

REPORTE ANUAL 2021

TRAFIGURA GROUP PTE. LTD.



Aspectos financieros y comerciales relevantes¹

Ingresos del Grupo

\$231.3 bn 

\$147.0bn en 2020
\$171.5bn en 2019

EBITDA

\$6.9 bn 

\$6.1bn en 2020
\$2.0bn en 2019

Margen de EBITDA

2.97% 

4.13% en 2020
1.18% en 2019

Ganancia neta

\$3.1 bn 

\$1.6bn en 2020
\$0.9bn en 2019

Ingresos del segmento de energía como porcentaje de los ingresos del Grupo²

61% 

57% en 2020
65% en 2019

Volumen total comercializado de productos de petróleo y derivados³

330.3 mmt 

269.8mmt en 2020
274.9mmt en 2019

Activos totales

\$90.1 bn 

\$57.0bn en 2020
\$54.2bn en 2019

Total activos no circulantes

\$15.0 bn 

\$11.1bn en 2020
\$10.8bn en 2019

Ingresos de metales y minerales como porcentaje de los ingresos del Grupo

39% 

43% en 2020
35% en 2019

Volumen total comercializado de concentrados no ferrosos y metales refinados

22.8 mmt 

20.9mmt en 2020
19.9mmt en 2019

Promedio de empleados durante el año⁴

9.031 

8.619 en 2020
5.106 en 2019

Patrimonio total del Grupo

\$10.6 bn 

\$7.8bn en 2020
\$6.8bn en 2019

Volumen total comercializado de minerales a granel

82.7 mmt 

76.7mmt en 2020
77.3mmt en 2019

Trafigura Group Pte. Ltd y las empresas en las que tiene inversiones directa o indirectamente son entidades individuales y distintas.

En esta publicación, las expresiones "Trafigura", "Trafigura Group", "la Compañía" y "el Grupo" se utilizan para referirse a dichas empresas. Asimismo, las palabras "nosotros", "nuestra/o" y "nuestros/as" se utilizan para referirse a las empresas de Trafigura Group en general. Estas expresiones también se utilizan en casos en que no se refieren a ninguna empresa o empresas en particular.

Esta es una traducción no oficial proporcionada solo con fines informativos y no es legalmente vinculante. El grupo Trafigura no asume ninguna responsabilidad por cualquier error, omisión o ambigüedad en la traducción, que se le proporciona "tal cual". Prevalecerá el documento original en inglés.

1. El ejercicio económico de Trafigura corre desde el 1 de octubre de 2020 al 30 de septiembre de 2021.

2. El segmento de energía incluye nuestras divisiones de petróleo y derivados y de energía y renovables.

3. Millones de toneladas métricas.

4. El número total de empleados se calcula como un promedio sobre el ejercicio económico e incluye empleados de negocios, operaciones y oficinas consolidadas de Trafigura Group. Los empleados de los joint venture MATSA, Porto Sudeste e Impala no se incluyen dado que no están consolidados en las cuentas financieras de Trafigura Group. Puma Energy fue consolidada en los balances de Trafigura desde el 30 de septiembre de 2021. Al 30 de septiembre de 2021, el número total de empleados del Grupo es 13.268 (9.037 de Trafigura y 4.231 de Puma Energy).

Contenido

Información general

- 02 Un vistazo
- 03 ¿Qué hacemos?

Reporte de la Junta Directiva

- 04 Declaración del Presidente Ejecutivo y del Director Ejecutivo
- 06 Reporte financiero
- 12 Reporte operativo
- 14 Reporte de mercado
- 18 Reporte de desempeño
 - 18 Petróleo y derivados
 - 22 Metales y minerales
 - 26 Energía y renovables
 - 30 Transporte y fletamento
 - 32 Activos e inversiones

Gobierno corporativo

- 40 Junta Directiva y Comités

Modelo de gestión de riesgos y financiamiento

- 42 Cómo gestiona el riesgo Trafigura
- 46 Finanzas para satisfacer varias necesidades comerciales

Estados financieros

- 48 Contenidos
- 50 Reporte del auditor
- 58 A. Estado consolidado de resultados
- 58 B. Información adicional sobre el estado de resultados
- 59 C. Estado consolidado de otros resultados integrales
- 60 D. Estado consolidado de situación financiera
- 61 E. Estado consolidado de cambios en el patrimonio
- 62 F. Estado consolidado de flujos de caja
- 63. G. Notas a los estados financieros consolidados

Un vistazo

Fundada en 1993, Trafigura es uno de los grupos más grandes de comercialización de *commodities* y logística en el mundo. Nuestro negocio principal se encuentra respaldado por una cantidad de activos, inversiones y alianzas para complementar y mejorar dichas actividades. En 2021, el Grupo empleó a más de 9.000 personas a lo largo de 48 países.

Actividades comerciales¹

Petróleo y derivados

330.3_{mmt}

Volumen total comercializado

Metales y minerales

105.5_{mmt}

Volumen total comercializado

Energía y Renovables

1.7_{GW}

Energía renovable asegurada

Transporte y fletamento

4,834

Operaciones

Activos e inversiones



El Grupo Trafigura tiene y opera una cantidad de activos mineros, terminales y embarcaciones que complementan sus negocios principales.



Impala Terminals es un proveedor de logística multimodal enfocado en los mercados emergentes impulsados por la exportación. Tiene y opera puertos, terminales portuarias, depósitos y activos de transporte.



Galena Asset Management ofrece alternativas especializadas a inversores mediante su inversión en activos reales y fondos de inversión privados.



Nyrstar es un negocio global de minería y fundición líder en el mercado de zinc y plomo.



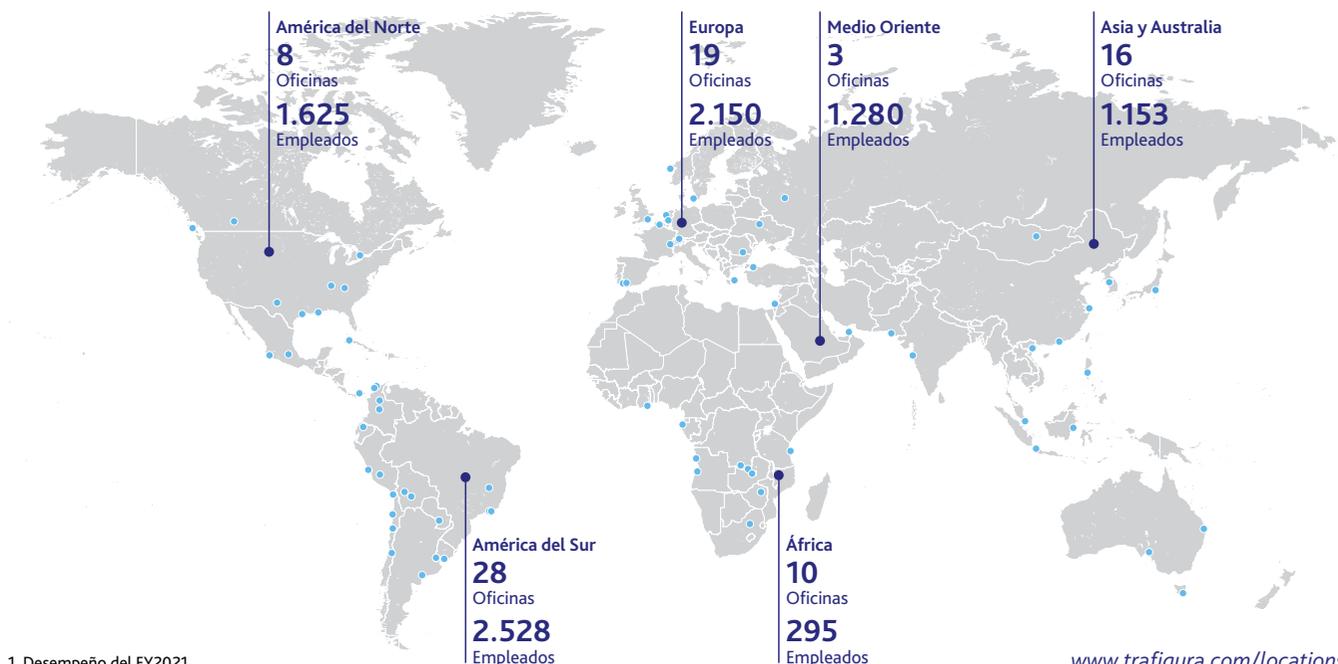
Una empresa global de petróleo y derivados con una red de terminales de almacenamiento a granel, aeropuertos y estaciones de servicio.



Un *joint venture* entre Trafigura, Frontline y Golden Ocean, TFG Marine ofrece combustibles marinos Premium a centros clave con precios competitivos por medio de las principales rutas marítimas del mundo.



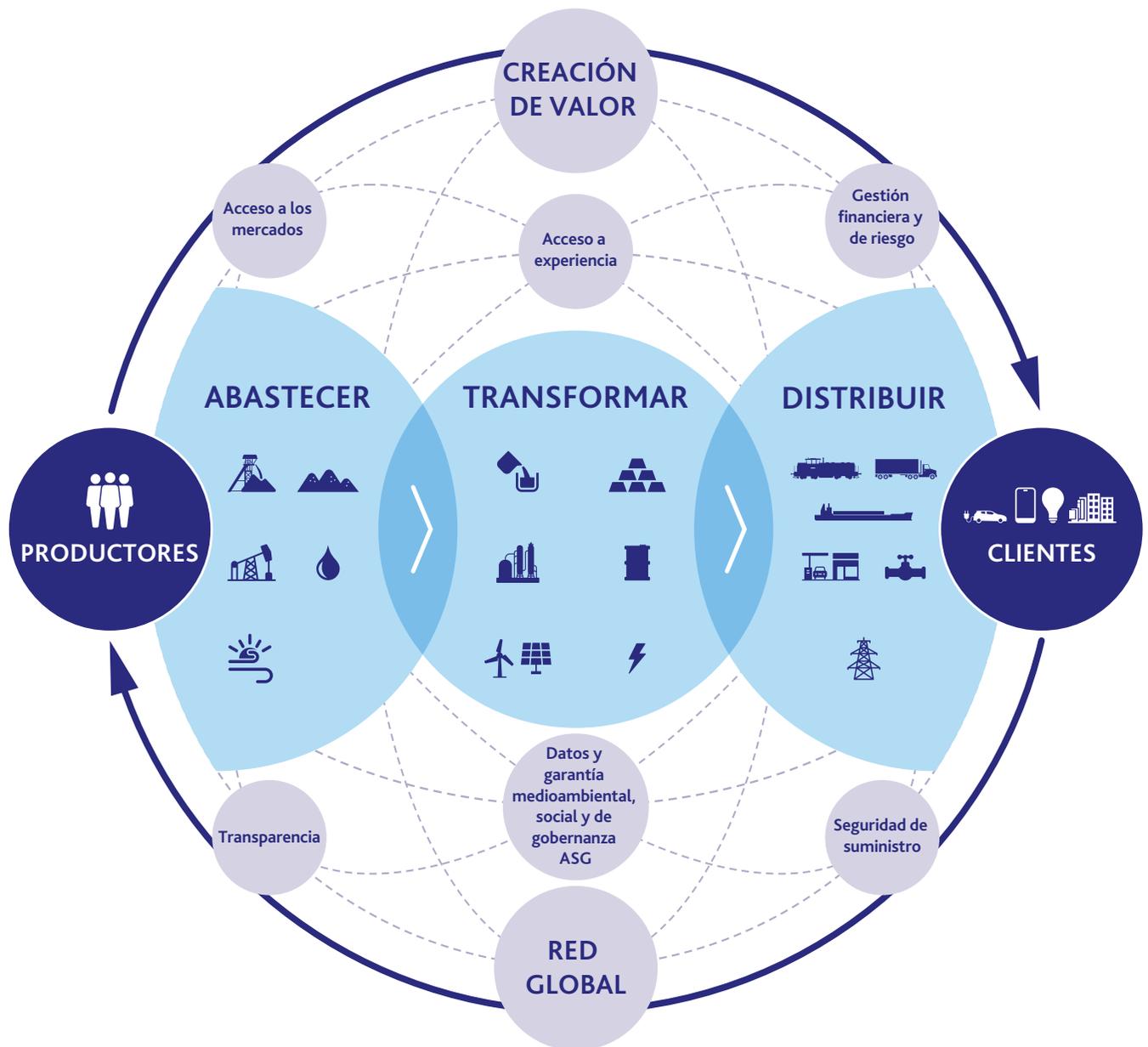
Nala Renewables es un *joint venture* 50:50 entre Trafigura e IFM investors que invierte en proyectos solares, eólicos y de almacenamiento de energía *onshore*.



1. Desempeño del FY2021

¿Qué hacemos?

En el corazón del suministro global, Trafigura conecta al mundo con los recursos vitales que necesita. A través de nuestras divisiones de petróleo y derivados, metales y minerales, y energía y renovables desplegamos infraestructura, habilidades y una red global para trasladar *commodities* desde donde abundan hasta donde más se necesitan, formando fuertes relaciones que hacen que las cadenas de suministro sean más eficientes, seguras y sustentables.



Declaración del Presidente Ejecutivo y del Director Ejecutivo

Otro año más de récord de desempeño, mayor diversificación empresarial y una base de clientes en crecimiento



Jeremy Weir
Presidente Ejecutivo y
Director Ejecutivo

El desempeño de Trafigura en 2021 marcó nuevos récords en cuanto a volúmenes manejados y rentabilidad global. También progresamos mucho en la diversificación de nuestro negocio para tener un rol significativo en la transición de energía en curso.

