

Taller para accionistas e inversores



REFINERIA LA PAMPILLA S.A.A., Martes 22 de noviembre 2016



Disclaimer



TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS
© REFINERÍA LA PAMPILLA, S.A.A 2016

Este documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones. 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.

Este documento contiene información y afirmaciones o declaraciones que constituyen estimaciones o proyecciones de futuro sobre Refinería La Pampilla, S.A.A. 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 Refinería La Pampilla, S.A.A, ratios financieros, resultados operativos, negocios, estrategia, concentración geográfica, volúmenes de producción e inventarios, 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 de 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 Refinería La Pampilla S.A.A. que pueden ser difíciles de prever. Salvo en la medida que lo requiera la ley aplicable, Refinería La Pampilla, S.A.A 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.

La información incluida en este documento no ha sido verificada ni revisada por los auditores externos de Refinería La Pampilla S.A.A.

1. *Presentación*
2. **Modelo de Relación con accionistas: canales de comunicación**
3. *Contabilidad Analítica vs Contabilidad Financiera*
 - a) *Antecedentes: Metodologías de valoración*
 - b) *Definiciones*
 - c) *Demostración Matemática*
 - d) *Periodo 2015/ al 3T 2016*
4. *Análisis de RECOSAC*

Modelo de Relación con el Accionista



El modelo está basado en 2 pilares fundamentales:
Comunicar y Beneficiar mediante el uso de una plataforma multicanal

Comunicar



Beneficiar

Accesibilidad

Calidad

Se trata que el accionista se sienta siempre informado y escuchado. Con la posibilidad de conocer y experimentar la “realidad de la Sociedad” en primera persona a través de una **plataforma multicanal integrada de atención para el accionista.**

Se trata que el accionista acceda a información de calidad, es decir, **oportuna, suficiente y comprensible** del negocio a fin de poder evaluar adecuadamente su decisión de inversión.

Los beneficios se basan en las fortalezas y negocios de Repsol. La **Tarjeta Promocard Accionista** permite al accionista disfrutar de descuentos en combustibles y productos de la Red Propia Repsol.

Modelo de Relación con el Accionista

Comunicar



Accesibilidad

*Convocatoria: amplia difusión. Prensa escrita y web.
Distribución de información: completa En forma digital y física.
Ubicación del evento: seguro, accesible*

Calidad

*Dinámica participativa.
Explicación de resultados anuales por el Presidente.
Proceso transparente de votación.*

Junta General de Accionistas



Acciones principales

Publicación Trimestral Resultados



Publicación de resultados individuales y consolidados al mismo tiempo.

*Contenido acorde con las Normas Internacionales de Información Financiera.
Explicación de resultados CCS vs. Contable*

Reuniones one to one



Reuniones con accionistas

Se lleva el registro de reuniones y temas tratados como feedback para la mejora de contenidos.

Comunicación vía Mailing Atención de llamadas



*Distribución de información relevante a través de Mailing.
Atención de solicitudes de información y consultas por teléfono*

Se lleva el registro de llamadas atendidas y temas tratados como feedback para la mejora de contenidos.

Call con analistas y prensa especializada



Luego de publicar resultados trimestrales, se tiene una Call con Analistas para explicar y absolver sus dudas

Indirectamente, a través de los reportes de analistas, se cuenta con mayor información para el accionista.

Modelo de Relación con el Accionista

Comunicar



Accesibilidad

Calidad

Infraestructura Operativa

Página Web



Sección especial para accionistas e Inversores
www.refineriapampilla.com

Formato intuitivo y amigable
Destaque de eventos en la web [Juntas de accionistas] y presentaciones.

Área de Relación con Inversores



Dedicada a la atención de los accionistas a través de los distintos canales: presencial, teléfono, e-mail y correo postal.

Mejora en los contenidos de explicación de resultados, mediante conceptos y cifras para hacer más comprensible el negocio.

