

Investor Day 2015

26 de mayo de 2015



REFINERIA LA PAMPILLA S.A.A.

Agenda



- I. *Introducción*
- II. *Refinería La Pampilla SAA*
 - i. *Entorno Internacional y Nacional*
 - ii. *Refino*
 - iii. *Abastecimiento y Distribución*
- III. *Descripción del Negocio: Marketing*
- IV. *Información financiera*
- V. *Análisis externo financiero contable de RECOSAC*
- VI. *Responsabilidad Social*
- VII. *Mensajes Claves*

Agenda



- I. *Introducción***
- II. *Refinería La Pampilla SAA***
 - i. Entorno Internacional y Nacional*
 - ii. Refino*
 - iii. Abastecimiento y Distribución*
- III. *Descripción del Negocio: Marketing***
- IV. *Información financiera***
- V. *Análisis externo financiero contable de RECOSAC***
- VI. *Responsabilidad Social***
- VII. *Mensajes Claves***

Modelo de Relación con el accionista



*El modelo está basado en 2 pilares fundamentales de la Comunicación:
Accesibilidad y Calidad de Información mediante el uso de una plataforma
multicanal*

Accesibilidad

*Se trata de 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.***

Calidad

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

Modelo de Relación con el accionista



Junta General de Accionistas



Accesibilidad

Convocatoria a junta ampliamente difundida: Explicación de resultados anuales por el Presidente. Se asegura un proceso transparente de votación.

Calidad

Presidente. Se asegura un proceso transparente de votación.

Acciones principales

Publicación Trimestral Resultados



Publicación de resultados individuales y consolidados al mismo tiempo.

Contenido acorde con las Normas Internacionales de Información Financiera.

Reuniones one to one



Reuniones con accionistas minoritarios

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

Atención de llamadas



Se atiende solicitudes de información provenientes fundamentalmente de accionistas minoritarios.

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

Call con analistas



Luego de publicar resultados trimestrales, se tiene una Call con cada Analista 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



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**



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

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

Grupo Repsol

Grupo energético global integrado que desarrolla actividades de exploración, producción, refino, química, marketing y nuevas energías en todo el mundo.



Capacidad de refino de 1 MM bbl/día

Situada entre las principales compañías de oil & gas

4,700 Estaciones de Servicio

~ 2.2 billones de reservas probadas (bbl)

Más de 27,000 empleados

~ 656,000 bbl/día de producción

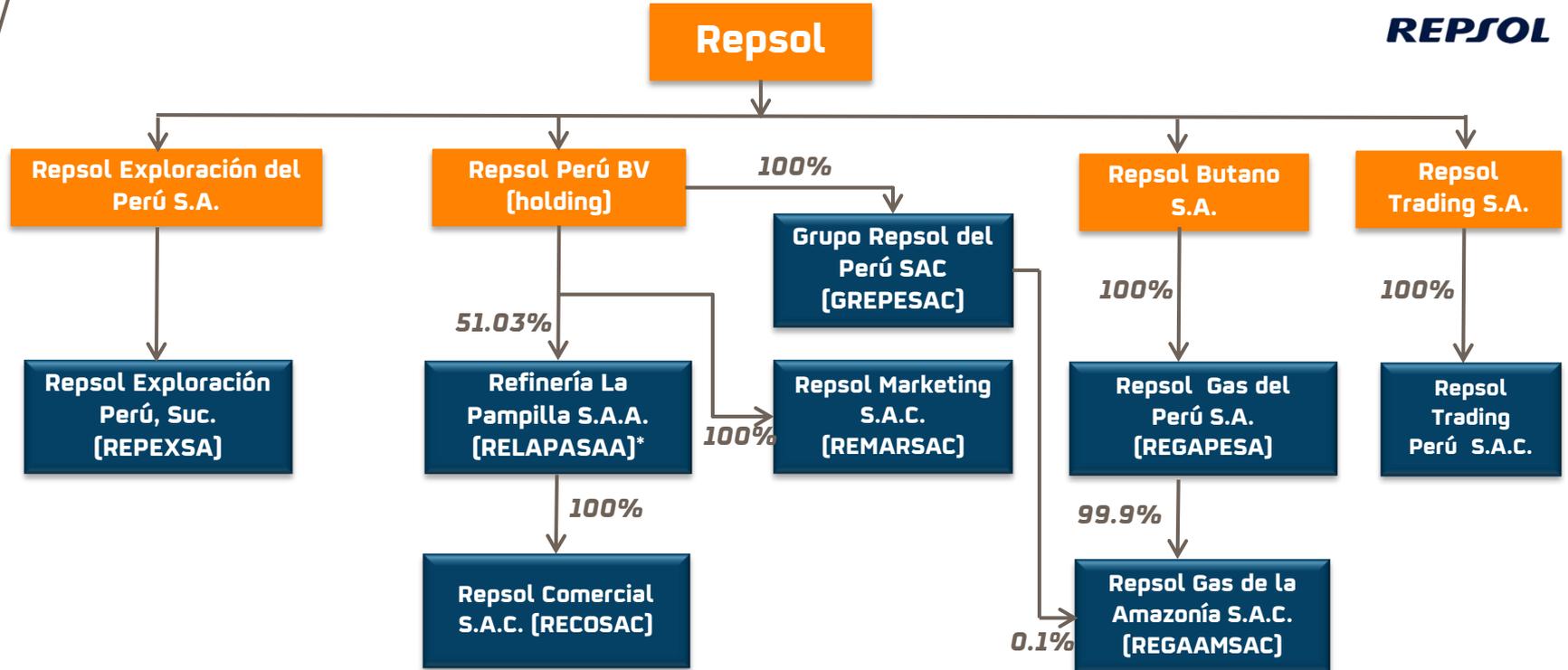
Presencia en más de 40 países

30% de Gas Natural Fenosa



- *Exploración & Producción:*
 - ✓ *Participación en 3 lotes exploratorios*
 - ✓ *Participación en 3 lotes en producción/desarrollo [Operador en 1 de ellos]*
 - ✓ *Producción neta 37,661 boed [2014]*
 - ✓ *Reservas netas probadas 360.7 Mboe [31/12/214]*
- *Refino & Recosac:*
 - ✓ *Operador de la refinería más grande y moderna del país.*
 - ✓ *Cuota de mercado de Recosac 22,4% [Mar-15 fuente: Osinergmin]*
 - ✓ *380 estaciones de servicio en todo el país.*
- *GLP:*
 - ✓ *Operador de la empresa líder en la comercialización de GLP*
 - ✓ *Marcas:*
 - ✓ *Balones: Solgas y Masgas.*
 - ✓ *Granel y Canalizado: Repsol Gas*
 - ✓ *8 plantas [+1 en construcción] de almacenamiento y envasado*
 - ✓ *Cuota de mercado a marzo es 24.1% del mercado minorista*

Estructura Societaria de Repsol en Perú



[*] Cotiza en la Bolsa de Valores de Lima

 Sociedad peruana

 Sociedad no peruana

Agenda



- I. *Introducción*
- II. **Refinería La Pampilla SAA**
 - i. *Entorno Internacional y Nacional*
 - ii. *Refino*
 - iii. *Abastecimiento y Distribución*
- III. *Descripción del Negocio: Marketing*
- IV. *Información financiera*
- V. *Análisis externo financiero contable de RECOSAC*
- VI. *Responsabilidad Social*
- VII. *Mensajes Claves*

2004

Inscripción BVL.
Liquidación de **REFIPESA**
Estado realiza OPV: AFP's
adquieren 31%

1996

Consortio **REFIPESA** se adjudica el
60% del capital de **RELAPASA**.
Repsol, líder del consorcio, es
nombrado Operador Técnico

2009 y 2011

Se realizan split de acciones,
10:1 y 2:1 llevando valor
nominal de la acción a S/.1.00

2006

RELAPASA
adquiere **RECSAC**
y activos de **MOBIL**,
formando su brazo
comercial, líder del
Mercado

2010

Inicio de **Proyecto**
RLP21

2012 -2013

2013-2014

2015-2016

RELAPASA es parte del
Índice de Buen Gobierno
Corporativo de la BVL

Refinería La Pampilla

Líneas Estratégicas



- *Incremento de ventas y cuota de mercado, tanto en Refinería La Pampilla como en RECOSAC y, por tanto, de producción.*
- *Incremento de la red de EESS en 20 estaciones netas*
- *Mejora de los márgenes de refino a través de la eficiencia energética: utilización de gas natural y menor generación de vapor*
- *Reducción de costes de operación mediante la mejora continua*
- *Control estricto y optimización de inventarios de crudo y productos*
- *Seguimiento actividad inversora en la reducción de azufre*
- *Hacia la meta de Cero accidentes e impacto neutro en el medioambiente*
- *Ser referente en Responsabilidad Social Corporativa y Buen Gobierno Corporativo*

Directorio 2015-2016

Presidente: José Manuel Gallego López

Vice-Presidente: José Luis Iturrizaga Gamonet

Maria Andrea Cáceres Villagra

Gustavo Ceriani Lenzi

Elmer Cuba Bustinza

Guillermo Llopis Garcia

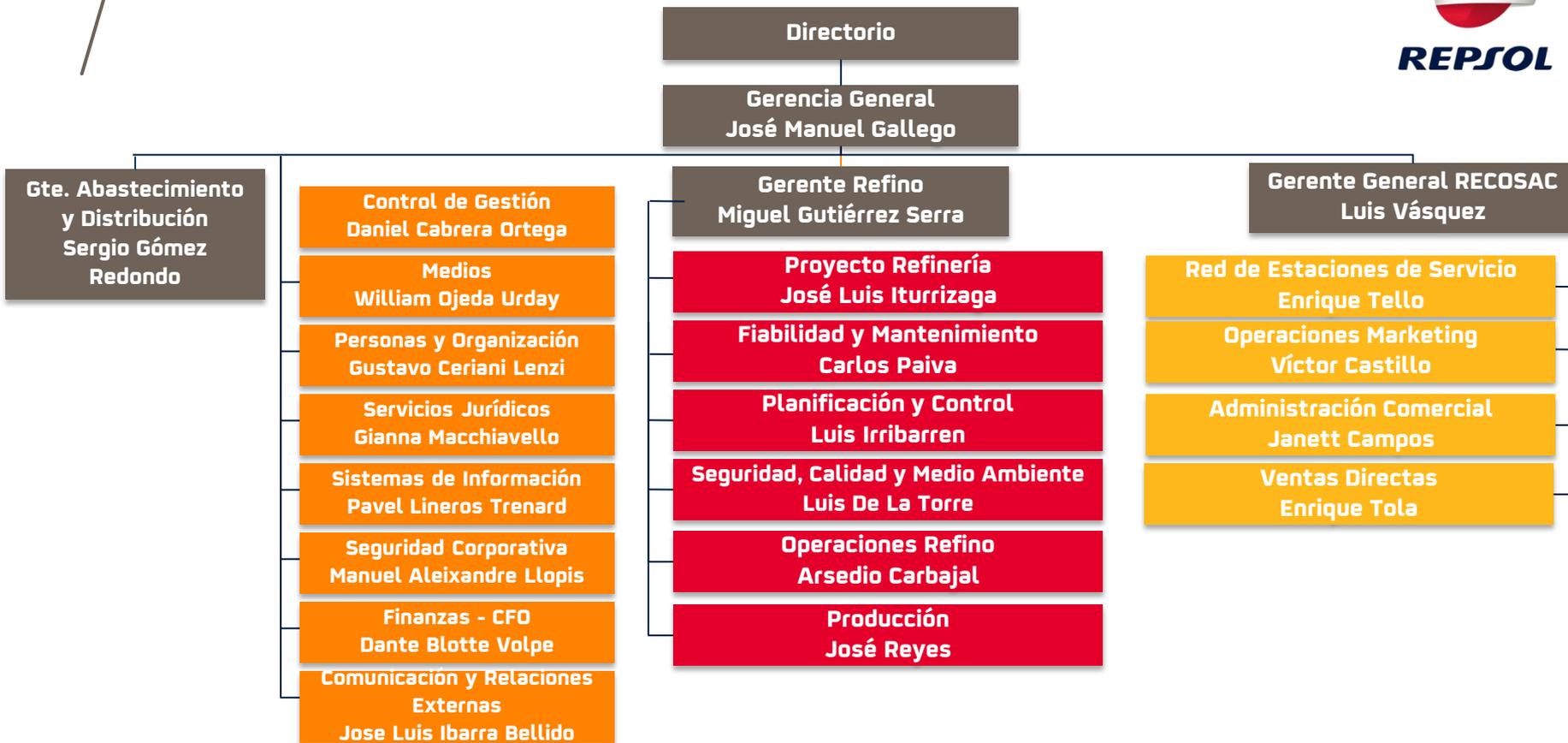
Jaime Alberto Pinto Tabini

Miguel Gutiérrez Serra

Jaime Enrique Shimabukuro Maeki

Richard Webb Duarte

Organigrama de Refinería La Pampilla



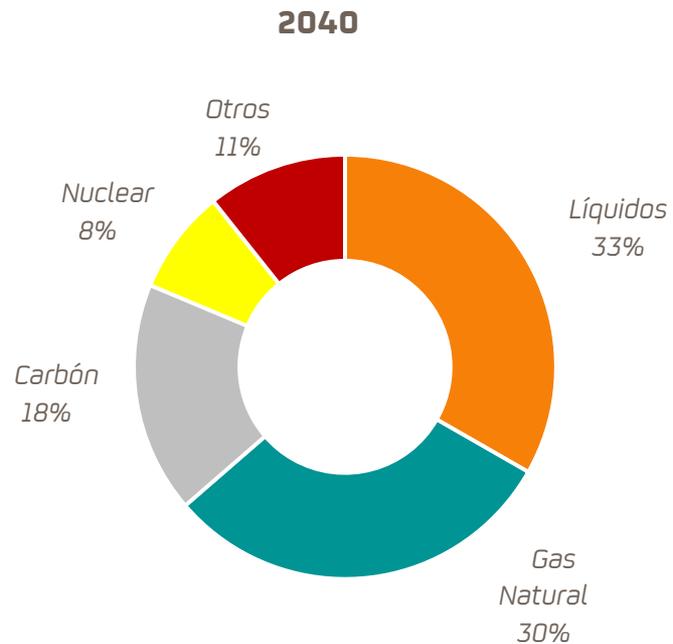
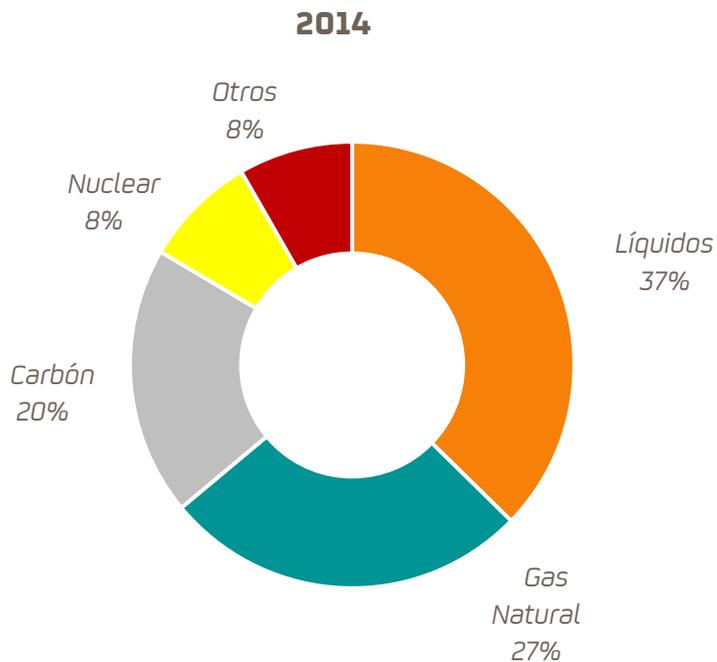
Agenda



- I. *Introducción*
- II. *Refinería La Pampilla SAA*
 - i. **Entorno Internacional y Nacional**
 - ii. *Refino*
 - iii. *Abastecimiento y Distribución*
- III. *Descripción del Negocio: Marketing*
- IV. *Información financiera*
- V. *Análisis externo financiero contable de RECOSAC*
- VI. *Responsabilidad Social*
- VII. *Mensajes Claves*

Matriz de Energía Primaria Mundial

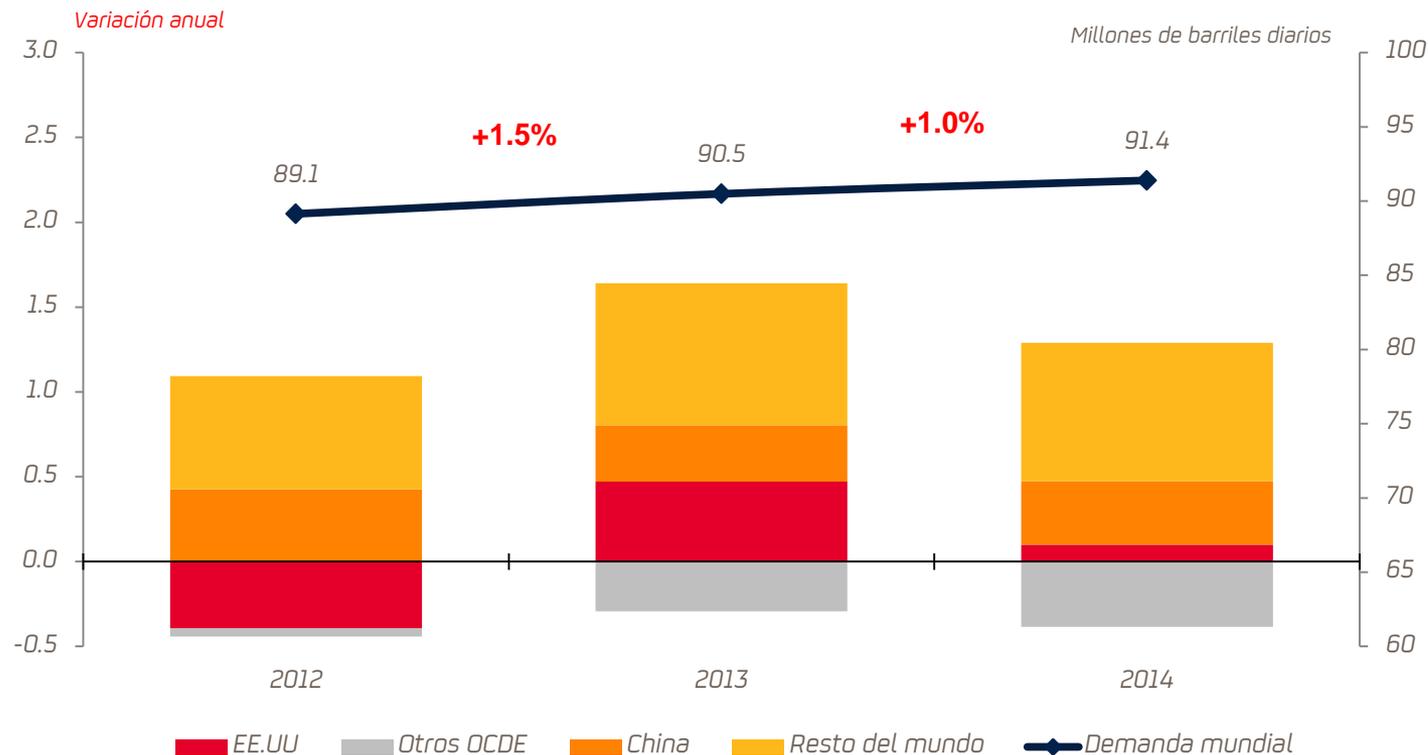
El petróleo seguirá siendo una de las principales fuentes de energía en el futuro



