

Estrategia de fuerte crecimiento

- ✍ **Liderazgo en el negocio de GNL en Cuenca Atlántica**
- ✍ **Acelerar y liderar la cadena de gas en el cono Sur.**
- ✍ **Estrategia “multi-utility” aprovechando base de clientes.**

GNL

LATINOAMÉRICA

EUROPA

GNL

Sólida posición y experiencia

Excelente portafolio de suministradores

Acceso a mercados de alto crecimiento

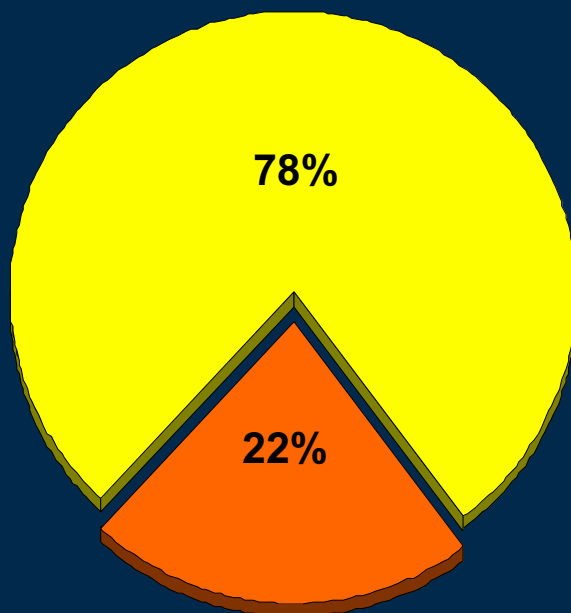
Liderazgo en proyectos estratégicos

Único suministrador a 2005 en Cuenca Atlántica

GNL

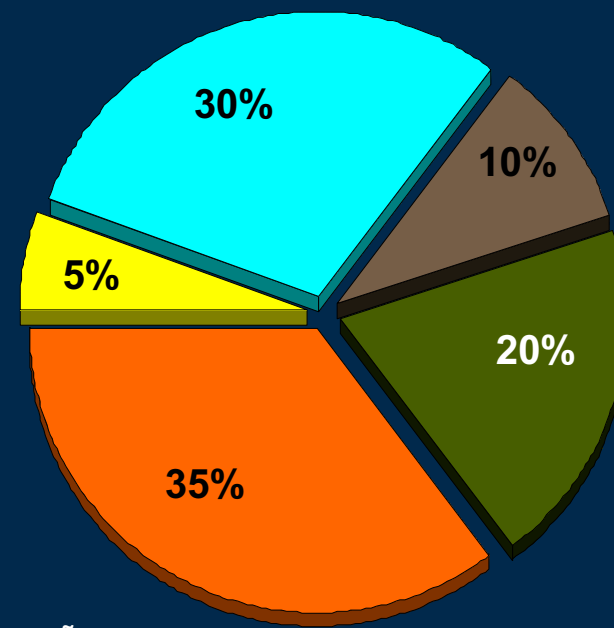
Presencia en 40% del mercado Spot mundial de GNL

■ ESPAÑA
■ OTROS



Ventas GNL Cuenca Atlantica
(25 Bcm)

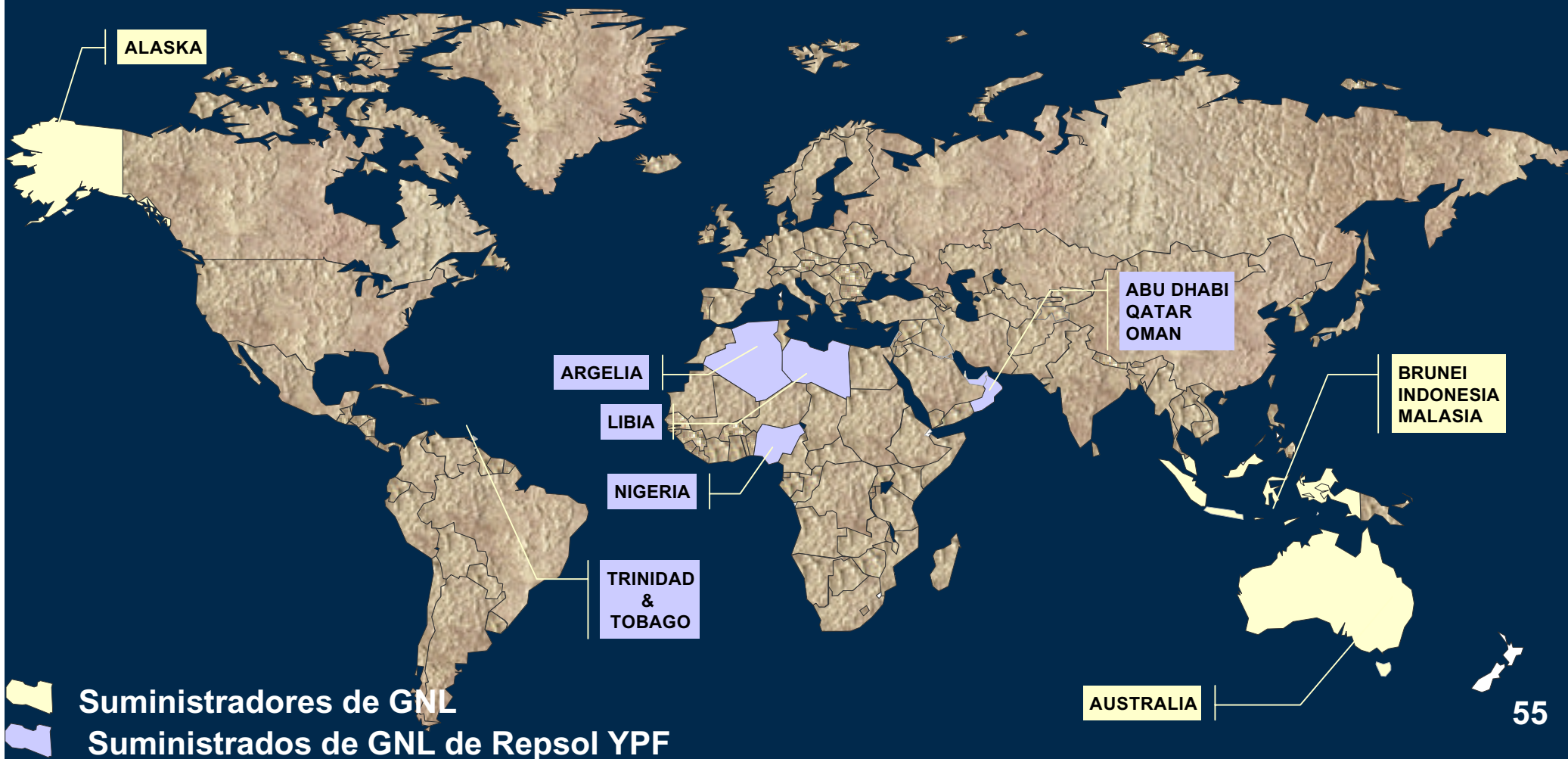
■ ESPAÑA
■ SWAP ESPAÑA-USA
■ USA
■ Japón-Corea
■ Italia-Turquía-Francia



Mercado Spot Mundial
(4.7 BCM)