Acción Innovadora

Investor Day – Visitas Refinería Taller informativo



Reunión anual dedicada a los accionistas minoritarios. Concentración previa en lugar céntrico y movilidad a las instalaciones de la Refinería. Segunda versión de Taller informativo

Presentaciones a cargo de la Plana Gerencial de la Sociedad. Oportunidad de interacción y absolución de consultas. Visita guiada a las instalaciones.

1. *Presentación*
2. *Modelo de Relación con accionistas: canales de comunicación*
3. **Contabilidad Analítica vs Contabilidad Financiera**
 - a) **Antecedentes: Metodologías de valoración**
 - b) **Definiciones**
 - c) **Demostración Matemática**
 - d) **Periodo 2015 / al 3T 2016**
4. *Análisis de RECOSAC*

Antecedente: Metodologías de valoración

Ley del Impuesto a la Renta D.S. N° 179-2004-EF



Artículo 62.- Los contribuyentes, empresas o sociedades que, en razón de la actividad que desarrollen, deban practicar inventario, valuarán sus existencias por su costo de adquisición o producción adoptando cualquiera de los siguientes métodos, siempre que se apliquen uniformemente de ejercicio en ejercicio:

a) Primeras entradas, primeras salidas (PEPS).

→ FIFO

b) Promedio diario, mensual o anual (PONDERADO O MOVIL)

→ MIFO o CMP

c) Identificación específica.

d) Inventario al detalle o por menor.

e) Existencias básicas.

Antecedente: Metodologías de valoración



Crudo al alza

PEPS o FIFO (First in – First out)

	Volumen <i>kbbls</i>	Precio Unitario <i>US\$/bbl</i>	Monto total <i>kUS\$</i>
Inventario inicial	1,000	100	100,000
Compras	1,000	150	150,000
Total	2,000	125	250,000
Costo producción	1,000	100	100,000
Inventario final	1,000	150	150,000
Var. Inv. (inicial-final)			-50,000

Costo medio ponderado o MIFO Middle in – First out

	Volumen <i>kbbls</i>	Precio Unitario <i>US\$/bbl</i>	Monto total <i>kUS\$</i>
Inventario inicial	1,000	100	100,000
Compras	1,000	150	150,000
Total	2,000	125	250,000
Costo producción	1,000	125	125,000
Inventario final	1,000	125	125,000
Var. Inv. (inicial-final)			-25,000

Antecedente: Metodologías de valoración



Crudo al alza

Inventario inicial
Compras
Total
Costo producción
Inventario final
Var. Inv. (inicial-final)

PEPS o FIFO (First in – First out)

Volumen	Precio Unitario	Monto total
kbbls	US\$/bbl	kUS\$
1,000	100	100,000
1,000	150	150,000
2,000	125	250,000
1,000	100	100,000
1,000	150	150,000
		-50,000

Costo medio ponderado o MIFO Middle in – First out

Volumen	Precio Unitario	Monto total
kbbls	US\$/bbl	kUS\$
1,000	100	100,000
1,000	150	150,000
2,000	125	250,000
1,000	125	125,000
1,000	125	125,000
		-25,000

Crudo a la baja

Inventario inicial
Compras
Total
Costo producción
Inventario final
Var. Inv. (inicial-final)

Volumen	Precio Unitario	Monto total
kbbls	US\$/bbl	kUS\$
1,000	100	100,000
1,000	50	50,000
2,000	75	150,000
1,000	100	100,000
1,000	50	50,000
		50,000

Volumen	Precio Unitario	Monto total
kbbls	US\$/bbl	kUS\$
1,000	100	100,000
1,000	50	50,000
2,000	75	150,000
1,000	75	75,000
1,000	75	75,000
		25,000

Impacto en el costo de ventas

Antecedentes

Metodologías de valoración



Compañía	Contabilidad analítica	Contabilidad Financiera
<i>BP</i>	<i>RC</i>	<i>NIIFS – FIFO</i>
<i>ENI</i>	<i>RC</i>	<i>NIIFS</i>
<i>CEPSA</i>	<i>Clean CCS</i>	<i>NIIFS – CMP</i>
<i>REPSOL</i>	<i>CCS</i>	<i>NIIFS – CMP</i>

CCS: Metodología aplicada por las principales empresas petroleras y que determina el margen de refino valorizando el crudo a costo de reposición, aislando el efecto de los inventarios por la variación de los precios internacionales.

