

## EL BENEFICIO NETO DE REPSOL ALCANZA LOS 2.341 MILLONES, RÉCORD DE LOS ÚLTIMOS 8 AÑOS

- El beneficio neto aumentó un 10% respecto al ejercicio anterior, hasta los 2.341 millones de euros, y fue el mayor registrado en los últimos ocho años.
- El beneficio neto ajustado, que mide específicamente la marcha de los negocios de la compañía, se incrementó un 10%, hasta alcanzar los 2.352 millones de euros, mientras que el EBITDA fue un 12% superior y se situó en 7.513 millones de euros.
- Los resultados reflejan la solidez de los negocios, así como la flexibilidad y capacidad de adaptación y anticipación a cualquier escenario de Repsol, que durante el ejercicio ha aumentado la generación de valor e impulsado su posición como proveedor multienergía.
- El negocio de Upstream (Exploración y Producción) duplicó su resultado de 2017, con 1.325 millones de euros, aupado por las medidas de eficiencia implantadas, los mayores volúmenes y la mejora relativa de los precios internacionales.
- La producción de hidrocarburos (gas y petróleo) se incrementó un 3%, hasta los 715.000 barriles equivalentes de petróleo al día, apoyada por los nuevos volúmenes obtenidos tras la puesta en marcha de proyectos en Argelia, Trinidad y Tobago, Reino Unido, Malasia y Perú, por la conexión de nuevos pozos en Marcellus (EE.UU.) y por la adquisición de Visund, en Noruega.
- El resultado de Downstream (Refino, Química, Marketing, Lubricantes, GLP, Trading y Gas, y Repsol Electricidad y Gas) alcanzó los 1.583 millones de euros, con un mejor comportamiento de las áreas de Marketing, GLP, y Trading y Gas. El margen de refino estuvo en línea con el del ejercicio anterior y figura entre los mejores del sector en Europa.

**2.341** millones de euros

El mayor resultado de los últimos 8 años

**7.513** millones de euros

EBITDA un 12% superior

**715** mil bep/día

Aumento del 3% en la producción

**6,7** dólares por barril

Indicador de margen de refino, entre los mejores de Europa

- **Tras haber cumplido con dos años de antelación con los objetivos del Plan 2016-2020, Repsol actualizó en junio su estrategia, basándose en tres pilares: remuneración creciente al accionista, crecimiento rentable del Upstream y del Downstream, y desarrollo de nuevos negocios vinculados a la transición energética.**
- **Durante el ejercicio se han dado pasos significativos en la consolidación de un negocio bajo en emisiones y en el firme compromiso de Repsol de convertirse en un actor global multienergía de referencia.**
- **Repsol materializó en noviembre la compra de activos no regulados de generación de electricidad de bajas emisiones de Viesgo y su comercializadora, por lo que se ha convertido en un actor relevante en el mercado español de generación, con una capacidad total instalada de 2.952 MW y planes en marcha que suman 289 MW adicionales.**
- **Repsol está desarrollando en toda la compañía un programa de digitalización que aportará 1.000 millones de euros en 2022, procedentes de nuevos ingresos y de la optimización de inversiones y gastos.**
- **La deuda neta del Grupo se redujo en un 45% durante el período, hasta los 3.439 millones de euros.**

Impulso como  
proveedor  
multienergía

**2.952** MW  
Capacidad total  
de generación  
instalada

**- 45%**  
Reducción de la  
deuda neta

Repsol alcanzó un beneficio neto de 2.341 millones de euros en 2018, un 10% más que los 2.121 millones de 2017 y récord de la compañía en los últimos ocho años. Este dato resulta significativo, ya que el precio medio del crudo Brent el pasado año fue de 71 dólares por barril, frente a los más de 111 dólares del ejercicio 2011.

El beneficio neto ajustado, que mide específicamente la marcha de los negocios de la compañía, también se incrementó un 10%, hasta los 2.352 millones de euros, por encima de los 2.131 millones registrados en el ejercicio anterior.

Además de la solidez de los negocios, estos resultados reflejan la capacidad de adaptación e innovación de Repsol –especialmente, tras el éxito del programa de eficiencia aplicado en los últimos años–, así como su flexibilidad para incorporar y desarrollar nuevas capacidades. Todo ello ha permitido a la compañía aumentar la generación de valor y, al tiempo, desempeñar un papel más activo como proveedor multienergía.



El modelo de negocio integrado de la compañía le permitió obtener un mayor aprovechamiento de la mejora de los precios del crudo, que, en el caso del Brent, fueron un 32% superiores a los de 2017, aunque alejados de sus máximos históricos. Por su parte, el gas de referencia, Henry Hub, mantuvo una cotización media similar al ejercicio anterior.