GNL

Mayor portafolio de suministradores

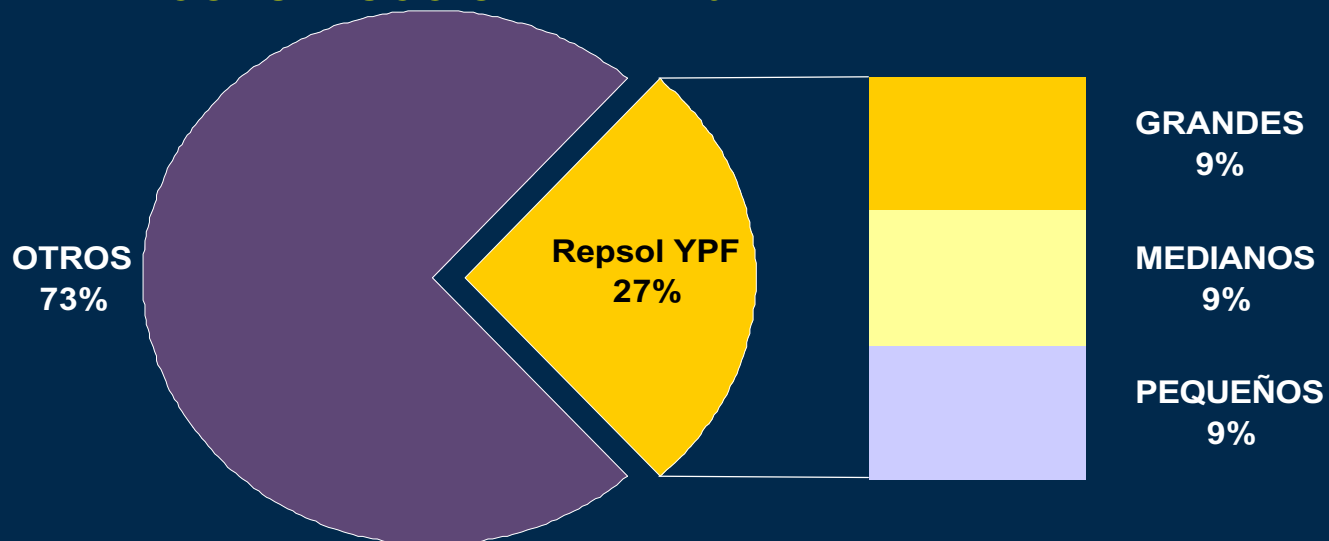


GNL

Amplia y flexible flota de GNL

CUENCA ATLANTICO-MEDITERRANEO FLOTA 2000

EXISTENTE: 36
EN CONSTRUCCION: 9



La flexibilidad es esencial para cubrir la demanda

GNL

Tren 1
1999
En funcionamiento

3,5
BCM

Tren 2
2002
En Construcción
Tren 3
2003
En Construcción

4,0
BCM

4,0
BCM

Tren 4
2005
En Proyecto

6,0
BCM

Contratado
11,5 bcm

En
Negociación
6 bcm

5 BCM/AÑO
43 %



6,5 BCM/AÑO
57 %

Others

MINIMO 20 %



GNL

Crecimiento y Consolidación

2000

VENTAS
10 BCM

FLOTA
360.000 m³



2005

VENTAS
24 BCM

FLOTA
1.000.000 m³

Latinoamérica

Fuerte posición en reservas de gas

Alta integración en la cadena de gas

Compañía líder en distribución de gas

Presencia en mayores núcleos de población

Gas y Electricidad

Solidez de la posición actual



Latinoamérica

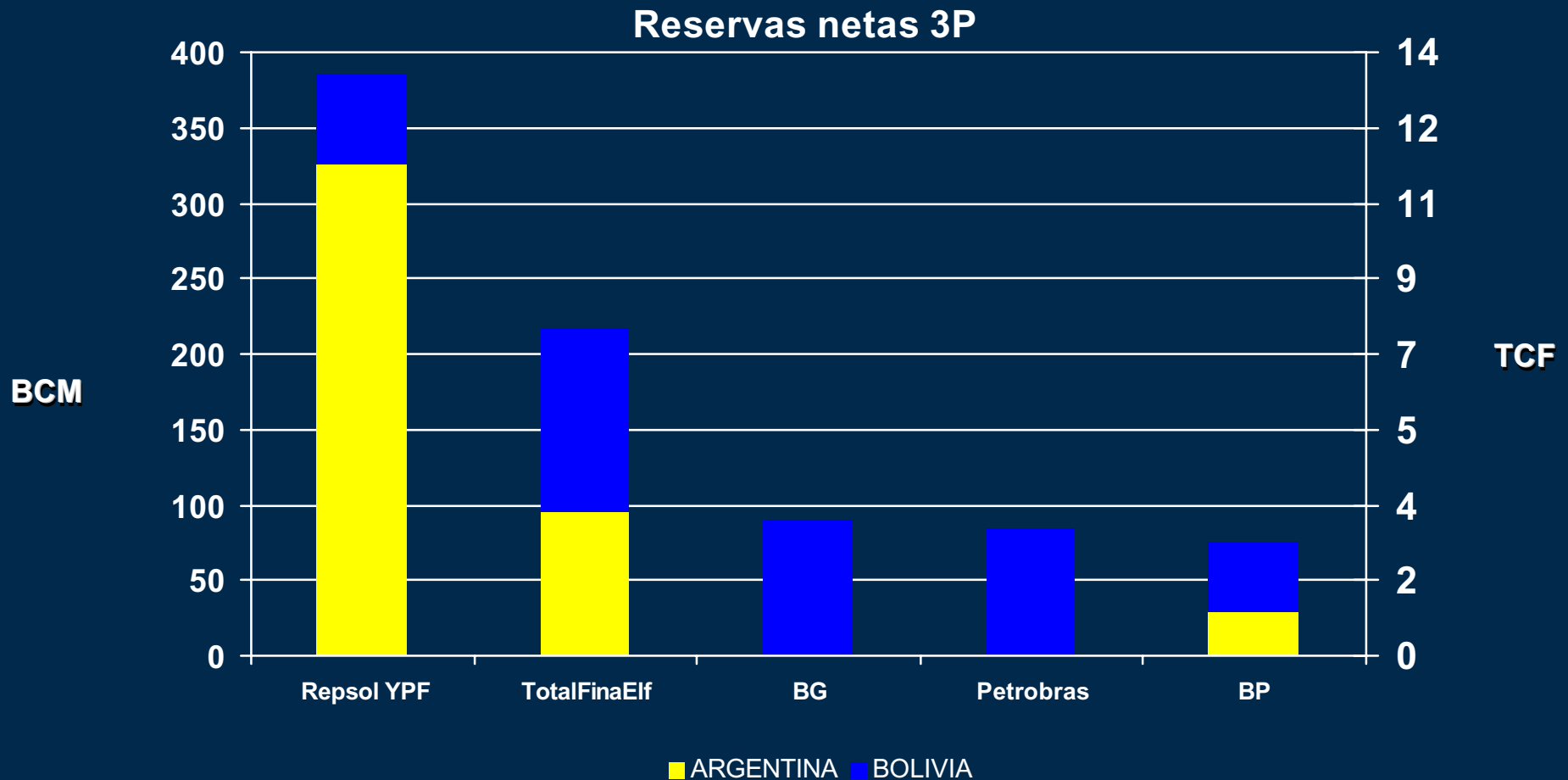


Lider en reservas de gas en el Cono Sur

1^a distribuidora de gas

Latinoamérica

Crecimiento anual previsto de la demanda de gas en el
Cono Sur **10-15%**



Latinoamérica

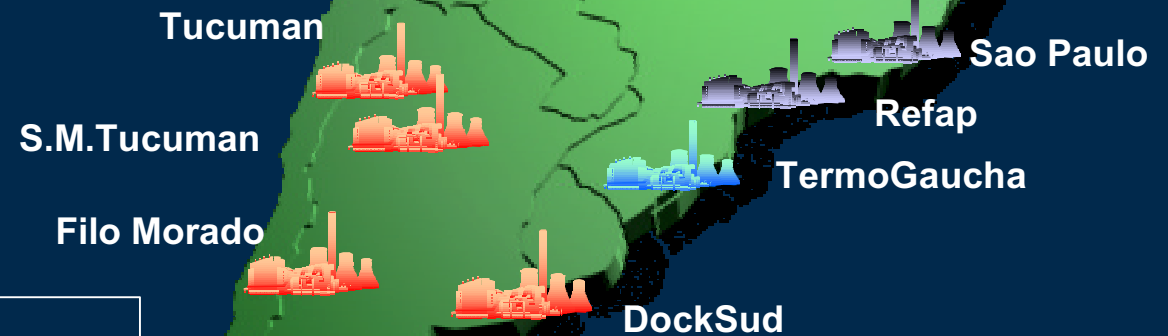
Principales Ciudades

			Población (millones)
4 ^a	Ciudad de México	México	19,7
5 ^a	São Paulo	Brasil	17,9
11 ^a	Buenos Aires	Argentina	13,2
20 ^a	Rio de Janeiro	Brasil	10,6
30 ^a	Bogota	Colombia	7,3

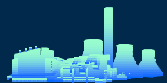
5 de las mayores ciudades
Total clientes 2000: **5,3** millones

Latinoamérica

Monetizar reservas de gas



Operativas en 2001 (800Mw)



En Construcción/Proyecto (200Mw)



En Estudio (1.300 Mw)

Latinoamérica

Ventas de gas cabeza de pozo

2000
19 BCM



2005
28 BCM

Ventas de gas natural (distribución)