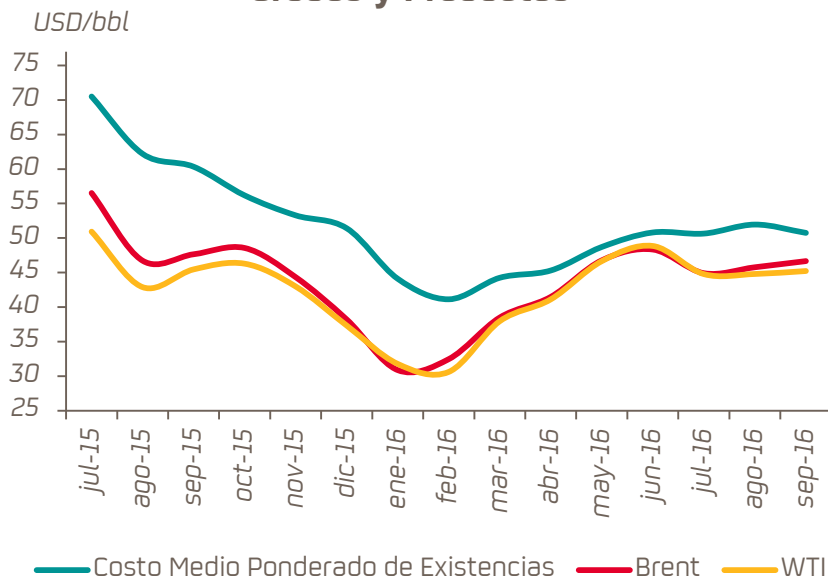
RC: Costo de Reposición

Precio medio de inventarios (*): crudo y productos

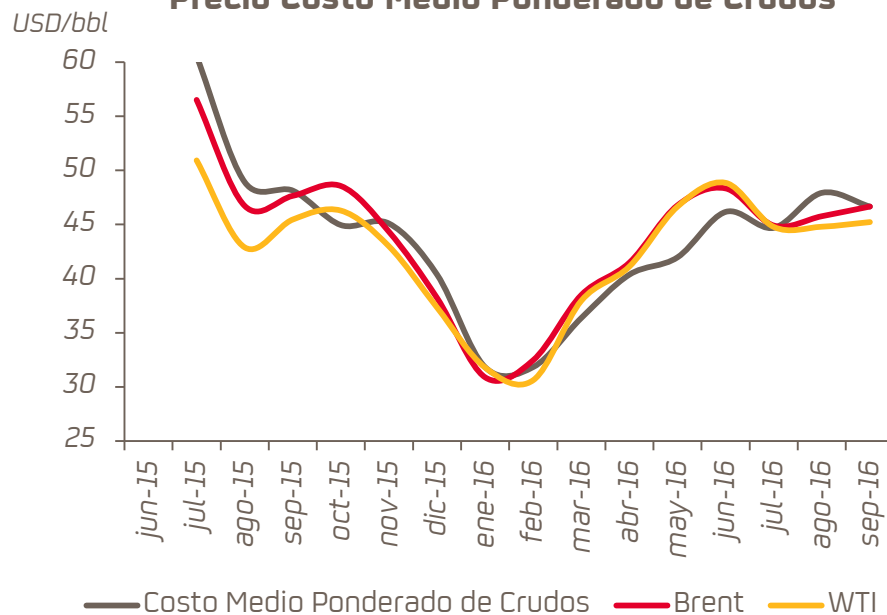
El valor del inventario a septiembre 2016 es de 51.0 USD/bbl, siendo el valor del crudo 46.7 USD/bbl y el valor de los productos 51.8 USD/bbl



Precio del Inventario: Crudos y Productos



Precio Costo Medio Ponderado de Crudos



[*] No incluye crudos y productos en tránsito

Cuenta Analítica CCS (Current Cost of Supply)

Análisis de la gestión del negocio



Resultado operativo contable

Resultado operativo CCS

Margen de Producción CCS

- Valorización producción
- Crudo: costo reposición
- Costes variables



Ajustes de Ventas

- Ajuste volúmenes
- Importaciones venta directa



Costes fijos

- Personal, mantenimiento, seguros, tributos, etc.