FUENTE: EIA, Annual Energy Outlook 2014 Early Release [Abril 2014]

Demanda mundial de combustibles líquidos

Crecimiento de la demanda inferior al año 2013



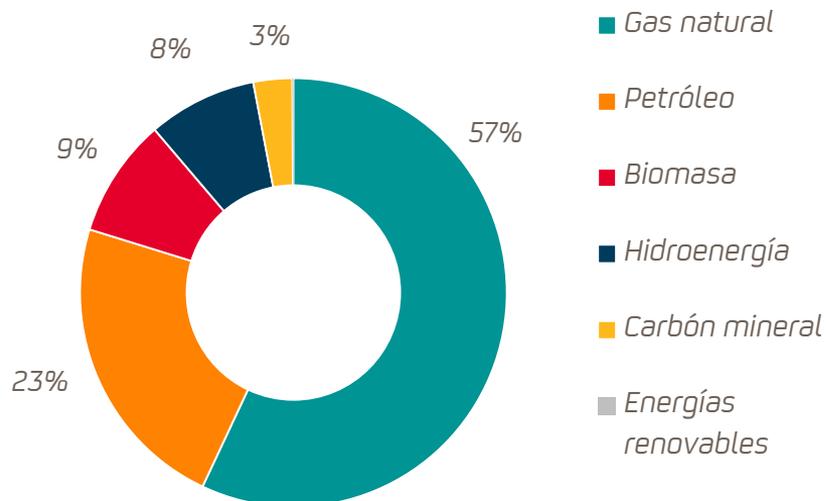
Fuente: Agencia de Información Energética de Estados Unidos (EIA) y elaboración propia

Matriz de Energía Primaria Nacional

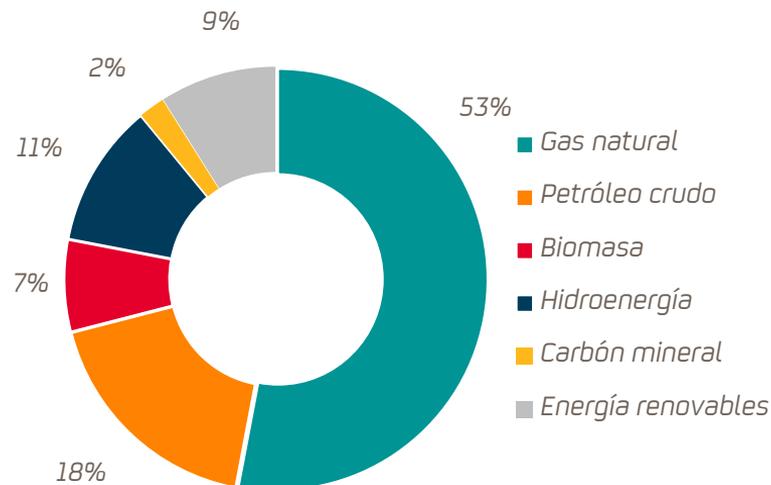
En el Perú también seguirá siendo importante el consumo de petróleo, a pesar del fomento del gas natural



2013 = 29.2 Mtep



2040 = 54.0 Mtep



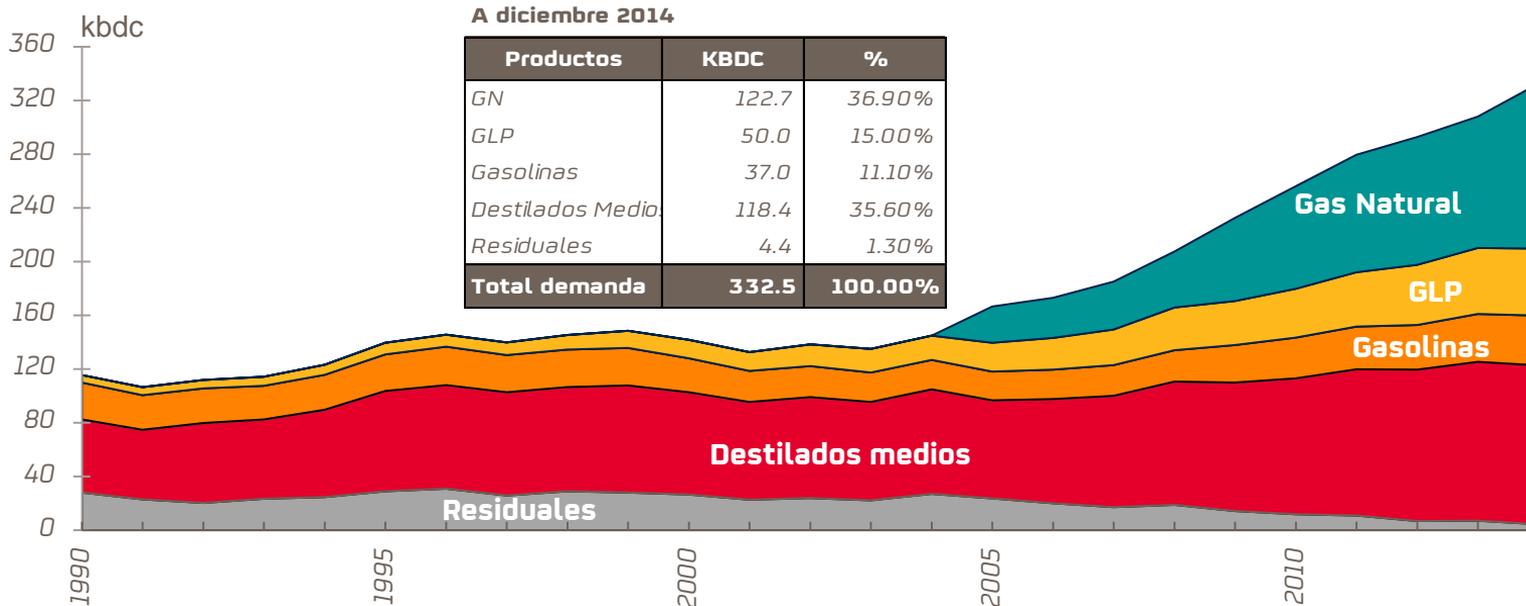
Mtep= Millones de toneladas equivalentes de petróleo

Fuentes: Dirección General de Hidrocarburos. Matriz 2010-2040: MEM. Balance Nacional de Energía 2013 - MINEM

Estructura demanda de combustibles Mercado Nacional



No sólo ha crecido la demanda de gas natural sino también de los combustibles líquidos, salvo los residuales



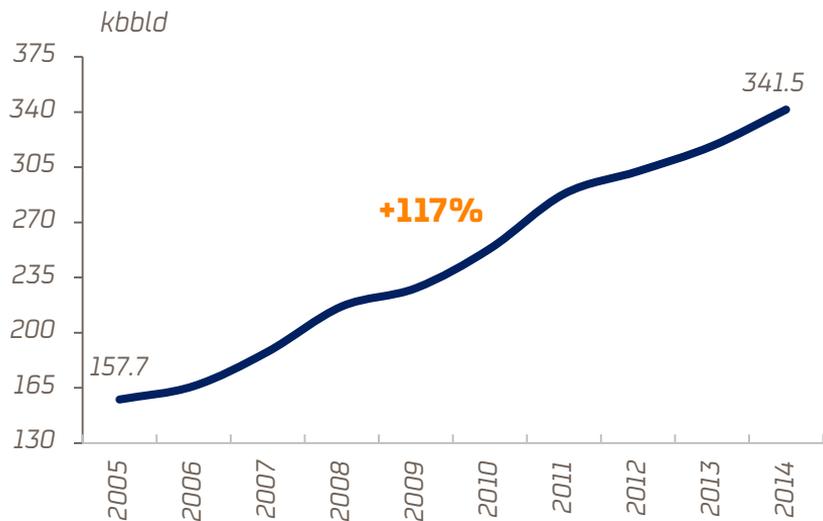
[*] Porcentaje calculado sobre la demanda de combustibles líquidos, GLP y Gas Natural City Gate, Talara y Aguaytía. Data DGH al mes de diciembre 2014. No incluye Otros [asfaltos, etc.] Fuente : Elaboración propia.

Demanda Nacional de Combustibles

Crecimiento continuo de la demanda en los últimos 10 años.

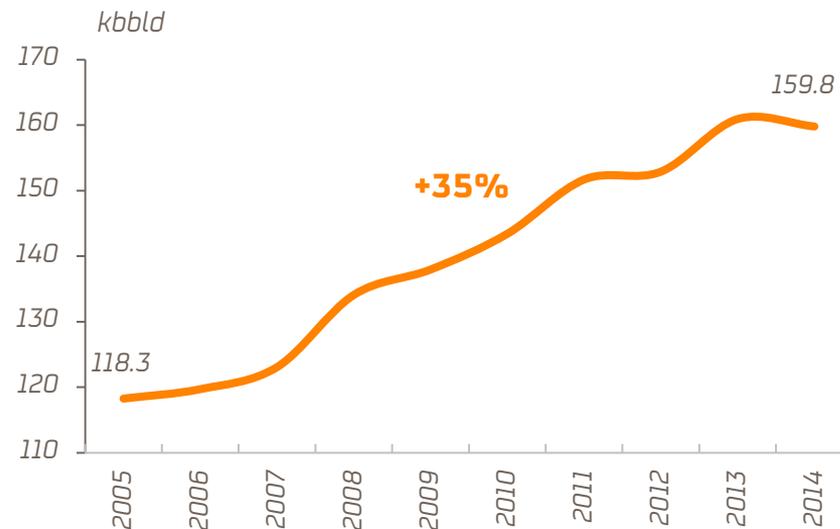


Demanda total



Incluye gas natural, combustibles líquidos, GLP, asfaltos, solventes, etc.

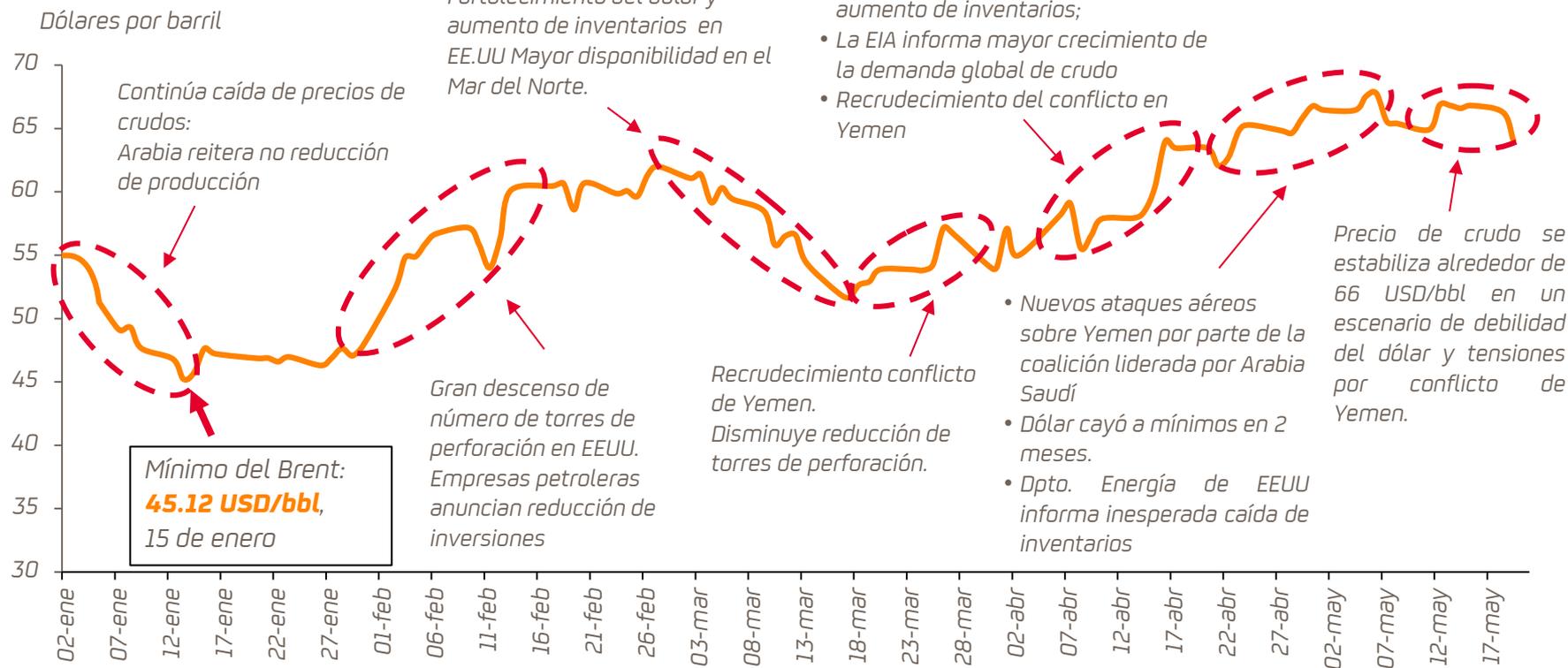
Demanda combustibles líquidos



Incluye gasolinas, turbo, diesel y residuales

Fuente: Dirección General de Hidrocarburos (DGH) a diciembre 2014

Volatilidad del precio del crudo Brent (2015*)

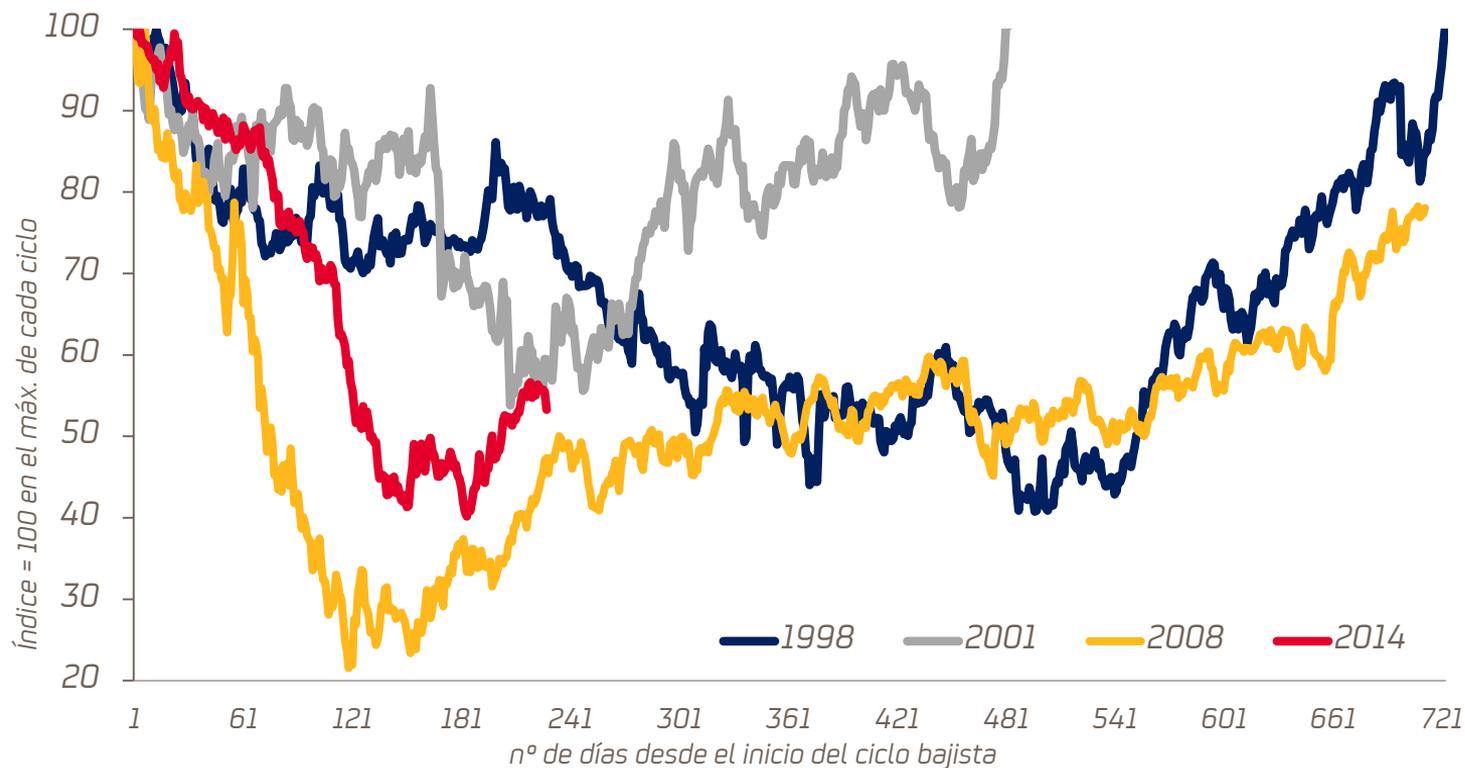


(*) Cotización diaria del crudo al 19.05.2015

Fuente: Platt's. Elaboración Propia.

