientes al periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2018, que se registran hoy en la Comisión Nacional del Mercado de Valores, disponibles en Repsol.com.

Producción media por áreas geográficas

[Barriles equivalentes de petróleo al día]

Europa, África y Brasil	162 mil bep/día
Latinoamérica y Caribe	297,1 mil bep/día
Norteamérica	173,7 mil bep/día
Asia y Rusia	80,2 mil bep/día
PRODUCCIÓN TOTAL	713 mil bep/día

Este documento contiene información y afirmaciones o declaraciones que constituyen estimaciones o proyecciones de futuro sobre Repsol. Dichas estimaciones o proyecciones pueden incluir declaraciones sobre planes, objetivos y expectativas actuales, incluyendo declaraciones en relación con tendencias que afecten a la situación financiera de Repsol, ratios financieros, resultados operativos, negocios, estrategia, concentración geográfica, volúmenes de producción y reservas, gastos de capital, ahorros de costes, inversiones y políticas de dividendos. Dichas estimaciones o proyecciones pueden incluir también asunciones sobre futuras condiciones de tipo económico o de cualquier otro tipo, tales como los futuros precios del crudo u otros precios, márgenes de refino o marketing y tipos de cambio. Las estimaciones o proyecciones de futuro se identifican generalmente por el uso de términos como “espera”, “anticipa”, “pronostica”, “cree”, “estima”, “aprecia” y expresiones similares. Dichas declaraciones no constituyen garantías de un futuro cumplimiento, precios, márgenes, tipos de cambio o de cualquier otro suceso, y se encuentran sujetas a riesgos significativos, incertidumbres, cambios y otros factores que pueden estar fuera del control de Repsol o que pueden ser difíciles de prever. Entre tales riesgos e incertidumbres están aquellos factores y circunstancias identificadas en las comunicaciones y los documentos registrados por Repsol y sus filiales en la Comisión Nacional del Mercado de Valores en España y en el resto de autoridades supervisoras de los mercados en los que se negocian los valores emitidos por Repsol y/o sus filiales.

Salvo en la medida que lo requiera la ley aplicable, Repsol no asume ninguna obligación -aun cuando se publiquen nuevos datos o se produzcan nuevos hechos- de informar públicamente de la actualización o revisión de estas manifestaciones de futuro.

En octubre de 2015, la European Securities Markets Authority (ESMA) publicó las Directrices sobre Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR) de aplicación obligatoria para la información regulada que se publique a partir del 3 de julio de 2016. La información y desgloses relativos a las MAR utilizadas en el presente comunicado de prensa se incluyen en el Anexo IV “Medidas Alternativas de Rendimiento” de los Estados Financieros intermedios consolidados del periodo de nueve meses terminado el 30 de septiembre de 2018 y en la [página web de Repsol](#).

Este documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de acuerdo con lo establecido en la Real Decreto 4/2015 de 23 de octubre por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Mercado de Valores y en su normativa de desarrollo. Asimismo, este documento no constituye una oferta de compra, de venta o de canje ni una solicitud de una oferta de compra, de venta o de canje de títulos valores en ninguna otra jurisdicción.

La información incluida en este documento no ha sido verificada ni revisada por los auditores externos de Repsol.