

Actualización del Plan Estratégico

En junio del año pasado, Repsol presentó la actualización de su Plan Estratégico para el periodo 2018-2020, que está orientado al crecimiento y a la creación de valor en cualquier escenario, y que toma como referencia un precio de 50 dólares por barril de Brent para todo el periodo. Esta actualización se produjo tras haber superado con dos años de antelación todos los objetivos del plan 2016-2020, a pesar del contexto de bajos precios del petróleo y del gas.

La estrategia se basa en tres pilares: remuneración creciente para el accionista, crecimiento rentable de los negocios (Upstream y Downstream) y avance en la transición energética a través de nuevas iniciativas. La compañía cuenta con dos motores de crecimiento, sus negocios de Upstream y Downstream, que aportarán una fuerte generación de caja. El primero se orientará a un mayor retorno y una mejora de la cartera de activos, mientras que el segundo

consolidará el excelente desempeño demostrado en los últimos años y creará nuevas palancas de crecimiento y generación de valor. La actualización del Plan Estratégico fija metas más ambiciosas y permitirá aprovechar las oportunidades de crecimiento hasta 2020 en un contexto marcado por la volatilidad de la cotización del petróleo a medio plazo.

Los tres pilares de la actualización estratégica

1 Mejora de la retribución a los accionistas

Crecimiento de la remuneración al accionista del 8% anual mediante la fórmula del *scrip dividend*, junto con la recompra de acciones para su amortización.

Pago de dividendo cubierto en su totalidad a 50\$/barril.

El Flujo de Caja Operativo mejora su cobertura del dividendo de 3,9x en 2017 a 4,3x en 2020.

Payout sostenible a largo plazo.

2 Crecimiento rentable de nuestro portafolio

Mejora de todas las métricas de creación de valor, en cualquier escenario de precios.

Downstream, motor de crecimiento sin necesidad de grandes inversiones en activos.

Upstream mejora su desempeño y su cartera de activos.

Sólida cartera de proyectos de crecimiento en ambos negocios.

3 Avanzando en la transición energética

Desarrollo de nuevas oportunidades a largo plazo.

Impulsados por nuestras ventajas competitivas.

Reducción de la huella de carbono.

Construcción de nuevas capacidades.

Claves del Plan Estratégico: crecimiento y creación de valor

15.000M€

inversión prevista entre 2018 y 2020



Una de las claves del Plan es seguir aumentando la retribución al accionista, en concreto una media anualizada del 8% hasta el equivalente a 0,95 euros por acción en 2019 y un euro en 2020 mediante la fórmula de *scrip dividend*, junto con la recompra de acciones que, con su amortización, evitarán la dilución de quienes opten por cobrar en efectivo

en los *scrip dividends*, lo que elevará el beneficio por acción.

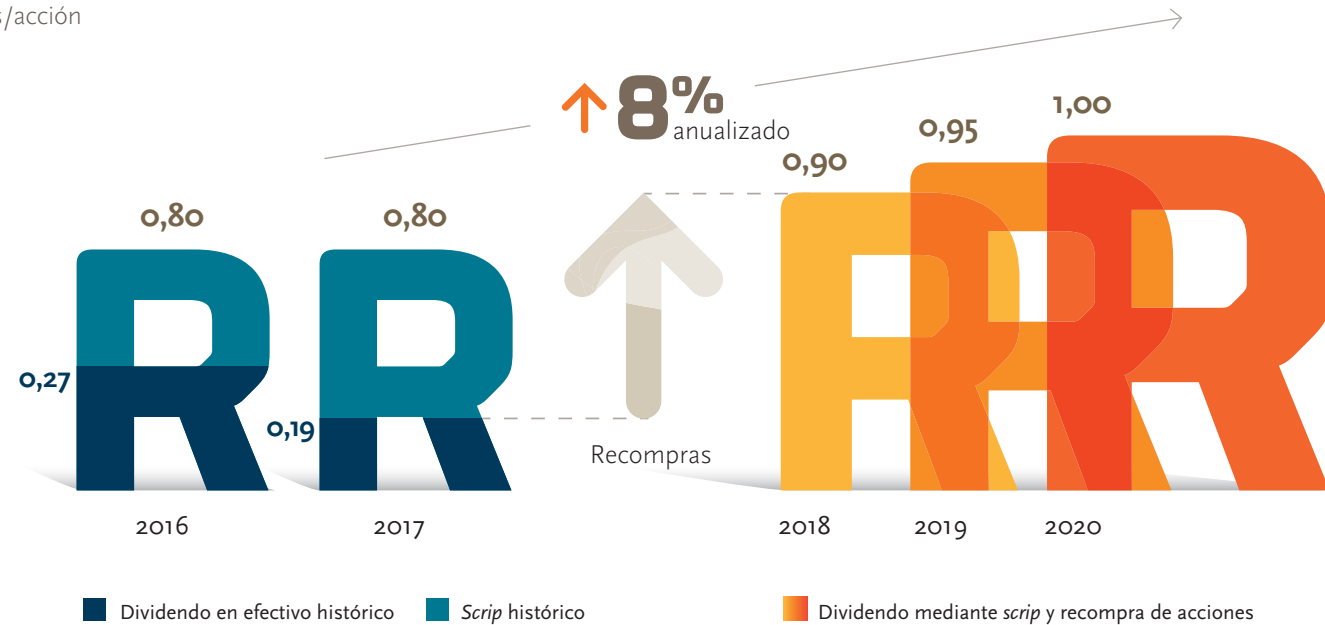
En la actualidad, la rentabilidad por dividendo de Repsol ya se sitúa entre las más altas del Ibex 35 y de las principales compañías del sector. Con el aumento del dividendo, Repsol liderará su sector en crecimiento de la remuneración a los accionistas.