2000
11 BCM



2005
23 BCM

Latinoamérica

Número de clientes

2000
5 Millones



2005
8 Millones

Proyectos de electricidad

Capacidad
2000
450 MW



Capacidad
2005
2.300 MW

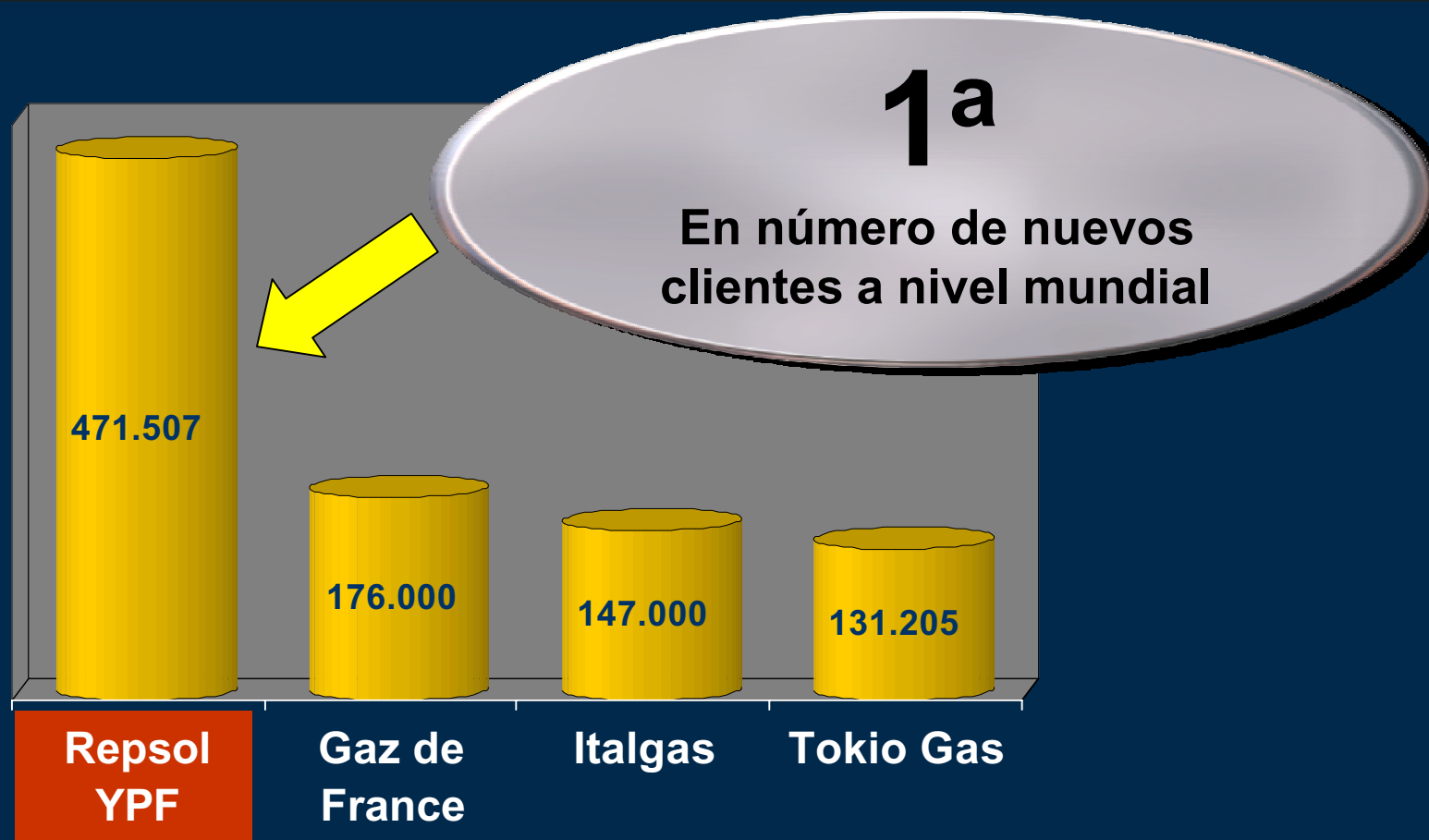
Europa

Sólida posición en gas

Excelente base de clientes

Gran experiencia comercial

Oportunidad de estrategia multiutility



Nuevos Clientes en 2000: 695.000

ESPAÑA

2000
Por Semana

2001 - 2005

6.000

Contratos Mantenimiento

1.300.000

2.500

Instalaciones Calefacción

600.000

700

Ventas Gasodomésticos

125.000

Gas y Electricidad

Tamaño y crecimiento del mercado



ESPAÑA

Gas
196.000 GWh

CAGR
1995-2000

14%

Electricidad
195.000 GWh

CAGR
1995-2000

5%

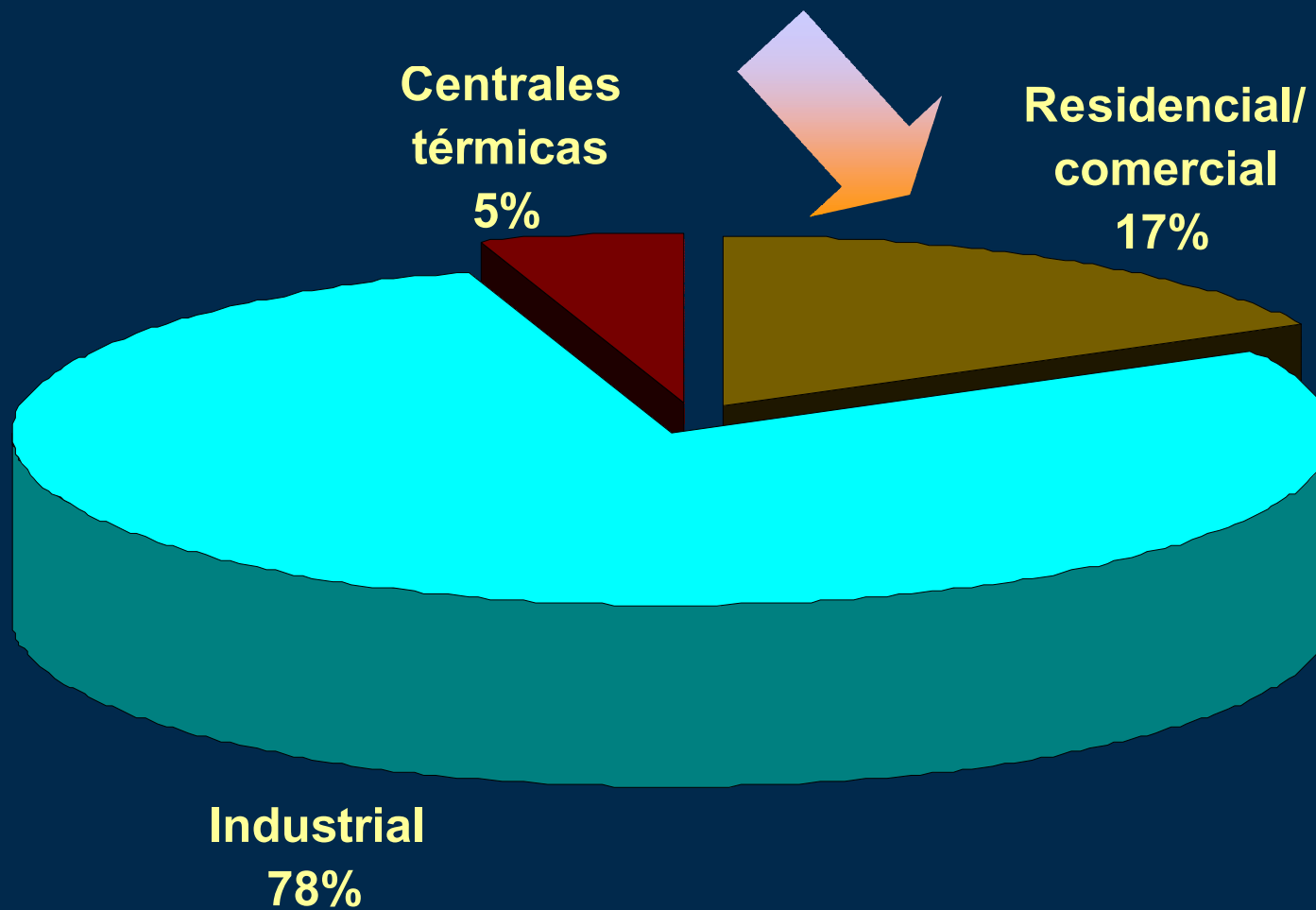


CAGR: Crecimiento anual acumulado

Año 2000

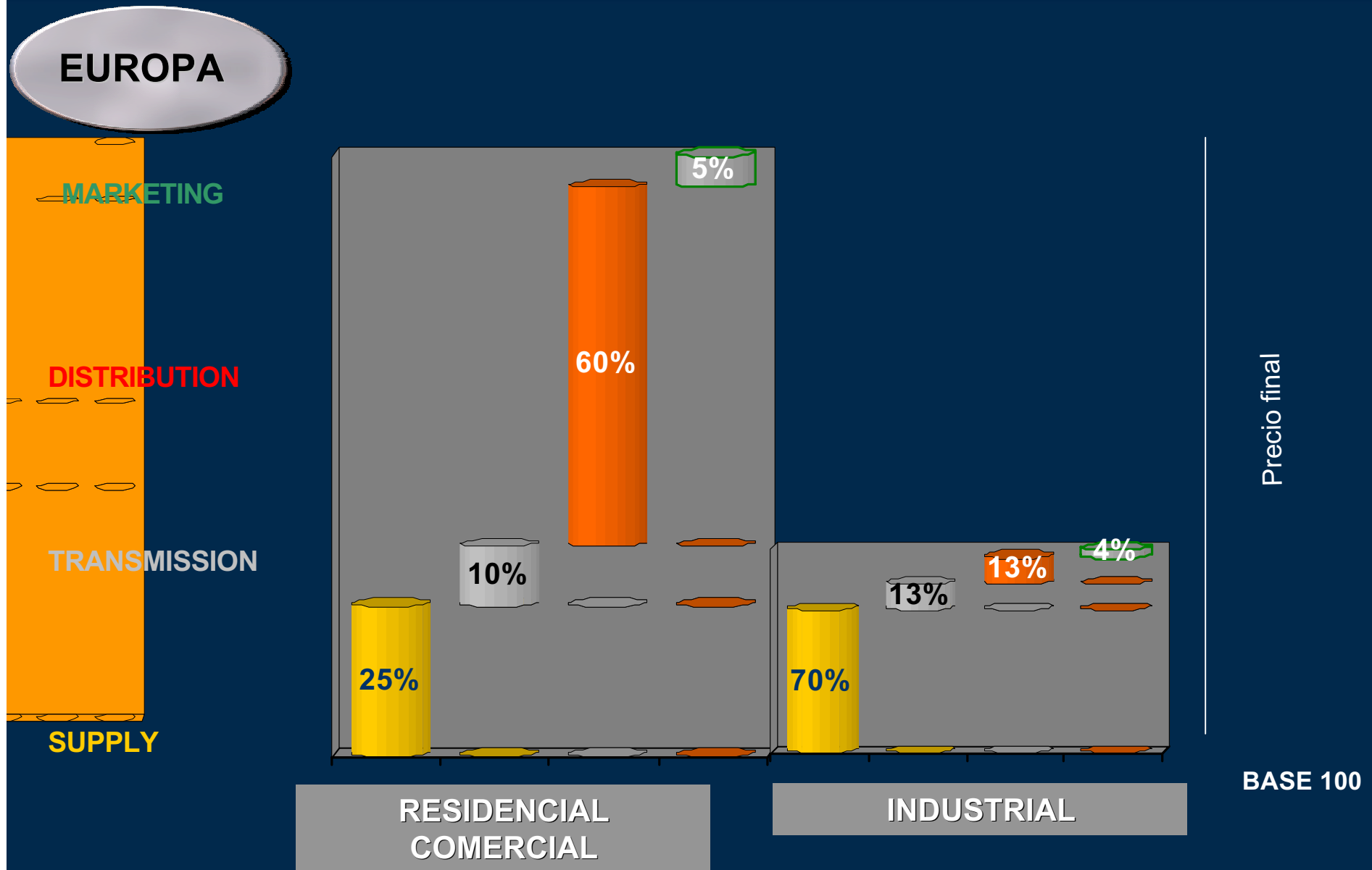
ESPAÑA

Segmento de mayor margen



Gas y Electricidad

Estructura de precios en el mercado del gas



ESPAÑA

No existe competencia gas-gas

Mantenemos mayor capacidad de compra

No existe suministrador alternativo a corto plazo

2001 – 2005 es una oportunidad para Repsol YPF

ESPAÑA

MAXIMIZAR VALOR

Base de clientes y experiencia en captación

COMPAÑÍA MULTIUTILITY

Estrategia de oferta de
gas/electricidad y otros servicios

GAS

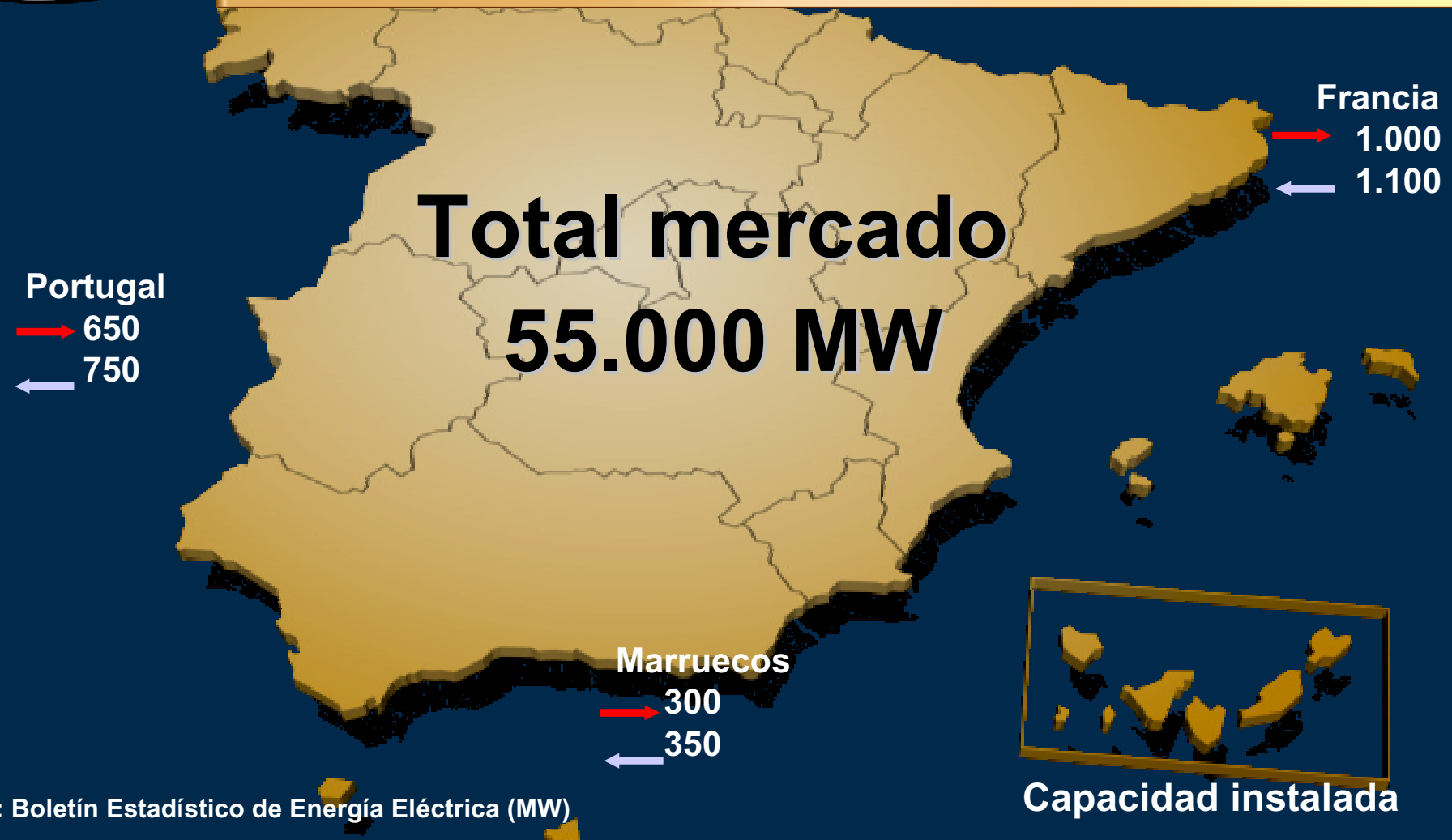
- † Captar clientes
- † Consolidar posición

ELECTRICIDAD

- † Nuevo operador
- † 10% del mercado

ESPAÑA

ESPAÑA ES UNA ISLA ELECTRICA



ESPAÑA

% Capacidad ociosa
10 - 15%

Incremento de potencia
construida en España años 90
1.700 MW

Incremento de demanda
> 5% Anual

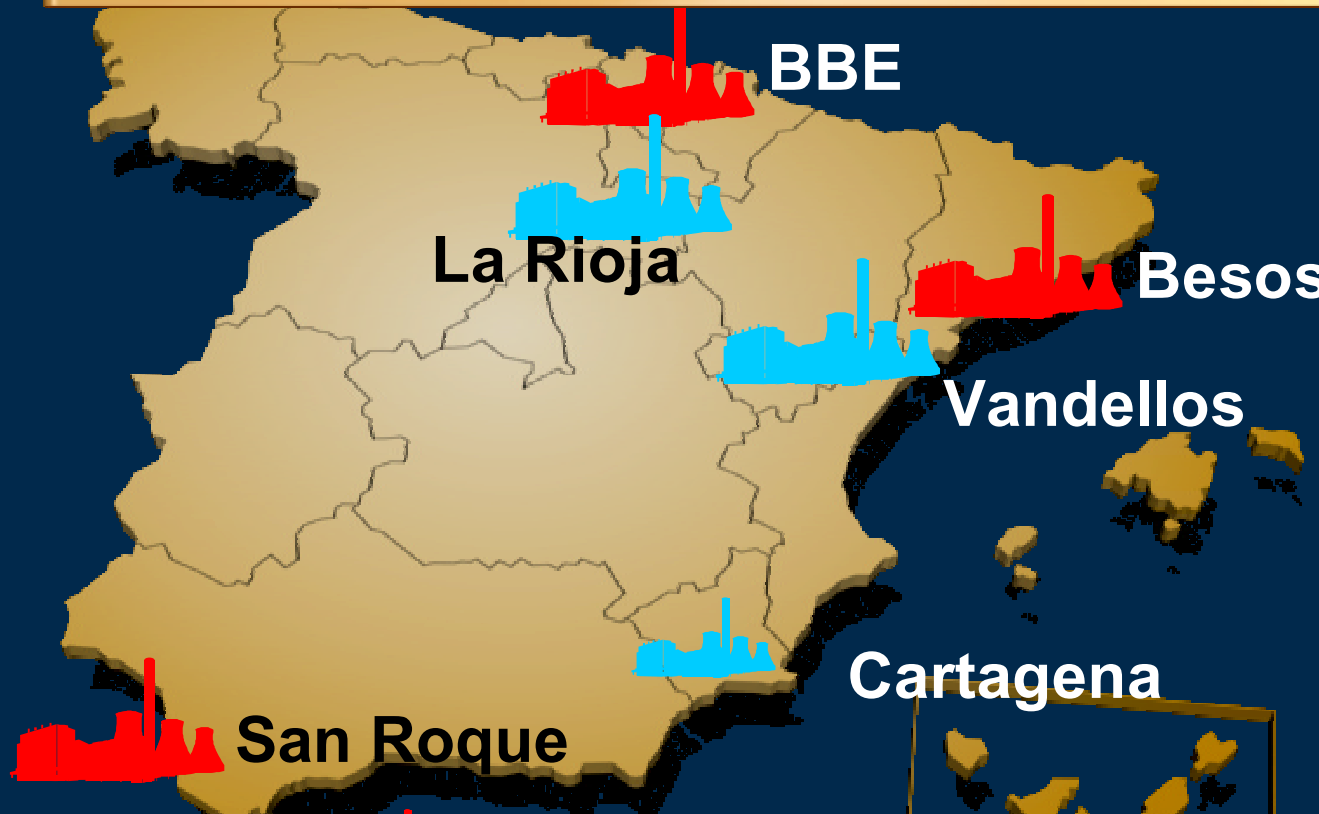
% Coste del gas en ciclos combinados
> 70%