Fue un año en el cual vimos la recuperación económica global luego del impacto de la COVID-19, diferente en cada región, en que las fragilidades subyacentes en las cadenas globales de suministro quedaron expuestas a medida que aumentaba la demanda mientras que la logística y el suministro luchaban por mantener el ritmo. Esta situación demandó, una vez más, niveles excepcionales de atención al cliente, gestión de riesgo y cadena de suministro de parte de nuestros equipos, para garantizar la seguridad de suministro a nuestros clientes a pesar de las continuas interrupciones y desequilibrios entre la oferta y la demanda.

Este año, la ganancia, la facturación y los volúmenes manejados por nuestras divisiones de comercialización fueron los más altos en nuestra historia, consolidando el gran desempeño del ejercicio económico 2020 y demostrando un rebase estructural de la calidad y de la consistencia del desempeño financiero de la compañía y del servicio a proveedores y clientes.

Nuestras divisiones más importantes de petróleo y derivados y de metales y minerales continuaron funcionando en su totalidad, mientras que nuestra nueva división de energía y renovables registró un importante resultado inaugural. Un número de factores contribuyeron a nuestro éxito de comercialización, pero, sobre todo, la escala y capacidad de recuperación de nuestra compañía se vieron beneficiadas

por la mejora en la calidad, en cuanto a la relación con los clientes y a la liquidez financiera.

El enfoque de Trafigura orientado al servicio, su fuerte logística mundial y su fiabilidad como proveedor fueron útiles para forjar relaciones con muchas contrapartes y clientes durante las primeras fases de la pandemia. Estas relaciones continuaron fortaleciéndose en los meses más recientes dado que la demanda sigue en aumento y presenta complejidades adicionales.

Nuevamente, las mesas de comercialización del Grupo tuvieron la capacidad de manejar la extrema volatilidad del mercado a través de una amplia gama de *commodities* y se desempeñaron de manera excelente a pesar de las condiciones del mercado. Para lograr este desempeño, fueron fundamentales los controles estrictos de riesgo, incluyendo un valor conservador de riesgo de menos de uno por ciento del patrimonio del Grupo, y la profundidad de nuestro conocimiento de mercado y experiencia, incorporando un mayor uso de análisis de datos.

Sin embargo, en cuanto a nuestros activos operativos, este fue otro año de desafíos dado que los niveles de empleo, las cadenas de suministro de insumos críticos y la logística continuaron siendo interrumpidos debido a la COVID-19. El desempeño en materia de seguridad también se vio impactado y me entristece informar que tres empleados y tres contratistas fallecieron en el trabajo durante el año, incluyendo cuatro incidentes fatales en operaciones mineras. Esto simplemente no está bien y por eso se están implementando planes de mejora de la seguridad en nuestras operaciones para alinear el desempeño con los altos niveles de seguridad a los que aspiramos.

El negocio de fundición de Nyrstar continuó progresando con un programa de restauración de capital de inversión, pero también se enfrentó a problemas operativos relacionados con la COVID-19 y se vio afectado por los precios altos de energía sobre el final del año. Nuestra cartera de activos fijos sufrió cambios significativos durante el año. Nos enorgullece haber creado un complejo minero de cobre de primera clase a través de nuestras inversiones por más de 15 años en la explotación minera MATSA en España. En septiembre, anunciamos la venta de la participación de Trafigura en la

operación a Sandfire Resources sujeto a la recepción de aprobaciones regulatorias. También recapitalizamos y consolidamos Puma Energy al Grupo. Junto con una nueva gerencia y un enfoque estratégico revisado, Puma Energy se encuentra en una posición financiera más firme a partir de la cual podrá construir sus negocios en mercados clave.

El aumento del precio de los metales contribuyó a un mejor desempeño financiero de nuestros activos mineros. Sin embargo, obtener una liquidez suficiente para operar con los precios elevados de *commodities* es claramente un desafío para el sector. Nuestro compromiso con la transparencia, la responsabilidad y una gobernanza sólida y la fortaleza de nuestra red mundial y las relaciones con los clientes, una vez más llevaron a que Trafigura asegurara el capital para respaldar ingresos de más de USD230 mil millones, trabajando con más de 140 bancos. Nuestra fuerte ganancia fortaleció aún más nuestro balance, con ganancias acumuladas que llevan al patrimonio del Grupo a más de USD10 mil millones por primera vez.

Hemos progresado con un número de nuevos emprendimientos. El *joint venture* Nala Renewables con IFM Investors nombró un CEO, formó su equipo de gerencia y lanzó sus primeros proyectos, incluyendo una inversión en Swift Current Energy – un desarrollador de proyectos de energía eólica y solar en América del Norte. Hicimos una inversión importante en H2 Energy, pionera en la creación de ecosistemas de hidrógeno respetuosos con el planeta para camiones de pila de combustible, estableciendo un *joint venture* que está desarrollando planes para expandirse a otros países europeos en el futuro cercano. Procedimos a invertir en nuevas tecnologías, incluyendo movilidad, almacenamiento de energía y reducción de carbono. Estas inversiones son estratégicamente importantes ya que nos ayudan a entender las dinámicas cambiantes y las nuevas oportunidades que en los próximos años van a reestructurar las industrias a las que proveemos.

También invertimos para facilitar nuevas fuentes de suministro de los metales críticos necesarios para muchos aspectos de la transición energética. En cuanto al níquel, un componente esencial para las baterías de iones de litio de los vehículos eléctricos, apoyamos la construcción de una planta de sulfato de níquel en la mina Terrafame en Finlandia. Nuestra inversión en la mina de níquel y cobalto de Prony Resources en Nueva Caledonia ayudó a asegurar el futuro sustentable de la operación, por medio de la adquisición de una participación minoritaria y de la ayuda para asegurar un financiamiento a largo plazo, soporte técnico y para clientes, en colaboración con interesados locales y el gobierno francés. Además, aumentamos nuestros esfuerzos pioneros para desarrollar fuentes responsables de cobalto en la República Democrática del Congo, por medio de nuestros acuerdos con la entidad del estado Enterprise Générale du Cobalt establecida para dicho propósito, y la ONG internacional Pact.

Reconocimos la necesidad de una inversión continua en fuentes de petróleo y gas que sean de bajo costo y de relativamente baja intensidad de carbono. Esto está alineado con nuestra expectativa de que dichas fuentes de energía seguirán siendo requeridas por unos años, para unir las crecientes necesidades mundiales de energía mientras que ocurre la transición energética a bajos niveles – y nulos – de combustible de carbono. Esto incluyó la adquisición de un 10 por ciento de participación minoritaria en Vostok Oil. Vostok Oil está

desarrollando recursos de petróleo y gas utilizando métodos que buscan reducir la intensidad de carbono de su producción a aproximadamente 25 por ciento del promedio global de nuevos proyectos de petróleo, sobre la base de estimaciones recientes.

Finalmente, continuamos fortaleciendo nuestro acercamiento a los riesgos y oportunidades medio ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) por medio de nuestras operaciones y cadenas de valor. Durante 2021, mejoramos nuestra estructura de gobernanza al establecer un Comité ASG en la Junta Directiva, del cual soy el Presidente. El comité es una guía para las políticas, estrategia y desempeño ASG del Grupo y asegurará un acercamiento continuo a los riesgos de gestión de la organización.

Nuestro compromiso de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero de Alcance 1 y 2 en un 30 por ciento para el año 2023¹, comprueban la alineación de nuestro programa líder de abastecimiento responsable con los estándares ISO20400 de adquisiciones sustentables. La inversión en una cartera de proyectos de generación de energía renovable nos permitió asegurar nuestro primer financiamiento vinculado a la sustentabilidad. En marzo de 2021, se anunció que 34 instituciones financieras participaron en una línea de crédito renovable de USD5.5 mil millones que ofrece al Grupo descuentos en costos de financiamiento en caso de que se alcancen los objetivos de sustentabilidad. El progreso en la reducción de emisiones de Alcance 3 para el año 2023 se ha adelantado, permitiéndonos establecer un nuevo objetivo de reducir el total de las emisiones de fletamentos en un 25 por ciento para el año 2030, en comparación con la línea base ajustada de la OMI 2019. Este nuevo objetivo abarca más del 83 por ciento de las emisiones de Alcance 3 informadas por Trafigura en 2020 y reducirá en un 48 por ciento el perfil de intensidad de emisiones de nuestra flota de buques propia y de terceros en comparación con la línea base de la industria de la OMI 2008. Esto se puede comparar favorablemente con el objetivo de la industria de la OMI de una reducción del 40 por ciento de la intensidad de emisiones en el mismo tiempo. Siendo uno de los fletadores de petroleros, gaseros y graneleros más grandes del mundo, continuamos con nuestro alto nivel de compromiso con el debate y esfuerzo global por descarbonizar los fletamentos, incluso como miembro líder de la coalición “*Getting to zero*” y como proponente clave del *Call to action*, firmado por más de 200 empresas. Como miembro fundador de la *First Movers Coalition*, una iniciativa del Presidente Biden en COP26 liderada por el enviado presidencial especial de Estados Unidos para el clima, John Kerry y el Foro Económico Mundial, Trafigura también se comprometió a que seis buques, 18 por ciento de nuestra flota propia actual, usen combustibles sin emisiones para el año 2030.

Estas actividades forman una plataforma amplia y sólida no solo para una fuerte rentabilidad en el presente, sino también para un crecimiento responsable futuro alineado con las necesidades de un mundo que cambia rápidamente. Me gustaría agradecer a todos nuestros clientes y proveedores por su colaboración continua, a nuestros grupos de interés financieros por permitir nuestro crecimiento constante y a nuestros empleados por su arduo trabajo y compromiso. Esperamos un 2022 igual de desafiante que el 2021, y creo que nuestra compañía se encuentra bien posicionada para entregar *commodities* vitales y servicios excepcionales a una base de clientes incluso mayor en los siguientes meses.

¹ Objetivo de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero fijado en comparación con nuestra línea de base del 2020.

² El índice de referencia normalizado de la OMI es una indicación de la intensidad de carbono de la flota mundial según información de OMI DCS 2019 y se utiliza como punto de referencia para evaluar el progreso de la industria con miras a alcanzar los objetivos de descarbonización de la OMI de 2030.

³ Excluyendo las emisiones de gases de efecto invernadero de nuestras inversiones. Incluyendo las inversiones es un 70 por ciento.

Reporte financiero

El crecimiento de los negocios con clientes y la liquidez financiera llevan a ganancias récord

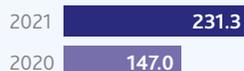
El ejercicio económico 2021 fue el mejor de los 28 años del Grupo Trafigura en cuanto a los volúmenes comercializados y a la ganancia, continuando con el gran desempeño registrado en 2020.



Christophe Salmon
Director Financiero del Grupo

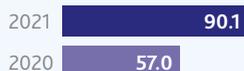
Ingresos del Grupo

\$231.3_{bn}



Activos totales

\$90.1_{bn}

EBITDA¹

\$6.9_{bn}



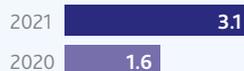
Activos no circulantes

\$15.0_{bn}



Ganancia neta

\$3.1_{bn}



Patrimonio del Grupo

\$10.6_{bn}



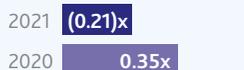
Margen EBITDA

2.97%



Deuda ajustada al patrimonio del Grupo

(0.21)_x



¹ El Grupo ha cambiado la presentación de su estado de resultados de una clasificación basada en la función del gasto a una clasificación basada en la naturaleza del gasto. Este cambio ofrece un análisis más transparente y claro de nuestro desempeño financiero. También, prepara al Grupo para desarrollos anticipados de las NIIF. Además, el Grupo sustituyó la métrica de ganancia bruta con dos medidores nuevos de desempeño financiero: ganancia operativa antes de depreciación y amortización, y EBITDA subyacente.

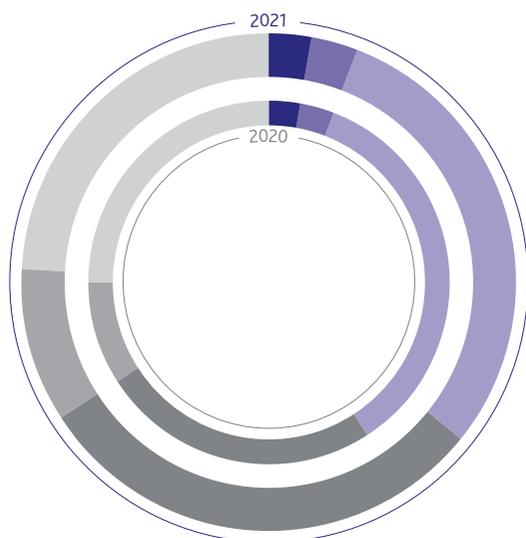
En 2021, los ingresos aumentaron en un 57 por ciento a USD231.308 millones, reflejando precios más altos de *commodities* y volúmenes de comercialización mayores mientras nuestra base de clientes continúa creciendo y nos expandimos a nuevos mercados. El EBITDA subyacente aumentó un 13 por ciento a USD6.867 millones de los USD6.072 millones en 2020. La ganancia neta de USD3.075 millones fue cerca del doble a la del año anterior, a pesar de un ajuste contable único, no monetario que redujo la ganancia neta USD716 millones debido a las reglas de las NIIF para la reserva de conversión de monedas extranjeras luego de la consolidación de Puma Energy.