Repsol cumplirá con todas sus métricas financieras, tomando como referencia un precio del crudo conservador, a 50 dólares por barril de Brent.

Las inversiones previstas serán de 15.000 millones de euros, repartidas un 53% en el negocio de Upstream y un 45% en Downstream y en activos de bajas emisiones.

Retribución por acción

euros/acción



2.500M€

para negocios de bajas emisiones

Upstream: aumento de la producción y de la rentabilidad

Tras integrar Talisman y duplicar el tamaño del negocio de Upstream, Repsol afronta un periodo en el que incrementará su producción de hidrocarburos (+8% a 2020), obtendrá un mayor retorno y optimizará su cartera de activos.

El negocio de Upstream invertirá 8 mil millones de euros hasta 2020. Alrededor del 60% se destinará a proyectos de crecimiento y a exploración, para incrementar la producción y garantizar un nivel de reservas óptimo a medio y largo plazo. Además, se priorizarán los proyectos *onshore* (en tierra) y en aguas someras, donde Repsol cuenta con ventaja competitiva.

Las principales inversiones se concentrarán en el crecimiento orgánico, en activos ya existentes, que no requieren de importantes desarrollos y son grandes generadores de caja que permitirán aumentar la producción

1€/acción

retribución al accionista en 2020

a corto plazo: Sagari (Perú), Marcellus, Eagle Ford y Buckskin (Estados Unidos), Yme (Noruega), Bunga Pakma y Kinabalu (Malasia), Corridor (Indonesia), NC-115 y NC-186 (Libia) y Reggane (Argelia).

El aumento de la producción hasta los 750.000 barriles equivalentes de petróleo al día en 2020 se verá complementado por una activa gestión del portafolio, con el objetivo de sustituir la producción de barriles por otros con mayor margen de beneficio.

Más allá de 2020, los cinco proyectos de desarrollo de hidrocarburos identificados –Alaska (Estados Unidos), Duvernay (Canadá), Akacias (Colombia), Sagitario y Campos 33 (Brasil)– cuentan con un *breakeven* conjunto de 42 dólares, uno de los más bajos del sector en este tipo de desarrollos en Upstream.

El Plan Estratégico contempla un incremento del flujo de caja operativo orgánico del 50% en Upstream, hasta los 3.000 millones de euros, en un escenario lineal de precios del Brent a 50 dólares por barril.

Asimismo, el área de Upstream continúa su programa de eficiencia y digitalización que cuenta ya con 1.200 iniciativas, de las cuales 110 se engloban en el plan de digitalización, y cuyo objetivo es alcanzar los 1.000 millones de dólares de flujo de caja libre al año.

Las iniciativas identificadas a la fecha, que deben materializarse a lo largo de los próximos dos años, superan ya los 700 millones de dólares según la referencia de precios del Plan Estratégico. Las iniciativas ya implantadas en 2018 generarán alrededor de 250 millones de dólares de impacto positivo en el flujo de caja de las operaciones de 2020, procedentes de mejoras en la gestión de la logística, mantenimiento, costes de decomisionado y la comercialización de gas.

Downstream: expansión internacional

El Plan Estratégico 2018-2020 permitirá consolidar la posición de liderazgo en las áreas de Refino y el Marketing y aprovechar el incremento de la demanda y las nuevas oportunidades de crecimiento.

De los 15.000 millones de euros de inversiones previstas hasta 2020,

un total de 4.200 millones se destinarán a proyectos de Downstream, repartidos entre la expansión internacional de algunos de sus negocios y el mantenimiento y la mejora de los activos clave que garantizan un desempeño excelente.

La expansión internacional incluye el negocio de estaciones de servicio en mercados como México, donde Repsol ha abierto, hasta febrero de 2019, sus primeras 180 estaciones de servicio, y Perú, país en el que la compañía ha adquirido 23 nuevas estaciones en 2018, hasta alcanzar las 560.

En otros negocios, como Lubricantes y Gases Licuados del Petróleo (GLP), donde Repsol es el primer operador en España, se impulsará el crecimiento en Asia y Sudamérica, en el primer caso; y en el sur de Francia y Marruecos, en el segundo. Trading será otra de las áreas de Downstream que experimentará una dinamización entre 2018 y 2020, sobre todo a través del desarrollo de un negocio global de crudo y de la optimización de las operaciones de flete.

También se impulsará el crecimiento de la Química enfocada a productos de alto valor, con el objetivo de situar a Repsol como una de las compañías líderes del mundo en este segmento.

Con todas estas iniciativas, Repsol estima que el flujo de caja operativo de Downstream aumentará en 700 millones de euros en 2020 en comparación con 2017, un alza del 27%.

Nuevas iniciativas en la transición energética

A estos negocios se suma la creación de nuevas oportunidades a largo plazo en iniciativas de bajas emisiones. El objetivo es avanzar en la transición energética y reducir las emisiones de las operaciones y productos de Repsol, en línea con el compromiso de la compañía en la lucha contra el cambio climático que se adoptó en la Cumbre de París (COP21) en 2015.

Las inversiones en este ámbito serán de 2.500 millones de euros entre 2018 y 2020, con el objetivo de alcanzar 2,5 millones de clientes minoristas de gas y electricidad en España a 2025, con una cuota de mercado superior al 5% y una capacidad de generación de bajas emisiones de alrededor de 4.500 megavatios (MW).

Tras las últimas adquisiciones efectuadas, la compañía alcanzará más del 70% de su objetivo estratégico de capacidad de generación de bajas emisiones.