VENTANA DE OPORTUNIDAD
A 2005 DE ALTO VALOR

**REPSOL YPF DECIDE ENTRAR
EN GENERACION ELÉCTRICA A TRAVES DE
GAS NATURAL**

ESPAÑA

30% nueva capacidad neta CCGT



En construcción

1.000 MW

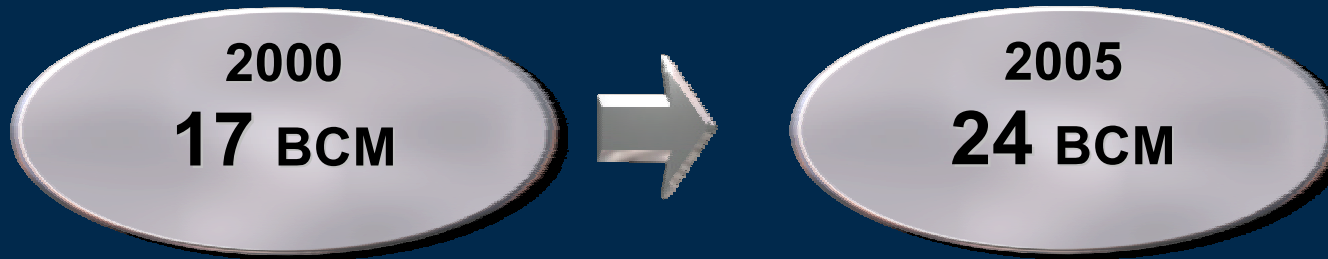
En proyecto

2.200 MW

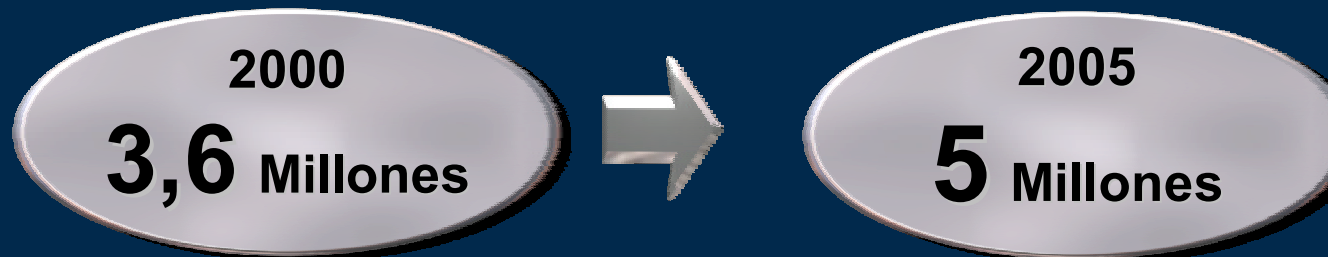
En estudio

1.200 MW

Ventas de gas en España



Número de clientes en España



Comercialización de gas en Europa

MOU
Gas Natural-Enel

ESPAÑA

Cuota de mercado en electricidad

Capacidad
2005
10%

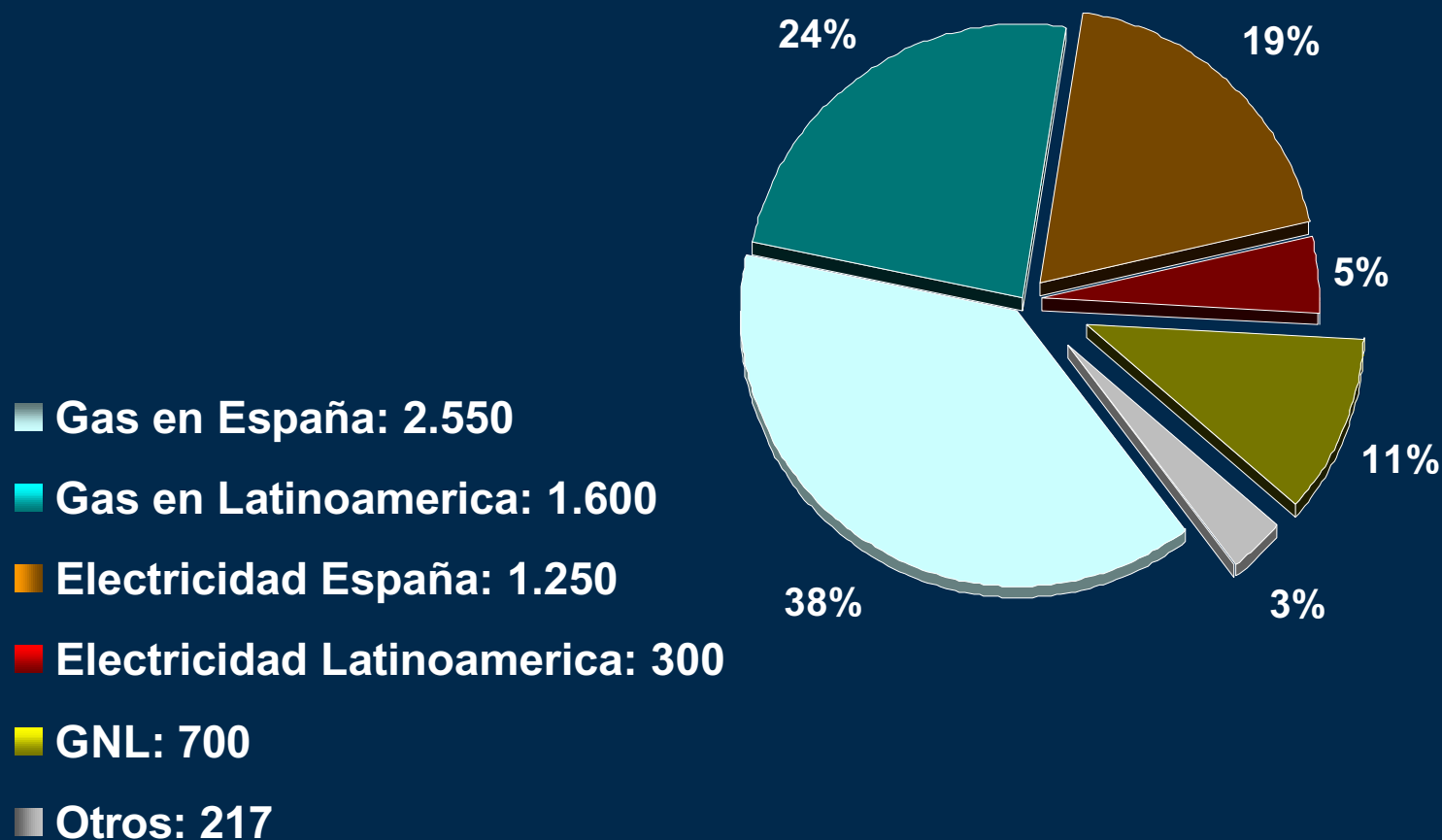
Ventas
2005
10%

Posición única para liderar negocio de GNL en la Cuenca Atlántica

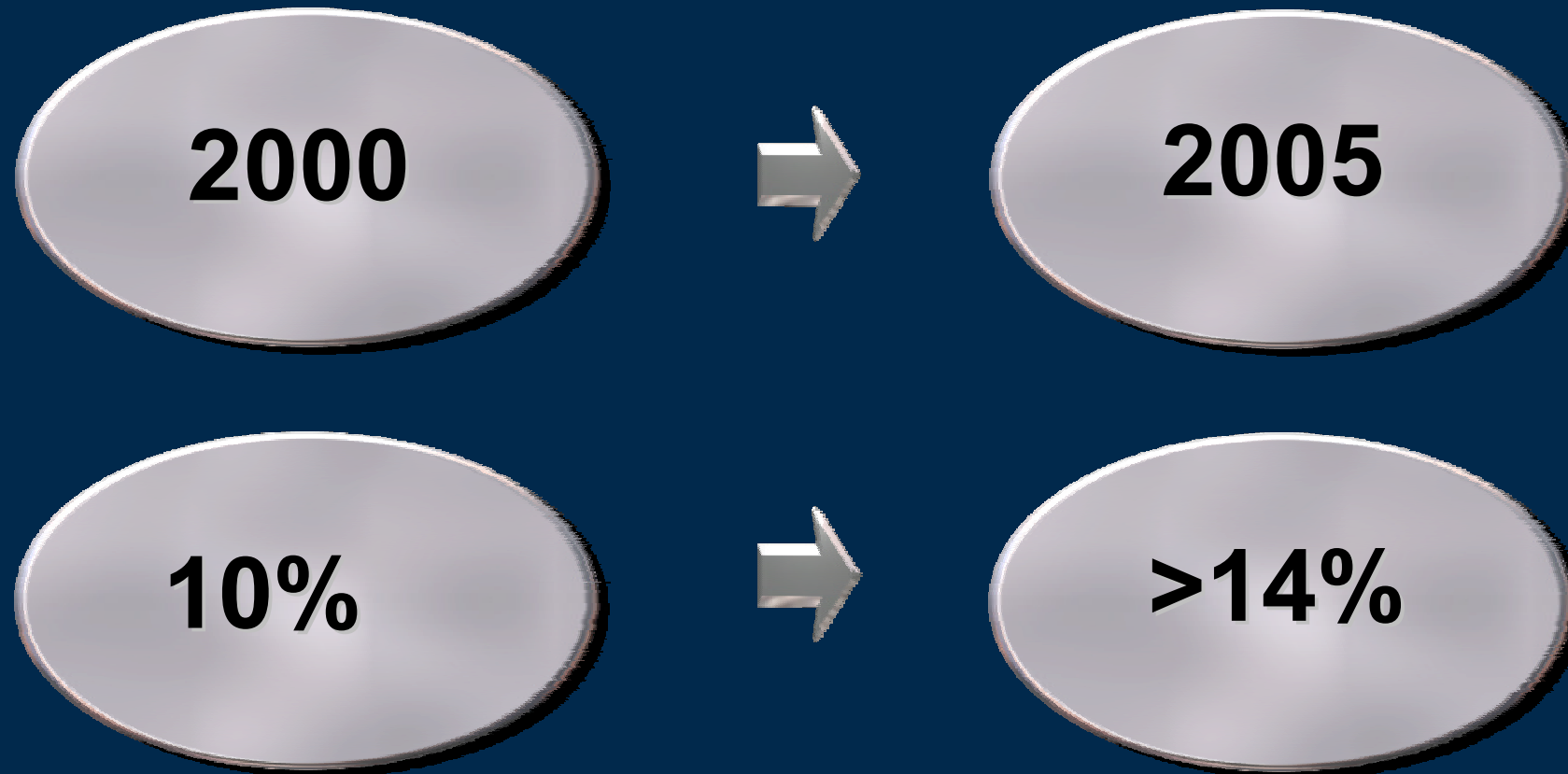
Posición estratégica para aprovechar el crecimiento del mercado de Brasil/ EEUU/ Latinoamérica/ Costa del Pacífico