En 2021, Trafigura comercializó un promedio de siete millones de barriles de petróleo y derivados por día, un importante aumento de 25% en comparación con el año anterior. Los volúmenes de metales no ferrosos comercializados aumentaron un nueve por ciento a 22.8 millones de toneladas métricas y los minerales a granel aumentaron un ocho por ciento hasta un total de 82.7 millones de toneladas métricas.

Un salto en calidad del sector bancario permitió que Trafigura aumentara sus facilidades crediticias para lidiar con una mayor necesidad de capital de trabajo debido a mayores volúmenes comercializados y precios más altos de *commodities*, en particular, en la segunda mitad del año. El balance aumentó un 58 por ciento durante el año hasta USD90.066 millones al 30 de septiembre de 2021.

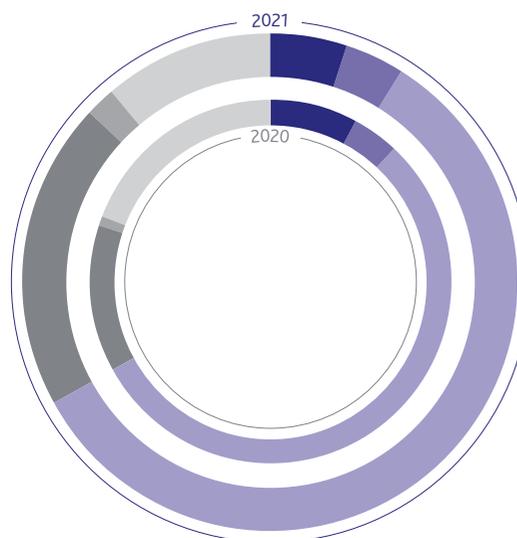
La deuda bruta aumentó un 38 por ciento, debido a necesidades de financiamiento del aumento de nuestros inventarios y deudores comerciales; sin embargo, nuestro apalancamiento neto – medido según el coeficiente de deuda ajustada al patrimonio del Grupo – se mantuvo cercano a cero. Esto reflejó una generación continua de efectivo y mejoró el capital de trabajo. Gracias a la fuerte rentabilidad del año y a nuestra política medida de pago de dividendos, el patrimonio del Grupo aumentó un 36 por ciento hasta USD10.560 millones, primera vez que el patrimonio del Grupo sobrepasó los USD10 mil millones. Esto demuestra, nuevamente, la fortaleza y resiliencia de nuestro modelo de financiamiento para el crecimiento empresarial, apoyado por una comunicación financiera transparente y nuestro programa ASG.

Energía* Ingresos por zona geográfica (%)



	2021	2020
Medio Oriente	3%	3%
África	3%	3%
Asia & Australia	30%	35%
Europa	30%	25%
América del Sur	10%	9%
América del Norte	24%	25%

Metales y minerales Ingresos por zona geográfica (%)



	2021	2020
Medio Oriente	5%	8%
África	4%	4%
Asia & Australia	58%	55%
Europa	20%	13%
América del Sur	2%	1%
América del Norte	11%	19%

* El sector de Energía incluye las divisiones de Petróleo y derivados y de Energía y Renovables.

Otros destacados del año incluyen:

- Un fuerte comienzo para nuestra división de Energía y Renovables, que generó un EBITDA subyacente de USD80 millones durante el año. Este fue un resultado excelente para la nueva división que fue establecida en 2020 y representa una importante estrategia de diversificación de nuestra cartera para participar y beneficiarse de la transición energética;
- Venta de nuestra participación en la operación minera polimetálica de MATSA en España, anunciada en septiembre de 2021, lo cual significó una ganancia pre-impuestos de USD381 millones en el presente ejercicio económico;
- Recapitalización exitosa de Puma Energy y su consolidación al Grupo Trafigura. Junto con el nombramiento de la nueva gerencia, esto colocó a Puma Energy en una base financiera más firme y permitirá un alineamiento más cercano entre sus actividades posteriores y el negocio de comercialización de petróleo de Trafigura;
- Continuación de nuestro acercamiento prudente y disciplinado a los activos fijos, con un número de deficiencias registradas para reflejar un desempeño operacional desafiante; y
- Nuevas inversiones en recursos que serán necesarios durante la transición energética, incluyendo una participación en Vostok Oil, un recurso de petróleo y gas de bajo costo y baja intensidad de carbono en Rusia, y en la productora de níquel y cobalto, Prony Resources, en Nueva Caledonia.

Ganancia

La ganancia neta del año fue USD3.075 millones, 92 por ciento mayor a los USD1.599 millones del ejercicio económico 2020. El EBITDA subyacente aumentó a USD6.867 millones (En 2020: USD6.072 millones), reflejando un aumento en la rentabilidad de las divisiones del Grupo. Nuestro segmento de Energía, el cual incluye las divisiones de Petróleo y derivados y Energía y Renovables, contribuyó USD4.372 millones (En 2020: USD4.760 millones) al total de EBITDA subyacente o 64 por ciento. La división de Metales y Minerales contribuyó USD2.494 millones (En 2020: USD1.310 millones), o 36 por ciento del total. La ganancia operativa antes de la depreciación y amortización fue USD6.762 millones, 14 por ciento mayor a la ganancia del ejercicio económico 2020.

Los costos de financiamiento netos aumentaron a USD718 millones de USD662 millones debido a un aumento en la actividad de comercialización equilibrado por menores tasas de interés desde marzo 2020 como resultado de la pandemia. El impuesto a la renta fue USD368 millones, comparado con USD292 millones en 2020.

El deterioro se mantuvo sustancial, incluyendo el deterioro de nuestros activos industriales Puma Energy y Nyrstar, y contribuyó una pérdida de USD709 millones comparado con una pérdida de USD1.568 millones en 2020. Los mayores ajustes se relacionaron con las operaciones de fundición de Nyrstar en Australia y el activo de derecho de uso Corpus Christi en EE.UU.

Balance

El total de activos fue USD90.066 millones al 30 de septiembre de 2021, comparado con USD56.986 millones del año anterior, lo cual refleja principalmente aumentos en inventarios, cuentas por cobrar y efectivo. Del total, los activos circulantes aumentaron a USD72.516 millones de USD45.867 millones, incluyendo un aumento en inventarios a USD29.654 millones de USD20.178 millones. Las cuentas por cobrar aumentaron a USD24.748 millones de USD15.245 millones y el dinero en efectivo aumentó a USD10.678 millones de USD5.757 millones. Los activos no circulantes también aumentaron a USD15.014 millones de USD11.116 millones, debido principalmente a la consolidación de Puma Energy y otras inversiones incluyendo nuestra adquisición de un 10 por ciento de participación en Vostok Oil.

Flujo de caja

El fuerte desempeño de comercialización continuó generando fuertes flujos de caja, con un flujo de caja operativo de USD6.862 millones antes de los cambios en el capital de trabajo, un aumento aún mayor que el fuerte resultado del 2020 de USD6.122 millones. Trafigura cree que el flujo de caja operativo es la medida más confiable de su desempeño financiero, dado que el nivel de capital de trabajo está impulsado principalmente por los precios prevaletentes de los *commodities* y se encuentra financiado bajo las líneas de financiación auto liquidables del Grupo. El efectivo neto utilizado en las actividades operativas fue menor al del año pasado; USD233 millones de USD658 millones, reflejando una vez más la fuerte generación de flujos de caja orgánicos de la compañía.

Las actividades de inversión resultaron en un uso de efectivo neto de USD2.728 millones, comparado con una salida de USD265 millones en 2020, impulsado en parte por la inversión en Vostok Oil. El efectivo neto de las actividades de financiamiento fue un ingreso neto de USD7.882

millones, comparado con USD413 millones en 2020, reflejando un amplio acceso a líneas de financiamiento de corto plazo auto liquidables que se adaptan al aumento de la necesidad de capital de trabajo. El balance general de efectivo y equivalentes de efectivos al 30 de septiembre de 2021 fue USD10.678 millones, comparado con USD5.757 millones del año anterior.

Liquidez y financiamiento

Para apoyar el aumento en los niveles de actividad del Grupo en un entorno de mayores precios de *commodities*, Trafigura aseguró exitosamente USD6 mil millones de financiamiento bancario en el ejercicio económico 2021, llevando las líneas de crédito totales a una cifra sin precedentes de USD67 mil millones, de parte de 140 bancos del mundo, excluyendo Puma Energy.

La mayoría de nuestras actividades de comercialización diarias están financiadas por medio de servicios de financiamiento comercial no comprometidos y auto liquidables, y servicios de crédito empresariales para financiar otros requisitos de liquidez a corto plazo, como solicitudes de reposición de garantía o financiamientos puente. Este modelo de financiación nos da la flexibilidad necesaria para lidiar con períodos de mayor volatilidad de precios a medida que aumenta o disminuye el uso de los servicios de financiamiento comercial para reflejar los volúmenes comercializados y los precios subyacentes. Trafigura también mantiene una presencia activa en los mercados de capitales de deudas para asegurar financiamientos de plazos más largos para nuestras inversiones.



En octubre 2020, anunciamos el cierre de nuestra nueva línea de crédito revolvente sindicada asiática en USD1.6 mil millones. El crédito se suscribió en exceso y aumentó de su inicial lanzamiento del equivalente a USD1.0 mil millones, con 24 bancos participando de la transacción.

El Grupo ha estado muy activo en el mercado de capitales de deuda durante el año con diferentes monedas y formatos y se benefició de un fuerte apoyo de inversores institucionales y bancos privados. En diciembre 2020, el Grupo re abrió su bono sénior con vencimiento a 5 años de USD400 millones emitido en septiembre 2020 para recaudar USD100 millones adicionales. En enero 2021, el Grupo emitió un bono sénior con vencimiento a 5 años de EUR400 millones a un precio de 3,875 por ciento. La sobre suscripción de aproximadamente dos veces luego de la revisión de precios permitió que la compañía aumentara la transacción pese a precios significativamente restrictivos. Este bono se re abrió en marzo 2021 para alcanzar EUR450 millones al final del período de Reporte 2021, y luego en octubre 2021 alcanzó un total de EUR500 millones. Estas emisiones y re aperturas de bonos sénior permitieron que el Grupo reforzara su balance con deudas a largo plazo emitidas a intereses competitivos.

En febrero 2021, el Grupo entró al mercado de préstamos Schuldschein con un préstamo inaugural de EUR110 millones, dividido en vencimientos de entre 3 y 5 años. Del mismo modo, esta emisión significó una fuerte demanda de inversores y, como resultado, se incrementó de un monto de lanzamiento inicial de EUR75 millones.

En marzo 2021, el Grupo anunció el cierre de su nueva línea de crédito revolvente sindicada europea (ERFC, por sus siglas en inglés) multi moneda totalizando USD1.85 mil millones, así como la extensión y aumento de su crédito a tres años de USD3.65 mil millones. Los créditos incluyeron nuestra primera estructura de préstamo en relación a la sustentabilidad, incorporando KPIs diseñados para incentivar a la compañía a lograr metas ambiciosas, una alineación mayor del programa de abastecimiento responsables de Trafigura con los estándares internacionales de obtención sustentable, y el desarrollo de una cartera de energía renovable. El ERFC se lanzó inicialmente por USD1.5 mil millones y cerró sustancialmente con una sobresuscripción.

En abril 2021, Trafigura cerró una asignación privada en EE.UU. de USD204 millones en plazos de cinco, siete y diez años. La transacción fue la sexta de Trafigura en este mercado y estaba programada para re financiar un vencimiento de USD98 millones de colocación privada en EE.UU. y también recaudó más de USD100 millones de liquidez adicional para la compañía. La transacción aumentó de USD100 millones iniciales luego de una fuerte demanda de inversores, con más de la mitad del monto total recaudado en un tramo de 10 años. La transacción fue el mayor financiamiento vinculado a la sustentabilidad con un récord al momento en el mercado de colocaciones privadas de EE.UU. e incorporó los mismos KPIs que el ERFC.

En julio 2021, Trafigura colocó USD300 millones de notas en el mercado de valores respaldados por activos (ABS, por sus siglas en inglés). Esta fue la sexta transacción pública en ABS de Trafigura desde el comienzo del programa en noviembre 2004. Desde ese momento, Trafigura

Securitisation Finance (TSF) se ha convertido en el mayor programa de titularización con calificación pública AAA/Aaa de deudores comerciales en el mundo. El precio exitoso de los valores no solo demostró el atractivo de las deudas comerciales como un activo subyacente raramente ofrecido en mercados públicos, sino también la calidad de la estructura. Los inversores fueron conscientes del gran desempeño del programa durante la pandemia de COVID-19, demostrando nuevamente su resiliencia.

En septiembre 2021, Trafigura recaudó USD400 millones de bono subordinado perpetuo a un precio de 5.875 por ciento, el precio más ajustado que Trafigura ha logrado para un bono perpetuo. El bono fue estructurado como un bono subordinado no exigible a seis años y la emisión marcó la permanencia más larga lograda por el Grupo en el mercado público de capitales de deuda. Las ganancias se utilizaron para reembolsar parcialmente los USD800 millones emitidos por el Grupo en Bonos Perpetuos en 2017, seguido de una oferta de adquisición lanzada al mismo tiempo. El bono se beneficia de un tratamiento patrimonial bajo los estándares contables de las NIIF.

