

Estrategia

La compañía destinará 2.500 millones de euros a proyectos de bajas emisiones

Repsol presentó el año pasado la actualización de su Plan Estratégico, que tiene como principales objetivos para el periodo 2018-2020 el crecimiento y la creación de valor en cualquier escenario. La actualización se basa en tres pilares: remuneración creciente al accionista, crecimiento rentable de sus negocios (Upstream y Downstream) y desarrollo de nuevos negocios vinculados a la transición energética.

Siguiendo con el criterio de prudencia de la compañía, el Plan Estratégico puede autofinanciarse a 50 dólares/barril (crudo Brent), precio en el que Repsol es capaz de mantener una elevada flexibilidad financiera y un nivel de deuda inferior a la media de la industria. Repsol liderará el sector en cuanto al crecimiento de la remuneración

al accionista, que subirá una media anualizada del 8%, hasta el equivalente a 0,95 euros por acción en 2019 y un euro en 2020.

Entre 2018 y 2020, la compañía prevé invertir 15.000 millones de euros, destinando un 53% a su negocio de Upstream (Exploración y Producción) y un 45% a Downstream (Refino, Química, Trading, Mayorista de gas y Trading, Marketing, GLP, Lubricantes, Asfaltos y Especialidades, y Electricidad y Gas).

Hasta 2020, Repsol invertirá 2.500 millones de euros en proyectos energéticos de bajas emisiones de CO₂. Además, la compañía reducirá las emisiones en 2,1 millones de toneladas de CO₂ equivalente en 2020 respecto a 2014, y desarrollará nuevas oportunidades de negocio a largo plazo para afrontar con éxito la transición energética.

Multienergía

Repsol cuenta con una capacidad total instalada de 2.952 MW y 830.000 clientes de electricidad y gas

Nuestra compañía adquirió en noviembre de 2018 los negocios no regulados de generación de electricidad de bajas emisiones de Viesgo y su comercializadora, lo que nos permitió convertirnos en un actor relevante del mercado eléctrico español y reforzar nuestra posición como operador multienergía.

Con esta operación, Repsol aumentó significativamente su presencia en el sector minorista de electricidad y gas en España, con una capacidad de generación total de 2.952 megavatios (MW) y una cuota de mercado superior al 2%. Entre noviembre de 2018 y febrero de 2019, el número de clientes aumentó de 750.000 a 830.000, gracias principalmente al buen comportamiento de las estaciones de servicio como canal comercial.

Además, esta operación supone un paso fundamental en el cumplimiento de nuestra hoja de ruta para la transición energética, cuyo objetivo, según el Plan Estratégico, es alcanzar en 2025 una cuota de mercado minorista de electricidad y gas superior al 5% y 2,5 millones de clientes.

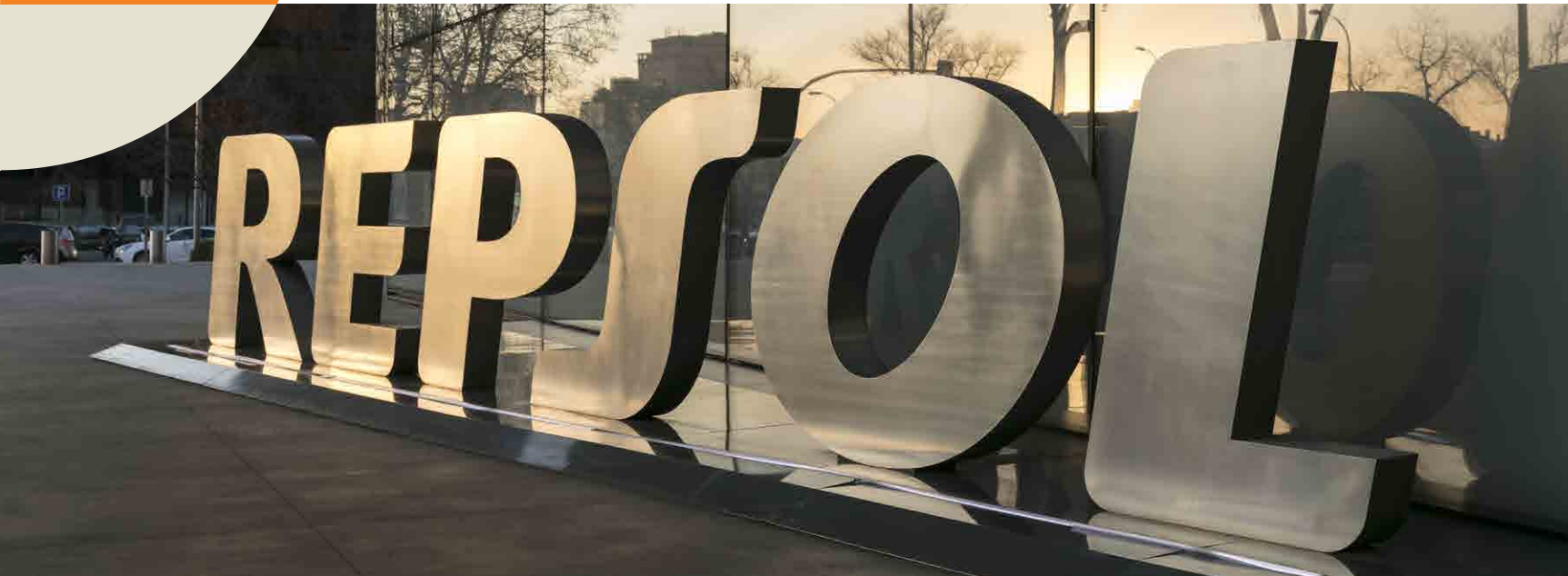
El negocio de electricidad y gas se desarrolla a través de una nueva filial, Repsol Electricidad y Gas, que cuenta en toda España con una oferta atractiva, soluciones digitales de vanguardia y ventajas exclusivas para nuestros clientes, como descuentos en nuestra red de estaciones de servicio.