Evolución de precios de crudos Brent y WTI

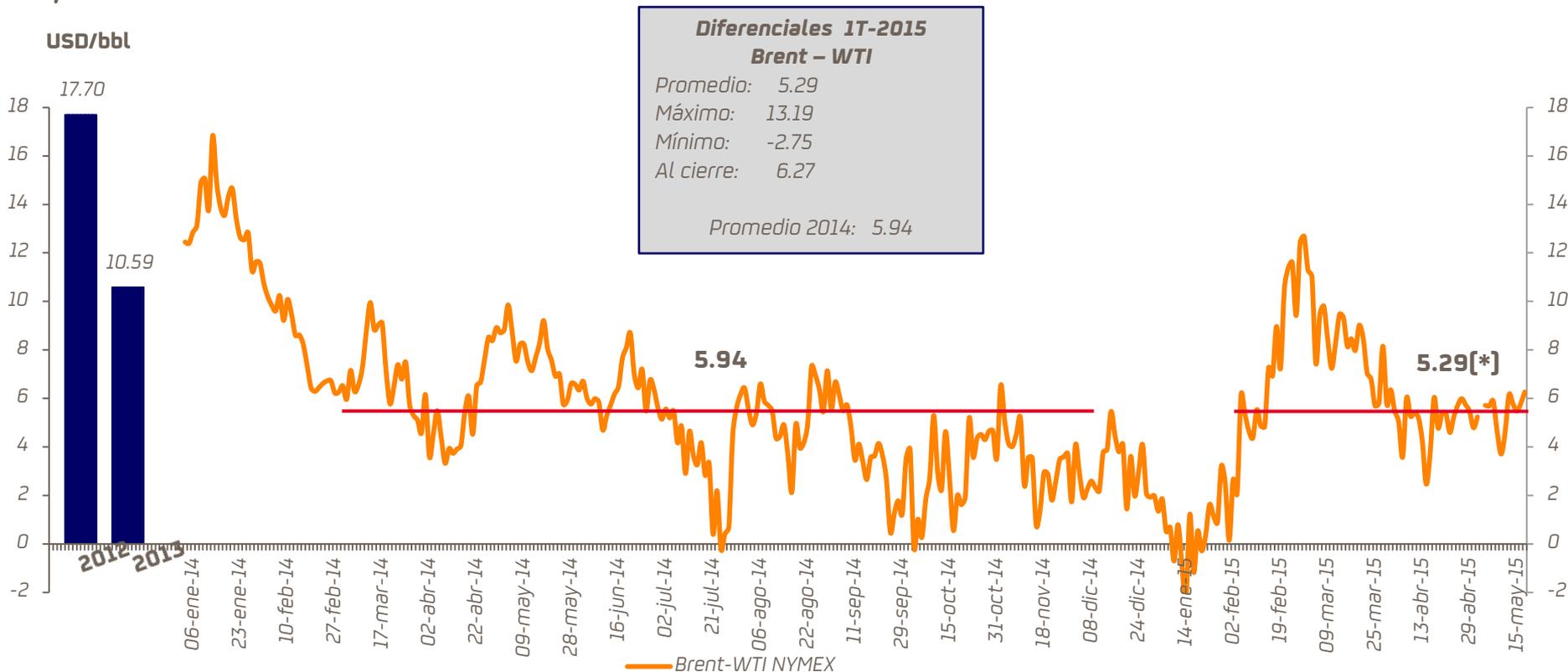
Se mantiene "W" en evolución de precios de crudos



Fuente: Estudios Económicos Grupo Repsol

Diferencial de precios de crudos Brent y WTI

Diferencial Brent – WTI : 6.27 US\$/bbl al 19 de mayo 2015

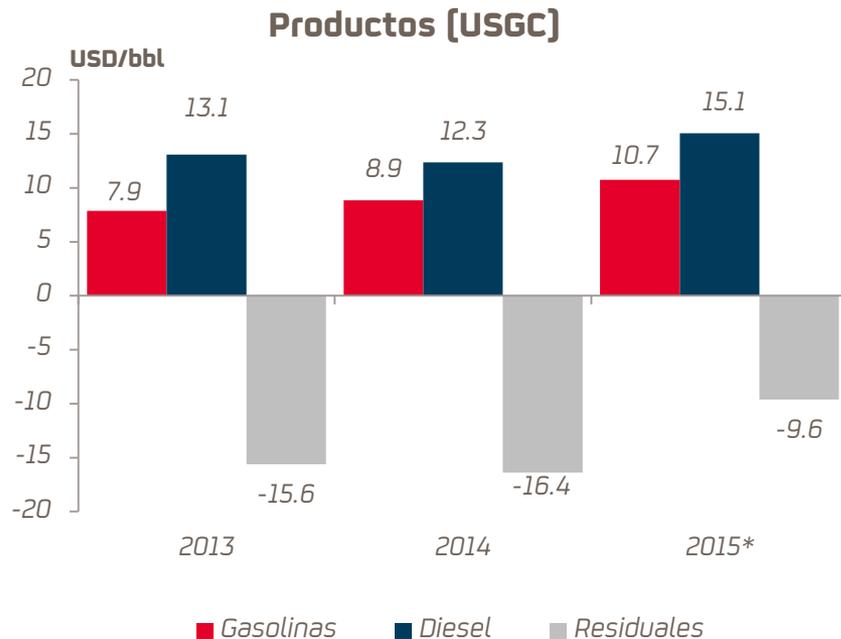
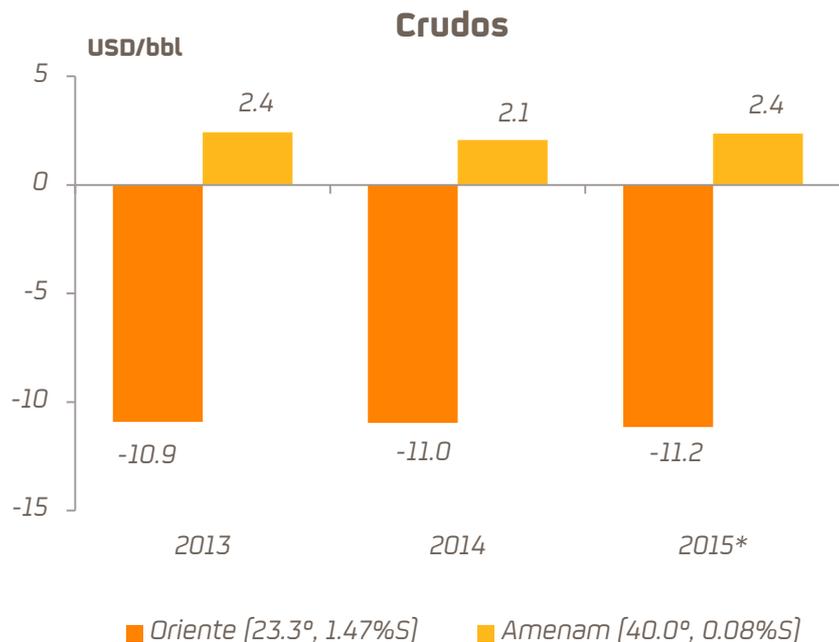


[*] Al 19.05.2015. Fuente: Estudios Económicos Grupo Repsol

Diferencial de crudos y productos respecto al Brent



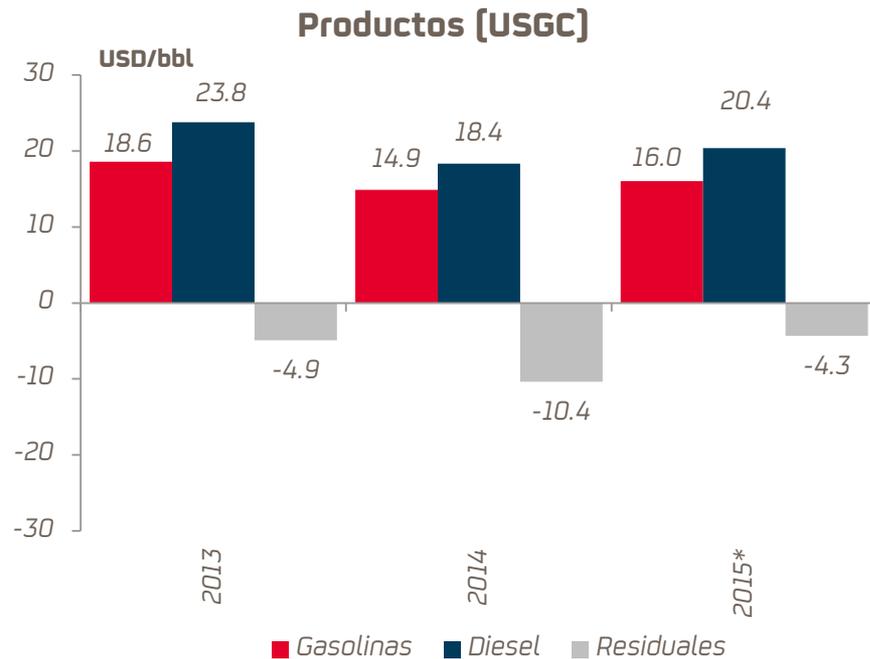
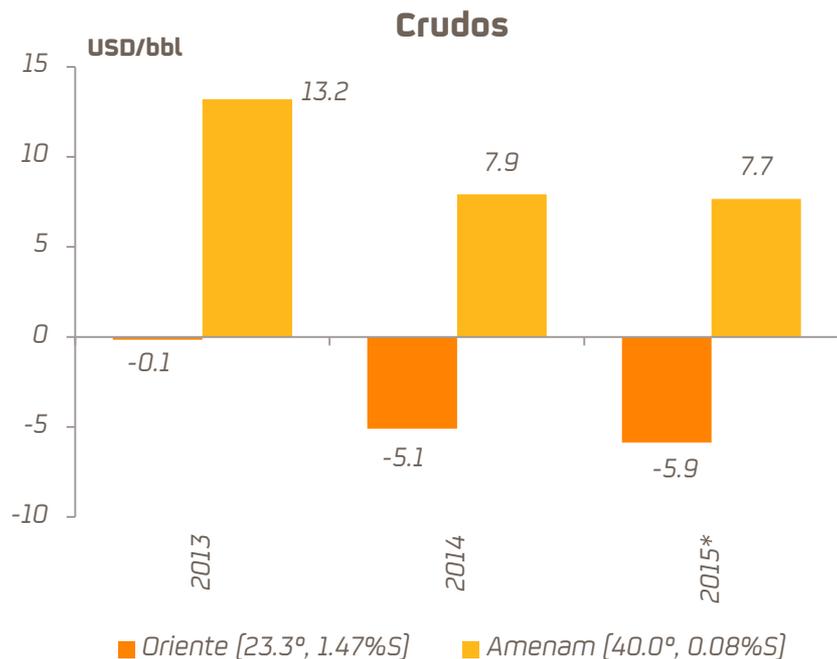
Frente al valor del crudo Brent, los crudos referenciales de Pampilla han mostrado estabilidad; mientras que, los productos presentan mayor variación con tendencia de mejora en el 2015.



*Información al 31.03.2015. Diferenciales calculados sobre los promedios de cada período.

Diferencial de crudos y productos respecto al WTI

El retraso del precio del WTI frente al Brent, genera altos márgenes para refinerías americanas, principalmente las cercanas a Cushing, Oklahoma.



*Información al 31.03.2015. Diferenciales calculados sobre los promedios de cada período.

Agenda



- I. *Introducción*
- II. *Refinería La Pampilla SAA*
 - i. *Entorno Internacional y Nacional*
 - ii. Refino**
 - iii. *Abastecimiento y Distribución*
- III. *Descripción del Negocio: Marketing*
- IV. *Información financiera*
- V. *Análisis externo financiero contable de RECOSAC*
- VI. *Responsabilidad Social*
- VII. *Mensajes Claves*

Refino en el Perú en el 2014



Destilación Primaria

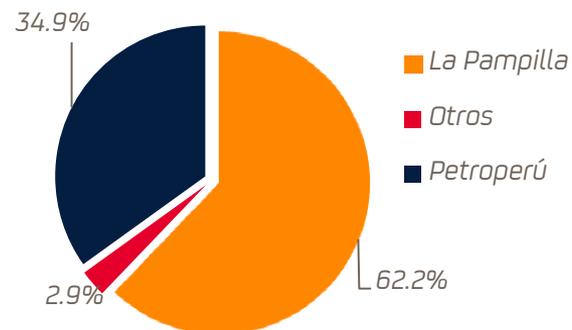
Refinería	KBPD
-----------	------

La Pampilla	102.0
Talara	62.0
Conchán	15.5
Iquitos	10.5
Pucallpa	3.3
El Milagro	1.7
Shiviyacu	2.0

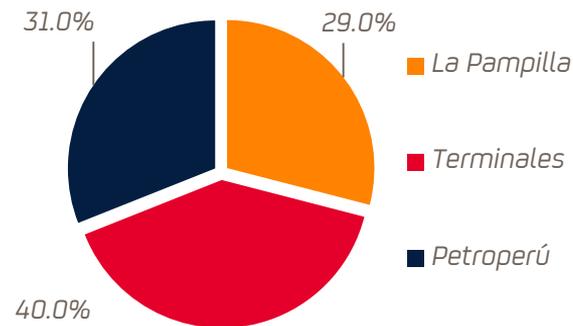
Total	197.0
--------------	--------------

Capacidad de Almacenamiento en el Perú

Crudo



Productos



La Pampilla: Principal Refinería en el país

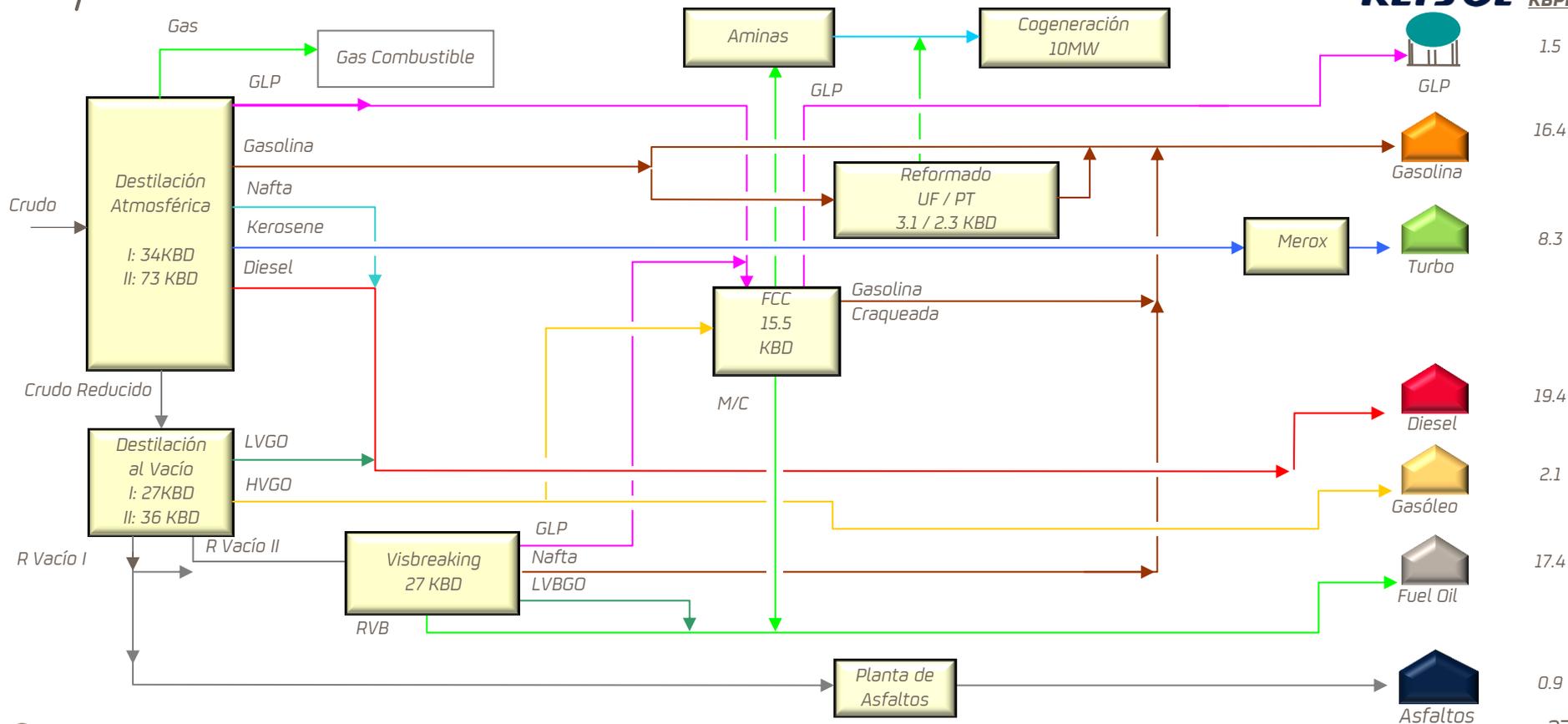


- ✓ **Mayor capacidad de Destilación Primaria : 102 KBPD.**
- ✓ **Mayor capacidad de Destilación al Vacío: 60 KBPD.**
- ✓ *Unidad de Craqueo Catalítico de 15.5 KBPD.*
- ✓ *Única con Reformación Catalítica y Visbreaking.*
- ✓ *Cogeneración Eléctrica de 10 MW [80% de la demanda].*



- ✓ *Plantas ambientales: Tratamiento de Efluentes y Deslastres, Aguas Ácidas, Aminas.*
- ✓ *Automatización a través de un SCD y Control Avanzado.*
- ✓ *Terminal Marítimo con tres amarraderos multiboyas.*

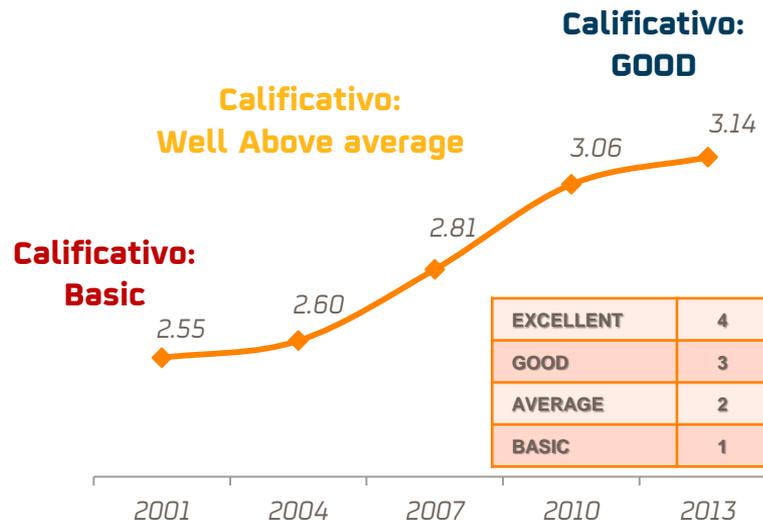
Esquema de refino



Liderazgo en Seguridad



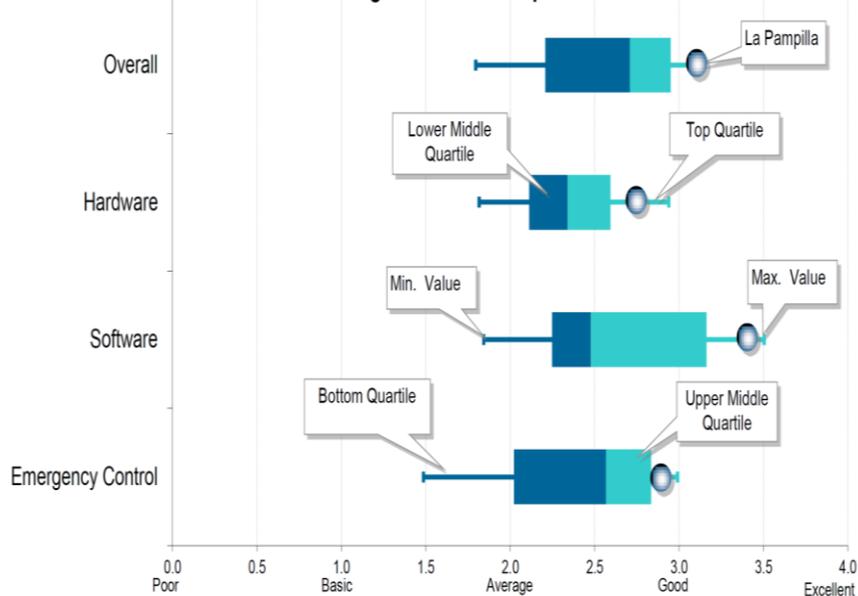
- *Calificación realizada por reaseguradora Marsh & Mac Lennan, referente internacional*
- *Calificación “good” que ubica a la refinería en el primer cuartil a nivel mundial y líder en Sudamérica*