En octubre 2021, luego del cierre del ejercicio económico, Trafigura refinanció su línea de crédito revolvente (RCF, por sus siglas en inglés) de Asia y las facilidades de préstamos a plazo (TLF, por sus siglas en inglés) a USD2.4 mil millones, con 36 bancos participando de la transacción, incluyendo ocho prestadores nuevos. Los nuevos créditos comprendieron un RCF USD de 365 días (USD700 millones), un TLF CNH de un año (c. USD890 millones) y un TLF USD de tres años (USD810 millones). De acuerdo con el ERFC de marzo 2021, Trafigura implementó una estructura de préstamo vinculada a la sustentabilidad en esos nuevos créditos.

Una tarea financiera adicional que enfrentamos durante el año fue la de prepararnos para la transición LIBOR antes del reemplazo de este mercado de referencia tradicional con la nueva *Secured Overnight Financing Rate* (SOFR). Dado la escala de nuestras necesidades financieras y la gran cantidad de nuestras relaciones bancarias, esto resultó complejo, pero nos dedicamos activamente a la tarea y actualmente nos encontramos bien posicionados para comercializar con todos nuestros bancos sobre la base del nuevo índice de referencia.

Hitos financieros claves en el ejercicio económico 2021:

● 20 octubre	Refinanciamiento del RCF de Asia	USD1.6 mil millones
● 21 de febrero	Schuldschein	EUR110 millones
● 21 de marzo	Refinanciamiento del RCF Europeo	USD5.5 mil millones
● 21 de abril	USD Colocación Privada	USD204 millones
● 21 de julio	Titulización de cuentas por cobrar (ABS Notes)	USD300 millones
● 21 de septiembre	Bonos subordinados perpetuos	USD400 millones

Calificaciones públicas

Trafigura no cuenta con calificaciones públicas empresariales y no pretende obtenerlas. Esto tiene varias explicaciones, incluyendo el hecho de que la estrategia de Trafigura siempre fue obtener financiamiento de accionistas que comprendan el modelo de negocio, en lugar de tomar decisiones de inversiones basadas en calificaciones crediticias. Además, tener calificación crediticia podría significar que Trafigura tome decisiones enfocadas en el corto plazo para mantener determinado nivel de calificación. Esto iría en contra del enfoque del Grupo en la creación de valor a largo plazo y el mantenimiento de un fuerte balance. Trafigura ha sido muy exitosa en la obtención de financiación sin una calificación crediticia pública. La disciplina financiera es inherente al modelo de negocio y finanzas de la empresa debido a su dependencia de los mercados de deudas para el capital y la liquidez.

La expansión significativa de las fuentes de financiamiento de Trafigura a lo largo de los años se obtuvo debido a que el Grupo mantuvo un historial crediticio aceptable y sustentable, consistente con un perfil de grado de inversión. La disciplina de financiamiento del Grupo se ve reforzada por los convenios financieros proporcionados a los prestamistas no garantizados en el mercado bancario y está enfatizada por el fuerte apoyo que recibimos de nuestro grupo bancario e inversores.

Valor en riesgo

La métrica del valor en riesgo (VaR por sus siglas en inglés) es una de las herramientas de gestión de riesgo que utiliza Trafigura para controlar y limitar su exposición al riesgo de mercado.

Trafigura utiliza un modelo de VaR integrado que captura el riesgo, incluyendo los precios de *commodities*, tasas de interés, precios de acciones y tipos de cambio (más detalles en la Nota 40). Durante 2021, el VaR promedio de 95 por ciento a un día para las posiciones de derivados fue USD47.9 millones (2020: USD26.4 millones), menos del uno por ciento del patrimonio del Grupo. Este aumento en nuestra posición de VaR a un día refleja el gran tamaño de nuestras operaciones comerciales y la volatilidad durante el período de reporte.



Estructura de accionistas

Trafigura es propiedad de alrededor de 1.000 de sus empleados, quienes están enfocados en el éxito a largo plazo del negocio, promoviendo profundidad en la gestión y estabilidad, y promoviendo una gestión de riesgo prudente. La decisión sobre qué empleados podrán convertirse en accionistas se basa en el desempeño individual, antigüedad y en la contribución al Grupo que se espera en un futuro.

Trafigura ha incrementado significativamente el patrimonio de sus accionistas desde su creación en 1993 y el Grupo conserva ganancias para seguir aumentando su base de capital. Toda recompra discrecional está sujeta a que haya suficiente liquidez disponible y a que la compañía continúe cumpliendo con sus acuerdos financieros.



Apalancamiento y deuda ajustada

Como grupo de comercialización física, Trafigura se apoya en un modelo de financiamiento específico. Como resultado, no es apropiado aplicar el mismo marco de análisis financiero que se usa para las típicas compañías industriales.

Al analizar las métricas de crédito de Trafigura, los bancos e inversores siempre han considerado el apalancamiento financiero luego de excluir ciertos ítems del balance (ej. Inventarios y deudas sin posibilidad de recurso como nuestros programas de titularización), resultando en el uso de deuda ajustada como una métrica general de apalancamiento. La deuda ajustada corresponde a la totalidad de las deudas corrientes y no corrientes de la compañía menos el efectivo, los inventarios totalmente cubiertos y comercializables (incluyendo inventarios comprados y pre pagos que están siendo liberados), la deuda relacionada con las cuentas por cobrar del Grupo de los programas de titularización y la parte sin posibilidad de recurso de los préstamos de terceros. Esta métrica es una medida más adecuada del apalancamiento financiero del Grupo que la simple métrica de deuda bruta.

En particular, se realizan los siguientes ajustes:

- Las cuentas a cobrar de los programas de titularización son extraídas sobre la base de que sean personas jurídicas completamente separadas de Trafigura sin derecho de recurso al Grupo y que estén solamente consolidadas a los estados financieros de acuerdo con las reglas contables del Grupo.
- Los depósitos en efectivo y a corto plazo son deducidos de la deuda.
- El paquete accionario pre vendido o cubierto, incluyendo inventarios comprados y pre pagados que están siendo liberados, se deducen de la deuda. Esto refleja la gran liquidez del paquete accionario y la facilidad con la que se podría convertir en efectivo. Como se destacó anteriormente, la política de Trafigura es tener 100 por ciento del paquete accionario asegurado o pre vendido en todo momento.
- El descuento de facturas sin recurso o una parte específica de los préstamos (por ejemplo, partes sin recurso de líneas bancarias utilizadas para extender pagos anticipados a contrapartes) se deducen de la deuda.

Al 30 de septiembre de 2021, el índice de deuda ajustada al patrimonio del Grupo era -0.21x (menos 0.21x), comparado con 0.35x al 30 de septiembre de 2020. Esta reducción reflejó principalmente los fuertes resultados acumulados durante el año, la generación de efectivo y la mejora del capital de trabajo, a pesar de la consolidación de las deudas financieras de Puma Energy.

Aunque el índice de deuda ajustada al patrimonio del Grupo fue particularmente fuerte durante este año, nuestra intención es mantener este índice en un nivel de 1x. Cualquier aumento de este índice a 1x en el futuro, no se deberá considerar como un signo de que Trafigura está relajando su esfuerzo disciplinado de mantener una postura de crédito sólida.

El índice de la deuda ajustada al patrimonio de la compañía al cierre del período de reporte se calcula de la siguiente manera:

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Préstamos no circulantes	10.911,2	7.070,1
Préstamos circulantes	34.269,8	25.783,5
Deuda total	45.181,0	32.853,6
Ajustes		
Efectivo y equivalentes de efectivo	10.677,5	5.757,0
Depósitos	460,0	466,0
Inventarios (incluyendo inventarios comprados y pre pagos)	30.508,8	20.921,8
Deuda de titularización por cobrar	5.150,6	2.750,6
Deuda sin posibilidad de recurso	555,4	198,4
Deuda total ajustada	(2.171,3)	2.759,8
Patrimonio del Grupo	10.559,9	7.789,9
Deuda ajustada al índice de patrimonio del Grupo al cierre del ejercicio	(0,21)	0,35

Impuestos

Trafigura opera en una multitud de jurisdicciones y se adhiere a la ley de impuestos aplicable local e internacional, incluyendo legislación sobre precio de transferencia, en los países en los que opera. La política de impuestos del Grupo es pagar los impuestos adecuados para trabajar en cada jurisdicción, determinado por un análisis funcional de operaciones utilizando medidas estándar cuando sea posible, respaldado por reportes preparados para cumplir con los requisitos locales de precios de transferencia.

La tasa efectiva de impuestos del Grupo – la tasa promedio a la que se gravan las ganancias consolidadas antes de impuestos – varía cada año según las circunstancias, y en el ejercicio 2021 fue 11 por ciento (o USD368 millones) comparado con 15 por ciento (o USD292 millones) en el año fiscal 2020. El cambio en la tasa efectiva de impuestos se debe a un cambio en el mix de ganancias y pérdidas gravables generadas en los distintos países en los cuales el Grupo opera.

Pronóstico

Los resultados del Grupo Trafigura para 2020 y 2021 muestran un reseteo integral de nuestra base de clientes, rentabilidad y fortaleza financiera, debido principalmente al éxito de la compañía en posicionarse como socio de elección para ayudar a los clientes a navegar los mercados turbulentos creados por la pandemia. Si bien los peores efectos económicos del virus podrían haber disminuido y la economía mundial se está recuperando, creemos que las condiciones volátiles de los pasados dos años continuarán siendo no menores debido a las dinámicas impredecibles de la transición climática. Una de estas dinámicas es un desequilibrio persistente entre la creciente demanda de energía y materias primas industriales, por un lado, y, por otro lado, las limitaciones de abastecimiento debido a una subinversión crónica. En consecuencia, esperamos que los servicios que brinda Trafigura continúen siendo altamente demandados, y que las relaciones establecidas con los clientes durante estos años difíciles continúen dando frutos. Con nuestra base de patrimonio reforzada y nuestra liquidez financiera asegurada, el Grupo se encuentra bien posicionado para continuar creciendo.

Reporte operativo

Organización e infraestructura para el crecimiento



Mike Wainwright
Director Ejecutivo y
Director Global de
operaciones

Durante los últimos cinco años, el patrimonio de Trafigura ha crecido rápidamente, de USD5.5 mil millones en 2016 a más de USD10 mil millones en 2021. Este crecimiento se vio facilitado por nuestro acercamiento disciplinado a la gestión de riesgo, nuestra cultura emprendedora dentro de un marco de gobernanza claro, nuestra estructura organizacional y por la infraestructura y recursos que hemos desarrollado. En otras palabras, sin los sistemas, procesos y personas correctas, Trafigura no sería la compañía que es hoy.

De hecho, el crecimiento excepcional que vivimos durante el 2020 y 2021 resultó en una prima cada vez mayor a la continua mejora de la manera en que manejamos todos estos elementos para asegurar un servicio confiable para el cliente, una gestión de riesgos resiliente en mercados volátiles y una máxima eficiencia. La comercialización de *commodities* es por definición un negocio de bajo margen, por lo tanto, la precisión y exactitud operativa son requisitos claves.

Esta sección del Reporte Anual pretende proporcionar información sobre estas bases menos visibles de nuestro éxito y explicar cómo están evolucionando para apoyar a la siguiente fase del crecimiento y diversificación del negocio. Si bien somos una compañía propiedad de empleados, apuntamos a ser transparentes sobre estos aspectos de nuestro negocio y sobre nuestro desempeño operativo y financiero.

El negocio principal de Trafigura es la comercialización física de petróleo y productos derivados, así como también concentrados no ferrosos, metales refinados y minerales a granel, y su transporte por todo el mundo.

Las nuevas actividades incluyen la comercialización de carbono y energía, hidrógeno bajo en carbono, amoníaco y biocombustibles y almacenamiento de baterías.

Estas actividades demandan grupos de apoyo extensos y expertos para supervisar la gestión de riesgos financieros, gestionar las operaciones y llevar a cabo la administración. También requieren sistemas de TI sofisticados para administrar la información, implementar controles internos y mantener un registro constante de los activos y pasivos del balance. Una de las claves de nuestro éxito en los años recientes ha sido el manejo de todas estas funciones de tal manera que podríamos aumentar los ingresos mientras mantenemos un acercamiento disciplinado a nuestra base de costo.

Personas y organización

En el ejercicio económico 2021, el Grupo Trafigura empleó un promedio de 9.031 personas en 84 oficinas de 48 países. Los montos equivalentes hace cinco años fueron 3.935 empleados en 62 oficinas de 35 países.

El crecimiento de empleados refleja el rápido crecimiento en los volúmenes comercializados en el período y la creciente diversificación del Grupo, que requirió el reclutamiento de nuevas habilidades como análisis de datos y las necesarias para comercializar energía y carbono.

Por otro lado, el crecimiento en el número de oficinas demuestra que nuestro negocio depende más que nunca de mantener una presencia física cerca de los lugares donde se producen y consumen los *commodities* que compramos y vendemos. Como compañía global involucrada en la logística y gestión de la cadena de suministro, confiamos fuertemente en los conocimientos, experiencia y comprensión de mercado locales.

Requerimos que las personas que proporcionan estos servicios tengan una capacitación extensiva en cuanto a los valores y la cultura de la compañía, incluyendo la transparencia y cumplimiento, y que sean directamente responsables ante la gestión del Grupo. Nuestro departamento de Cumplimiento informa directamente al Comité de Cumplimiento de la Junta Directiva. El departamento consiste de 16 individuos

cubriendo todas las zonas horarias y necesidades comerciales, apoyados por sistemas, herramientas y módulos de entrenamiento que están en constante evolución. Nuestros empleados realizan capacitaciones regulares y obligatorias, incluyendo capacitaciones en relación a la lucha contra el lavado de dinero y el soborno.