Ventana de oportunidad para desarrollar estrategia multiutility a 2005

Inversión total: 6.617 M€



ROCE



REPSOL
YPF

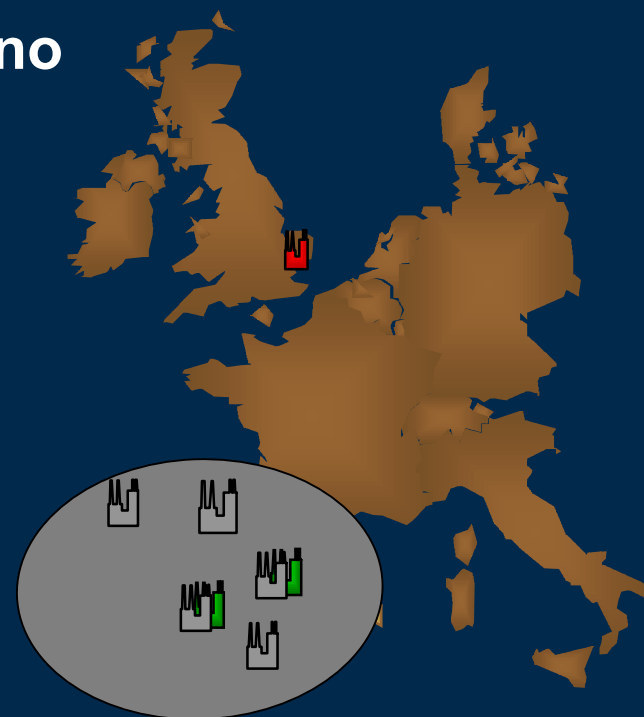
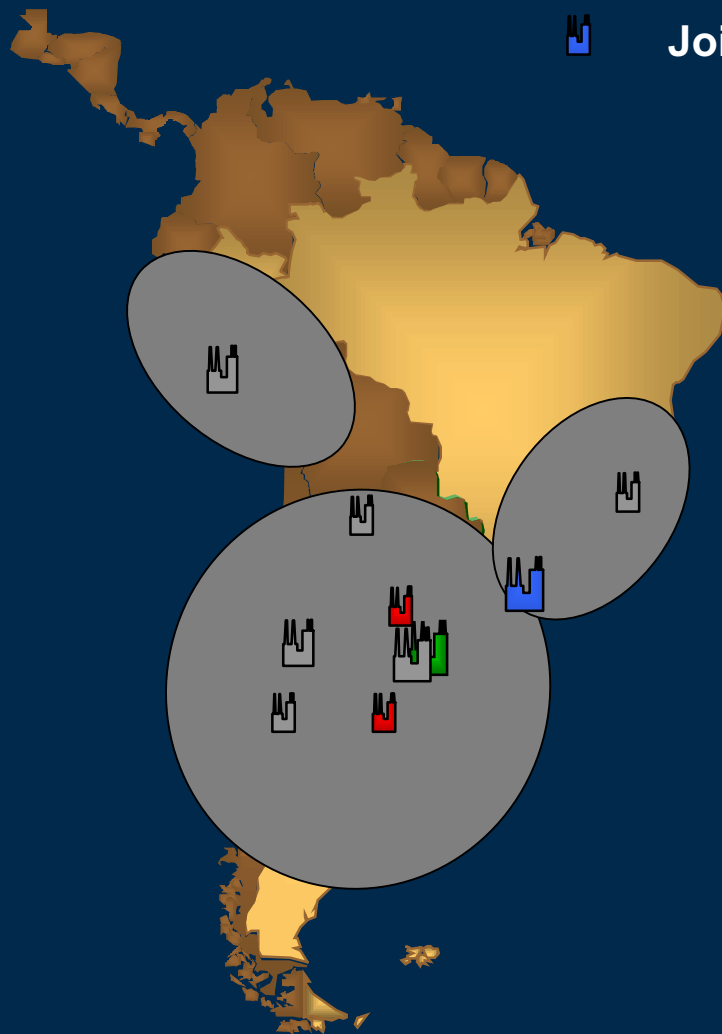


REFINO Y MARKETING



- **Liderazgo en España y Argentina orientado a mejorar la eficiencia**
- **Crecimiento en Latinoamérica**
- **Líder global integrado en GLP**
- **Elemento clave: excelencia en la gestión**

Mejora del portafolio de refino

-  Ventas
-  Joint-Ventures

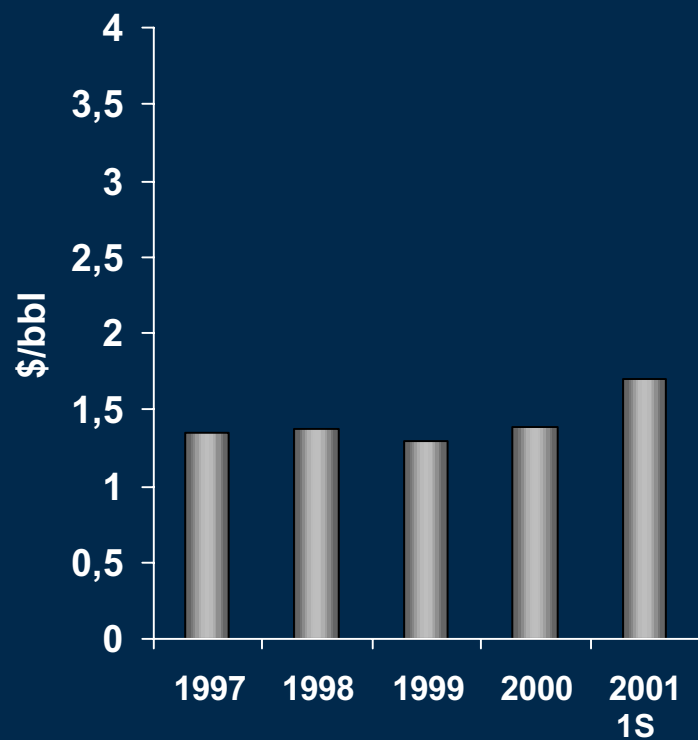


Integración

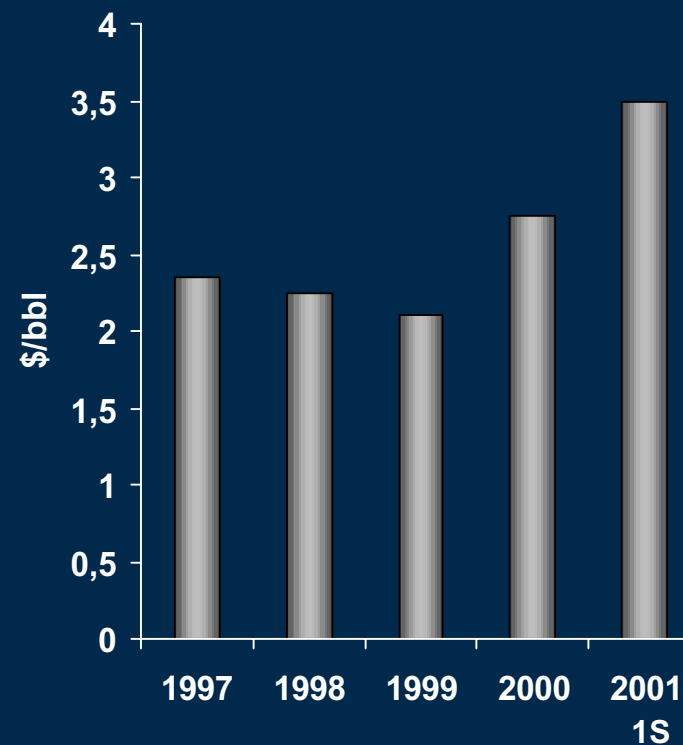
-  Refino - Marketing
-  Refino - Petroquímica

**Premio sobre el margen de refino a FOB
(Renta de posición)**

Europa

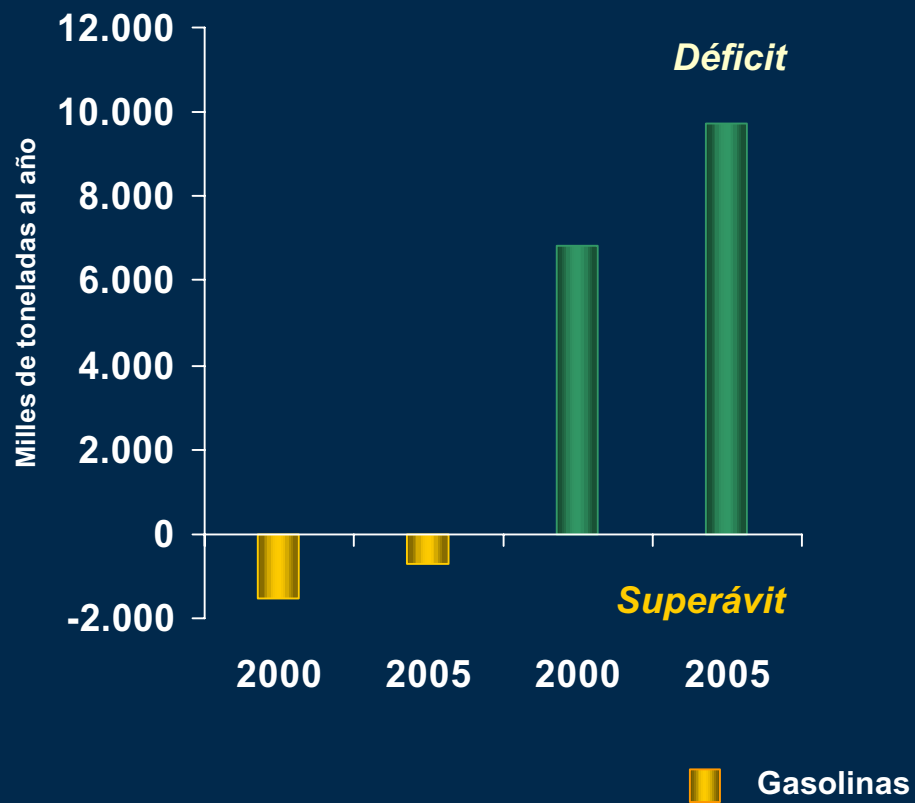


Latinoamérica

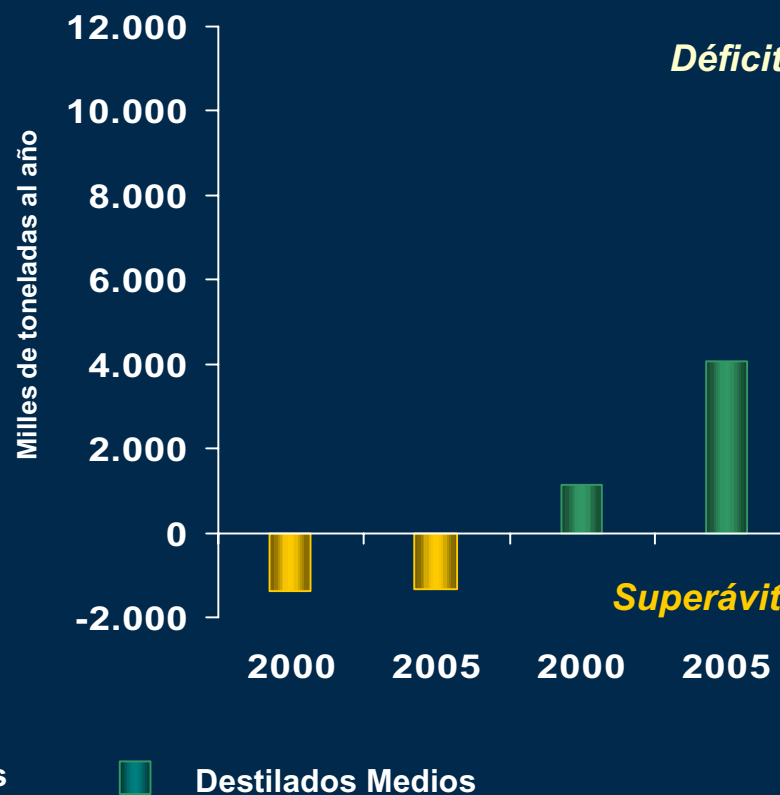


Déficit creciente de destilados medios

España

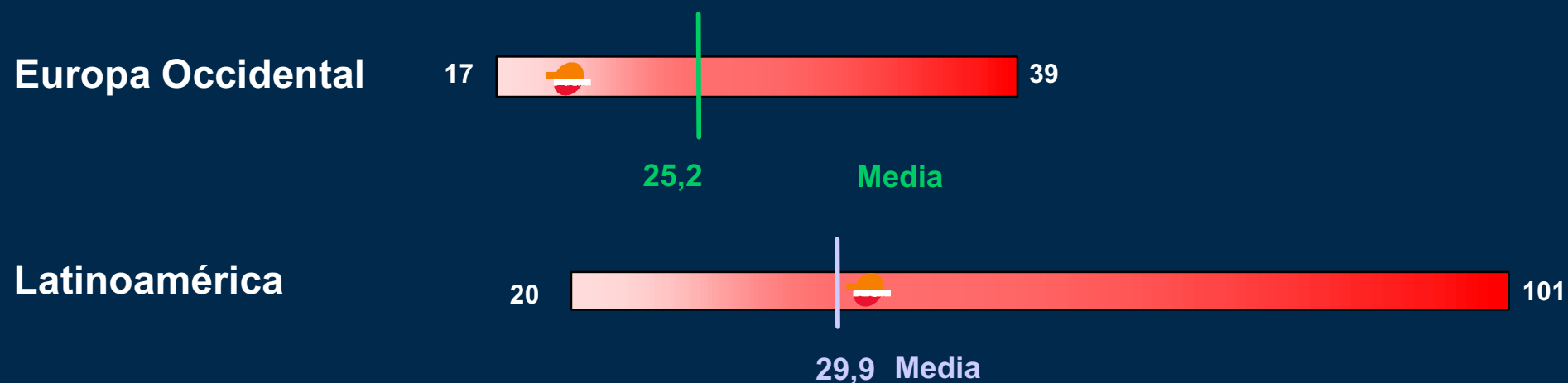


Cono Sur *



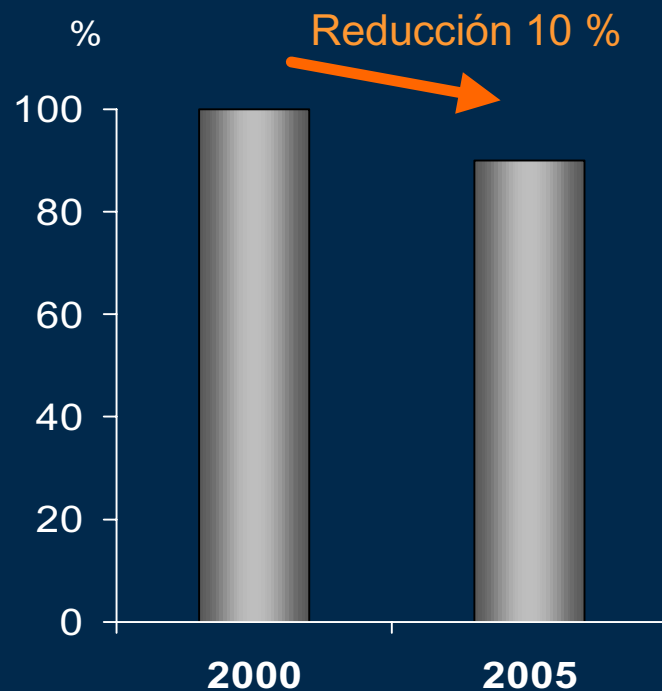
* Argentina, Bolivia, Sur de Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay

Costes operativos (cent. \$ / UEDC)

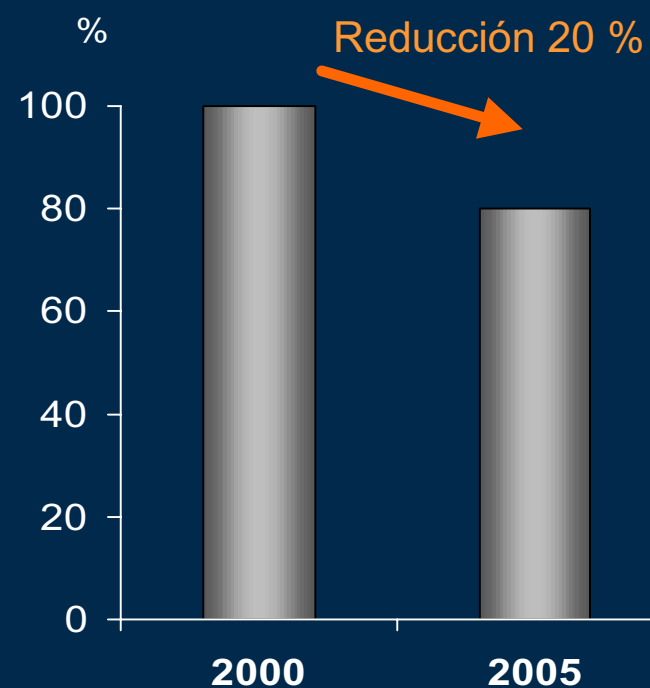


Eficiencia en costes en Europa y transferencia de know-how a Latinoamérica

Europa



Latinoamérica

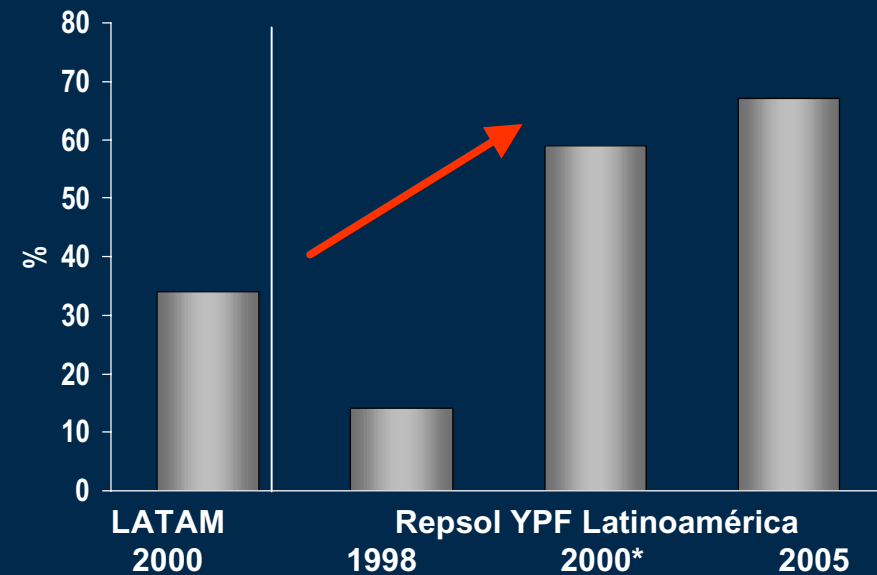
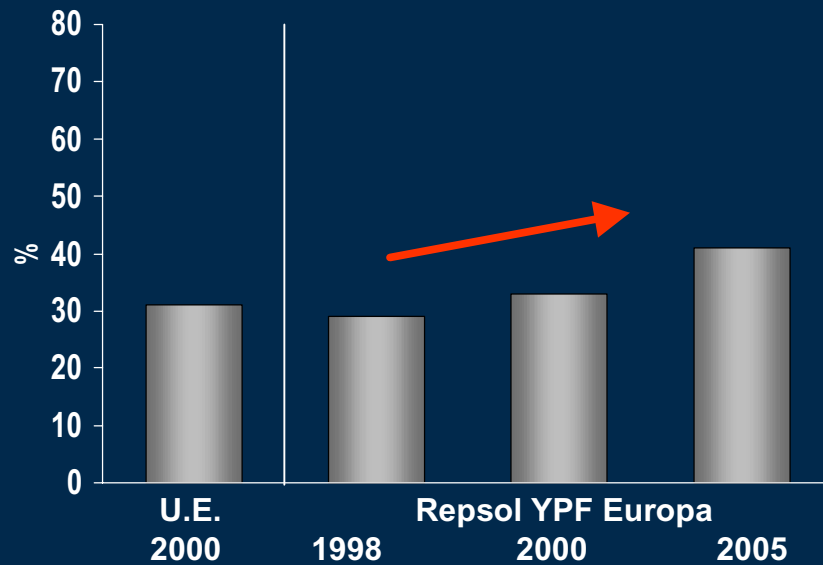


- Mejoras adicionales en España
- Alto potencial de reducción de costes en Latinoamérica

Europa

Latinoamérica

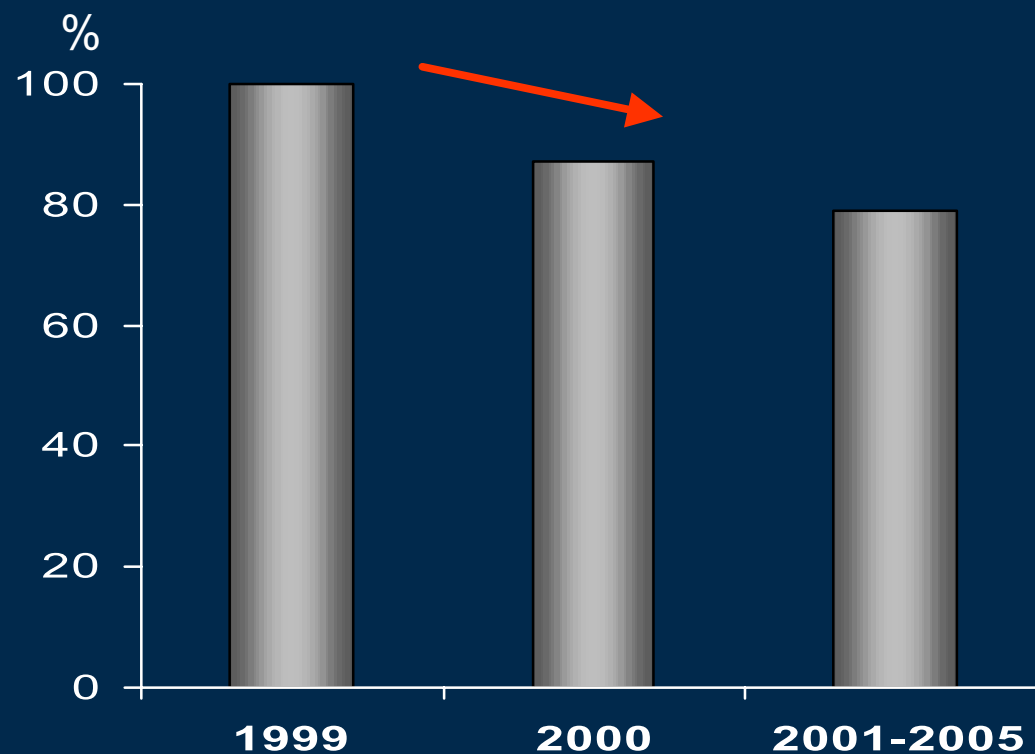
Indice de conversión (FCC equivalente)



* Incluye swap de activos y refinerías de YPF

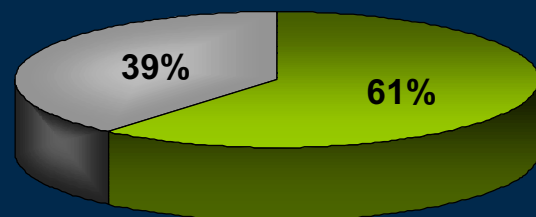
Mejoras para aumentar el margen unitario (\$/Bbl)

Inversiones de capital \$ / EDC*



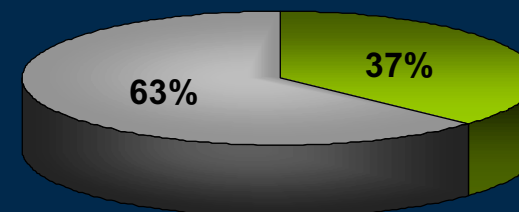
* EDC: Capacidad equivalente de destilación

Europa



1.195 M€

Latinoamérica

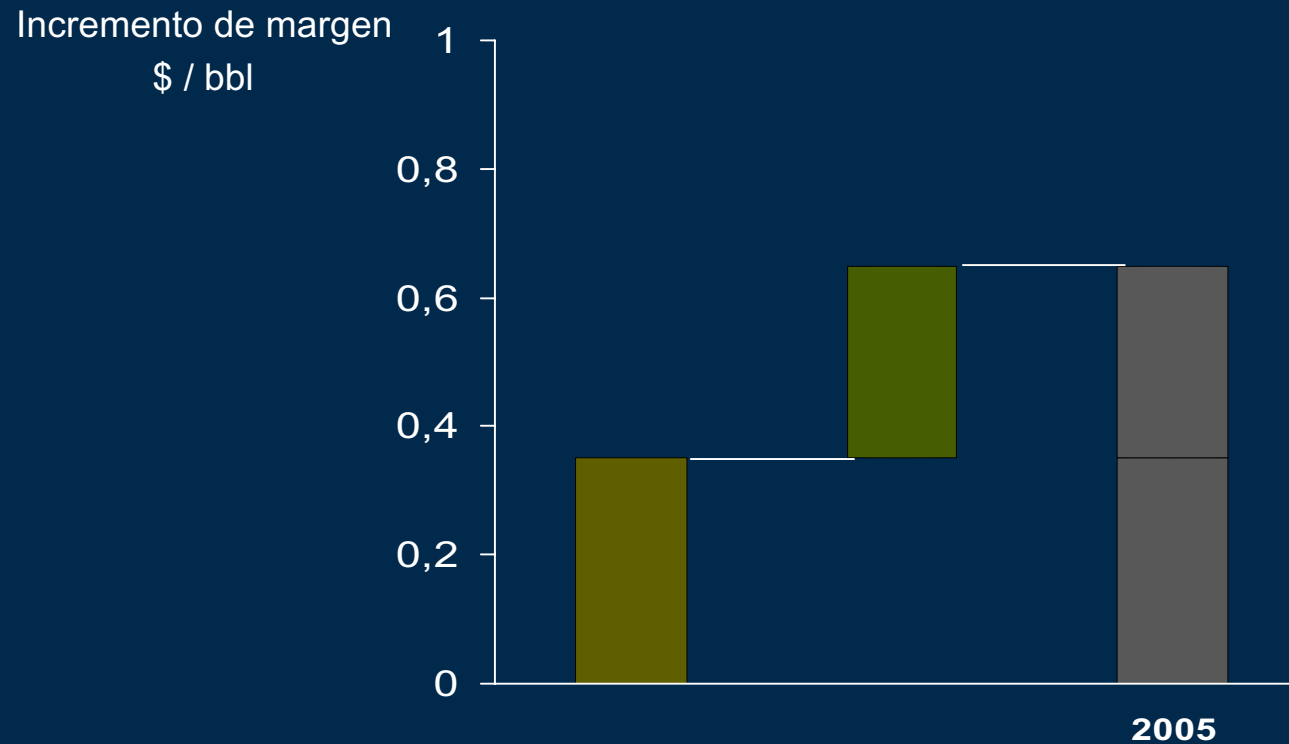


980 M€

■ Calidad y conversión
■ Eficiencia - Reducción de costes

Plan de inversiones selectivo focalizado en alta rentabilidad (TIR >18%)