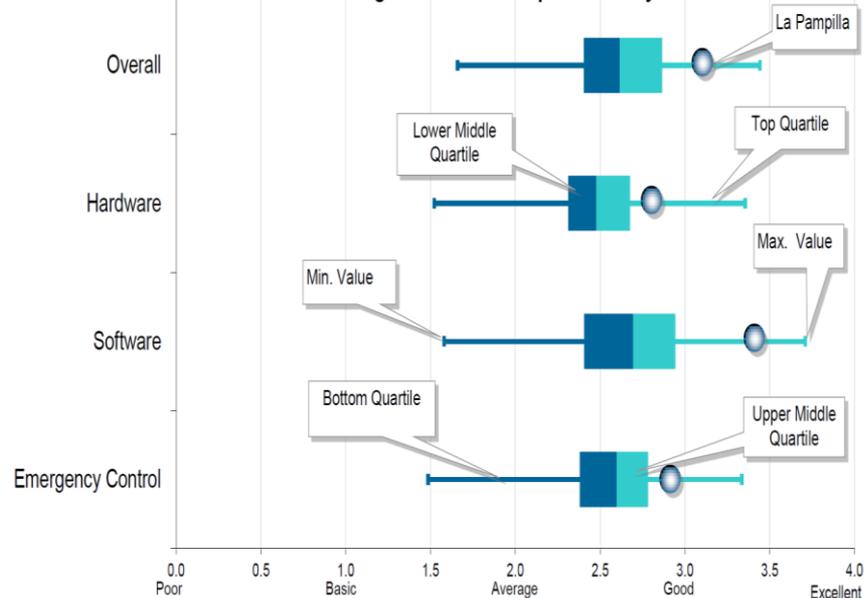
Benchmarking Scores MARSH



Overall Benchmarking Scores - La Pampilla vs South American Refineries



Overall Benchmarking Scores - La Pampilla Refinery vs Global Refineries



Líder en Refinerías de Sudamérica

1Q a nivel mundial

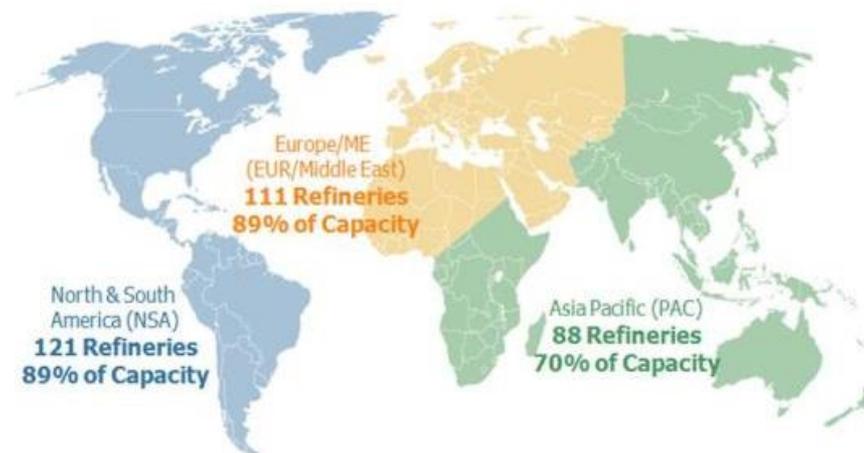
Líder en Latinoamérica en Eficiencia Operativa

Líderes en índices de mantenimiento, disponibilidad mecánica, costes de operación y eficiencia energética



IQ GLOBAL en Índices de Mantenimiento

- IQ en Índices de Eficiencia Operativa a nivel Latinoamérica.
- Competitividad limitada por la configuración de la Refinería
 - No Desulfurización
 - Limitada Capacidad de Conversión.

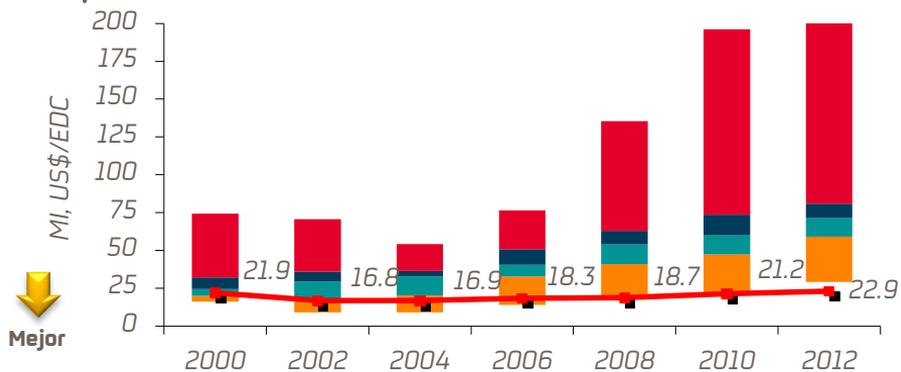


Benchmarking realizado por SOLOMON en que participan más de 300 refinerías que representan más del 85% de la capacidad de refino instalada en el mundo

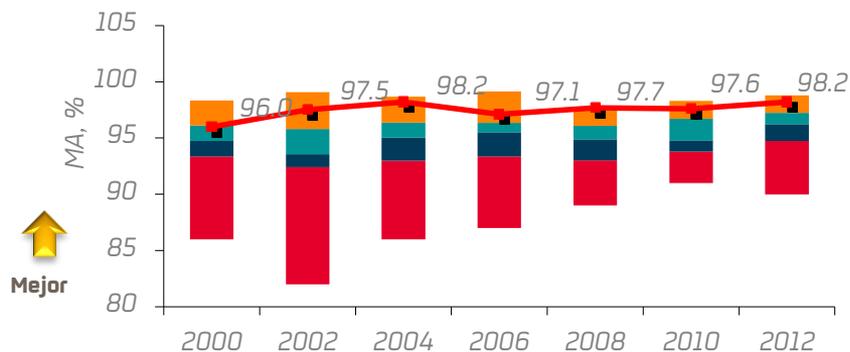
Indicadores Solomon (LAM)



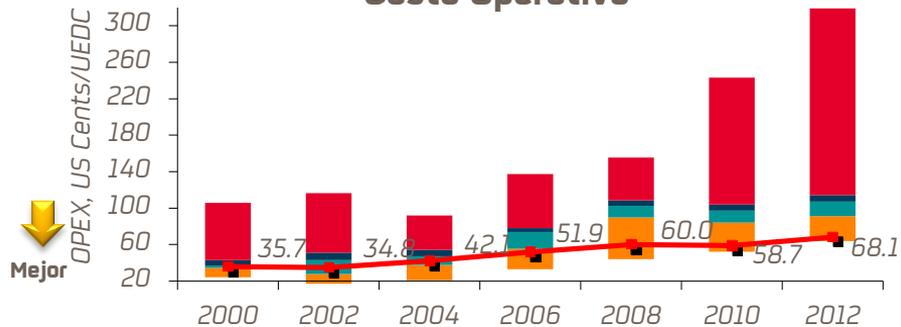
Índice de Mantenimiento



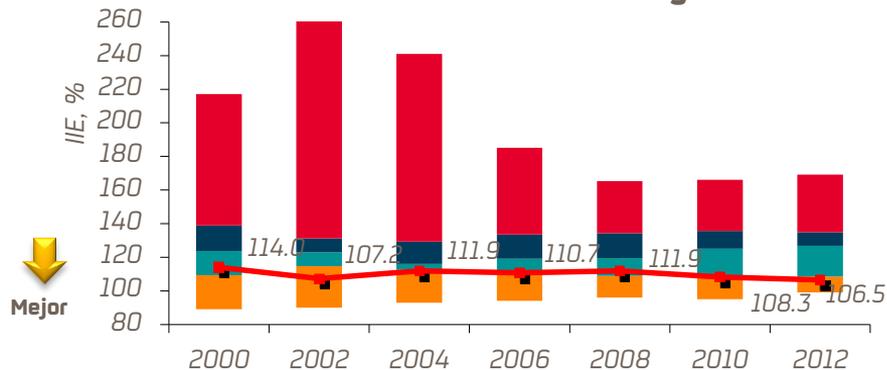
Índice de Disponibilidad Mecánica



Gasto Operativo



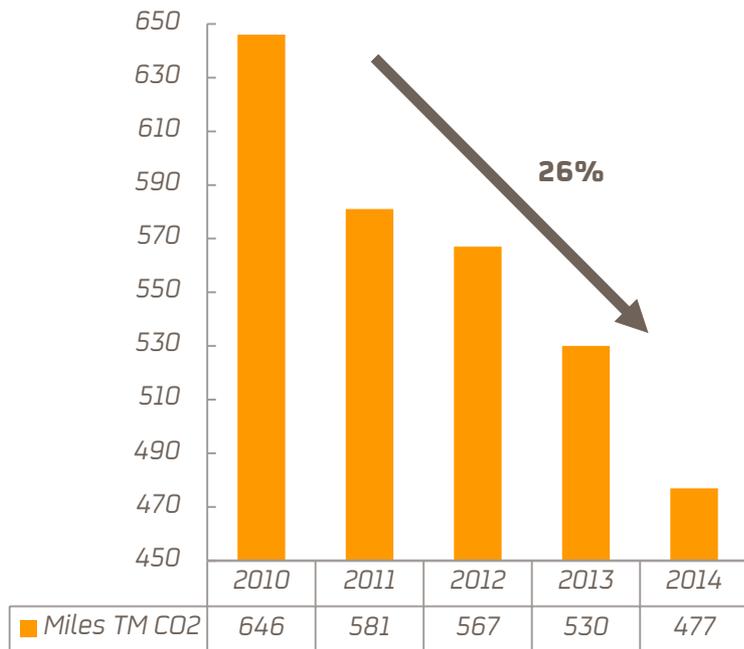
Índice de Eficiencia Energética



1Q 2Q 3Q 4Q

Reducción de 26% de emisiones de CO2

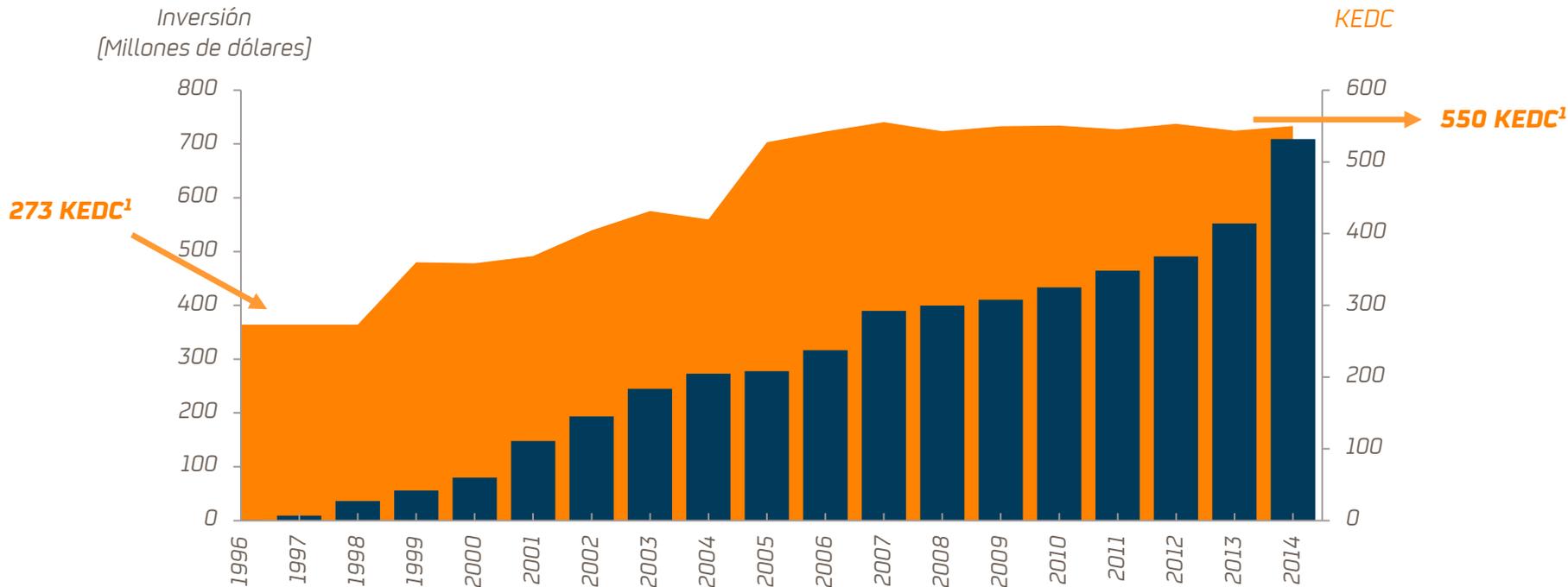
Verificación por externo del Inventarios de gases de efecto invernadero consolidada
reducción de CO2



- *Certificación a cargo de Lloyd's Register Quality Assurance*
- *Proyecto para la reducción del consumo energético que generó un ahorro de 10.2 millones de USD*
- *Sustitución del consumo de combustibles líquidos por gas natural para uso interno en los equipos de combustión y para la producción eléctrica*

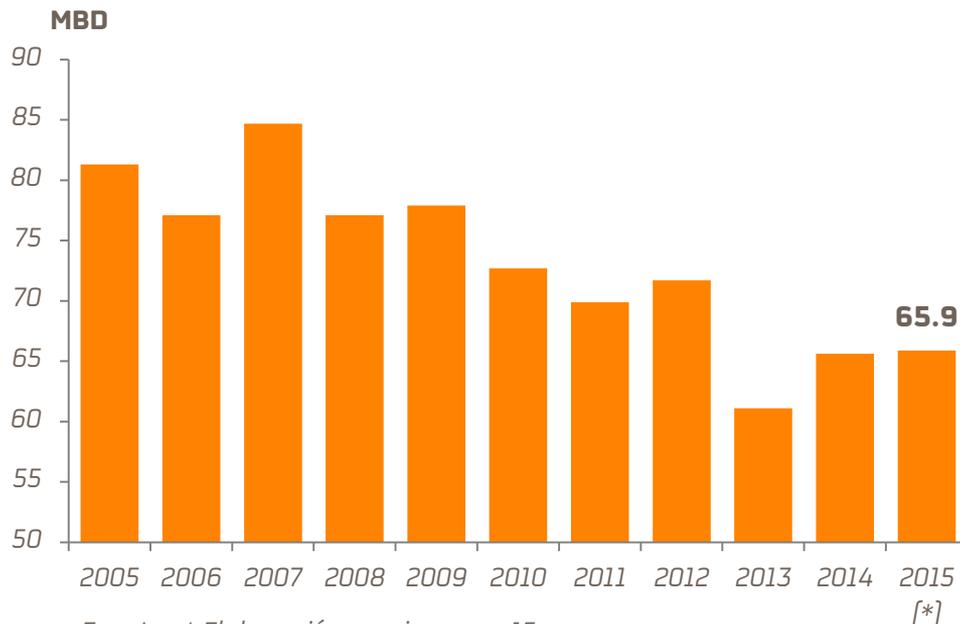
Inversiones Acumuladas

Desde 1996 se ha invertido alrededor de 700 MMUS\$, duplicándose complejidad de procesamiento de Refinería.



¹ KEDC: Indicador Solomon de capacidad equivalente de destilación

Refino: marcha de unidades de destilación



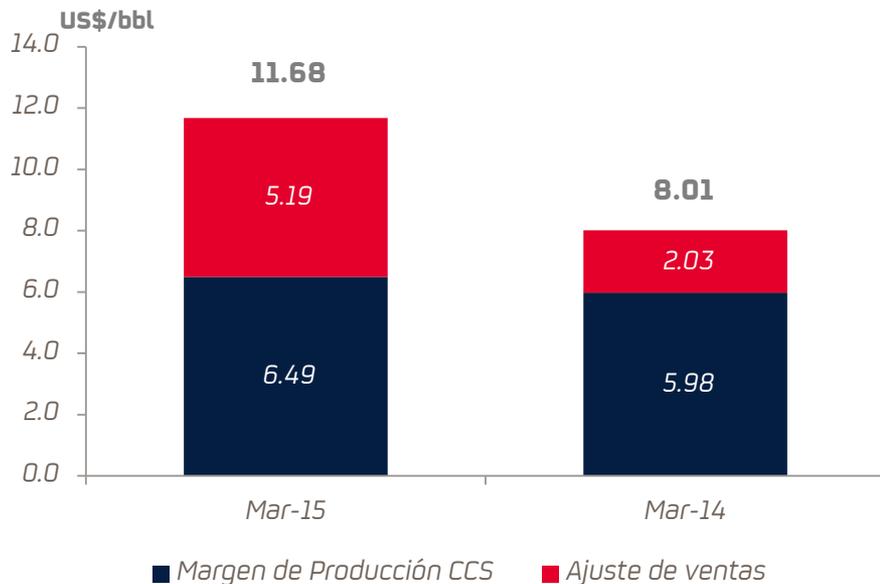
Fuente : * Elaboración propia a mar-15

- En el 2010 se especificó el contenido máximo de azufre en diésel a 50 ppm de aplicación a todo el Perú, pero se hace efectivo sólo a Lima y Callao
- En el 2012 se extiende el uso de diésel de 50 ppm al sur del País (Arequipa, Cuzco, Puno y Madre de Dios).