Una estrategia fundamental en relación a un crecimiento global disciplinado y eficiente ha sido la creación de una red de oficinas centrales alrededor del mundo que albergan actividades comerciales y una amplia gama de funciones de soporte.

Primero en Mumbai, luego en Montevideo y ahora también en Atenas y Calgary, estas oficinas son importantes centros para la compañía que realizan funciones de soporte tales como Operaciones, *Deals Desk* y Administración de Contratos – que solían realizarse en persona junto con la comercialización en centros tales como Ginebra o Houston – y se pueden realizar de forma remota sin comprometer la calidad o la resiliencia.

La concentración de funciones de soporte a cargo de gerentes sénior de confianza en estos centros los ha transformado en fácilmente expansibles, de la mano del aumento de la experiencia especializada. Más de 800 personas están empleadas en la oficina de Mumbai, y más de 500 en la de Montevideo. Un nuevo desarrollo del 2021, que continuará en el 2022, fue la construcción acelerada de la oficina de Atenas, que ahora complementa la de Mumbai ofreciendo una amplia gama de apoyo adicional en las zonas horarias de Europa. Del mismo modo, hemos expandido nuestra presencia en Calgary, para crear un centro regional con un rol similar al de Montevideo para América del Norte. Tener varios centros de este tipo tiene sus ventajas, incluyendo la diversificación del riesgo, una competencia sana y la posibilidad de ofrecer el traslado de personal y oportunidades para desarrollar sus carreras.

La creación de una organización global eficiente y distribuida de la mano de estas líneas, con procesos estandarizados e infraestructuras tecnológicas de alta calidad, también nos ayudó a enfrentar los desafíos de la COVID-19 en 2020 y 2021. Actuamos rápidamente cuando llegó la pandemia, cambiando a la mayoría de los trabajadores a la modalidad *home office* y proporcionando a nuestros empleados la infraestructura de *hardware* y comunicación que necesitaban. De todas formas, el trabajo remoto no es fácil en un negocio tan complejo y cambiante como el nuestro. Lograr que funcionara requirió una intensa colaboración y confianza entre los equipos comerciales, operadores, *deals desk*, finanzas, TI y todas las funciones de soporte – resaltando la calidad de nuestros sistemas y la capacidad de adaptación de nuestra gente.

Panorama tecnológico

Durante los últimos seis años, Trafigura Group ha utilizado un promedio de USD114 millones por año en gastos operativos y de capital en tecnología de la información. Uno de los focos principales de esta actividad fue el establecimiento de una plataforma de planificación de recursos patentada de principio a fin (*ERP* por sus siglas en inglés) abarcando todo desde la captura de un negocio hasta la contabilidad para todas nuestras divisiones de comercialización, conocidas como Titan. Este gran proyecto ha estado en marcha durante

varios años. Está basado en nuestra plataforma patentada de primera generación, con el objetivo principal de consolidar todos los sistemas y lograr reportes en tiempo real para soportar los requisitos de comercialización que aumentan rápidamente. Se ha implementado progresivamente a lo largo de nuestra división de Metales y Minerales en años recientes, y se completará en la división de Petróleo y productos derivados en 2022.

Titan es único en nuestra industria, contiene una cantidad considerable de propiedad intelectual y ya está trayendo beneficios para la organización en términos de eficiencia, control, gestión de riesgo y fiabilidad. Una vez que se encuentre completamente instalado, proporcionará una gran cantidad de datos para respaldar las decisiones de asignación de capital de trabajo entre diferentes libros de comercialización y enriquecerá la discusión de gestión de riesgo en toda la organización.

En el próximo año, se llevarán a cabo varias iniciativas para mejorar estos procesos, demostrando la importancia de utilizar la liquidez financiera disponible de la mejor manera posible en momentos de precios altos de *commodities* y aumento de volúmenes.

Se esperan más beneficios como resultado de la habilidad de estructurar y analizar la gran cantidad de datos internos que Titan generará. Nuestro nuevo equipo de *Data Science & Engineering* ya ha proporcionado una cantidad de conocimientos útiles para colaborar con las decisiones comerciales por medio de la estructura y análisis de información pública disponible en temas tales como fenómenos meteorológicos.

Modelo de empleo accionista

Una discusión sobre las operaciones de Trafigura no estaría completa sin mencionar su cultura empresarial y el modelo de propiedad que la respalda. Desde los inicios de la compañía en 1993, fue propiedad de un creciente número de empleados para los que las acciones son una remuneración importante. Este año, dicho crecimiento se aceleró conjuntamente con nuestra actividad de reclutamiento, aumentando el número de accionistas a aproximadamente 1.000, comparado con los 850 del 2020.

Esta es una característica única para una compañía de nuestra industria. Vemos el aumento de accionistas como positivo ya que reforzará las ventajas que hemos observado a lo largo de los años – una perspectiva a largo plazo en la dirección de la compañía; una alineación entre los gerentes y los empleados; una gestión de riesgo conservadora; y un enfoque altamente colaborativo para el desarrollo de negocios. A medida que Trafigura avanza hacia nuevas áreas, tales como la comercialización de energía, con todas las sinergias con otras actividades comerciales que esto promete, esperamos que esta cultura continúe dando frutos.

Reporte de mercado

Un año de recuperación, reapertura y reflación

Saad Rahim
Economista Jefe

El 2021 fue un año marcado por la recuperación y la reflación debido al resurgimiento de la COVID-19 y embotellamientos en la cadena de suministros resultando en un récord de precios altos. La economía mundial continúa operando en una moda de varias velocidades, con cada región creciendo o cayendo dependiendo del impacto de las olas variantes sucesivas de la COVID-19, la cantidad de apoyo fiscal y monetario, y el nivel y tipo de exposición a los *commodities*.

Mientras que la propagación de la variante Delta amenazó por un tiempo con descarrilar la recuperación económica que había estado en marcha durante nuestro ejercicio, generalmente, el mundo ha sido capaz de recuperarse y superar lo peor de esa ola, con algunas pérdidas importantes en India, el Sur de Asia y partes de EE.UU. Sin embargo, eventualmente, mientras disminuyó el número de países que impuso políticas de aislamiento forzando el cierre de sus economías por períodos extensos, la economía mundial retomó su recuperación de la corta, pero fuerte, recesión que vivió en la primera mitad del 2020.

La recuperación de la demanda ha expuesto en varios casos, problemas importantes en la cadena de suministro global, en la fabricación, el transporte y los *commodities*. Tal como se informa en nuestros resultados del ejercicio económico 2020, el impacto de la pandemia COVID-19 en el suministro de *commodities* fue igual o en muchos casos peor que el impacto en la demanda. Esto fue particularmente cierto en el caso de los metales, mientras que los productores de petróleo cortaron la producción voluntariamente. Otros *commodities* también se vieron afectados por una demanda que superó la oferta, incluyendo madera, estaño y carbón.

Y mientras que los impactos de la pandemia también debilitaron indudablemente la parte de logística de la oferta – como en el transporte marítimo, en los que los records en las demoras se deben en gran parte a los cierres portuarios y cuarentenas de buques debido a la COVID-19 – muchos de los factores que se deben a la restricción de la oferta han estado en desarrollo durante varios años. En algunos casos, estos problemas están causando un efecto dominó, por ejemplo, la falta de semiconductores llevó a la falta de camiones disponibles, causando cuello de botella en otras partes de las cadenas de suministro.

En conjunto, este desajuste sin precedentes entre la oferta y la demanda de *commodities* ha ocasionado movimientos históricos de precios. Vale aclarar que estos movimientos de precios han sido el resultado directo del estado de los mercados físicos, debido a la falta de suministros entregables que necesitábamos.

El aumento en el precio de los *commodities* sumado a los continuos embotellamientos de la cadena de suministro,

junto con mercados de trabajo en recuperación, la reapertura de las economías y un aumento significativo en la riqueza e ingresos personales, se combinan para crear niveles altos de inflación en el mundo. Todo esto está llevando a un aumento en las tasas de interés y expectativas de los bancos centrales ajustando sus políticas monetarias. Sin embargo, desde ahora y salvo que surja una nueva variante generalizada, el fuerte momento de crecimiento parece haberse trasladado desde nuestro último ejercicio económico hasta este.

Mercados de energía

Los precios del petróleo (Brent) se recuperaron en cerca de un 94 por ciento en el curso de nuestro ejercicio económico, aumentando aproximadamente USD38 por barril. El aumento de los precios se dio pese a una segunda ola brutal de infecciones de COVID-19 y aislamientos durante el invierno del hemisferio norte, seguido de otro fuerte golpe de la variante Delta en el verano pasado que significó que a finales de septiembre, la demanda de petróleo no se había recuperado completamente a los niveles del 2019.

La demanda se ha recuperado más rápidamente en EE.UU. que en la mayoría de los demás países, recuperando su nivel promedio pre pandemia a mediados del verano 2021. Incluso lo superó por un período corto hasta llegar a un récord histórico de total de productos demandados. Esto se debió particularmente a una fuerte recuperación en la demanda de gasolina, que es clave para la demanda de petróleo mundial dado que casi uno de cada diez barriles de petróleo consumidos mundialmente es para los motores de gasolina de EE.UU. Esto compensó con creces el retraso en la demanda de combustible para aviones. Del mismo modo, los vuelos domésticos en EE.UU. ya se habían recuperado prácticamente del todo a comienzos del verano 2021, antes de sufrir otro golpe como resultado de la variante Delta. Dado que los viajes internacionales estuvieron muy restringidos, especialmente en las rutas transatlánticas, la recuperación de los viajes de EE.UU. en general apunta a los traslados domésticos que se encuentran un poco por encima de los niveles pre pandemia, a pesar de un debilitamiento constante en el área de viajes de negocio.

El importante movimiento de personas de estados con impuestos más altos y de ciudades de alta densidad de población a áreas de impuestos menores y menor densidad ha resultado en un crecimiento estructural de la demanda.

La demanda en otras áreas quedó rezagada en relación a la recuperación de EE.UU., al menos en un principio. Europa se fue recuperando lentamente, pero la demanda de combustible para aviones se mantuvo baja, mientras que la recuperación total del transporte terrestre fue obstaculizada

Backwardation en los futuros del crudo Brent (contrato de 1er mes – 2do mes)



Fuente: Bloomberg Finance L.P.

por sucesivas olas de COVID-19 y una vacunación más lenta de lo esperado. La demanda de transporte terrestre en China ya había superado los niveles pre pandemia a fines de 2020, pero se vio afectada nuevamente cuando el segundo mayor consumidor de petróleo del mundo promulgó varios aislamientos como parte de su política cero COVID-19. La demanda también sufrió como consecuencia de los cortes de energía y esfuerzos para reducir el uso de energía y las emisiones, lo cual llevó a una producción industrial menor.

Otros mercados experimentaron retrocesos en las ganancias de la demanda en diferentes momentos mientras lidiaban con la ola de la variante Delta. India fue el primer país en sufrirlo en marzo 2021. La demanda de transporte bajó precipitadamente, aunque en este caso fue por unas semanas y no meses. Por otro lado, el Sudeste Asiático luchó desde Q2 2021 hasta el final de nuestro ejercicio económico en Q3 2021, pero la demanda y las actividades industriales comenzaron a repuntar fuertemente para el Q4 2021.

En cuanto a la oferta, OPEC+ mantuvo sus recortes de suministros, volviendo lentamente a traer algunas cantidades en Q3 2021, pero manteniendo una tasa de aumento medida dado las incertidumbres en cuanto a nuevas posibles olas de COVID-19 y al ritmo de la recuperación de la demanda. Sin embargo, algunos productores OPEC+ están luchando para conseguir objetivos incluso menores como resultado directo de inversiones significativamente más bajas en los años recientes.

Incluso a medida que OPEC+ comenzó a aumentar la producción, la producción de EE.UU. se mantuvo plana a lo largo de nuestro ejercicio económico. Luego de caer aproximadamente dos millones de barriles por día desde el pico pre pandemia, hasta un poco más de 11 millones de barriles por día, la producción de EE.UU. ha luchado por mantener este nivel debido a varios cortes por huracanes y a la escasez de energía relacionada con el invierno en Texas en febrero 2021. La producción de esquisto ha pasado de ser un "crecimiento a cualquier costo" a mantener un enfoque comprometido con la disciplina de capital. A pesar de que los números de plataformas petroleras se han duplicado

y más desde su punto bajo, recién ahora están creciendo más allá del nivel necesario para mantener la producción en aproximadamente 11 millones de barriles por día. Por lo tanto, la industria está enfocada en devolver el efectivo a los accionistas más que en aumentar la producción, y con las tasas actuales llevará un tiempo hasta que la producción de EE.UU. vuelva a los niveles pre pandemia.

La combinación de restricciones en la oferta de parte de OPEC+ y otros, y la recuperación de la demanda desigual pero constante, resultó en una reducción de los inventarios mundiales de petróleo luego de haber alcanzado niveles récord el año pasado. Un *backwardation* históricamente fuerte (Tabla 1), inventarios mundiales debajo del rango de los cinco años y la rápida disminución de los inventarios chinos demuestran que el fuerte momento de los precios que vivimos durante el pasado ejercicio económico continuará dependiendo de los impactos continuos de la COVID-19.