La electricidad comercializada está certificada como 100% de bajas emisiones. La compañía dispone de centrales hidroeléctricas en el norte de España y de dos centrales de ciclo combinado de gas en Algeciras (Cádiz) y Escatrón (Zaragoza).

Actualizamos nuestro Plan Estratégico

Entramos en el mercado eléctrico español

La luz y el gas de tu hogar, ahora con Repsol



Liderazgo

La revista Forbes destaca la apuesta de la compañía por nuevos negocios estratégicos

Josu Jon Imaz encabezó en 2018 la lista de los mejores consejeros delegados (CEO) que cada año elabora la revista Forbes, que reconoce a aquellos directivos cuyo trabajo y dirección empresarial ha sobresalido entre todas las compañías españolas.

Forbes destacó que nuestro consejero delegado “supo mantener el timón durante la última crisis del petróleo, que acabó con muchas compañías del sector en el mundo, y está consiguiendo reducir con fuerza la deuda, al mismo tiempo que desarrolla nuevos negocios estratégicos para la multinacional”.

Además, señala que “los resultados del último ejercicio coronan una transformación que ha impactado de lleno sobre sus fuentes de ingresos, su deuda y su capacidad innovadora”.

El premio fue concedido por un jurado nacional e internacional compuesto por bancos de inversión, gestoras de activos, *headhunters*, consultoras y escuelas de negocios. Se tuvieron en cuenta valores editoriales de Forbes como la apuesta por la innovación, la defensa de la libertad de empresa y el liderazgo, además del cumplimiento de buenas prácticas empresariales.

Josu Jon Imaz,
mejor CEO
de España



Innovación

Nuestro programa de digitalización aportará un retorno estimado de 1.000 millones de euros en 2022

Actualmente hay en marcha más de 130 iniciativas para mejorar la eficiencia y la seguridad, la puesta en valor de datos, la optimización de recursos o la agilidad, así como dar respuesta a las necesidades de los clientes, que buscan acceder a servicios más personalizados y avanzados.

Entre las iniciativas se incluyen la monitorización en tiempo real de operaciones, aplicaciones móviles para mejorar la seguridad en las tareas de mantenimiento de los complejos industriales o nuevos modelos de negocio *non-oil* en unas estaciones de servicio ‘conectadas’.