Margen de producción y ventas a CSS, Resultado Operativo acumulado

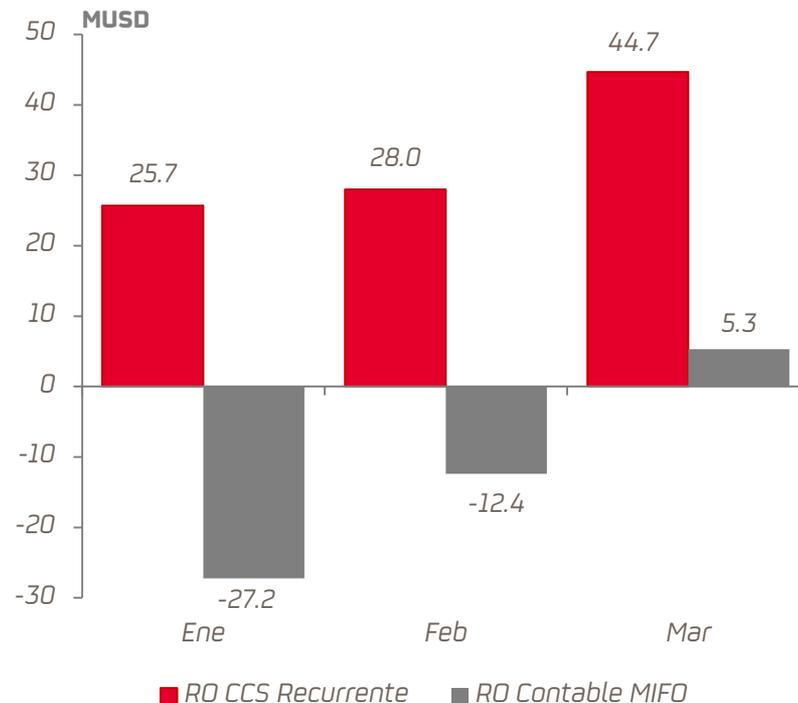


Margen de producción y de ventas a CCS



• Margen total CCS = Margen de producción CCS + Ajustes de ventas

Resultado Operativo acumulado



Objetivos del Proyecto adaptación nuevas especificaciones RLP 21



- ✓ *Reducir los contenidos de azufre a menos de 50 ppm para el Diesel 2 con puesta en marcha de las instalaciones necesarias en julio de 2016.*
 - *Maximización utilización de la capacidad de destilación instalada.*
 - *Capacidad para procesar crudos más pesados, con mayor contenido en azufre y con disponibilidad en la región.*
- ✓ *Reducir el contenido de azufre a menos de 50 ppm para gasolinas con puesta en marcha cuando entren en vigor las nuevas especificaciones.*
- ✓ *Asegurar que las nuevas instalaciones encajen el proyecto en estudio para el Incremento del nivel de conversión [Hydrocracker/Cocker] que mejore la competitividad de la refinería.*

Alcance del proyecto



Bloque Diésel

DS 025-2005 -EM

Plantas requeridas

HDS diesel [29.2 KBPD]

Planta de hidrógeno [por terceros] [1.150 kg/h]

Unidad de regeneración de aminas [58 m³/h]

Planta de recuperación de azufre [2 x 67 t/d]

Bloque Gasolinas

Especificaciones
según nueva NTP

Nueva unidad HDT nafta de FCC: sección SHU + splitter NFCC [5.1 KBPD]

Nueva unidad HDT de nafta [12.5 KBPD]

Nuevo splitter de nafta [15.5 KBPD]

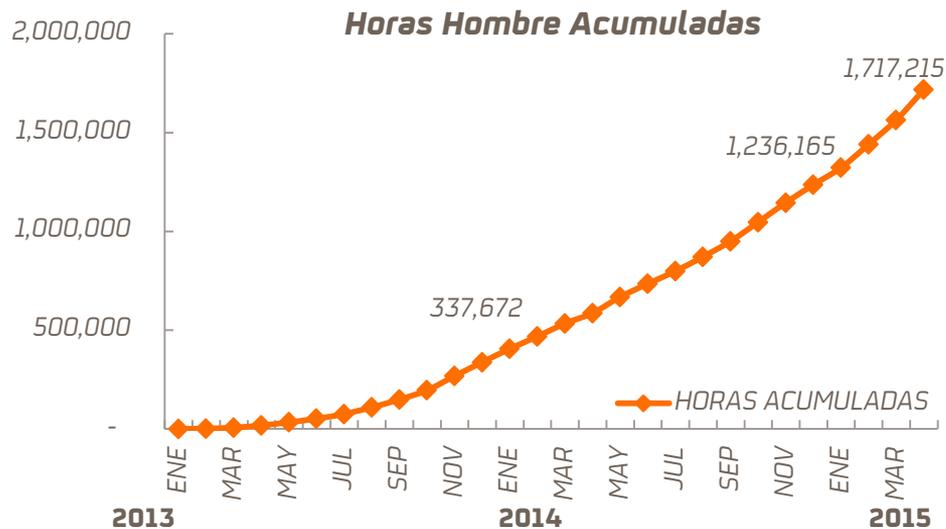
Nueva unidad isomerización nafta ligera [2.6 KBPD]

Nueva unidad de reformado [4.9 KBPD]

Servicios
Auxiliares
+
OFF SITES

PROYECTO RLP21

- ✓ Horas acumuladas [Abril 2015]: 1.717.215 h/h
- ✓ Índice de frecuencia: 0
- ✓ Horas estimas del proyecto: 6 Millones h/h.
- ✓ Finaliza proyecto Julio 2016



Proyecto RLP21 – Cronograma de Desembolsos



Año	Desembolsos en MMUS\$ Corrientes
2010	5.3
2011	10.8
2012	9.5
2013	44.9
2014	123.0
2015	214.5
2016	152.0
2017	100.8
2018	80.2
Total	741.0



Bloques de Gestión del Proyecto



FEL	<i>Estudio FEL., Ing. Básicas, Licencias</i>	100%
B0: Liberación Áreas y Campa de Contratistas	<i>Construcción tanques de crudo, Liberación de Parcelas, Campa de Contratistas y Almacén</i>	100%
B1: Destilados medios	<i>U. de Hidrotratamiento de Destilados Medios, U. de Recuperación de Azufre y Tratamiento de Aminas.</i>	En proceso
B2: Gasolinas	<i>Unidades de Hidrogenación Selectiva, Hidrodesulfuración, Isomerización, Reformado.</i>	En proceso
B3/B4: Servicios Auxiliares e Interconexiones	<i>Servicios Agua, Vapor y Aire, Antorcha, Tanques de almacenamiento de diesel y gasolinas.</i>	En proceso

Avance sostenido y según cronograma. Inversión realizada a Mar-15: **205.851 MM USD**



Agenda

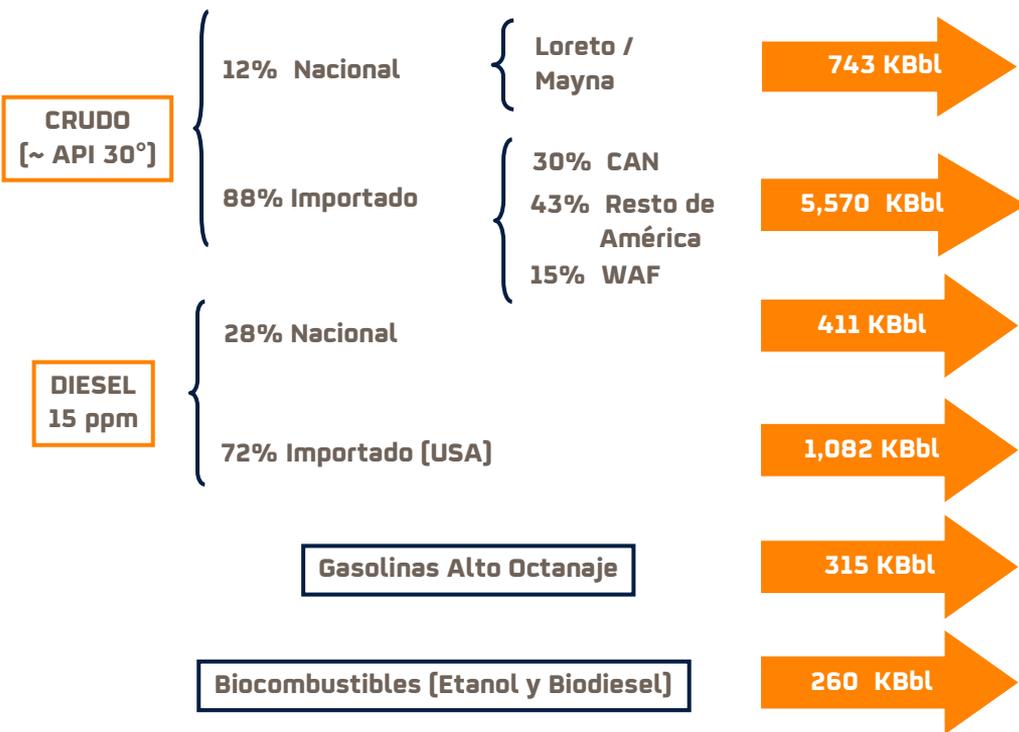


- I. *Introducción*
- II. *Refinería La Pampilla SAA*
 - i. *Entorno Internacional y Nacional*
 - ii. *Refino*
 - iii. ***Abastecimiento y Distribución***
- III. *Descripción del Negocio: Marketing*
- IV. *Información financiera*
- V. *Análisis externo financiero contable de RECOSAC*
- VI. *Responsabilidad Social*
- VII. *Mensajes Claves*

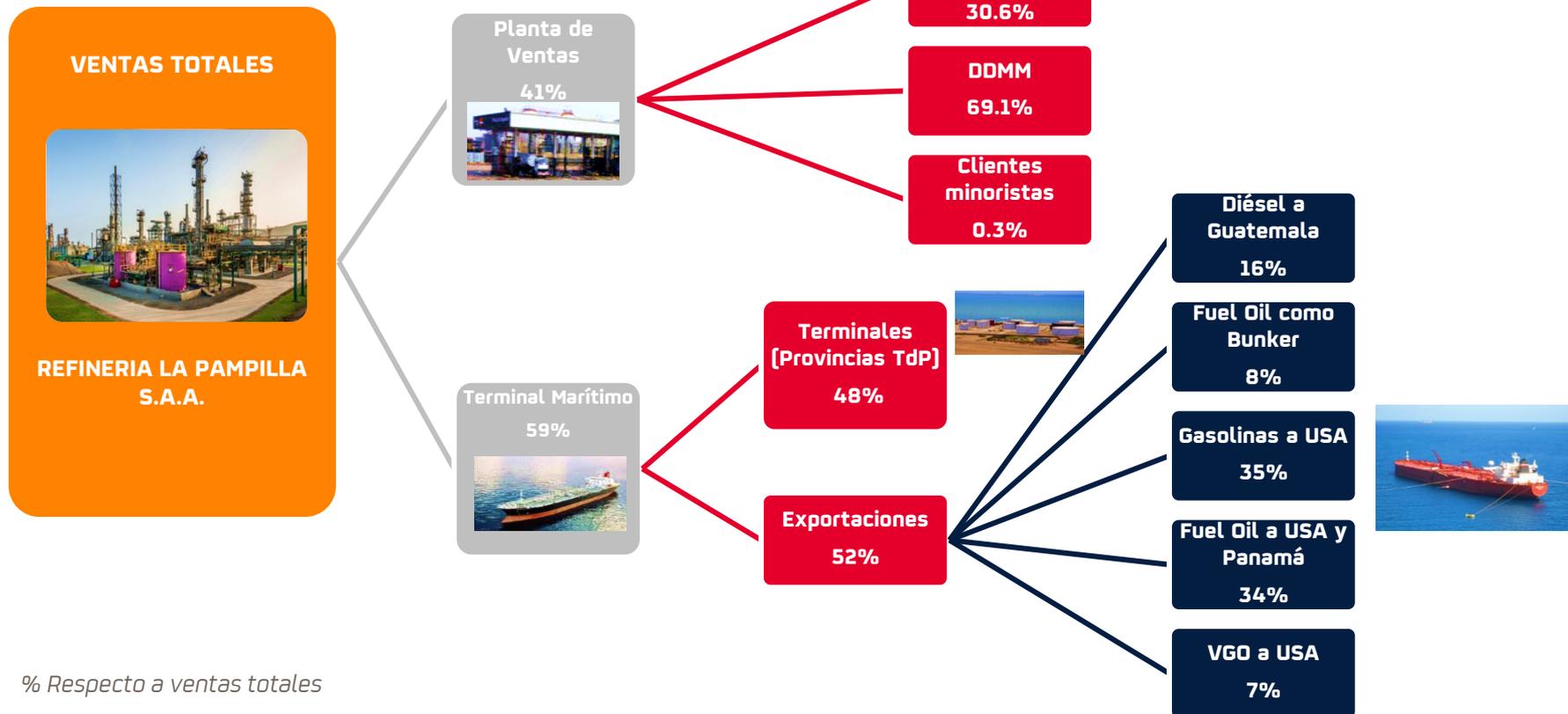
Abastecimiento a marzo 2015



Repsol Trading S.A.



Distribución a marzo 2015

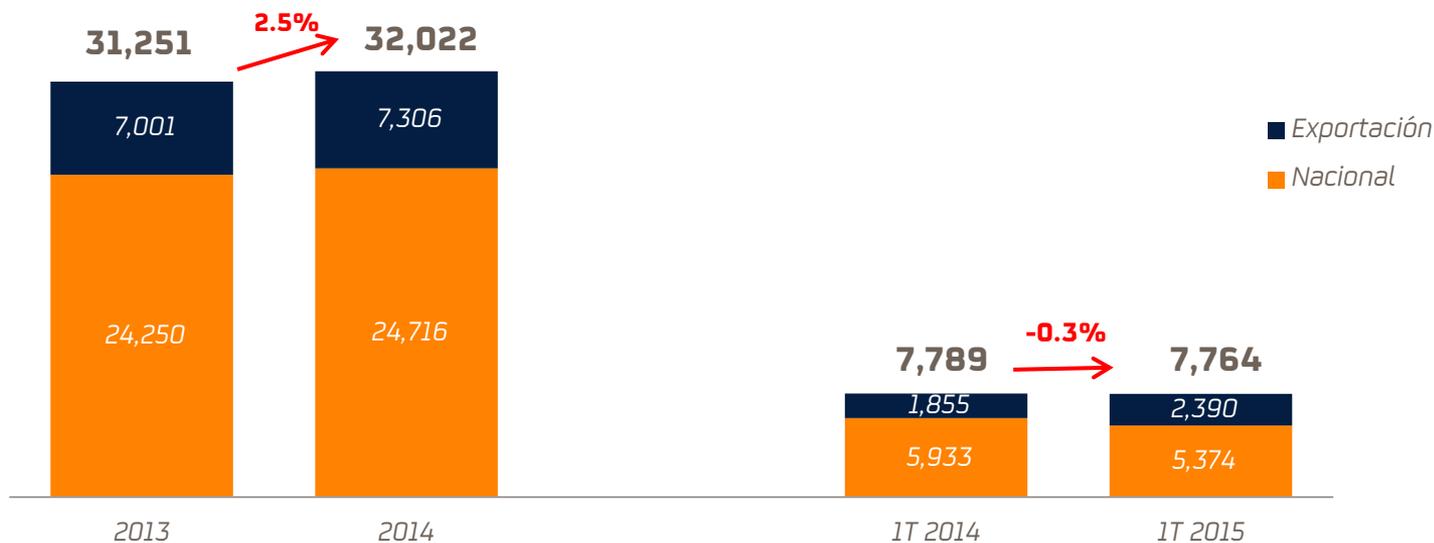


Ventas totales

Mercados nacional y exportación

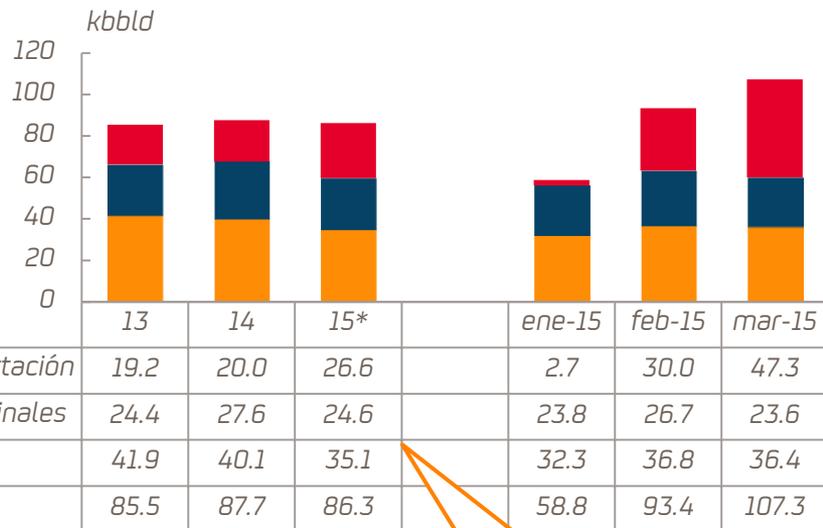


Miles de barriles



Evolución de las ventas

Menor venta en el mercado local se compensa con mayor nivel de exportaciones

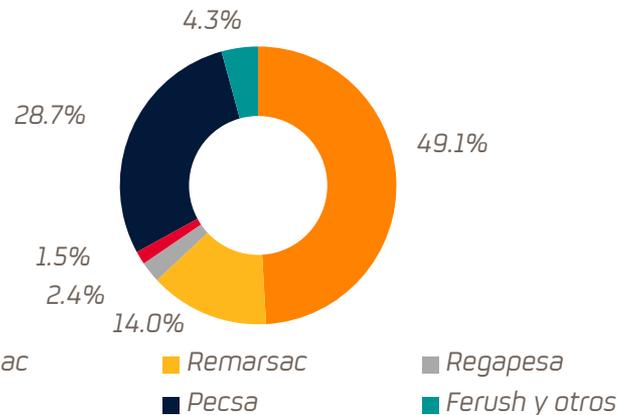


* A mar-15

Mercado local: menores ventas por turbo, retraso temporada de pesca y proyectos de construcción

kbld	A mar-15	A mar-14	Desv. %
Lima	35.1	38.3	-8%
Terminales	24.6	27.6	-11%
Total Mercado Nacional	59.7	65.9	-9%
Exportación	26.6	20.6	29%
Total	86.3	86.5	0%

Venta a mayoristas A marzo 2015



Ventas por producto

Crecimiento en gasolinas y diésel S50. Menores ventas al mercado local de diésel B5 se compensan con 2 exportaciones a Centroamérica.