Los precios del gas natural en Europa alcanzaron máximos históricos, con el precio de referencia europeo TTF comercializando en USD90 por MWh, incluyendo algunos de los días de mayor volatilidad en septiembre 2021. En promedio, los precios TTF normalmente se encuentran debajo de los USD20 por MWh, por lo que el aumento a niveles que son más de cuatro veces más altos ha significado un costo económico a Europa. En algunos de los países de Europa, los gobiernos tuvieron que subsidiar precios, mientras que en otros países la producción industrial se ha reducido.

Parte del motivo del aumento en los precios de gas en Europa fue una mayor demanda de GNL desde Asia debido a bajas reservas hidroeléctricas este año en China y también una menor producción de carbón. El precio del GNL en Asia (JKM) alcanzó un nivel récord, aumentando a USD35 por MMBTU, dado que la región fijó el precio para atraer cargamentos de otras regiones, particularmente Europa. Importantes interrupciones en el suministro en Rusia, y en otros productores de gas en lugares como Australia, Nigeria, Noruega y Sudeste Asiático, frente a un frío invierno 2020-21, resultaron en muy bajos niveles de los inventarios europeos al llegar el verano 2021. Esto demuestra la

posibilidad de más interrupciones si el continente enfrenta otro invierno frío. Europa no fue la única área que tuvo que lidiar con recortes de energía debido a que China promulgó recortes en la producción, principalmente en los sectores de acero y aluminio de alto consumo energético, pero también en otros metales básicos.

Mercado de metales

La recuperación relativamente rápida de China, combinada con el hecho de que la mayoría de los países lograron mantener la producción industrial y la construcción incluso durante confinamientos, significó que la demanda de metales se estabilizó relativamente rápido durante la pandemia. La oferta, sin embargo, se vio fuertemente afectada por brotes continuos y otras interrupciones de los productores mayores, incluso con una demanda recuperada. Esto significó una suba de precios a lo largo de los pasados 12 meses debido a que las existencias bajaron dada la lenta recuperación de la oferta.

El cobre se vio muy afectado por estas dinámicas la mayor parte de nuestro ejercicio económico, resultando en precios que alcanzaron un máximo histórico en marzo 2021, cerrando en USD10.700 por tonelada antes de estancarse a mediados del año y luego recuperarse al cierre de nuestro ejercicio económico. Los brotes y cierres de minas continuos en Chile y Perú y otras interrupciones de las cadenas globales de logística resultaron en limitaciones de suministros. Por otro lado, la demanda de electrodomésticos, vehículos, casas y electrónicos aumentaron dado que los consumidores gastaron sus ahorros y pagos de estímulos. Una vez que el impacto económico de la COVID-19 se hizo evidente, las medidas de estímulo promulgadas por el gobierno apoyaron la actividad industrial en un momento en que el sector de servicios estaba enfrentando fuertes vientos en contra. En consecuencia, la actividad industrial mundial no solo recuperó rápidamente los niveles pre COVID-19, sino que también superó los máximos anteriores. Simultáneamente, los gobiernos se embarcaron en programas de infraestructura pública, particularmente apuntando a la generación de energía y otros sectores intensivos de metales.

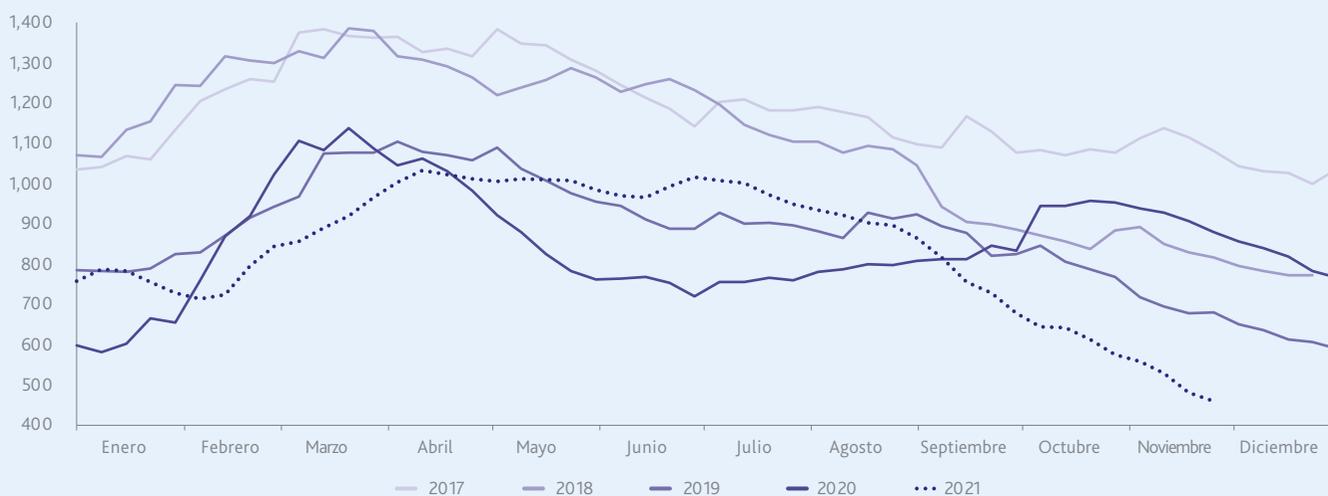
En China, la producción de fundición comenzó a reducirse en Q3 2021 cuando los recortes de energía comenzaron a materializarse y los mismos aceleraron a medida que la crisis de energía se hacía evidente. En EE.UU., un accidente en la fundidora de Kennecott e interrupciones en fundidoras de Australia, India, Japón y Rusia exacerbaron un mercado ya ajustado, con las acciones de LME alcanzando los niveles más bajos desde 2005.

Algo similar sucedió con el zinc ya que las reducciones de la oferta superaron la demanda, y esta última se recuperó fuertemente en los pasados 12 meses, especialmente en EE.UU. y Europa. Los precios del zinc alcanzaron los niveles máximos desde el 2018, aumentando desde USD2.327 hasta apenas debajo de USD3.130 por tonelada métrica. Antes de que la escasez de semiconductores detuviera el sector de automóviles casi por completo, Europa en particular vio una fuerte actividad en este sector, impulsando la demanda de zinc. La demanda de vehículos se mantuvo fuerte a lo largo del año, pero la escasez en la cadena de suministros redujo los inventarios de automóviles disponibles a mínimos históricos. Los productores continuaron fabricando vehículos en la medida de lo posible, manteniendo una sólida demanda por el zinc cuando podría esperarse que la misma baje. Los planes de estímulo de Europa también impulsaron significativamente la demanda, con la inversión en infraestructura acelerando el ritmo, particularmente en redes eléctricas en Europa luego de casi una década de descenso. Se espera que esta situación continúe dado que el continente está realizando cambios significativos en la generación de energía como parte de la transición a una energía menos contaminante.

En EE.UU. también hubo una fuerte demanda de zinc para la construcción, la fabricación y el transporte. La construcción de viviendas aumentó casi un 60 por ciento comparado con el promedio de la década anterior. El gasto en infraestructura comenzó a aumentar como resultado de varios programas de estímulo y la producción de automóviles también contribuyó con sólidas ganancias. En consecuencia, la demanda de metal tanto en EE.UU. como en Europa significó que las primas aumentarían a niveles muy altos para atraer ingresos.

Estacionalidad de las existencias de cobre refinado

En miles de toneladas



Otros mercados importantes sufrieron caídas en varios momentos a lo largo del año a medida que la variante Delta avanzaba. India se vio particularmente afectada en los comienzos del 2021, y el Sudeste Asiático le siguió enseguida después. La actividad disminuyó como resultado directo de la cantidad de casos de COVID-19 y las medidas de aislamiento implementadas en varios países, con países en el Sudeste Asiático intentando seguir a China en la adopción del método cero-COVID-19.

Tal como se ve en los mercados de cobre, los cortes de suministro en las minas de zinc de Perú y México ayudaron a mantener el mercado reducido, con el mercado de concentrados siguiendo el considerable déficit del 2020 con otra pequeña caída en 2021. Sin embargo, a diferencia del cobre, los inventarios de metales refinados aumentaron de niveles bajos, en parte debido al hecho de que la Oficina de Reserva Estatal de China (SRB por sus siglas en inglés) lanzó importantes acciones estratégicas al mercado. Con los futuros gastos de infraestructura tanto en EE.UU. como en Europa, la escasez de microchips que se espera que mejore en los próximos meses y la reposición del inventario de viviendas requerido en EE.UU., el mercado de zinc tiende a permanecer relativamente reducido en el futuro.

La demanda de aluminio sufrió durante la primera ola de COVID-19 en 2020, particularmente en los mercados fuera de China en los que la demanda de metales primarios cayó un -10 por ciento. Sin embargo, la producción se mantuvo inalterada durante el mismo período y se dio el primer mercado de excedentes de aluminio en más de cinco años.

Pero al entrar en el 2021, el mercado repuntó fuertemente, con un aumento en la demanda fuera de China de más de 14 por ciento y un crecimiento de la demanda en China de un seis por ciento comparado con los niveles del 2020. El consumo primario se mantuvo fuerte a pesar de un aumento incluso más fuerte en la demanda de chatarra, la cual aumentó un 12 por ciento año a año. A fines del ejercicio económico del 2021, los precios de aluminio habían alcanzado algunos de los niveles más altos desde 2008 como consecuencia de la fuerte demanda y las reducciones de capacidad en China debido a restricciones de energía y emisiones. Como resultado, los precios aumentaron desde apenas debajo de USD1.750 por tonelada métrica hasta casi USD3.000 por tonelada métrica.

El problema actual que enfrenta la industria de aluminio es que casi todo el aumento de la capacidad de producción durante la última década fue en China. La demanda mundial por aluminio aumentó un 80 por ciento durante el período 2007-2020, mientras que la capacidad fuera de China se mantuvo esencialmente sin cambios.

La capacidad de fundición de China es 3,5 veces mayor que en 2007, suministrando más de la mitad de la producción mundial. Pero hacia adelante, China ha tomado una decisión de política de dejar de ser la suministradora mundial y de dejar de construir nuevas capacidades de fundición luego de que la actual lista de proyectos se complete en 2023.

Ya hemos visto el efecto dominó de los cambios en la capacidad de aluminio de China, donde hubo reducciones de producción como resultado de los intentos de reprimir las emisiones y el uso de energía. Como resultado, el mercado ha estado bastante reducido en China, forzando a que nuevamente la SRB de China lance toneladas al mercado

de acciones estratégicas. Esto no ha evitado que las primas de envíos a EE.UU. y Europa aumenten hasta los niveles más altos de la década, en particular en EE.UU.

A medida que la demanda continúa aumentando mundialmente, con la demanda de ex-China superando el crecimiento de la demanda de China en la próxima década, lo cual no es usual en los mercados de metales, no resulta fácil saber dónde habrá capacidad para satisfacer la demanda. Se espera que la demanda aumente aproximadamente un 40 por ciento para fines de la década, impulsado en gran parte por el aumento en el uso de vehículos eléctricos y energía renovable, ambos significativamente intensivos en aluminio. Sin embargo, incluso con un mayor uso de chatarra, la falta de la nueva capacidad deja un gran déficit, como vemos en otros metales.

Los mercados de níquel estuvieron más accidentados que los demás mercados de metales, a pesar de que los precios en general tendieron al alza a lo largo del año y terminaron notoriamente más alto que al comienzo, aumentado aproximadamente 25 por ciento hasta apenas debajo de USD18.000 por tonelada métrica a finales de septiembre 2021, comparado con apenas debajo de USD14.400 por tonelada métrica el año anterior. Sin embargo, en varios momentos del año, los precios del níquel aumentaron a cerca de USD20.000 por tonelada métrica con fuerte caídas posteriores. La primera caída fue en parte resultado del anuncio de Tesla de que estaría cambiando más de sus baterías a baterías de litio de fosfato de hierro (LFP por sus siglas en inglés) debido a las preocupaciones por la disponibilidad de níquel. Los precios cayeron a cerca de USD2.500 por tonelada métrica (-14 por ciento) luego de las noticias de que el mayor productor de acero inoxidable de China, Tsingshan se había comprometido a aumentar el suministro de material intermedio conocido como níquel mate algunos de los grandes productores de baterías de China.

De cara al futuro, el desarrollo del mercado estará dirigido en gran medida por la bifurcación del mercado involucrando los diferentes tipos de níquel. La oferta de Clase I, derivada en gran parte de la níquel mate, es en general el único tipo aceptable para el uso en baterías, y la demanda en aumento de este sector está apuntando a importantes déficits en el mercado de Clase I a futuro. Mientras tanto, la Clase II se deriva del arrabio de níquel, ferróníquel y óxido de níquel y se utiliza en la producción de acero inoxidable. El anuncio de Tsingshan en cuanto a que podría proporcionar níquel mate del arrabio de níquel, el cual es más abundante, significaría que el déficit de la Clase I no sería tan material y que esta disponibilidad aflojaría al mercado y presionaría a los precios. Sin embargo, el proceso implica una mayor intensidad de energía y, apoyarse en carbón para esta energía, implica emisiones de carbono mucho mayores al igual que otros impactos ambientales. Dado que el mayor uso de los materiales de la Clase I es en vehículos eléctricos, la producción de mayores emisiones de carbono para producir el material parecería ser un desafío sin solución para los fabricantes, por lo tanto, este proceso no está claro.