La compañía incrementó su EBITDA un 12%, hasta los 7.513 millones de euros

En este contexto, el área de Upstream duplicó su resultado, hasta los 1.325 millones de euros, continuando con la tendencia positiva de anteriores años. El incremento de la producción y la subida de los precios del crudo fueron decisivos para este buen desempeño. También los efectos de las medidas de los programas de eficiencia y de digitalización, que siguen evidenciando su eficacia.

El área de Downstream obtuvo un resultado de 1.583 millones de euros, con un mejor desempeño de los negocios comerciales, Marketing y GLP, y un positivo comportamiento de Trading y Gas. El área de Química se vio afectada por un peor entorno internacional y por las paradas de mantenimiento en algunas de las instalaciones industriales, que también tuvieron incidencia en Refino, al igual que la debilidad del dólar frente al euro.

La compañía incrementó su EBITDA hasta los 7.513 millones de euros, lo que supone un incremento del 12% respecto a los 6.723 millones del ejercicio anterior.

El buen comportamiento de los negocios, unido a la venta de la participación en Naturgy Energy Group, incidieron en la reducción de la deuda neta del Grupo hasta los 3.439 millones de euros, frente a los 6.267 millones registrados al finalizar el año 2017, lo que supone una caída del 45%. Por su parte, a finales de diciembre la liquidez ascendía a 8.742 millones de euros.

Repsol cuenta con una capacidad de generación instalada de 2.952 MW y planes en marcha que suman 289 MW adicionales

El pasado mes de junio, tras haber cumplido con dos años de antelación con los objetivos de su Plan Estratégico 2016-2020, Repsol actualizó su estrategia hasta 2020. Esta actualización se basa en tres pilares: remunerar de manera creciente al accionista, crecer en Upstream y Downstream de forma rentable, y desarrollar nuevos negocios vinculados a la transición energética.

Dentro de este último eje, a finales de junio de 2018 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 contaba entonces con 750.000 clientes. Con esta adquisición, que se cerró el pasado 2 de noviembre, Repsol reforzó su posición como operador multienergía, sumando una capacidad total instalada de 2.952 MW (2.352 MW procedentes de esta operación, más 600 MW de sus actuales plantas de cogeneración).

En el tercer trimestre del año la compañía adquirió el proyecto fotovoltaico Valdesolar, que contempla unas instalaciones con capacidad de generación de 264 MW en el municipio de Valdecaballeros (Badajoz) y que se encuentra en fase de tramitación administrativa. 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.

Con los actuales proyectos, Repsol alcanzará más del 70% de su objetivo estratégico de capacidad de generación baja en emisiones

Además, en octubre se acordó la financiación para la construcción de uno de los mayores parques eólicos flotantes del mundo, que se instalará en la costa de Portugal y dispondrá de una capacidad instalada de 25 MW.

Durante el ejercicio, Repsol incrementó la retribución a sus accionistas un 15%, hasta situarla en 0,9 euros/acción. Además, ejecutó una reducción de capital social mediante la amortización de acciones propias, por un volumen equivalente a las acciones

emitidas durante el ejercicio 2018 con motivo de los *scrip dividends*, lo que representa un aumento adicional del beneficio por acción.

La compañía prevé incrementar el dividendo hasta situarlo en 1 euro por acción en 2020, y una recompra total de las acciones emitidas en el programa Repsol Dividendo Flexible. Todo ello sitúa la remuneración al accionista entre las más altas del sector.

El buen desempeño de Repsol se reflejó en la mejora de la calificación crediticia de la compañía. En este sentido, en octubre la agencia Fitch mejoró la perspectiva de Repsol a “positiva”, con una calificación crediticia a largo plazo de BBB. A principios de diciembre, Moody’s anunció un alza de la calificación a Baa1, con perspectiva “estable”, y días después S&P Global Ratings elevó su perspectiva a “positiva” y confirmó la calificación crediticia a largo plazo en BBB.

Moody’s anunció un alza de la calificación crediticia de Repsol a Baa1, y S&P Global Ratings y Fitch elevaron su perspectiva a “positiva”

Por otro lado, Repsol continuó avanzando en su programa de digitalización, implantado en toda la organización y que aportará 1.000 millones de euros en 2022, tanto por nuevos ingresos como por optimización de inversiones y gastos. También ofrecerá una mayor seguridad en los procesos, contribuirá a la reducción de emisiones y fomentará iniciativas de economía circular.

## Upstream: duplica el resultado y aumenta la producción

El resultado neto ajustado del área de Upstream aumentó un 110%, hasta los 1.325 millones de euros, frente a los 632 millones de 2017.

Este resultado estuvo impulsado por la gestión realizada por la compañía y los programas de eficiencias y digitalización. Para este buen desempeño ha sido relevante el aumento del 3% en la producción y los mejores precios de realización.