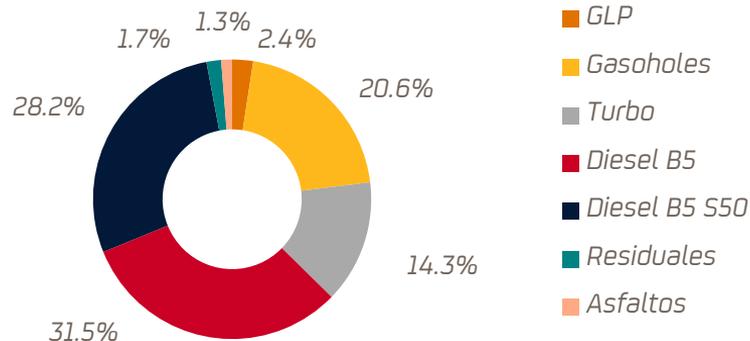
Ventas
Mercado
Nacional

Productos	A mar-15 kbbbl	A mar-14 kbbbl	Var. % periodo
GLP	131	172	-24%
Gasolinas	1,109	1,079	3%
Turbo	766	1,080	-29%
Diésel B5	1,694	1,896	-11%
Diésel B5 S50	1,515	1,414	7%
Residuales	91	187	-51%
Asfaltos	68	102	-34%
Total	5,374	5,931	-9%

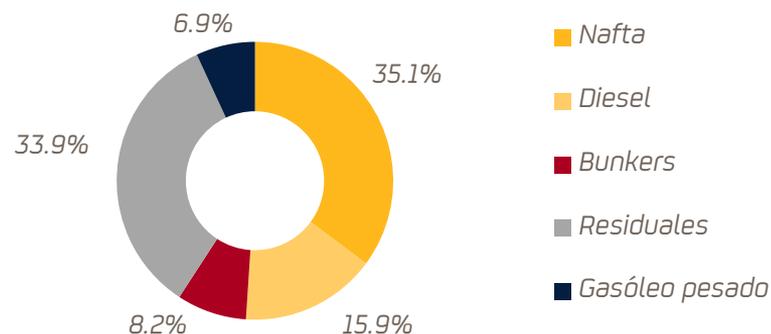
Ventas
Mercado
Exportación

Productos	A mar-15 kbbbl	A mar-14 kbbbl	Var. % periodo
Nafta	840	631	33%
Diésel	380	0	100%
Bunkers	195	345	-43%
Residuales	810	880	-8%
Gasóleo pesado	165	0	100%
Total	2,390	1,855	29%
Gran Total	7,764	7,786	0%

Venta mercado nacional a marzo 2015



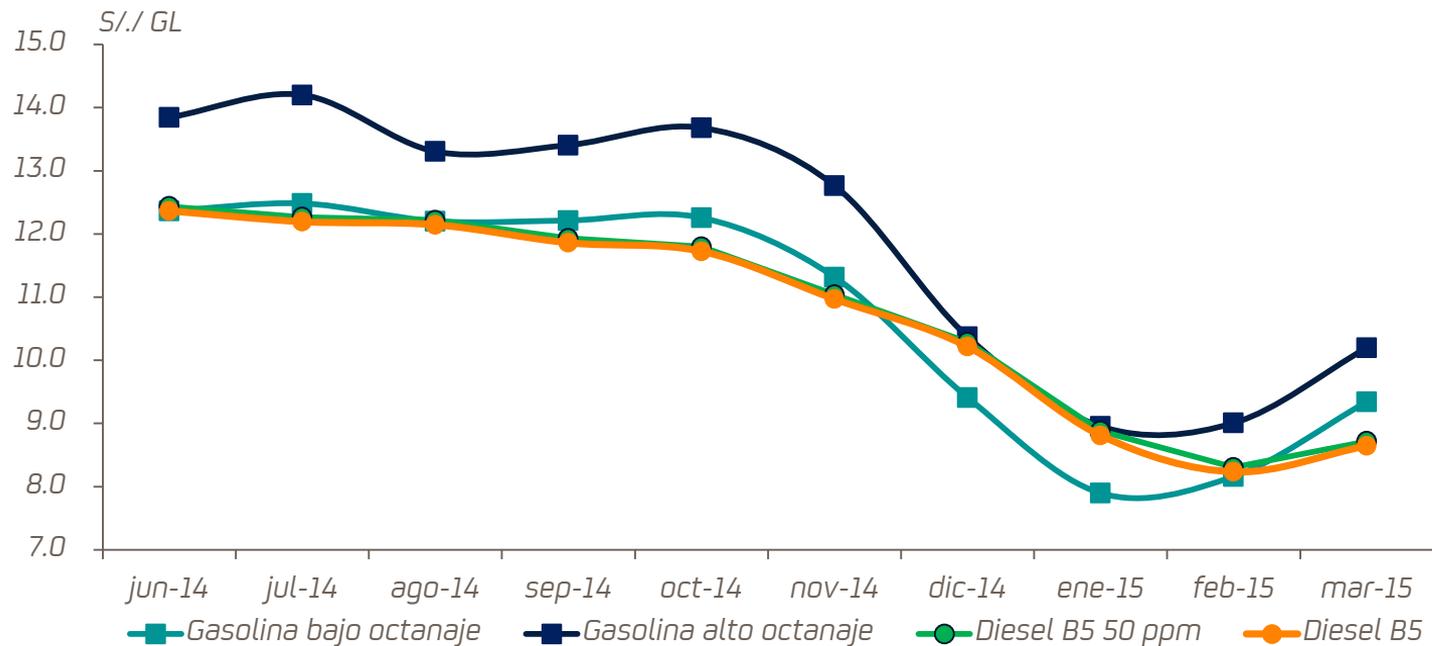
Venta mercado exportación a marzo 2015



Evolución de precios de combustibles al mayorista ex Refinería (*)



Precios en abril ligeramente a la baja con respecto a marzo



[*] Considera impuestos y aportes por ley: Osinergmin, OEFA, Rodaje, Selectivo al Consumo, IGV y FISE. [Data al 17/04/15]

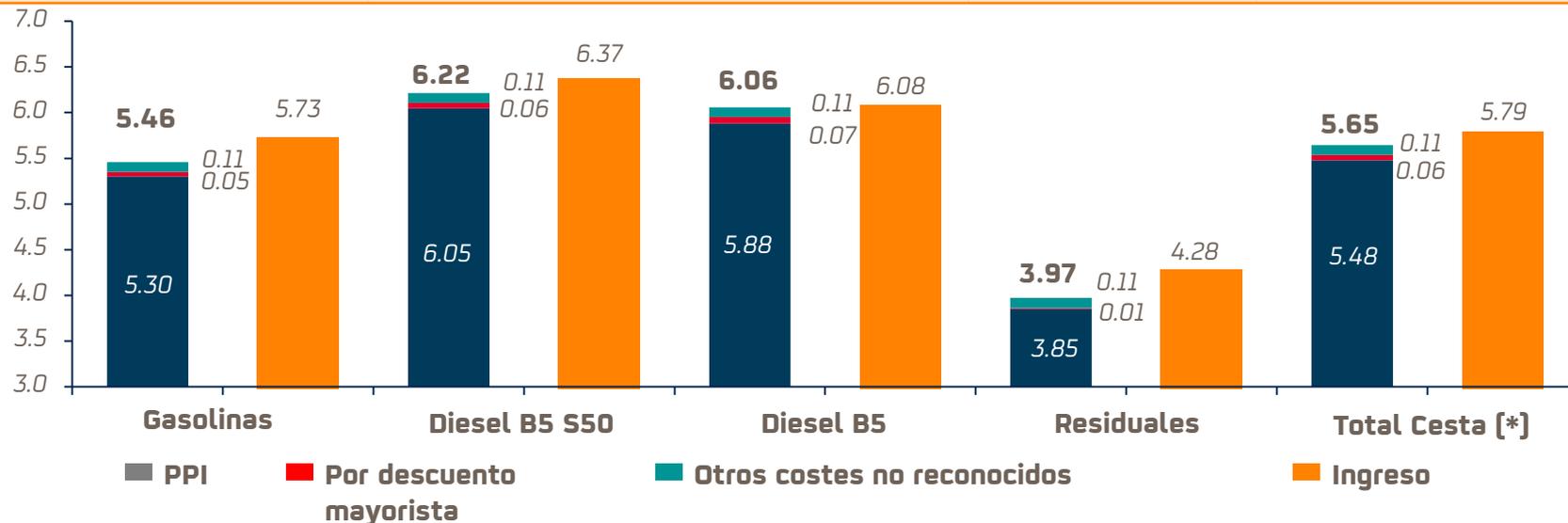
Ingreso refinería vs. Precio Paridad Importación (PPI)

Los costes no reconocidos en el PPI Osinergmin (*) ascienden a s/.0.17 por galón.



Soles por galón

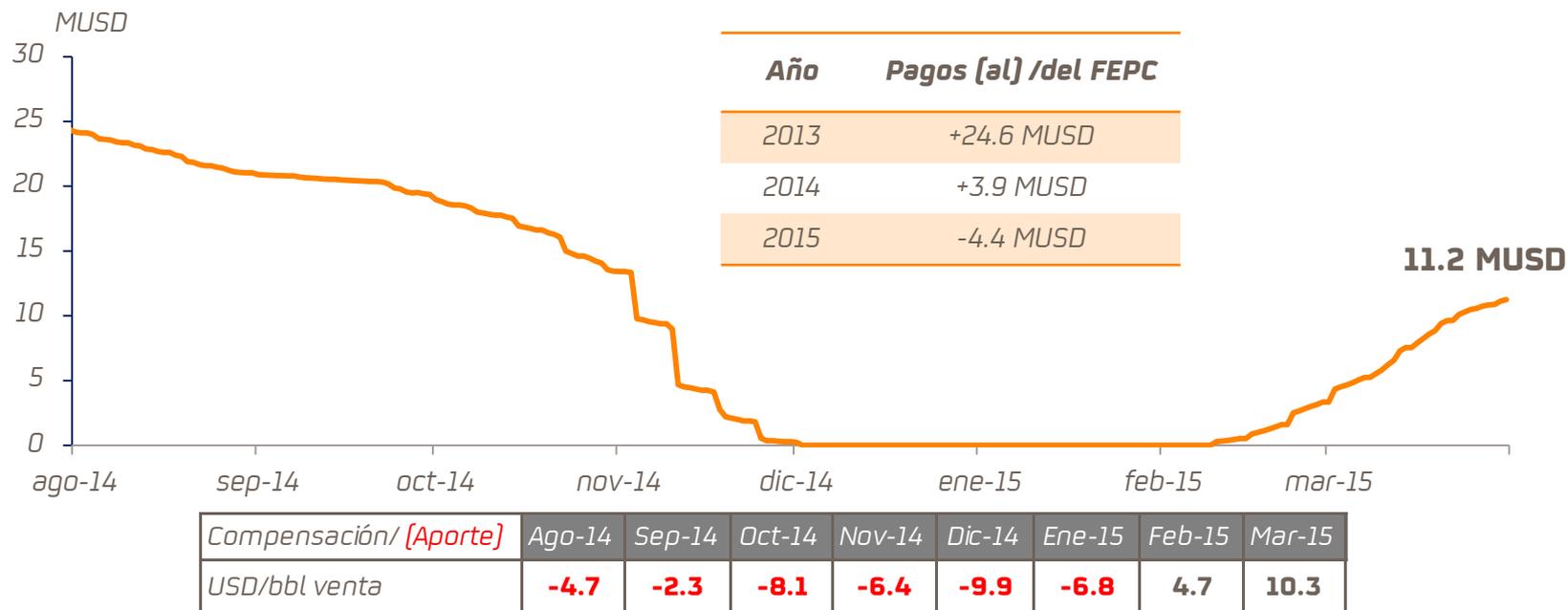
A mar-15	+0.27	+0.15	+0.02	+0.31	+0.14
Avance %	4.9%	2.5%	0.3%	7.8%	2.6%



(*) Costes no reconocidos: [1] Mayor descuento mayorista, [2] Volumen de fondos de tanques [3] Costes por mala mar, [4] Fletes reales de importación, [5] Gastos financieros por existencias inmovilizadas.

Evolución del saldo de FEPC

Continuamos en compensación, la deuda total del FEPC se estima en 67.7 MUSD [*] de los cuáles 14 MUSD corresponden a La Pampilla



[*] En el estimado de la deuda total del FEPC se considera el monto en litigio con Petroperú, estimado en 16.1 MUSD

Agenda

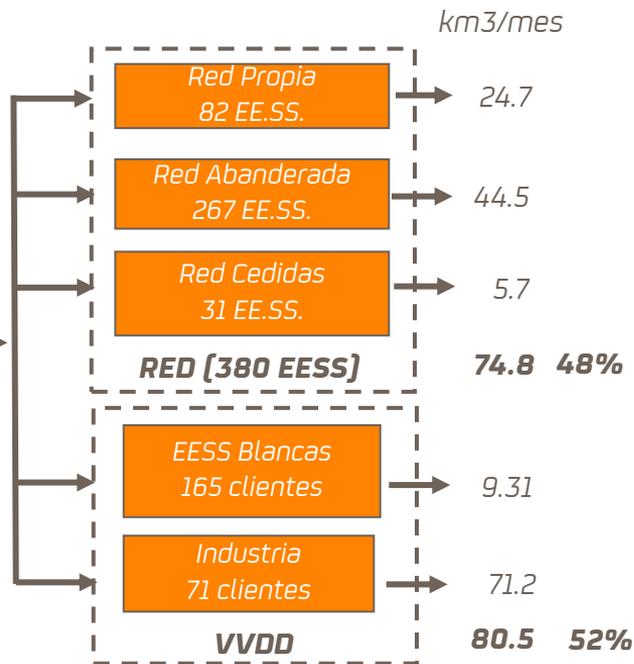


- I. *Introducción*
- II. *Refinería La Pampilla SAA*
 - i. *Entorno Internacional y Nacional*
 - ii. *Refino*
 - iii. *Abastecimiento y Distribución*
- III. ***Descripción del Negocio: Marketing***
- IV. *Información financiera*
- V. *Análisis externo financiero contable de RECOSAC*
- VI. *Responsabilidad Social*
- VII. *Mensajes Claves*

Esquema Comercial



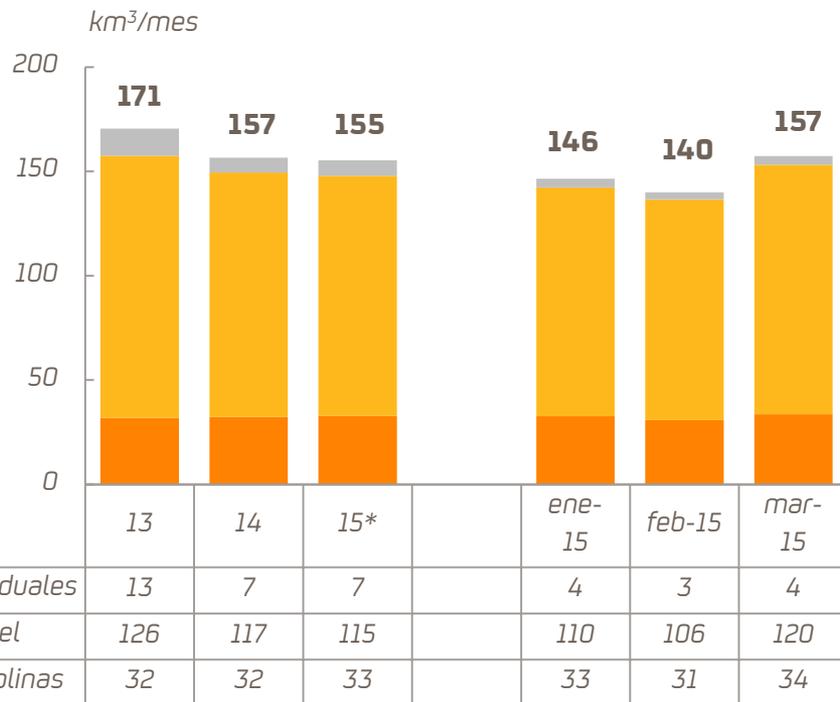
*Repsol
Comercial*



* A mar-15

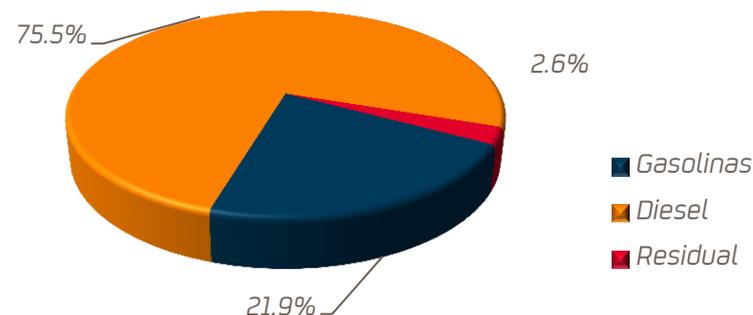


Evolución de las ventas por producto



* A marzo 2015

Productos	A mar-15 m3	A mar-14 m3	Var %
Gasolinas	97,099	93,245	4.1%
Diesel B5/B5 50	334,802	333,763	0.3%
Residual	11,686	23,572	-50.4%
Total	443,587	450,580	-1.6%

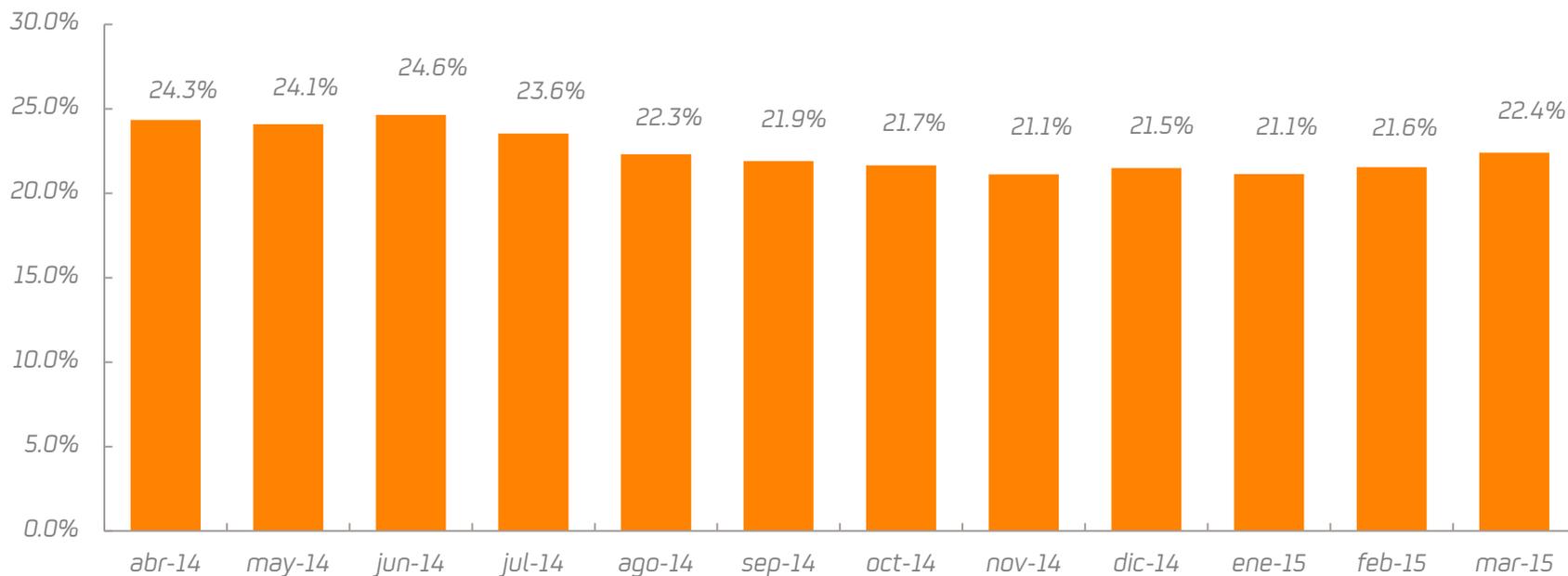


Cuotas de Mercado Osinergmin

Crecimiento de ventas a Marzo 2015



Cuota de Mercado Marketing - Osinergmin

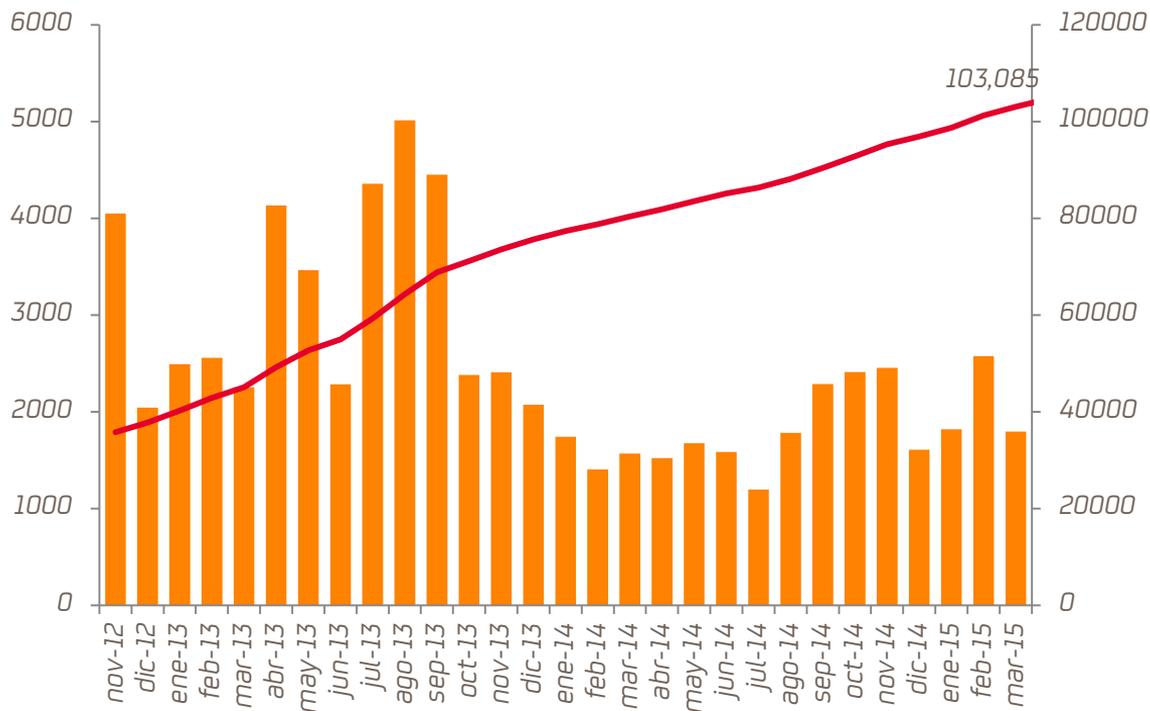


[*] Fuente Osinergmin

Programa de Fidelización Red de EESS



Número de afiliaciones
al 31 de marzo 2015:
103,085



Campaña de canje de productos del catalogo LANPASS

Vigencia:

✓ Del 15 de marzo al 15 de junio 2015 o hasta agotar stock.