Reporte de desempeño

Petróleo y productos derivados

Por segundo año consecutivo, la división de comercialización de petróleo y productos derivados de Trafigura registró records en cuanto a ingresos y al total de volúmenes comercializados, consolidando aún más la posición del Grupo como uno de los principales comerciantes independientes de productos energéticos líderes en el mundo.

Ben Luckock
Jose María Larocca
Hadi Hallouche
Co-Directores de
Comercialización de
Petróleo

61%

Contribución a la
ganancia global
(2020: 57 por ciento)

330.3 mmt

Volumen total
comercializado
(2020: 269.8 mmt¹)

Volúmenes comercializados de productos de Petróleo y productos derivados (mmt)

	2021	2020
Biodiésel	0.6	0.5
Bitumen	0.3	0.1
Condensados	1.7	1.9
Petróleo crudo	156.0	127.5
Combustible	38.4	27.0
Gasolina	24.8	21.6
Gas licuado de petróleo (GLP)	8.3	5.9
Gas natural licuado (GNL por sus siglas en inglés) ²	14.0	12.7
Destilados medios	46.7	40.0
Nafta	16.2	12.0
Gas natural (2018) ²	23.2	20.5
Total	330.3	269.8

¹ Los volúmenes de GNL y gas natural de 2020 han sido actualizados para alinearse con los ingresos reconocidos en el estado de resultados.

² Millones de toneladas métricas de equivalente de petróleo.

Resumen de desempeño

Dado que las disrupciones continuaron afectando los mercados globales para todo el complejo energético durante 2021, la división de comercialización de petróleo y productos derivados de Trafigura continuó teniendo un gran desempeño como el registrado en el ejercicio económico anterior. Este desempeño estuvo impulsado por el aumento de los volúmenes y de la facturación, lo cual trajo un aumento en la participación en el mercado en un momento en que el mercado mundial aún no ha retornado a los volúmenes totales de 2019.

La clave de este desempeño, que implica un reajuste integral de la posición de la compañía en el mercado de petróleo, fue un firme enfoque en las relaciones con los clientes y en el servicio confiable, incluso en condiciones de mercado complicadas. Esto, junto con un movimiento financiero hacia la calidad que ha visto a Trafigura expandir su acceso a la liquidez, ha permitido construir y consolidar la calidad y las relaciones a largo plazo con clientes de todo el mundo, quienes han apreciado nuestro apoyo durante las condiciones resultantes de la COVID-19.

Nuestra huella mundial y un fácil acceso a la infraestructura del mercado nos colocan en una posición privilegiada para manejar cadenas de suministro integradas en nombre de nuestros clientes y para colaborar con el rápido cierre del arbitraje e ineficiencias del mercado. Hemos continuado diversificando el libro de comercialización para reflejar un mercado global cambiante. Hemos expandido nuestros libros de comercialización de bunkering, gasolina y biocombustibles hacia nuevos mercados para el Grupo durante el año y continuamos invirtiendo en infraestructura, incluso en la construcción de almacenamiento para petróleo crudo y productos refinados y la capacidad en ductos en el mercado de Texas.

También invertimos en las Sawtooth Caverns, el depósito más grande de líquidos de gas natural en el Oeste de EE.UU., ubicado cerca de Delta, Utah. Del lado de las actividades aguas arriba, adquirimos diez por ciento de participación en Vostok Oil LLC, una nueva e importante empresa rusa de petróleo y gas operada por Rosneft que se espera que tenga una huella de carbono aproximadamente 75 por ciento menor que la de otros nuevos e importantes proyectos de petróleo internacionales.



Estas inversiones resaltan nuestra creencia de que, aunque la transición energética acelera, el rápido crecimiento de la población y de la necesidad energética continuará requiriendo formas más tradicionales de energía por muchos años.

Como nuestra inversión en Vostok Oil lo demuestra, nos estamos enfocando en recursos de petróleo y gas con menos carbono y continuaremos trabajando para garantizar que podamos satisfacer la demanda mundial de estos productos a lo largo de la transición, proporcionando energía de manera equitativa para toda la sociedad.

La intensidad de carbono es otro factor clave de la transición energética y se convertirá en una nueva especificación para *commodities*, incluyendo petróleo y gas. A través de nuestro equipo de comercialización recientemente establecido y en expansión, nos estamos esforzando en ayudar a nuestros clientes y proveedores a calcular, verificar y reducir las emisiones de carbono de principio a fin, incluyendo el transporte.

Petróleo crudo

El mercado mundial de petróleo crudo se encontraba en un *backwardation* superficial, lo cual significa que los precios al contado estuvieron un poco por encima de los futuros durante la mayor parte del año, generando desafiantes condiciones de comercialización. Las cantidades comercializadas en 2021 aumentaron en todas las regiones gracias a la coordinación mundial del Grupo, y los márgenes físicos se mantuvieron fuertes en comparación con los años más recientes.

La cuenca de petróleo de esquisto de Midland es clave para nuestra estrategia de petróleo crudo, en la que continuamos invirtiendo en infraestructura como instalaciones de ductos, tanques y muelles, lo cual nos permite enviar petróleo crudo de EE.UU. a mercados mundiales. Otro punto importante del año fue un acuerdo de suministro para satisfacer todas las necesidades de materia prima de Refinería de

petróleo Lindsey del Grupo Prax en el Reino Unido a una expansión de las relaciones de Trafigura con refinadoras y una señal de nuevas oportunidades a medida que algunas de las grandes petroleras reducen sus compromisos. También aseguramos nuevos acuerdos en Canadá, América del Sur y el Este de África.

Trafigura es una de las casas de comercio de petróleo crudo posicionada para operar una cadena de suministro desde el pozo hasta la refinería, basada en una cercana colaboración entre la mesa de crudo y el equipo interno de transporte y fletamento y el uso de buques de Trafigura o fletes a largo plazo.

La reducción prolongada de existencias que generó un mercado invertido en 2021 está completa; los precios han ido aumentando y esperamos que esta tendencia continúe en 2022, respaldados por la falta de inversión general en la producción de petróleo crudo. Esperamos que nuestros servicios en la gestión de la cadena de suministro y en la conexión entre oferta y demanda tengan una demanda aún mayor. En lugar de liberar petróleo al mercado en forma agregada como ocurre en un mercado invertido, nos enfocamos nuevamente en servir a los clientes a lo largo de la curva futura de precios. Somos optimistas en cuanto al desempeño para el 2022 y esperamos mantener el crecimiento de nuestra red global y modelo de comercialización diversificado.

Gasolina

En 2021, el mercado de gasolina continuó sintiendo el impacto de la COVID-19 en cuanto a la demanda, con un importante excedente de oferta dando paso a una reducción prolongada de existencias y precios generalmente en aumento. Con las nuevas grandes refinerías al Este de Suez, el flujo mundial de gasolina está cambiando, con una mayor producción desde el Este y el Oeste apoyándose

▲ Refinería de petróleo Lindsey del Grupo Prax en el Reino Unido

www.trafigura.com/products-and-services/oil-and-petroleum-products

más en esa fuente, una inversión del tradicional flujo de Oeste al Este. Las condiciones del mercado pusieron una prima en la gestión de riesgos asociados con la capacidad de tanques, que se vuelve costoso de mantener en un mercado invertido.

El equipo de gasolina de Trafigura tuvo un buen desempeño, con volúmenes comercializados ligeramente por encima del año anterior. En mercados más desarrollados, a medida que las refinerías cierran o se transforman en plantas de biocombustibles, y a pesar de la disminución esperada a largo plazo en la demanda de gasolina, esperamos que haya una escasez continua en cuanto a la oferta y un aumento en la volatilidad mientras la transición de energía continúa creciendo.

De cara al futuro, vemos que la transición se vuelve cada vez más importante en relación a la comercialización de gasolina y estamos buscando activamente las oportunidades de inversión que esto generará.

Nafta y condensados

A lo largo de nuestro ejercicio económico, hubo una fuerte demanda de nafta, una situación respaldada por la recuperación de la industria mundial de petroquímicos y por la incorporación de nueva capacidad petroquímica en Asia. Sin embargo, la oferta de nafta no pudo mantener el ritmo, dado que las operaciones de refinería se vieron limitadas por una débil demanda minorista de combustible. En consecuencia, el balance de oferta-demanda se mantuvo ajustado y los precios de la nafta alcanzaron máximos de diez años, con el aumento del precio de GLP reforzando el complejo de nafta. En condensados, fue un año desafiante como resultado de márgenes pobres de refinación.

El equipo de nafta y condensados de Trafigura registró un fuerte desempeño en 2021. Las cantidades fueron similares a las del 2020 y la diversificación nos permitió beneficiarnos de la volatilidad y al mismo tiempo nos posicionamos para proporcionar suministros extra bajo contratos flexibles en respuesta a señales del mercado. Otro punto a destacar del año fue el trabajo pionero del equipo en la estructuración de los primeros cargamentos mundiales de nafta y condensados con compensados de carbono, con Woodside y Braskem respectivamente. Estamos trabajando con contrapartes para calcular, reducir y potencialmente compensar las emisiones GEI de principio a fin.

En el 2022 se espera que la oferta de nafta aumente debido al retorno de movilidad de pasajeros. Mientras tanto, la suba de los precios de energía está comenzando a superar los márgenes de producción y a frenar el crecimiento económico, y las cadenas de suministro mundiales están sufriendo interrupciones cada vez mayores debido a los efectos secundarios de la pandemia. Esto podría resultar en un deterioro de la demanda de nafta. Sin embargo, se espera que los condensados continúen aumentando los precios del petróleo crudo. Estamos todos bien posicionados para estos cambios, manteniendo nuestro enfoque comprobado de cartera diversificada.

Fuelóleo

Los mercados de fuelóleo se estabilizaron en 2021 luego de los ajustes que acompañaron el cambio de la norma OMI 2020 disminuyendo el contenido de azufre permitido en el combustible marítimo. Los precios de los combustibles

aumentaron junto con el petróleo crudo y sobre finales del ejercicio económico duplicaron el nivel de los 12 meses anteriores. En la segunda mitad del año, a medida que el impacto de la pandemia mermaba, el mercado evidenció un aumento importante de la demanda en Asia impulsado por el uso de combustible en las plantas de energía, causado por la escasez mundial de energía de carbón y de gas.

La unidad de negocio de combustible de Trafigura tuvo un buen rendimiento en condiciones desafiantes, adaptando posiciones de arbitraje al nuevo modelo de especificaciones y requisitos en diferentes regiones y optimizando los flujos para satisfacer los nuevos requisitos del mercado. Los volúmenes comercializados aumentaron considerablemente durante el año y a pesar de una intensa competencia, Trafigura mantuvo un elevado nivel de competitividad en un mercado bastante menos volátil que el del 2020.

El equipo también estuvo en expansión, agregando personal y construyendo una cooperación con el joint venture de abastecimiento de combustible de TFG Marine. El crecimiento de TFG Marine le dio a la mesa de combustible de Trafigura una plataforma mayor de negociación y mejoró el acceso a clientes en todo el mundo, especialmente en Asia, donde existen mayores oportunidades.

De cara al futuro, el desafío principal será el de comprender cómo la oferta y la demanda cambiarán en un mundo post COVID-19, con un número de grandes refinerías nuevas en funcionamiento y con la demanda evolucionando rápidamente a medida que los bio-búncers y combustibles alternativos ingresan al mercado. El precio del gas natural licuado, del gasoil y del petróleo crudo tendrán cada vez más influencia sobre los mercados de combustibles y materias primas, lo que significa que la comunicación excepcional entre productos en Trafigura continuará proporcionando una ventaja estratégica. Buscamos incrementar nuestro negocio de combustible y materias primas a través de relaciones cercanas con los clientes y de la cooperación con TFG Marine y sus socios comerciales, con el objetivo de ser líderes en combustibles alternativos y de proporcionar soluciones sustentables a largo plazo para los clientes.

Destilados

La COVID-19 continuó siendo el principal factor de influencia del mercado de destilados en 2021, con un continuo aumento de infecciones y movimiento restringido retrasando la recuperación de la demanda de destilados en la primera mitad del año. Sin embargo, una vez que la vacunación avanzó y las restricciones de transporte mundial cesaron durante el verano, la demanda tuvo el impulso tan esperado.

Esta incipiente recuperación de la demanda llegó en el momento en que la política de gobierno de China tuvo un impacto material en el mercado por medio de la introducción en mayo de un impuesto a las importaciones de aceite cíclico ligero y otros productos y por medio de un compromiso chino menguante de satisfacer la demanda internacional de productos de petróleo. Estos factores afectaron la oferta de diésel al igual que la disciplina política continua de la OPEP y el aumento de los precios del petróleo crudo, aumentando los costos de producción de las refinerías. Con los impedimentos que enfrentó la oferta en cuanto al crecimiento y con el aumento de la demanda, observamos una rigidez importante de los balances de destilados y el retorno de un mercado

invertido por primera vez en varios años.

El equipo de destilados se desempeñó exitosamente en un año de mayor volatilidad, identificando y capitalizando en muchas oportunidades de crecimiento e inversión sin perder el foco en los riesgos asociados. Por ejemplo, hemos buscado sistemáticamente reducir los costos de nuestra cartera mundial para asegurarnos de que las posiciones de almacenamiento tan rentables durante la pandemia no se volvieran demasiado pesadas en mercados invertidos.