Efecto inventarios

- Crudo: CMP-CCS
- Productos
- Saneamientos

Margen de ventas CCS

Contabilidad Analítica vs Contabilidad Financiera

Demostración Matemática



Valoración existencias CCS

Margen a CCS (producción)

Diferencia de ventas con producción

Margen a CCS corregido

$$\Sigma D \times (Pv - CCS)$$

$$\Sigma (Eip - Efp) \times (Pv - Mueip)$$

+

Efecto Patrimonial

Efecto Inventarios

Corrección de Crudos de CCS a Contable

Variación Existencia por precio (prod.)

Saneamiento Cuenta Analítica

$$\Sigma D \times (CCS - Muefc)$$

$$\Sigma Efp \times (Muefp - Mueip)$$

=

Valoración existencias MIFO

$$\Sigma D * Pv - \Sigma D \times Muefc + (\Sigma Eip - \Sigma Efp) * Pv$$

$$+ \Sigma Efp \times Muefp - \Sigma Eip * Mueip$$

Donde:

D = volumen de carga

CCS = precio CCS

Muefc = precio medio ponderado de existencias finales

Mueic = precio medio ponderado de existencias iniciales

Pv = precio de venta

Eip = existencias iniciales de producto

Efp = existencias finales de producto

Contabilidad Analítica vs Contabilidad Financiera

Periodo 2015 / al 3T 2016



Contabilidad Analítica

Contabilidad Financiera

$$\text{Valoración de existencias a CCS} + \text{Efecto Patrimonial} = \text{Valoración de existencias a CMP}$$

Millones de Dólares

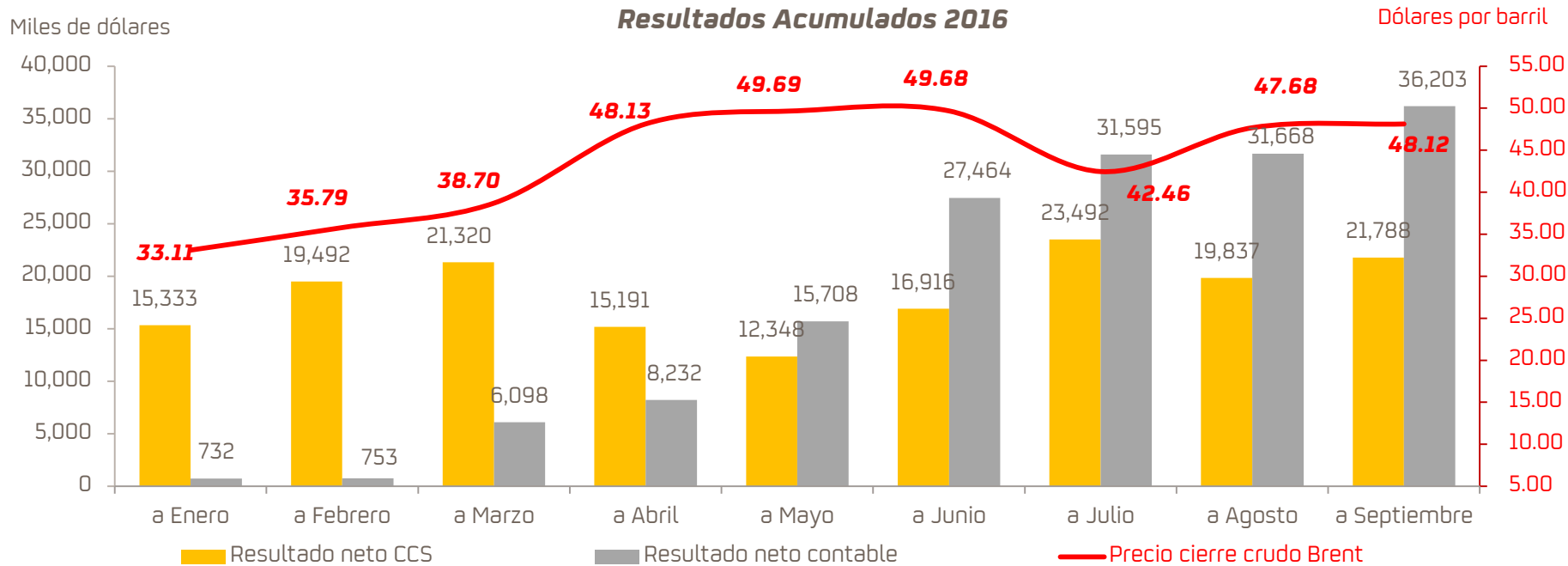
	Ac. a Dic 15	Ac. a Sep 16	Ac. a Dic 15	Ac. a Sep 16
Ganancia (Pérdida) Operativo a CCS	172.9	40.2		
Resultado No Recurrente	(1.6)	1.4		
Ganancia (Pérdida) Operativo a CCS	171.2	41.6	-112.8	18.6
Corrección de crudo de CCS a Contable			(32.3)	3.1
Variación de existencias por precio (prod.)			(126.5)	9.9
Provisión por desvalorización *			46.0	5.6
Resultado Financiero	-1.7	-11.1	0.0	0.0
Impuesto a las ganancias	-58.0	-7.2	32.1	-5.6
Resultado Neto	111.5	23.2	-80.8	13.0