LANPASS

Paquete lavadora y fundle de Lander plus 5 lit	5,000 KMS.	Mochila Samsonite Lark color negro	5,000 KMS.
Perla Cosméticos Milano Daga	5,000 KMS.	Balneario Drenco Coral de 25ml	6,000 KMS.
Cuchición inflable Nacional Geographic 2 plazas	5,500 KMS.	Olla Arancina Oster 5.2 lts	6,500 KMS.
Tostadora Oster color negro	5,500 KMS.	Jeringuillero 250 ml	5,500 KMS.

¡Descubre un mundo de productos por canjear!

Ingresar al Catálogo LANPASS y canjear productos desde 5,000 KMS.

Ingresar a: www.lan.com/lat/latagotampasajero

REPSOL

TOMAR BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN EXCESO ES DAÑINO PARA LA SALUD. PROHIBIDA SU VENTA A MENORES DE 18 AÑOS.

Actividades de Marketing



Promoción Coca Cola Verano

La combinación que destapa tu verano.

Además por **S/19.90** (precio de venta)

Por S/30 de consumo en gasolina. llévate 1 Coca-Cola de 500 ml + 1 Kraps a sólo **S/1.50**

S/14.50 (precio de venta) Llévate 2 Kraps

S/5.00 (precio de venta) Llévate 1 Kraps

Cuida tu Salud

REPSOL

CUIDAN TU SALUD

Llévate un protector solar Banana Boat Ultra Defense FPS 50 x 60 ml. **S/7.90** (precio sugerido)

Banana Boat®. Donde estás te protegemos.

Repsol y Dunkin' te traen algo especial

REPSOL Y DUNKIN' TE TRAEN ALGO ESPECIAL

MEDIA DOCENA DE DONUTS

S/12.90 (precio regular de S/14.90)

Pack para compartir

Un pack para compartir hecho con cariño

a sólo **S/1.50**

Por cada S/30 de consumo en gasolina llévate: Fruugo 235 ml y Galleta Oreo 56 g y Galleta Oreo 56 g

El secreto es el cariño.

Repsol cuida tu vehículo

Repsol cuida tu vehículo

Paño de Microfibra **S/3.90**

De vuelta a clase con Lubricantes Repsol

De vuelta a clases con Lubricantes Repsol

Lubricantes Repsol. Participación a prueba de categorías.

Volantes en playa

La combinación que te recarga con cariño.

todos los combustibles no son iguales. Combustibles Repsol.

PIZZA GRANDE 21.90

Un gran día merece un gran momento de relax en las plantas de procesamiento de derivados del Petróleo.

Bolsas Biodegradables

22 DE ABRIL **DÍA DE LA TIERRA**

¿qué hacemos para cuidar nuestro planeta?

SEMBRAMOS UN ÁRBOL.

REPSOL

Agenda



- I. *Introducción*
- II. *Refinería La Pampilla SAA*
 - i. *Entorno Internacional y Nacional*
 - ii. *Refino*
 - iii. *Abastecimiento y Distribución*
- III. *Descripción del Negocio: Marketing*
- IV. **Información financiera**
- V. *Análisis externo financiero contable de RECOSAC*
- VI. *Responsabilidad Social*
- VII. *Mensajes Claves*

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: MIFO-CCS
- Productos
- Saneamientos

Margen de ventas CCS

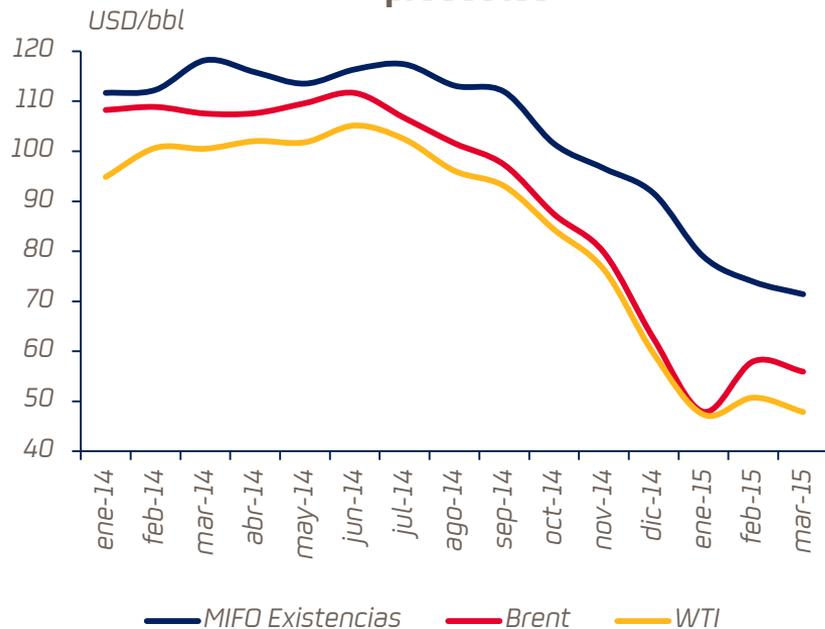
Existencias

El valor de la existencia al cierre de marzo es de 71.40 USD/bbl, siendo por crudos 59.95 USD/bbl y por productos 78.42 USD/bbl.

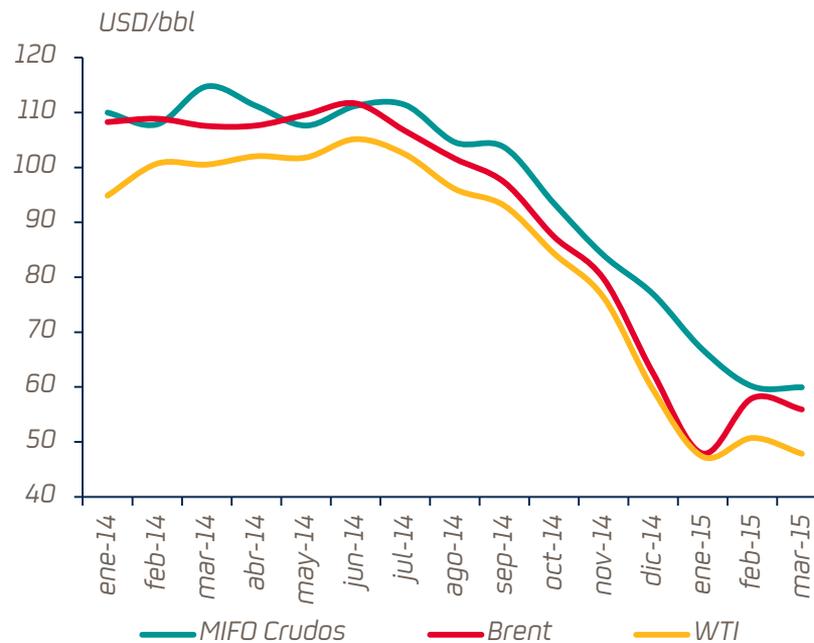
Adicionalmente se ha registrado en marzo una provisión de 12.8 millones de dólares



Precio existencias: crudos y productos



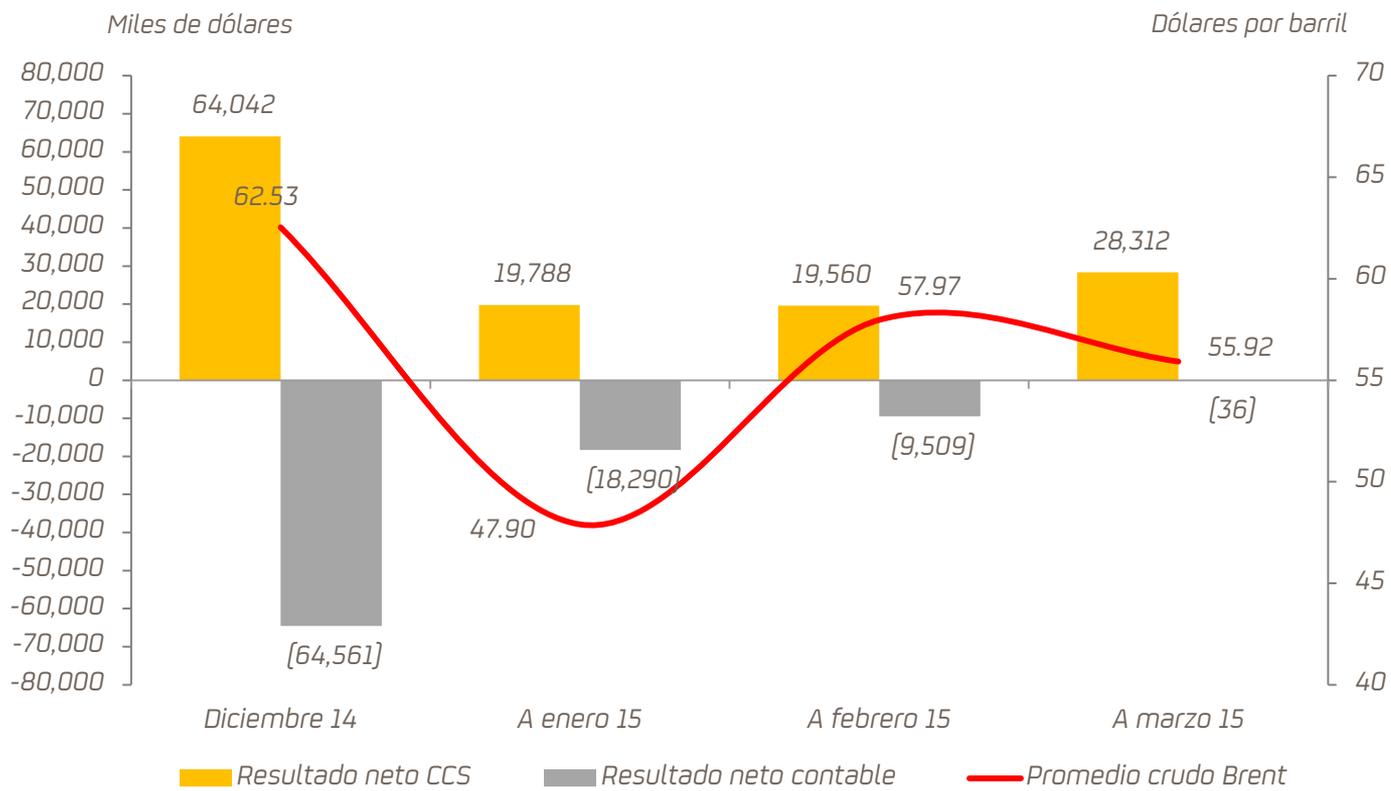
Precio MIFO Crudos



Resultado Operativo CCS¹ Acumulado



Resultados mensuales acumulados



¹ CCS [Cost Current Supply]: Metodología aplicada por las principales empresas petroleras y que determina el margen de refino valorizando el crudo a costo de reposición

Cuenta Analítica CCS (Current Cost of Supply)

Análisis de la gestión del negocio



Miles de dólares

	1T15	1T14	2014	2013
Resultado operativo CCS recurrente	44,658	26,239	105,637	(13,037)
Resultado Financiero	(850)	(711)	(18,487)	(20,394)
Impuesto a las Ganancias	(15,496)	(7,182)	(23,108)	3,904
Resultado neto CCS	28,312	18,346	64,042	(29,527)
Efecto inventarios	(40,012)	(9,622)	(176,475)	(28,246)
No recurrentes	638	0	(2,140)	221
Ajuste impuesto a las ganancias	11,025	2,887	50,012	8,408
Resultado neto Contable	(37)	11,611	(64,561)	(49,144)
EBITDA CCS	52,006	32,917	130,438	12,508
EBITDA Contable	(26,867)	22,819	1,392	(14,575)

Gasto por Impuesto a las Ganancias



Miles de dólares

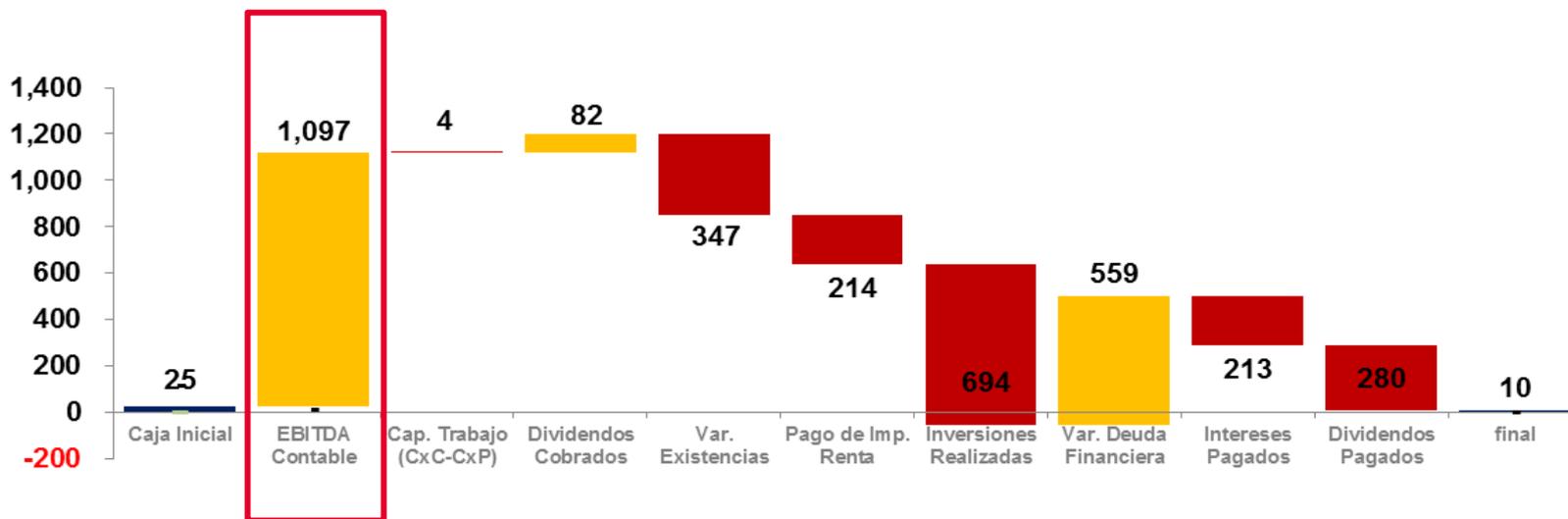
Gasto por Impuesto a las Ganancias (Miles de dólares)

	1T 15	1T 14
Corriente (caja)	-	-
Diferido sin efectos del tipo de cambio	-1,720	-3,956
Diferido por efecto del tipo de cambio		-
- Efecto de conversión	2,366	221
- Efecto por remediación de activos	-5,117	-740
Impuesto a las ganancias total	-4,471	-4,475

Refinería La Pampilla – Importe de generación de caja histórica

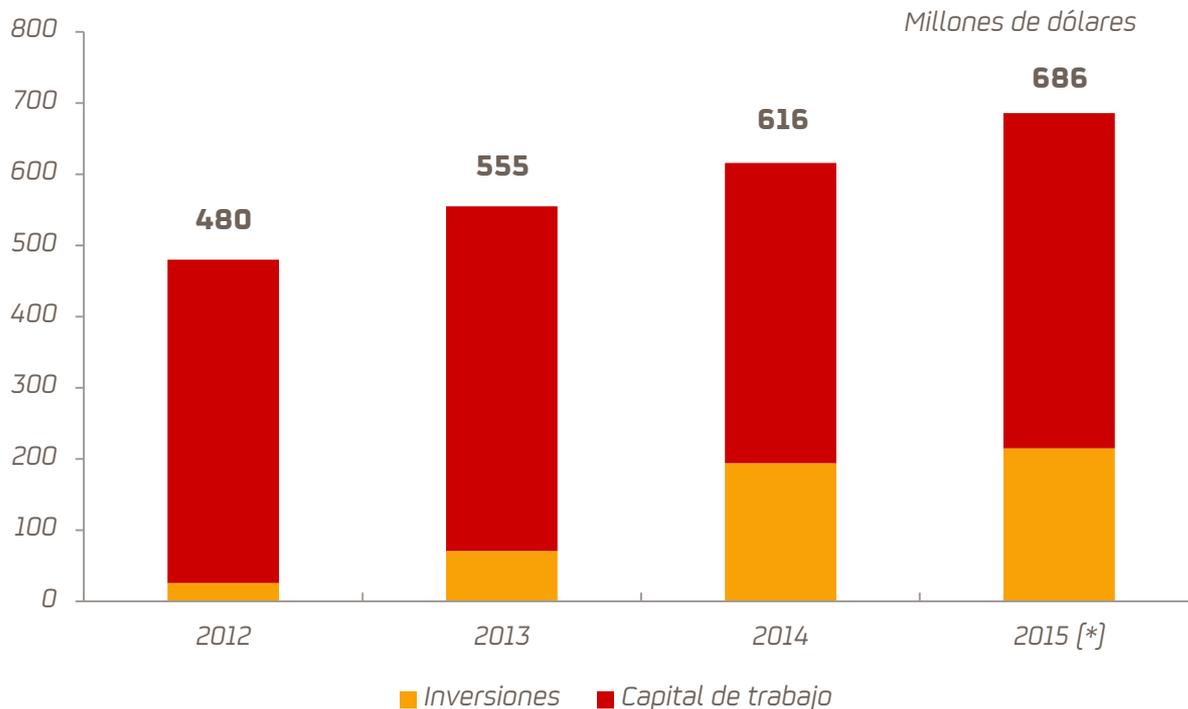


El EBITDA contable promedio histórico ha sido de 61 MM USD en el periodo 1997-2014



Evolución de la Deuda Financiera

Incremento de deuda menor al importe de inversiones en 2014



Refinería La Pampilla en Bolsa

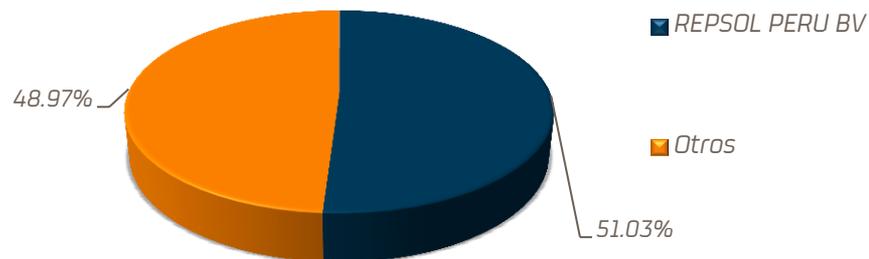
Evolución de la Participación Accionaria



Indicadores Bursátiles	2015 (*)	Abril	2014
Cotización: Máxima	0.21	0.18	0.36
Mínima	0.18	0.16	0.17
Cierre	0.22	0.18	0.21
Rentabilidad: RelapSAA	4.29%	-15.24%	-30.00%
SP/BVL Industrial	-18.46%	-13.74%	-38.57%
SP/BVL General	-8.87%	-9.65%	-6.09%
Prom. diario de negoc. [k\$/.]	183	187	322
Frecuencia	100%	100%	100%
Capitalización Bursátil [kUSD]	86,728	71,239	87,683
Participación en IGBVL [****]	3.32%	3.32%	3.39%
Participación en EPU ISHARES	0.75%	0.74%	0.95%
Número de accionistas [***]	2,727	2,713	2,713

✓ El número de accionistas al cierre de marzo es **2,741**.