El área de Upstream incrementó su resultado un 110%, hasta los 1.325 millones de euros

En lo relativo a las materias primas de referencia internacional, el crudo Brent incrementó su precio medio un 32% respecto al año anterior, con una cotización media anual de 71 dólares por barril. Alcanzó su precio máximo en el mes de octubre (86 dólares por barril), para después caer significativamente hasta final de año (hasta cerca de 50 dólares por barril). Por su parte, el Henry Hub mantuvo su cotización en un promedio de 3,1 dólares por Mbtu, en línea con la del ejercicio 2017.



En cuanto a la producción, alcanzó una media de 715.000 barriles equivalentes de petróleo diarios (bep/d), lo que supone un incremento del 3% respecto al año anterior. La compañía produjo un 63% de gas, mientras que un 37% fueron líquidos.

El aumento de la producción se debió, fundamentalmente, a los nuevos barriles obtenidos tras la puesta en marcha de los proyectos de Reggane (Argelia), Juniper y TROC (Trinidad y Tobago), Monarb (Reino Unido), Kinabalu y Bunga Pakma (Malasia) y Sagari (Perú), a los que se sumó la adquisición del campo Visund (Noruega), la conexión de nuevos pozos en Marcellus (Estados Unidos) y la mayor aportación proveniente de Libia.

A esto se une el desarrollo durante el ejercicio de proyectos que aportan un importante valor y que garantizan un crecimiento sostenido del área de Upstream. Así, en Brasil se obtuvo la declaración de comercialidad del Entorno Sapinhoá, que limita con el importante bloque productivo Sapinhoá, en el prolífico presal del país.

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

En Noruega, la compañía adquirió en 2018 un 7,7% del campo Visund y a comienzos de 2019 se hizo con una participación del 7,65% en el campo Mikkel. Estas operaciones han permitido elevar los niveles de producción en el país en un 45%, hasta los 32.000 barriles equivalentes de petróleo al día. Además, en el mes de marzo del pasado ejercicio se aprobó el proyecto de re-desarrollo del campo Yme y, en agosto, el consorcio del campo Gudrun, en el que participa Repsol, anunció un descubrimiento de gas y petróleo.

Durante 2018, Repsol inició el desarrollo del proyecto Buckskin, en el Golfo de México estadounidense, cuya puesta en producción se estima para la segunda mitad de este año.

En Trinidad y Tobago se instaló la plataforma Angelin, que ha comenzado su producción de gas a finales de febrero de 2019, y se autorizaron dos nuevos proyectos, también de gas, en aguas del país: Cassia y Matapal. Además, la compañía aprobó la fase 1 del desarrollo de Akacias, en el bloque CPO-9 de Colombia. Adicionalmente, logró nuevas licencias exploratorias en México, Brasil, Noruega, Grecia, Indonesia, Bulgaria y Estados Unidos, en este último país, concretamente en el estado de Alaska, donde Repsol ha realizado importantes descubrimientos de hidrocarburos.

Las inversiones en Upstream ascendieron durante el ejercicio a 1.973 millones de euros, de los que un 70% correspondieron al desarrollo de proyectos y un 21%, a la exploración de hidrocarburos.

### Producción de Repsol



La producción media aumentó un 3%, hasta los 715.000 bep/día

## Downstream: proyectos innovadores y expansión

El resultado neto ajustado del negocio de Downstream se situó en 1.583 millones de euros en 2018, frente a los 1.877 millones del ejercicio anterior.

Los negocios de Refino y Química se vieron afectados durante el curso por un peor entorno internacional, al que se sumó la debilidad del dólar frente al euro. Adicionalmente, también influyeron en su resultado las paradas de mantenimiento y mejora de los complejos industriales de Puertollano, Tarragona y Sines (Portugal). Estos trabajos contribuyeron a que Repsol se mantenga entre las compañías líderes del sector en Europa, apoyada por la aportación de las mejoras introducidas en innovación, eficiencia y productividad.

Las áreas de Trading y Gas, GLP y Marketing mejoraron su resultado con respecto al ejercicio 2017

El indicador de margen de refino se situó en 6,7 dólares por barril, similar al obtenido en 2017, cuando se registraron 6,8 dólares por barril. En el ámbito del refino, fue significativa la inauguración en noviembre de las nuevas unidades de desulfuración de gasolina en la refinería de La Pampilla (Perú), en las que se han invertido 741 millones de dólares y que permiten obtener productos de mayor calidad y más sostenibles medioambientalmente.

El área de Trading y Gas mejoró su resultado respecto al obtenido en 2017, al igual que el negocio de GLP, este último impulsado por mayores ventas en el mercado español.