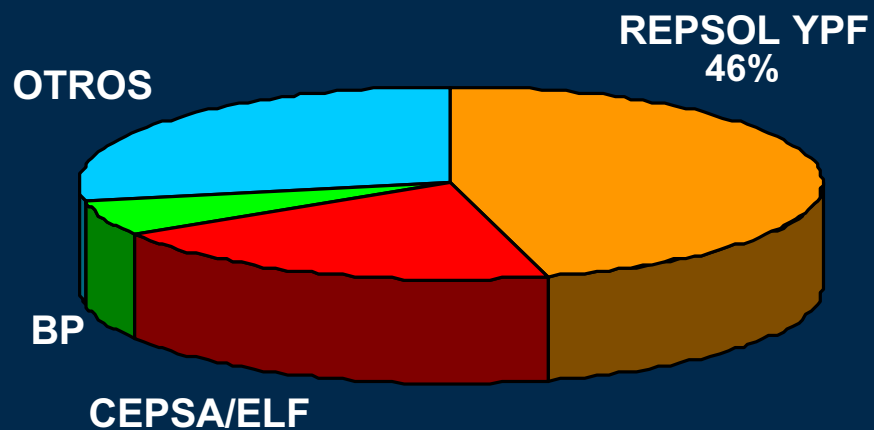
- Integración de inversiones de calidad y conversión en Europa para año 2005
- Mejora de eficiencia en Latinoamérica



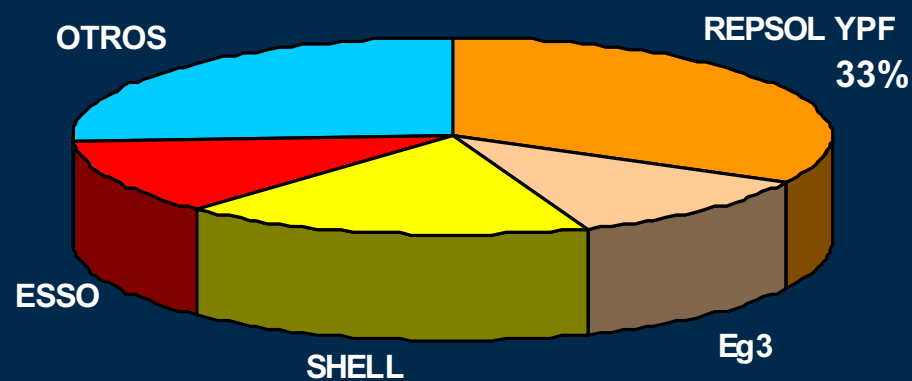
- Calidad y conversión (no incluye primas de calidad)
- Eficiencia - Reducción de costes
- Total mejora de márgenes

Liderazgo en marketing en España y Argentina

ESPAÑA



ARGENTINA



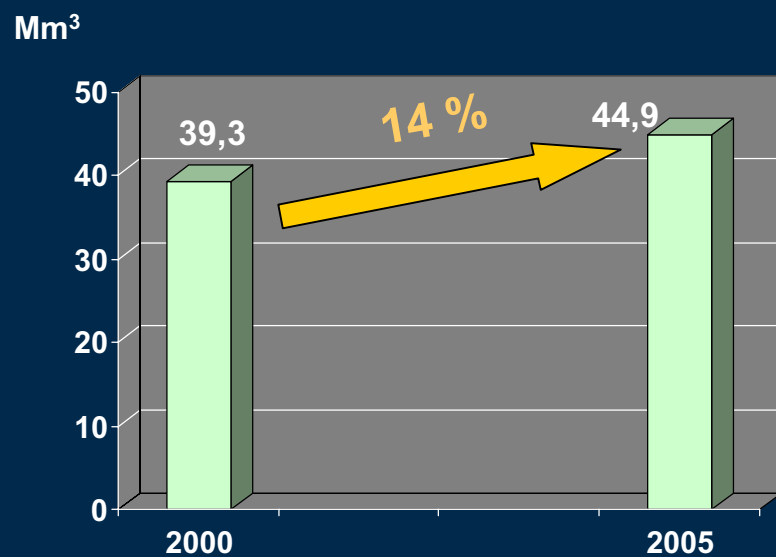
Número de puntos de venta a 31-12-2000

Total España: 7.982

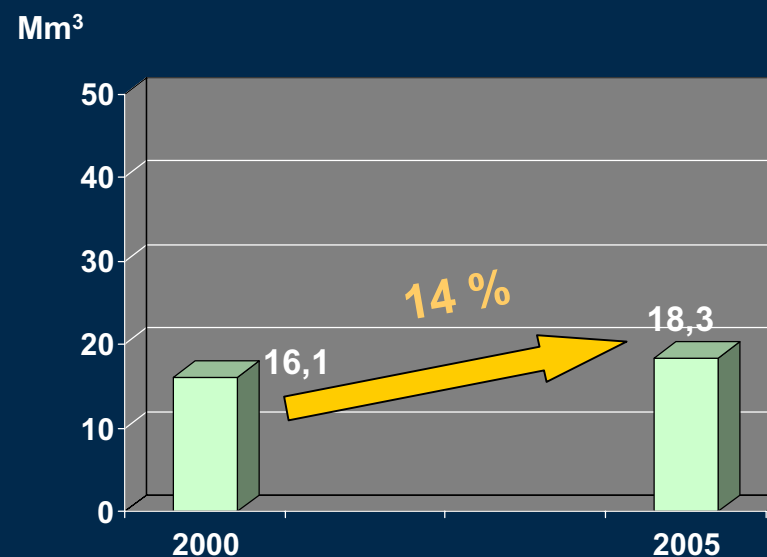
Total Argentina: 6.280

Liderazgo en países con demanda creciente

ESPAÑA



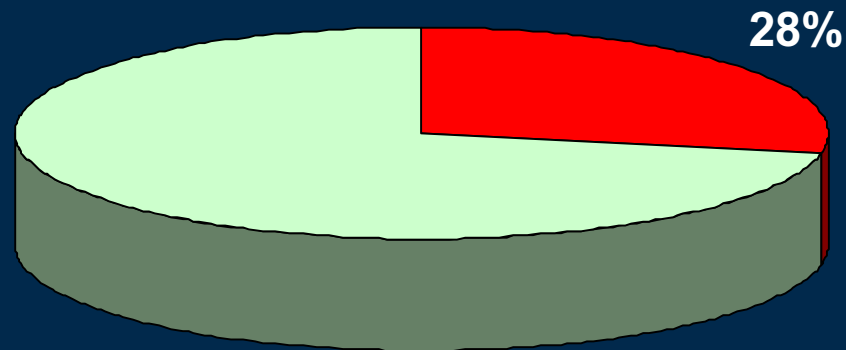
ARGENTINA



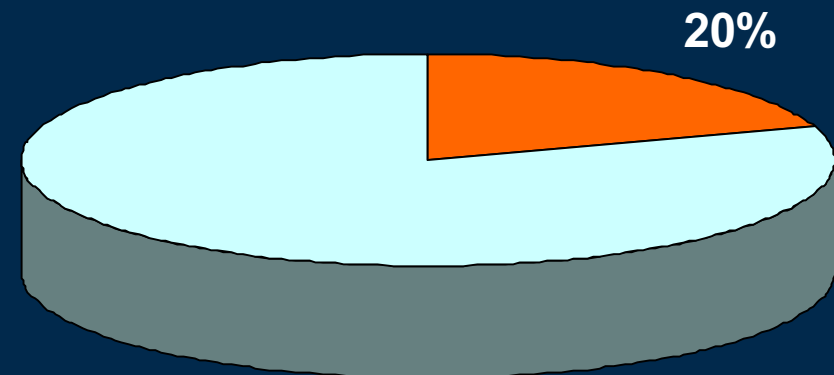
Gasolinas y gasóleos (millones m³)

REPSOL YPF es en España la compañía con mayor porcentaje de ventas a través de tarjetas de fidelización

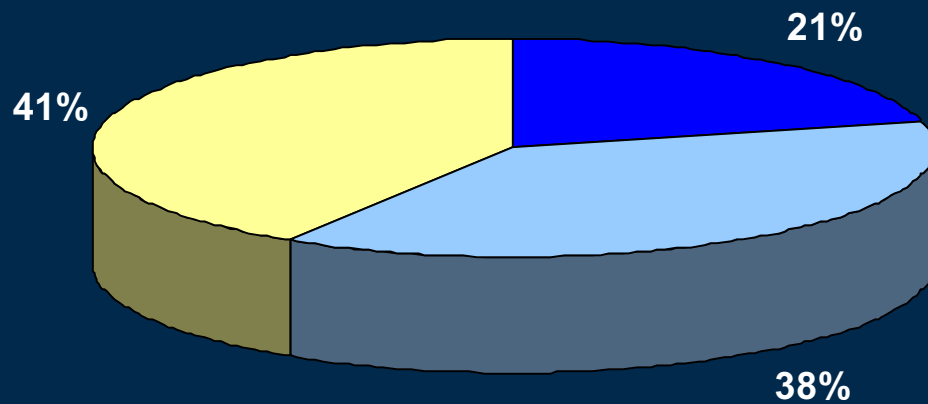
Porcentaje de ventas efectuadas a través de las tarjetas Solred y Visa Repsol



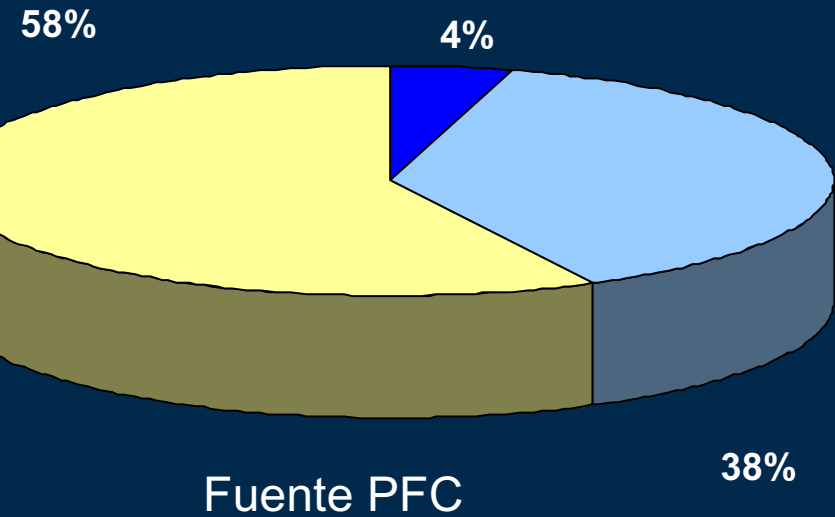
Porcentaje de ventas efectuadas con la tarjeta Travel Club



REPSOL YPF



COMPETIDORES EN ESPAÑA



 COCO

 CODO

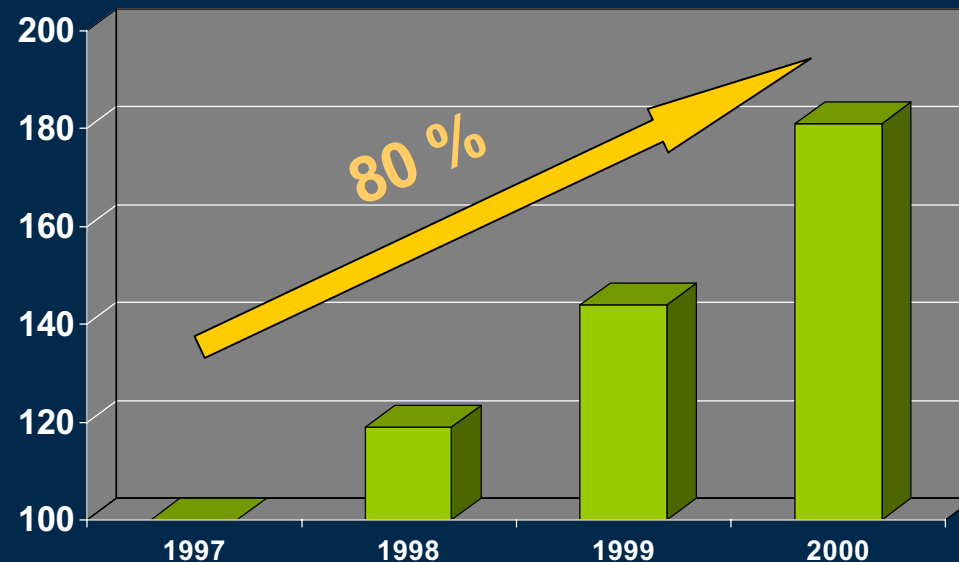
 DODO

Creando fortalezas a través de elevado porcentaje de COCO

Venta tienda en EESS Campsared

Ingresos de tienda por litro de carburante.