* Incluye la reversión de la provisión de 2014 por 51.7 MMUSD en 2015 y 5.7MMUSD en 2016 por el año 2015

	Ac. a Dic 15	Ac. a Sep 16
Rdo por actividades de operación	58.4	60.2
Resultado Financiero	-1.7	-11.1
Impuesto a las ganancias	-25.9	-12.8
Resultado Neto	30.8	36.2

Resultado Neto CCS Acumulado

Mejora el resultado en septiembre a pesar de los menores márgenes



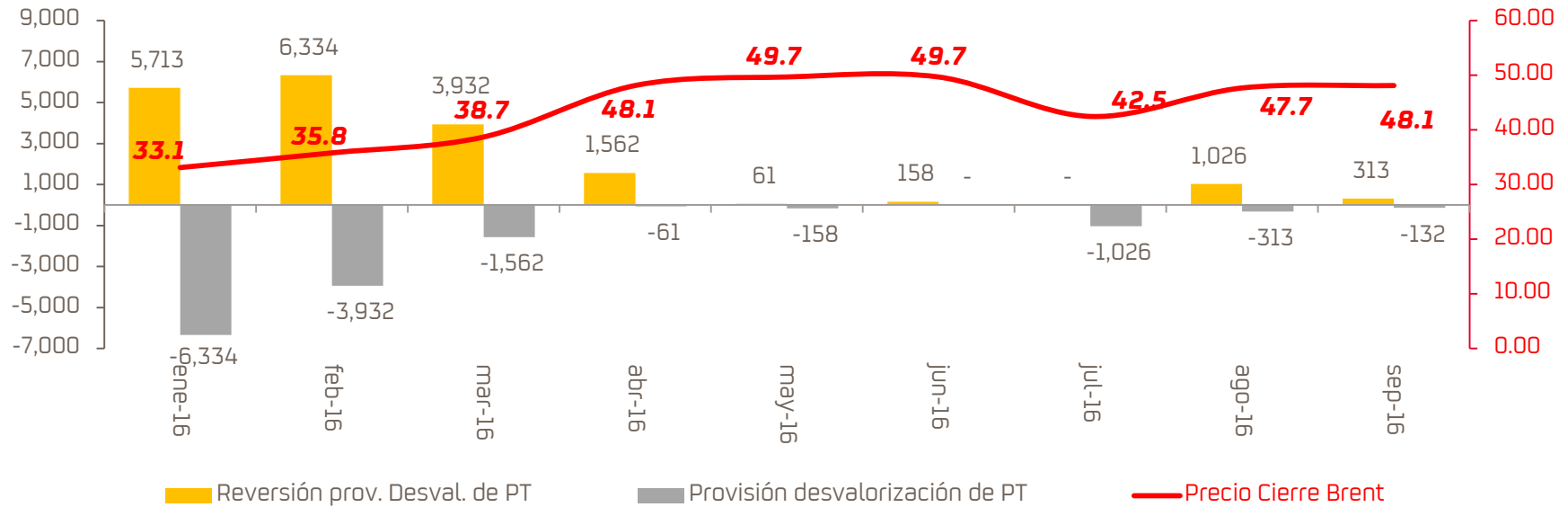
Provisiones y reversiones por desvalorización de productos terminados