El área de Marketing también tuvo un comportamiento más positivo, con mejores resultados en Ventas Directas y Aviación. La compañía siguió trabajando durante 2018 para aportar nuevo valor a sus clientes y ofrecerles productos y servicios que se ajusten a sus necesidades. En este sentido, reforzó su alianza con socios de prestigio, como El Corte Inglés, con quien está desarrollando un plan de expansión que contempla la apertura de 1.000 tiendas Supercor Stop&Go en las estaciones de servicio Repsol en los próximos tres años.

Las nuevas unidades de la refinería de La Pampilla (Perú) permiten obtener productos de mayor calidad y más sostenibles

Este proyecto se suma a la participación del 70% en la plataforma digital Klikin, con la que Repsol está evolucionando su aplicación para móvil Waylet, que dispone de más de un millón de clientes registrados, hacia un medio universal de pago. Además de en las estaciones de servicio de la red de Repsol, la app puede utilizarse en numerosos comercios, gracias a los 2.400 acuerdos firmados.

Destaca también la puesta en marcha, junto con Kia, de Wible, un nuevo servicio de coche compartido (*carsharing*), que está operativo en Madrid desde julio con 500 vehículos y que ya cuenta con 70.000 usuarios.

Repsol ha puesto en marcha Wible, un servicio de *carsharing* que ya cuenta con 70.000 usuarios

Además, en línea con 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 lanzó en marzo un proyecto en México con el que aspira a alcanzar en los próximos cinco años una cuota del 8-10% en el mercado mexicano de estaciones de servicio. Repsol cuenta ya con más de 180 estaciones en el país y contratos para alcanzar 240. Además, ha acordado su participación en tres proyectos de infraestructuras con los que sumará una capacidad total de almacenamiento de más de 750.000 barriles.

También en México, Repsol ha comenzado a producir sus lubricantes localmente, tras alcanzar un acuerdo con la empresa mexicana Bardahl. Esta operación, la mayor realizada por Repsol en su negocio de Lubricantes, permite a la compañía avanzar en su plan de internacionalización del área, que prevé duplicar su volumen de ventas hasta las 300.000 toneladas en el año 2021, de las que un 70% estarán vinculadas con el ámbito internacional.

Adicionalmente, Repsol adquirió las estaciones de servicio de Puma Energy en Perú, operación con la que incrementará un 10% el volumen de ventas en el país.

La compañía realizó durante el año inversiones por valor de 1.831 millones de euros en Downstream, frente a los 805 millones de 2017, un aumento destacado derivado de la apuesta por nuevos negocios, la innovación y la expansión del área.

La compañía cuenta con más de 180 estaciones de servicio abiertas en México y contratos para alcanzar 240



## Resultados de Repsol por segmentos <sup>(1)</sup>

Millones de euros	2017 <sup>(2)</sup>	2018	Variación
Upstream	632	1.325	
Downstream	1.877	1.583	
Corporación y Otros	[378]	[556]	
<b>RESULTADO NETO AJUSTADO</b>	<b>2.131</b>	<b>2.352</b>	<b>10,4 %</b>
Efecto Patrimonial	104	[68]	
Resultados Específicos	[114]	57	
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>2.121</b>	<b>2.341</b>	<b>10,4 %</b>

## Principales magnitudes de negocio <sup>(1)</sup>

	2017	2018	Variación
Producción de hidrocarburos (miles de bep/d)	695	715	3%
Crudo procesado (millones de tep)	47,4	46,6	[1,6%]
Ventas de productos petrolíferos (miles de toneladas)	51.836	51.766	[0,1%]
Ventas de productos petroquímicos (miles de toneladas)	2.855	2.610	[8,6%]
Ventas de GLP (miles de toneladas)	1.375	1.330	[3,2%]

<sup>(1)</sup> 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.

<sup>(2)</sup> Incluye las modificaciones necesarias respecto a los estados financieros de 2017 en relación con la venta de participación de Naturgy Energy Group, S.A.

## Producción media de 2018 por áreas geográficas (Barriles equivalentes de petróleo al día)

Europa, África y Brasil	165 mil bep/día
Latinoamérica y Caribe	295 mil bep/día
Norteamérica	175 mil bep/día
Asia y Rusia	80 mil bep/día
<b>PRODUCCIÓN TOTAL</b>	<b>715 mil bep/día</b>

La información incluida en el presente documento se remite a los efectos de lo establecido en el artículo 226 de la Ley del Mercado de Valores.

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.

Algunos de los recursos mencionados no constituyen a la fecha reservas probadas y serán reconocidos bajo dicho concepto cuando cumplan con los criterios formales exigidos por el sistema “SPE/WPC/AAPG/SPEE Petroleum Resources Management System” (SPE-PRMS) (SPE – Society of Petroleum Engineers).

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 I “Medidas Alternativas de rendimiento” del Informe de Gestión Consolidado correspondiente al ejercicio 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.