



Imaz: “No tocaremos el dividendo; desinvertir, cuanto antes mejor”

ENTREVISTA EXCLUSIVA EN 'ACTUALIDAD ECONÓMICA' El consejero delegado de Repsol analiza los grandes retos que tiene por delante la mayor petrolera española tras la compra de la canadiense Talisman.

Expansión. Madrid

Repsol es hoy otra compañía. Tras dejar atrás la pesadilla del grupo argentino YPF y comprar después por 10.400 millones de euros (entre efectivo y deuda) la canadiense Talisman, la mayor petrolera española ha puesto rumbo a un modelo de negocio más global y diversificado y con un único centro de decisión en Madrid. Josu Jon Imaz, su consejero delegado, cuenta en exclusiva para *Actualidad Económica*, en la primera entrevista que concede a un medio de comunicación tras ser nombrado hace poco más de un año, la estrategia que está llevando a cabo y los grandes retos a los que se enfrenta en medio de un mercado condicionado por unos precios del petróleo bajo mínimos.

La adquisición de la petrolera canadiense ha doblado de golpe el tamaño de Repsol y ha multiplicado por 2,5 su producción de barriles, pero también ha aumentado considerablemente la deuda, justo en un momento de fuerte volatilidad en los precios del crudo. “Somos una empresa que ha intercambiado el riesgo argentino por una mayor presencia en Norteamérica y el sudeste asiático, tanto en términos financieros como estratégicos. Es un gran avance. Hoy en día la cartera de Repsol no solo ha ganado en tamaño, sino que geopolíticamente es más estable, diversificada y con activos de alta calidad”, explica Josu Jon Imaz a *Actualidad Económica*.

Tras pasar 13 años en la primera línea del mundo de la política como uno de los altos directivos del PNV, Imaz lleva ya más de siete años trabajando en Repsol, tiempo en el que ha conseguido mejorar la eficiencia del grupo, especialmente en el área de refino,



Josu Jon Imaz, en su despacho de la sede de Repsol en Madrid.

uno de los grandes motores del negocio. Seguir mejorando el ahorro de costes en todo el grupo es una de sus grandes obsesiones. “Nosotros no podemos jugar en la liga de las grandes petroleras, pero sí estamos listos para ganar la liga de la eficiencia en Europa”, destaca.

Plan estratégico

El consejero delegado de Repsol tiene como principal misión pilotar la nueva hoja de ruta de la compañía hasta 2020, según el programa estratégico recién presentado. Un plan que pasa por racionalizar y maximizar la inversión en Talisman, reducir la deuda y sacar al grupo adelante en un mercado de precios bajos.

Sin embargo, a pesar del precio del petróleo, no piensa



“Hemos cambiado el riesgo argentino por una mayor presencia en Norteamérica y el sudeste asiático”

la entrevista todos los activos de Talisman, incluidos los ingleses del Mar del Norte, Imaz se refiere también a la fuerte competencia que ha surgido por parte de las grandes cadenas de distribución en la venta de gasolineras al gran público, que ya absorben el 20% de este mercado. “Aunque no sea políticamente correcto decirlo, me gusta la competencia, creo que es buena para todos, para las empresas y para los consumidores”. Pero sobre la nueva competencia de los hiper, el CEO de Repsol advierte de que hablamos de productos distintos: “Nosotros hemos decidido colocar una oferta de calidad en el mercado. Nuestros productos son diferentes, mejores”.

Entre otras cuestiones, Imaz también habla del ERE que se está llevando a cabo en el grupo, que prevé la salida de 1.500 empleados. Deja claro que no habrá segundas partes en la reducción de empleo.

La adquisición de la petrolera canadiense ha supuesto también un cambio radical en las expectativas de futuro de Repsol. “El 22% de nuestra producción hoy procede de recursos no convencionales, que son claves para nuestro crecimiento en el futuro”, asegura Imaz.

Banco Santander

Otra de las grandes compañías españolas que se encuentra en un momento clave en su trayectoria reciente es Banco Santander. Rami Aboukhair, su primer ejecutivo en España, de padre sirio y madre española, analiza también este mes en la revista y en exclusiva, entre otros asuntos, cómo le ha cambiado la vida al banco con su ya famosa *Cuenta 1,2,3*.

Telefónica y Repsol, líderes empresariales

¿Cuáles son las principales compañías que operan en el mercado español? ¿Cuánto han vendido en su último ejercicio? ¿Qué personas están a los mandos? ¿Cuáles son sus contactos por teléfono o por Internet? ¿Y las claves para situarlas en el Registro? *Actualidad Económica* entrega sin coste adicional con el número de diciembre de la revista, que desde hoy y durante un mes estará a la venta en los quioscos, uno de sus dossieres más esperados, que lleva a cabo junto con la consultora Iberinform, filial de Crédito y Caución. Se trata del *Ránking de las 5.000 mayores empresas de España* y los 1.000 grupos más grandes, una herramienta clave para hacer negocios en nuestro país. Este amplio informe anual incluye también las clasificaciones por sectores de actividad y por provincias. Por primera vez en seis años, los ingresos de las 5.000 mayores empresas españolas superan el billón de euros, todo un síntoma de que la recuperación va por buen camino. Telefónica repite este año como el mayor grupo de España, con unos ingresos de 50.377 millones de euros, seguido por Repsol, ACS, Iberdrola y Gas Natural Fenosa. La mayor empresa individual es Repsol Petróleo, que supera este año a Cepsa.