1997 en base 100

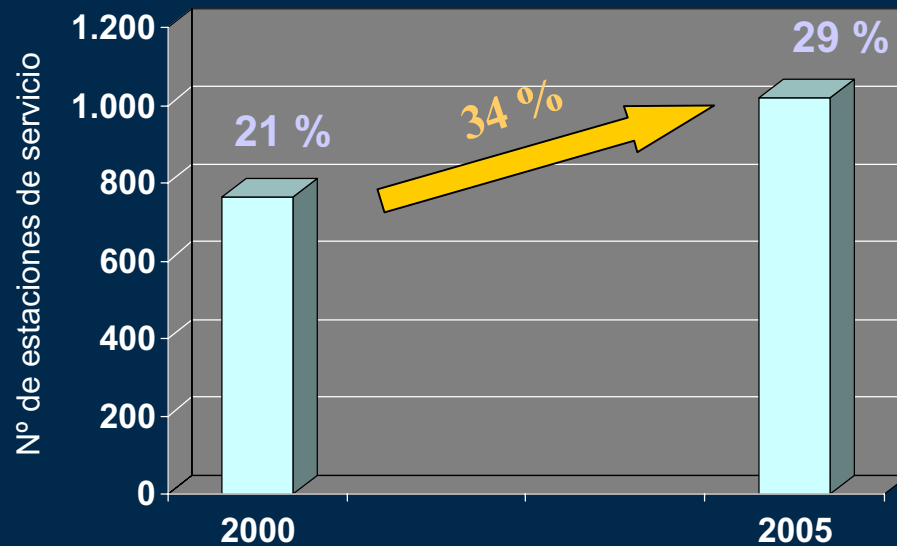


Tiendas de gestión propia (764)

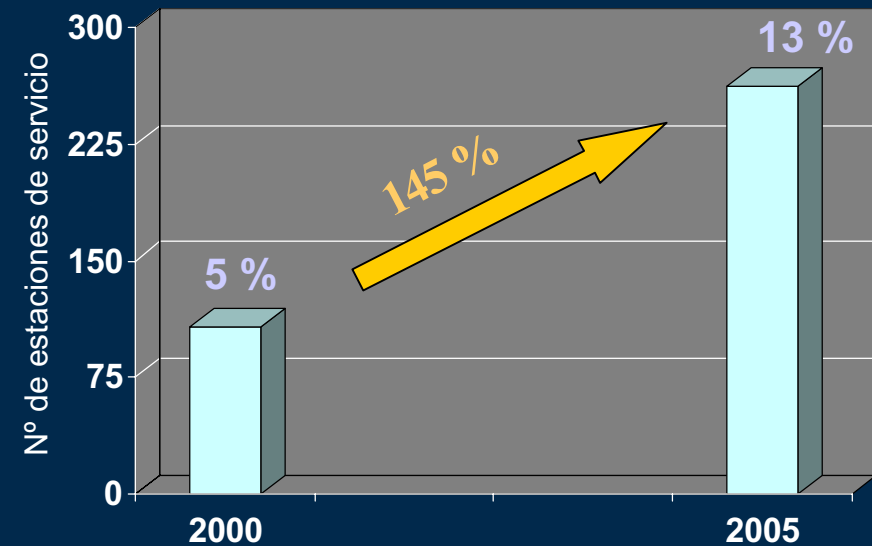
Incremento de volúmenes y márgenes non-oil

Incremento de COCO

ESPAÑA

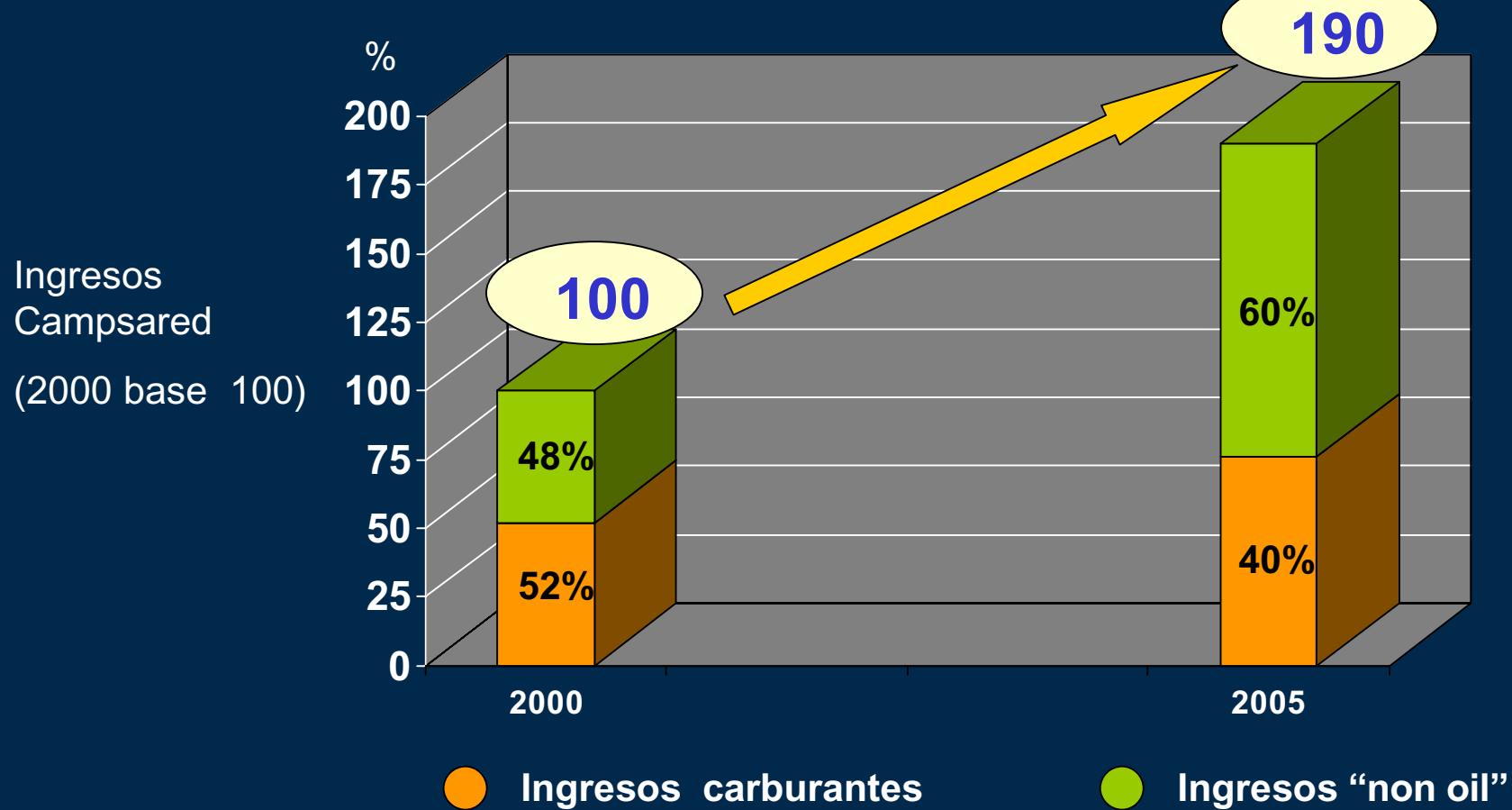


ARGENTINA



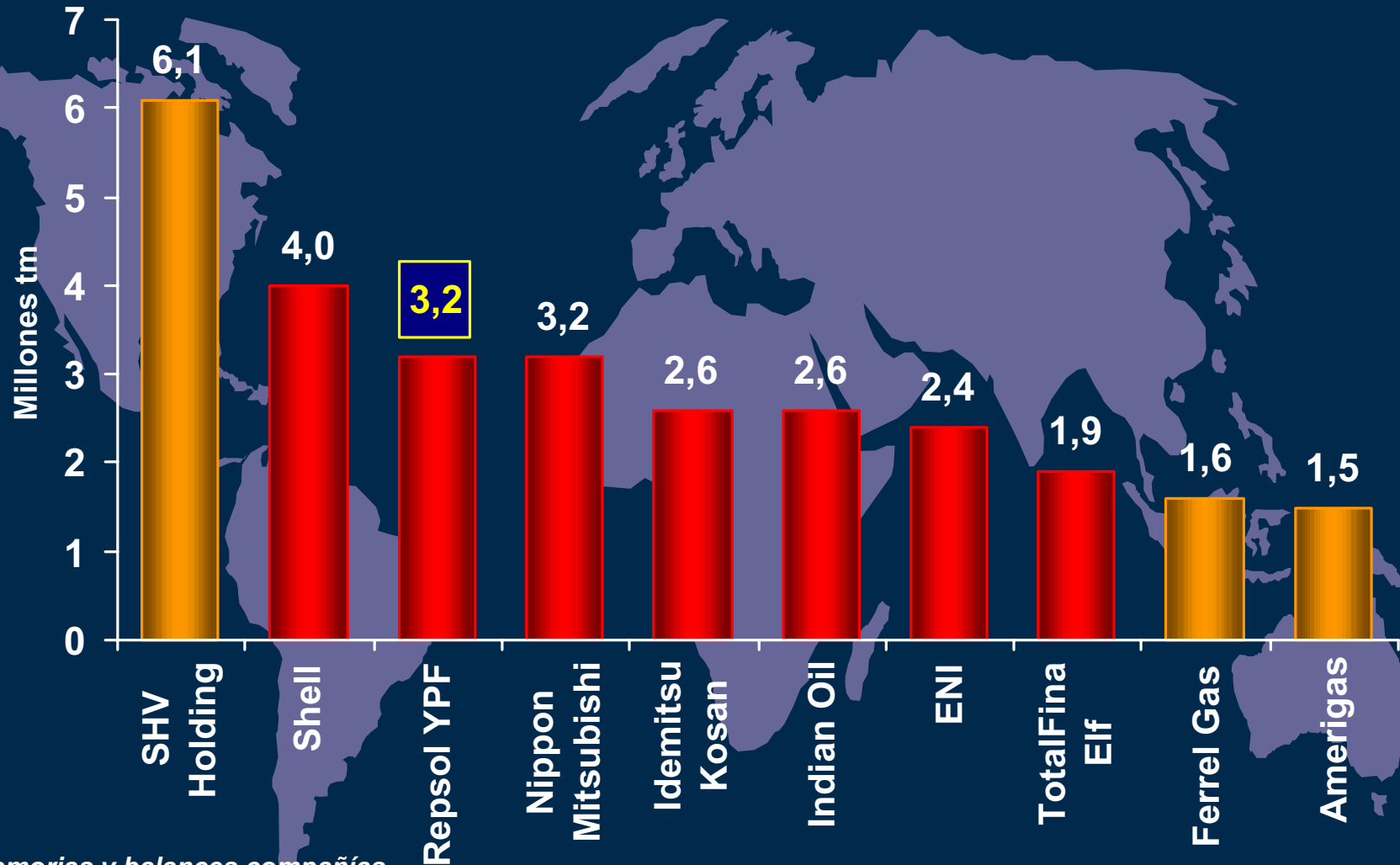
■ Porcentaje que representa sobre el total de la Red REPSOL YPF

Mejora del portafolio en marketing



Crecimiento de ingresos y modificación de la estructura de negocios

Tercera compañía de GLP a nivel mundial en el año 2000.



Fuente: memorias y balances compañías
Totalfina Elf no incluye Elf Antargaz

■ Compañías no petroleras