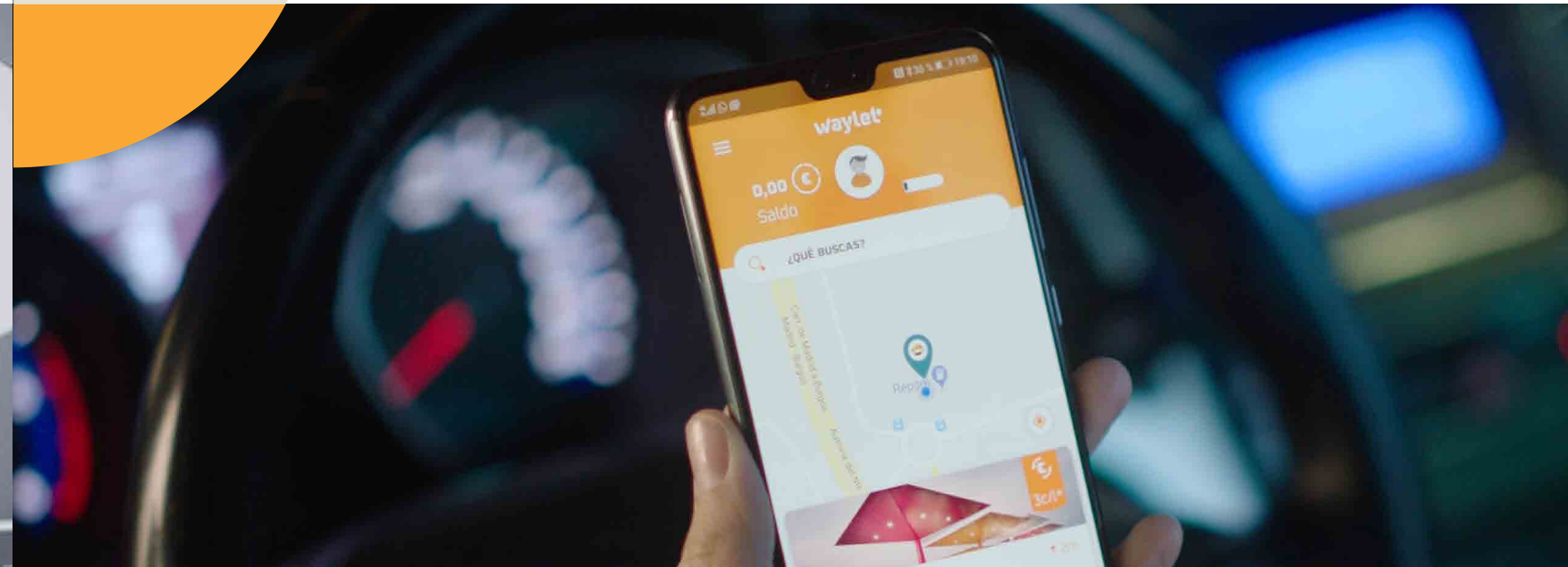
Más de 1.000 profesionales están implicados en este programa, que se extiende a toda la organización y que, con la implementación

de tecnologías como *data analytics*, inteligencia artificial, omnicanalidad, RPA o *blockchain*, nos ayudará a afianzarnos como compañía multienergética global.

En 2018 se destinaron más de 90 millones de euros a iniciativas digitales y para 2019 se prevé que la cifra sea cercana a 150 millones.

La digitalización nos aportará beneficios por valor de 300 millones de euros anuales en 2020, que ascenderán a 1.000 millones en 2022, tanto por nuevos ingresos como por optimización de inversiones y gastos. También aportará una mayor seguridad en los procesos, contribuirá a la reducción de emisiones y fomentará iniciativas de economía circular.

La digitalización,
clave para
el crecimiento



Upstream

El negocio duplica el resultado neto ajustado del ejercicio anterior

El área de Upstream logró en 2018 un resultado neto ajustado de 1.325 millones de euros, duplicando al del año anterior. Además, registró un aumento de la producción de un 3%, hasta alcanzar una media de 715.000 barriles equivalentes de petróleo diarios.

Este resultado estuvo impulsado por la gestión de la compañía y los programas de eficiencia y digitalización, unos mayores precios de realización del crudo y del gas y unos mayores volúmenes de producción.

Este aumento de la producción se debió a los nuevos barriles obtenidos 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.

En exploración se obtuvo la adjudicación de nuevos bloques exploratorios en distintas rondas de licitación en México, Brasil, Noruega, Grecia, Bulgaria y Estados Unidos y, por adjudicación directa, en Indonesia.

También se abordaron proyectos que aportan un importante valor y que garantizan un crecimiento sostenido, como el inicio del desarrollo de Buckskin en el Golfo de México estadounidense, la Fase I de Akacias en Colombia, y Angelin en el campo West Block y los desarrollos Cassia y Matapal en Trinidad y Tobago. En Noruega destaca la adquisición de sendas participaciones en los campos Visund y Mikkel, además del proyecto de redesarrollo del campo Yme.

Aumento del 3% de la producción media



Downstream

El indicador de margen de refino continúa entre los mejores del sector en Europa

El resultado de nuestro negocio de Downstream alcanzó los 1.583 millones de euros, con un mejor comportamiento de las áreas de Movilidad, GLP y Trading y Gas.