Miles de dólares

Provisiones y reversiones por desvalorización de existencias

Dólares por barril



Cuenta Analítica CCS (Current Cost of Supply)

Análisis de la gestión del negocio



Miles de dólares

(miles de dólares)	3T16	3T15	A Sep. 16	A Sep. 15	2015	2014
Resultado operativo ajustado a CCS recurrente	14,860	42,774	40,176	117,946	172,867	105,637
Resultado Financiero	(4,587)	298	(11,146)	(3,616)	-1,724	-18,487
Impuesto a las Ganancias	(5,401)	(12,138)	(7,242)	(37,022)	-57,957	-23,108
Resultado neto ajustado a CCS	4,872	30,934	21,788	77,308	113,186	64,042
Efecto inventarios	5,407	(46,336)	18,593	(70,871)	-112,845	-176,475
No recurrentes	(36)	-	1,428	-	-1,641	-2,140
Ajuste impuesto a las ganancias	(1,504)	12,974	(5,606)	19,844	32,056	50,012
Resultado neto Contable DDI	8,739	(2,428)	36,203	26,281	30,756	-64,561
EBITDA ajustado a CCS	19,792	46,591	52,098	128,944	187,712	132,577
EBITDA Contable	25,295	4,592	66,538	13,755	27,243	1,392

1. *Presentación*
2. *Modelo de Relación con accionistas: canales de comunicación*
3. *Contabilidad Analítica vs Contabilidad Financiera*
 - a) *Antecedentes: Metodologías de valoración*
 - b) *Definiciones*
 - c) *Demostración Matemática*
 - d) *Periodo 2015 / al 3T 2016*
4. **Análisis de RECOSAC**

REPOSAC: resultados ajustados bajo metodología aplicada del análisis externo financiero-contable



Miles de dólares

Repsol Comercial (miles de dólares)	3T 2016	3T 2015	A Sep. 16	A Sep. 15	2015	2014
Resultado operativo contable	4,734	1,787	13,813	9,500	7,510	11,889
Gasto Financiero , neto	167	(345)	2	(490)	(227)	(1,118)
Gasto Financiero (arrendamiento)	(1,017)	(666)	(2,936)	(2,487)	(3,797)	(3,567)
Ganancia (pérdida) por diferencia de cambio	285	(1,147)	668	(3,786)	(6,406)	(4,665)
Impuesto a las Ganancias	(2,159)	(482)	(3,043)	(3,246)	(3,370)	(3,643)
Resultado Neto contable	2,010	(853)	8,504	(509)	(6,290)	(1,104)
Ajuste por efecto decalaje	771	1,049	2,506	3,848	6,881	5,913
No recurrentes	29	46	52	26	3,036	748
Ajuste por diferencia cambiaria y efecto del tipo de cambio en el I. Renta diferido	483	1,569	(735)	5,884	9,815	8,105
Resultado Neto Ajustado del período	3,293	1,810	10,327	9,249	13,442	13,662
EBITDA SIN DECALAJE	8,887	5,869	26,348	22,387	30,402	30,270
EBITDA Contable	8,087	4,774	23,790	18,513	20,485	23,609

Taller para accionistas e inversores



REFINERIA LA PAMPILLA S.A.A., Martes 22 de noviembre 2016