Distribución Accionaria (Marzo 2015)



[*] Data al 19/05/2015.

[**] Considera resultados al 31 de marzo del 2015

[***] Número Accionistas 2014 es un Promedio Anual

[****] A partir del 04/05/2015 el índice S/P BVL no muestra los pesos en %

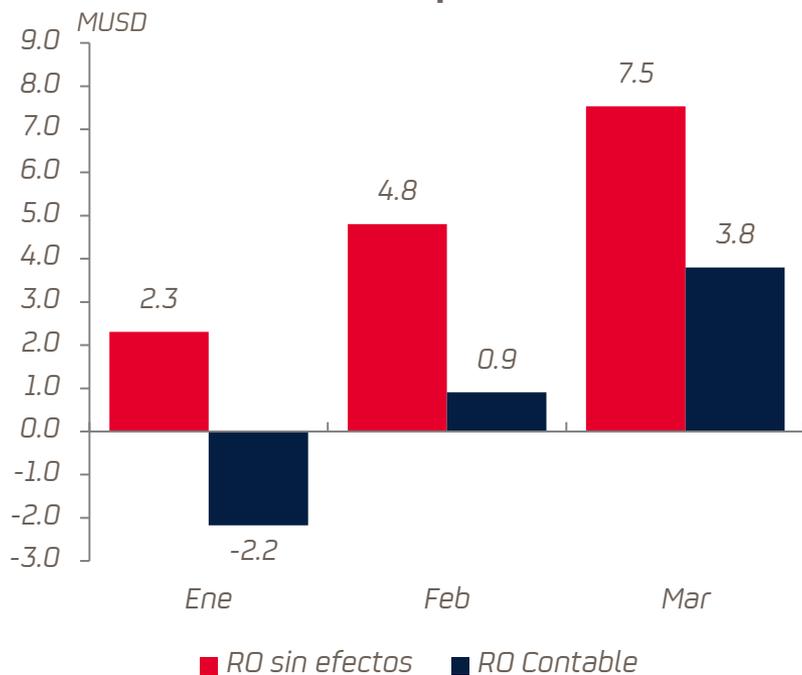
Fuente: Relapa S.A.A. Cavali. Bolsa de Valores de Lima y Economática.

Resultados sin efecto decalaje y tipo de cambio contable de RECOSAC

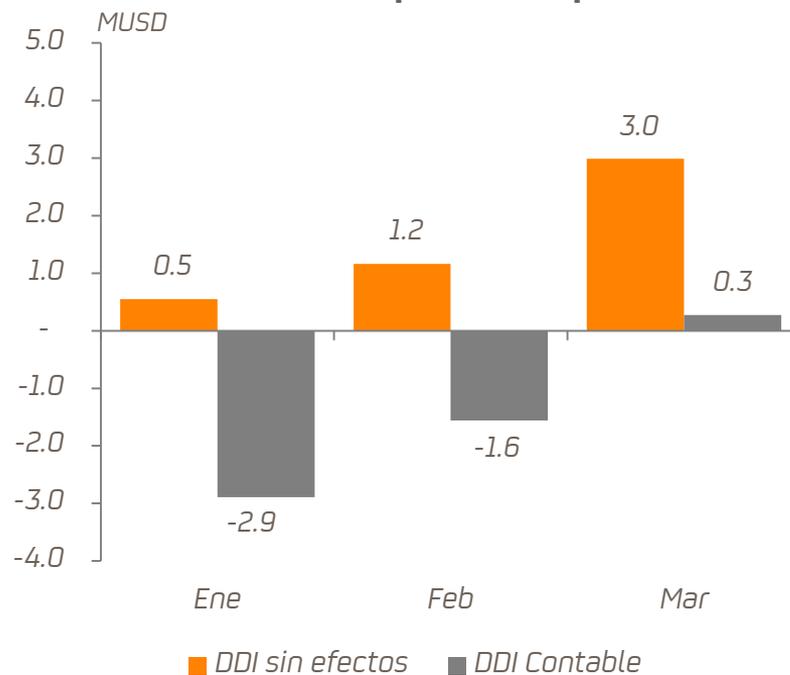


De igual manera, los resultados de RECOSAC se recuperan en el IT15
Enero a Marzo 2015 [kUSD]

Resultado Operativo



Resultado después de impuestos



Agenda



- I. *Introducción*
- II. *Refinería La Pampilla SAA*
 - i. *Entorno Internacional y Nacional*
 - ii. *Refino*
 - iii. *Abastecimiento y Distribución*
- III. *Descripción del Negocio: Marketing*
- IV. *Información financiera*
- V. ***Análisis externo financiero contable de RECOSAC***
- VI. *Responsabilidad Social*
- VII. *Mensajes Claves*

Análisis externo financiero-contable de RECOSAC

Estado de Resultados y principales KPI's 2010-2014



Estado de Resultados Integrales Auditados

Estado de resultados integrales auditados						CAGR
US\$'000	2010	2011	2012	2013	2014	
Ventas netas	1,329,486	1,746,725	1,983,331	2,105,570	1,884,033	7.22%
Prestación de servicios	18,692	20,981	26,710	33,413	36,414	
Total ingresos ordinarios	1,348,178	1,767,706	2,010,041	2,138,983	1,920,447	7.33%
Costo de venta	(1,267,836)	(1,673,222)	(1,912,273)	(2,036,477)	(1,826,323)	
Otros costos operacionales	(5,862)	(6,936)	(10,456)	(11,319)	(13,124)	
Total costo de venta	(1,273,698)	(1,680,161)	(1,922,729)	(2,047,796)	(1,839,447)	
Margen bruto	74,480	87,545	87,312	91,187	81,000	1.69%
Gastos de venta y distribución	(44,036)	(50,102)	(59,675)	(60,997)	(62,665)	
Gastos de administración	(5,025)	(4,895)	(5,136)	(5,024)	(5,710)	
Otros ingresos	3,056	2,603	2,732	199	-	
Otros egresos	(1,733)	(2,299)	(3,017)	(642)	(736)	
Total gastos de operación	(47,738)	(54,693)	(65,096)	(66,464)	(69,111)	
Resultado operativo	26,742	32,852	22,216	24,723	11,889	-14.97%
Ingresos financieros	1,722	125	1,157	114	472	
Gastos financieros	(1,226)	(4,127)	(4,795)	(5,692)	(5,157)	
Diferencia de cambio, neta	401	639	(328)	(5,183)	(4,665)	
Resultado antes de impuesto a las ganancias	27,639	29,489	18,250	13,962	2,539	
Gasto por impuesto a las ganancias	(6,798)	(7,347)	(4,186)	(7,427)	(3,643)	
Resultado del periodo	20,841	22,142	14,064	6,535	(1,104)	-156.57%

Fuente: Informe Auditado de RECOSAC

Margen bruto unitario venta de combustible*

US\$/gln	2010	2011	2012	2013	2014
Estaciones de servicios	0.264	0.285	0.277	0.263	0.231
Var. % Estaciones de servicios		8%	-3%	-5%	-12%
Venta directa	0.067	0.082	0.061	0.056	0.045
Var. % Venta directa		22%	-26%	-8%	-20%

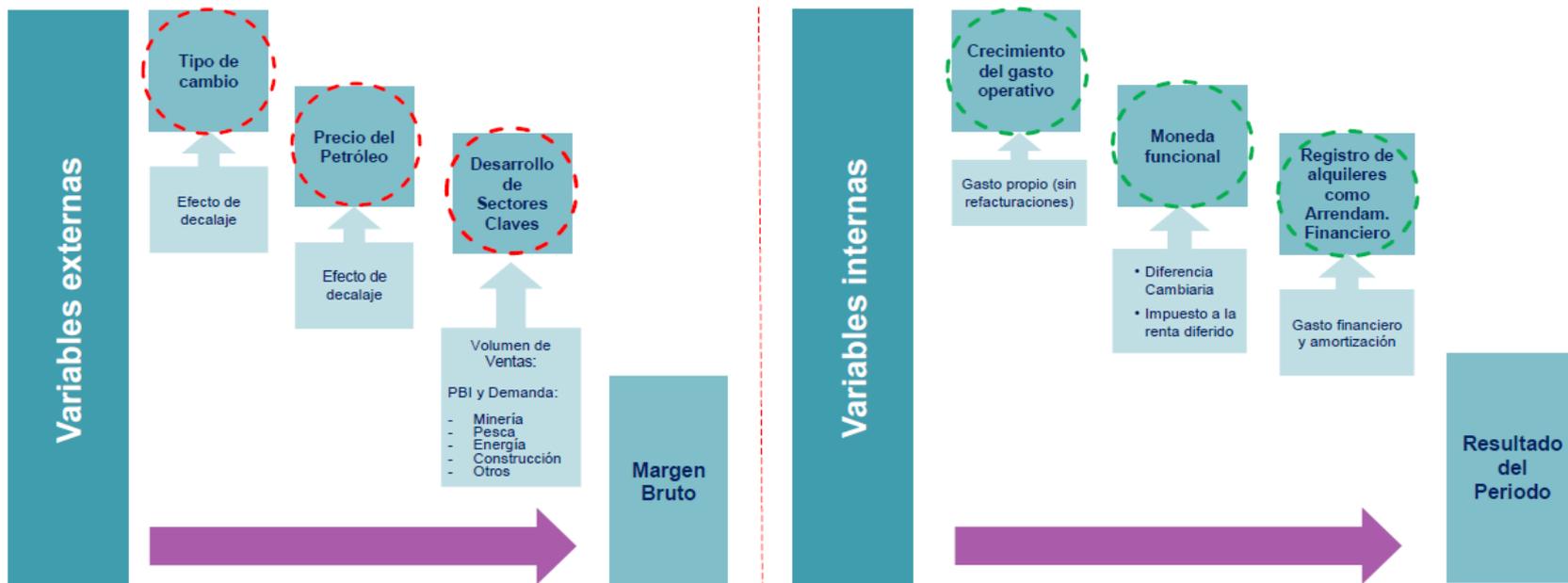
Análisis externo financiero-contable de RECOSAC

Resumen Ejecutivo. Factores Internos y externos mas relevantes



Del análisis efectuado surge que los siguientes factores externos e internos tuvieron un impacto significativo en el desarrollo de los resultados contables de RECOSAC:

- **Externos:** Tipo de cambio, precio de petróleo y desarrollo de sectores clave para demanda de combustible
- **Internos:** Crecimiento del gasto operativo propio, moneda funcional de RECOSAC (dólar estadounidense) así como el registro de alquileres como arrendamientos financieros



Análisis externo financiero-contable de RECOSAC

Resumen Ejecutivo. Resultado ajustado 2010-2014



Resultado ajustado de RECOSAC					
US\$'000	2010	2011	2012	2013	2014
Resultado contable del periodo	20,841	22,142	14,064	6,333	(1,104)
Ajuste por efecto de decalaje	(10,708)	(17,957)	(4,865)	(1,179)	5,913
Ajuste por gastos (ingresos) extraordinarios	(759)	(248)	472	(25)	2,147
Ajuste por diferencia cambiaria y efecto del tipo de cambio en el Impuestos a la Renta Diferido	(846)	(1,845)	(2,176)	11,293	8,105
Total ajuste	(12,313)	(20,050)	(6,569)	10,089	16,165
Resultado ajustado del periodo	8,528	2,092	7,495	16,422	15,061

Agenda



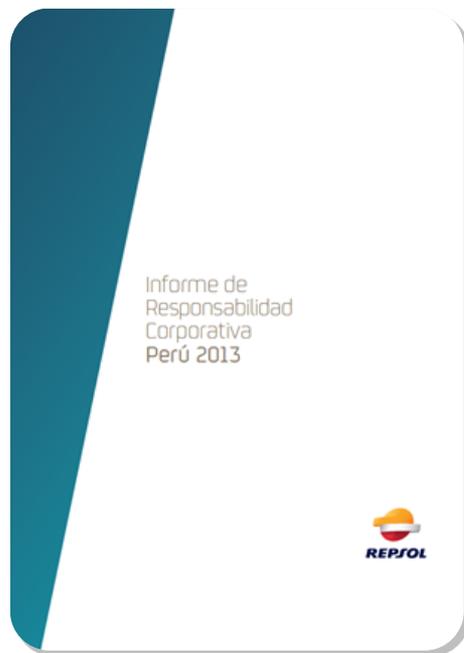
- I. *Introducción*
- II. *Refinería La Pampilla SAA*
 - i. *Entorno Internacional y Nacional*
 - ii. *Refino*
 - iii. *Abastecimiento y Distribución*
- III. *Descripción del Negocio: Marketing*
- IV. *Información financiera*
- V. *Análisis externo financiero contable de RECOSAC*
- VI. *Responsabilidad Social***
- VII. *Mensajes Claves*

Actividades de Responsabilidad Corporativa



- ✓ *Modelo de Responsabilidad Corporativa alineado a la ISO 26000*
- ✓ *Comité de Responsabilidad Corporativa en Perú*
- ✓ *Plan de Sostenibilidad de Perú*
- ✓ *Estudio de Expectativas de los Grupos de Interés y estudios de opinión en Ventanilla*
- ✓ *Ejecución de más de 40 proyectos de Responsabilidad Social en Ventanilla*
- ✓ *Reconocimiento por la gestión social en Ventanilla*





- ✓ Documento dirigido a múltiples grupos de interés.
- ✓ Se elaboró Estudio de Expectativas como base para nuestro modelo de gestión que incorpora cuestiones económicas, sociales y ambientales relativas a los diversos grupos de interés.
- ✓ Alcance: Todas las líneas de negocio de Repsol en el Perú.
- ✓ Estándar internacional del Global Reporting Initiative [GRI] versión 3.1. que incluye el suplemento sectorial Oil & Gas.
- ✓ Máximo nivel de aplicación “A+”, con verificación independiente a cargo de Deloitte & Touche.

Proyectos de Responsabilidad Social



Educación



Principales Proyectos

- ✓ Programa de Valores y prevención de alcohol y drogas [33 colegios al año].
- ✓ Universidad Laboral de Pachacútec.
- ✓ Curso para instaladores de GLP [150 egresados]. Pachacutec y Arequipa.
- ✓ Programa de Becas Técnicas (Tecsup) y nuevo programa de becas (Senati).
- ✓ Programa radial: "Jóvenes en acción".
- ✓ Útiles escolares [aprox. 10,000 paquetes al año]
- ✓ Bibliotecas escolares.

Principales Proyectos

- ✓ Apoyo a organización sociales, comunales y religiosas [donación de combustible y otros]
- ✓ Navidad de Ventanilla [más 1,200 niños por año]
- ✓ Programas de Voluntariado "Manos Amigas".
- ✓ Programa intervención alimentaria para combatir la Desnutrición con el Programa Mundial de Alimentos [2,200 familias].

Desarrollo comunitario



Proyectos de Responsabilidad Social



Medio Ambiente



Principales Proyectos

- ✓ Limpieza de Humedales de Ventanilla.
- ✓ Sistema de Riego por goteo en los Humedales.
- ✓ Limpieza de Costas y Riveras.
- ✓ Arborización.
- ✓ Concurso de Parques.
- ✓ Auspicio de Foros y concursos.
- ✓ Programa radial y escolar: "Te quiero verde"

Principales Proyectos

- ✓ Campaña de prevención temprana de cáncer.
- ✓ Ruta de la Luz, programa de la fundación Cione de medición y entrega de lentes
- ✓ Apoyo a la asociación de discapacitados. Ann Sullivan y Cerro Cachito.
- ✓ Ángeles D1: Inclusión de jóvenes de alto riesgo a través del baile y acrobacia.
- ✓ Creciendo Juntos: Integración social y laboral de personas con habilidades diferentes en EESS.

Salud e inclusión social





Más de 700,000
beneficiarios
1996 - 2014



Agenda



- I. *Introducción*
- II. *Refinería La Pampilla SAA*
 - i. *Entorno Internacional y Nacional*
 - ii. *Refino*
 - iii. *Abastecimiento y Distribución*
- III. *Descripción del Negocio: Marketing*
- IV. *Información financiera*
- V. *Análisis externo financiero contable de RECOSAC*
- VI. *Responsabilidad Social*
- VII. *Mensajes Claves***

Mensajes Claves



- ✓ **Mejora en los márgenes de refino** a partir de los proyectos de eficiencia energética y mejora de los marcadores internacionales de los productos, con ello, el resultado de RELAPASAA al 1T2015 es positivo, aislando los efectos de las fluctuaciones de precios internacionales, el Resultado neto CCS ha sido de 28 MM USD y un EBITDA CCS de 52 MM USD al 1T2015.
- ✓ **Crecimiento continuo de la demanda** de combustibles líquidos, con perspectiva de positiva en el largo plazo.
- ✓ El **proyecto de Desulfurización** es el proyecto de mayor envergadura de la refinería: Su puesta en marcha en julio 2016, para las unidades de destilados medios, otorgará **beneficios operativos y económicos**.
- ✓ La fortaleza de la empresa, lo refleja su **capacidad de generación de caja**. El EBITDA contable histórico [1997–2014] de la empresa ha sido en promedio de 61 MM USD..
- ✓ **Solidez del brazo comercial**, con una red de 380 EESS a nivel nacional, el cual asegura la comercialización de los productos de la refinería. Su resultado neto en el 1T2015, aislando el efecto decalaje y tipo de cambio, alcanza los 3 MM USD.