El indicador de margen de refino estuvo en línea con el logrado en el ejercicio anterior y figura entre los mejores del sector, con 6,7 dólares por barril. En 2018 inauguramos las nuevas unidades de desulfuración de gasolina en la refinería de La Pampilla (Perú), que permiten obtener productos de mayor calidad y más sostenibles.

En cuanto al negocio de Química, en 2018 tuvo lugar la primera producción de copolímeros de alto impacto (TPOs) de polipropileno, que se comercializarán bajo la marca Repsol ImpactO, destinados al mercado de automoción.

Por otro lado, la internacionalización de los negocios comerciales continuó con nuevos proyectos en México y Perú.

En materia de movilidad se puso en marcha WiBLE, un servicio de coches compartidos en Madrid, con 500 vehículos híbridos enchufables, más de 75.000 usuarios registrados hasta marzo de 2019 y un promedio de 2.500 viajes diarios.

Además, se impulsó la aplicación móvil Waylet, que cuenta con más de un millón de usuarios registrados y que permite el pago en la red de estaciones de servicio de Repsol y en más de 2.600 comercios por toda España.

Proyectos innovadores



Alianzas

En los tres próximos años se abrirán 1.000 tiendas Supercor Stop&Go en nuestras estaciones de servicio

La colaboración con El Corte Inglés es uno de los principales ejemplos de alianzas con marcas de prestigio que lleva a cabo nuestra compañía y que incluye a nombres como Starbucks, Nespresso, Amazon, Correos o Disney.

En septiembre de 2018, Repsol y El Corte Inglés presentaron su plan conjunto de expansión, cuyo objetivo es abrir 1.000 tiendas Supercor Stop&Go en tres años en las estaciones de servicio de Repsol, con lo que contaremos con la mayor red de tiendas de proximidad y conveniencia del país. En la actualidad contamos con más de 150 tiendas.

Además, desde marzo de 2019, los clientes de El Corte Inglés pueden contratar la luz y el gas de Repsol, con una tarifa individualizada y descuentos en carburantes, en los centros

de Sanchinarro, Castellana y Alcalá de Henares, en la Comunidad de Madrid. Esta oferta promocional de luz y gas se ampliará a mediados de junio a todos los clientes que cuenten con la tarjeta de El Corte Inglés, más de 11 millones.

El acuerdo entre ambas empresas también facilita las formas de pago. En la actualidad, la tarjeta de compra de El Corte Inglés ya puede utilizarse en las estaciones de servicio de la red de Repsol. A partir de junio, la *app* Waylet de Repsol, que cuenta con un millón de usuarios registrados, podrá utilizarse como medio de pago en los centros de El Corte Inglés, con descuentos y promociones exclusivas.

Por su parte, Repsol Electricidad y Gas se ha convertido en el principal proveedor energético de El Corte Inglés por número de establecimientos tras ganar uno de sus concursos de suministro.

Competición

La alta competición es el mejor banco de pruebas para nuestros productos

Repsol y Honda forman la alianza más exitosa del Mundial de Motociclismo desde hace 25 años, con más de 400 carreras disputadas y 14 Campeonatos del Mundo, el último conseguido a finales de 2018 por Marc Márquez.

Esta unión se ha convertido en sinónimo de éxito y evolución tecnológica, como prueba la estrecha relación entre los centros de investigación de Honda en Saitama (Japón) y el Repsol Technology Lab (España). Para esta temporada se han fabricado en torno a 6.000 litros de lubricante y unos 40.000 litros de carburantes, diseñados a medida para el Repsol Honda Team.

La alta competición es un banco de pruebas de importancia estratégica para la compañía, que permite evolucionar, en condiciones extremas, los productos

que posteriormente ponemos al servicio de los clientes. En palabras de nuestro presidente, Antonio Brufau, “esta alianza es una manera de demostrar que cada año podemos mejorar nuestra gasolina y nuestros lubricantes, gracias a la colaboración de los ingenieros y todas las personas involucradas en el equipo”.

La celebración coincide en 2019 con nuestro 50 aniversario en el patrocinio deportivo. En 1969, Repsol se convirtió en la primera empresa de España en mostrar su logo en competiciones de motor y en 1971, Ángel Nieto ya lucía una “R” en el carenado de su moto. Tras él, vinieron los mundiales de *rallies* de Carlos Sainz, los Dakar de Nani Roma y Marc Coma, los 25 títulos mundiales de Toni Bou, o los cinco mundiales de Moto GP de Marc Márquez.

Acuerdos estratégicos con El Corte Inglés

25º aniversario del Repsol Honda Team