Cerramos el año con mayores volúmenes y entradas exitosas a varios mercados nuevos. Si bien es probable que el mercado invertido resulte desafiante para algunos mercados físicos en el próximo año, creemos que el equipo se encuentra bien posicionado para sobrellevarlo ayudando a nuestros clientes en mercados volátiles.

Bio combustibles

El mercado de biodiésel experimentó importantes interrupciones durante el 2021, llevando a un aumento de los precios. La escasez extrema de cultivos influyó en la mayoría de los mercados de aceites vegetales generando rigidez y volatilidad sin precedentes en los complejos de aceites y biodiésel.

En 2021, el negocio reconfigurado de biocombustibles de Trafigura se volvió parte integral del libro de comercialización de productos refinados de la división. Esto incluyó una penetración exitosa en el mercado europeo, ofreciendo a clientes clave soluciones de biocombustibles a medida para reducir sus emisiones de gases de efecto invernadero y contribuir con los requisitos de sustentabilidad.

Trafigura tuvo la oportunidad de explorar oportunidades de suministro únicas en el espectro de biocombustibles y de desplegar sus redes globales y capacidades logísticas para colocar estos productos en mercados nuevos. El equipo está activo en varios segmentos de la cadena de suministro de biocombustibles, desde el transporte terrestre al bio-bunkering marítimo. También estamos aprovechando nuestra infraestructura global de Trafigura y Puma Energy en el Reino Unido como una salida natural para nuestra producción de biocombustibles en Asia.

En 2022, esperamos que el mercado de biocombustibles se mantenga volátil y cada vez más fragmentado a medida que los requisitos de sustentabilidad se vuelven rigurosos a nivel mundial. De cara al futuro, esperamos un crecimiento continuo de la unidad para el 2022 con la integración de más bioproductos a los actuales productos de refinería.

Gas licuado de petróleo

En 2021, el mercado de gas licuado de petróleo (GLP) estuvo marcado por un aumento en la capacidad de exportación de GLP en EE.UU. y el crecimiento de la capacidad de deshidrogenación de propano en China. El cuello de botella de la infraestructura de exportación con flujos limitados desde EE.UU. por gran parte de los últimos diez años se vio mitigado y como consecuencia, las exportaciones de EE.UU. llegaron a un máximo histórico, mientras que los inventarios de EE.UU. se redujeron a mínimos históricos. Estos factores, junto con el repunte del gas natural que resultó del aumento de la demanda de GLP como reemplazo del combustible, llevaron a un aumento en los precios de GLP, especialmente en EE.UU.

El negocio de GLP de Trafigura continuó creciendo, con flujos expandidos desde el lejano Este, Rusia, EE.UU. y el Oeste de África. Nuestras capacidades analíticas nos permitieron predecir movimientos del mercado. También invertimos en nuevos proyectos promoviendo un mayor uso de GLP, incluyendo una cantidad de buques propulsados por un doble combustible de amoníaco y GLP.

Por otro lado, fuimos fundamentales para establecer LPG4SDG7, una coalición de empresas, bancos e instituciones de desarrollo para lograr una cocina más limpia basada en GLP en millones de viviendas.

Hacia el futuro, continuaremos haciendo crecer nuestro negocio para ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes en todo el mundo y continuaremos incrementando y diversificando el negocio.

Gas natural licuado y gas natural

El mercado mundial de gas natural licuado (GNL) se vio golpeado por condiciones climáticas extremas en 2021. El Lejano Este sufrió una severa escasez de GNL en enero, Texas sufrió por el fuerte congelamiento en febrero y Europa padeció una escasez de gas a fines de año. La oferta de GNL habría sido poca en cualquier caso dado que las plantas estuvieron en mantenimiento que se había retrasado por la COVID-19 y una cantidad de instalaciones experimentaron problemas de fiabilidad mayores a los normales. En Texas, los precios del gas llegaron a USD400 por MMBTU en febrero, mientras que en octubre, Europa y el Lejano Este compitieron por atraer GNL de EE.UU., subiendo el precio por encima de USD35 por MMBTU debido a que los bajos inventarios en Asia y Europa causaron preocupación en el mercado.

El equipo integrado de GNL y gas natural de Trafigura tuvo un buen desempeño, sobrellevando la gran cantidad de tormentas que el mercado del gas experimentó durante el año. Nuestro negocio creció en todas las regiones, especialmente en Asia. Complementamos nuestras operaciones de comercialización de gas natural en Europa, México y EE.UU. con la adquisición de licencias para comercializar gas en otros mercados domésticos.

En estos tiempos de extrema volatilidad, la simplicidad de las cadenas de suministro continúa siendo nuestra guía principal. Esto asegura robustez para enfrentar condiciones climáticas extremas y excelencia operacional para proporcionar suministros de GNL seguros a nuestros clientes, y nos permitió minimizar las emisiones de carbono desde nuestra moderna flota de GNL.

Nuestro objetivo para los siguientes 12 meses es trabajar con nuestros clientes para crear soluciones que los protejan el máximo posible contra futuras fluctuaciones de precio. Hechos recientes han demostrado que el gas natural es vital para alimentar el suministro de energía de base junto con energía renovable, en algunas aplicaciones, como combustible de transición en el camino hasta llegar a cero.

Reporte de desempeño

Metales y minerales

A pesar de las desafiantes condiciones mundiales del 2021, la división de metales y minerales continuó creciendo y trabajando con una red más amplia de productores y clientes. En consecuencia, el 2021 fue uno de sus años más rentables registrados, comercializando 105.5 millones de toneladas en total.

39%

Contribución al ingreso global*
(2020: 43%)

*Ganancia correspondiente a metales y minerales como porcentaje de los ingresos del Grupo incluye minerales a granel.

Kostas Bintas
Director de Cobre

22.8 mmt

Philippe Müller
Director de Aluminio y
Alúmina

Volumen total de concentrados no ferrosos y metales refinados comercializados
(2020: 20.9mmt)

Socrates Economou
Director de Níquel y
Cobalto

Concentrados no ferrosos y metales refinados comercializados (mmt)	2021	2020
Total de concentrados	13.3	11.0
Total de metales refinados	9.5	9.9
Total	22.8	20.9

Gonzalo De Olazaval
Director de Zinc y Plomo

Ken Loughnan
Director de Minerales
a Granel

82.7 mmt

Volumen total de minerales a granel comercializados
(2020: 76.7mmt)

Minerales a granel comercializados (mmt)	2021	2020
Mineral de hierro	23.1	19.8
Carbón	59.6	56.9
Total	82.7	76.7

Reporte del desempeño

El tema principal del 2021 en los mercados mundiales para concentrados no ferrosos y metales refinados fue la tensión entre el aumento de la demanda por un lado y la poca oferta por otro, con la oferta afectada por los efectos de la pandemia pero principalmente restringida por las bajas inversiones en años recientes. Muchos de los metales no ferrosos que Trafigura suministra se identificaron como estratégicamente importantes para la electrificación y la transición a energía y combustible de bajas emisiones y cero emisiones que serán necesarias para cumplir con los objetivos climáticos mundiales. Esto significa que el aumento de la demanda, que por muchos años ha sido principalmente un fenómeno de China, es ahora mundial. El resultado ha sido el aumento de precios, una mayor volatilidad y grandes cambios en los flujos geográficos.

La posición de Trafigura como el mayor comercializador independiente de metales del mundo se fortaleció aún más durante el año, con volúmenes que aumentaron en un ocho por ciento, gracias a nuestra red global de relaciones de clientes entre productores, refinerías y consumidores y nuestras capacidades de almacenamiento, mezcla, gestión de riesgos y logística.

También continuamos disfrutando de los frutos de la decisión, tomada hace dos años, de unir los equipos de comercialización de concentrados y metales refinados, asegurando también una colaboración más fluida, el intercambio de inteligencia de mercado, y en última instancia, un mejor servicio al cliente. Las sinergias también han derivado de nuestra cercana colaboración con el negocio de fundición de Nyrstar y otras inversiones en activos, incluyendo la adquisición de una participación minoritaria en las operaciones mineras de níquel de Prony Resources en Nueva Caledonia en marzo.

En cuanto a los minerales a granel, nuestra empresa de mineral de hierro tuvo un muy buen año, con aumento de las cantidades y de la participación en los mercados. El libro de comercialización de carbón también tuvo un año mejor de lo normal debido a un aumento en la volatilidad de los precios, dislocaciones de precios y cambios significativos en los flujos de comercio globales.



Concentrados no ferrosos y metales refinados

Cobre

Para el mercado mundial de cobre, el 2021 fue un año de déficit de oferta mientras la inversión en la transición a una economía verde aumentaba. Hemos vivido un crecimiento fenomenal en el consumo de cobre, favorecido por las tendencias de transición climática tales como la electrificación, energía renovable y vehículos eléctricos, lo cual generó una suba en los precios hasta llegar a máximos históricos haciendo que un mercado estrecho se vuelva la nueva normalidad.

Un mercado que ha siempre dependido principalmente del consumo de China por los pasados 15 años, está viviendo crecimientos importantes en otras partes, desviando unidades de China. Además, aumentos importantes en los costos de fletes están desafiando a los flujos tradicionales con alternativas más rentables.

Fue un año excepcional para la mesa de negociación de cobre de Trafigura, recompensando nuestro compromiso a largo plazo con el negocio físico y la atención al cliente. Las cantidades aumentaron en todas las regiones y segmentos, y agregamos empleados con experiencia al grupo para ayudarnos a lidiar con los aumentos de flujos fuera de China, especialmente fuertes en Europa y en EE.UU. Trafigura liquidó su participación en la operación minera polimetálica de MATSA en España durante el año, pero mantenemos derechos sobre la extracción durante la vida útil de la mina.

Continuamos cosechando los beneficios de la creación de un departamento consolidado de metales refinados, concentrados y derivados, asegurándonos de que la estrategia del libro de comercialización esté bien coordinada. Esto fue especialmente importante en un entorno de continuos cambios estructurales del mercado de cobre. A pesar de las limitaciones de viaje, la fuerte red de relaciones de clientes y de oficinas de Trafigura en el mundo nos permitió mantener nuestra competitividad y atención al cliente de primera clase.

En 2022, esperamos que la estrechez del mercado continúe, creando más volatilidad. Nuestra prioridad es asegurar el manejo exitoso de esta volatilidad y de los riesgos relacionados que surgen para los productores y clientes.

Alúmina y aluminio

La combinación de una fuerte demanda y una oferta restringida creó una tormenta perfecta en el mercado de aluminio en 2021, con precios un 70% más altos en comparación con el promedio del año anterior. Mientras la fuerte situación del mercado de aluminio se desarrollaba, lo mismo sucedía con el interés de la comunidad inversora.

Los fundamentos del 2021 fueron todo lo contrario a los eventos del 2020. La escasez de energía en China forzó reducciones sustanciales en la producción de aluminio. Mientras tanto, el estímulo global en relación a la COVID-19 impulsó la demanda de proyectos de construcción e infraestructura. A su vez, limitaciones graves en los mercados de fletes mundiales resaltaron la importancia de los servicios proporcionados a un mercado global e interconectado, con las tarifas de fletes de contenedores triplicándose durante el año. Muchos otros rubros crecieron en importancia, incluyendo una mayor demanda de aluminio bajo en carbono y la necesidad de seguridad de suministro en un mercado que avanza cada vez más hacia una insuficiencia estructural. A lo largo del año, Trafigura aumentó su participación en el mercado, las cantidades comercializadas y mejoró la rentabilidad.

La perspectiva para el 2022 y el 2023 depende de si el mundo logra adaptarse a la nueva normalidad de una oferta restringida, una fuerte demanda y preocupaciones logísticas más complicadas. La posición consolidada de Trafigura en el mercado físico de aluminio significa que permanecemos bien ubicados para servir a nuestros clientes mientras continuamos expandiendo nuestro libro de comercialización. Como el mayor comercializador independiente de alúmina y aluminio por volumen del mundo, nuestro enfoque estará en ayudar a nuestros clientes a sobrellevar esas condiciones volátiles e impredecibles del mercado.

▲ Cátodo de cobre y concentrados siendo preparados para la exportación, Ndola, Zambia..

www.trafigura.com/products-and-services/metals-and-minerals



▲ La inversión de patrimonio del Grupo Trafigura: La mina de cobalto y níquel de Prony Resources en Nueva Caledonia.

Níquel

La transición mundial a los vehículos eléctricos ya está en marcha y el níquel es un beneficiario clave. Este desarrollo impulsó un aumento del 16% en la demanda mundial en 2021 junto con un mercado de acero inoxidable más fuerte de lo esperado en China. Mientras tanto, el aumento de la oferta fue menor en Indonesia, resultando en una reducción importante de las existencias mundiales de níquel para llenar el vacío.

El equipo de níquel de Trafigura tuvo un año récord con un aumento sustancial de los márgenes y volúmenes de baterías y productos de acero inoxidable. Continuamos reforzando nuestra posición como compañía líder en la gestión de cadenas de suministro, ofreciendo servicios innovadores a nuestras contrapartes.

Con un fuerte enfoque en negocios a largo plazo y en asegurar la oferta, hemos concluido contratos de marketing y de *offtake* de muchos años que pueden abastecer a nuestra creciente clientela en los próximos años. Más notoriamente, la inversión en Prony Resources en Nueva Caledonia es estratégicamente importante, dado que es uno de los mayores productores del mundo de productos intermedios de níquel. Junto con nuestra inversión minoritaria en Terrafame en Finlandia, donde la producción de sulfato de níquel comenzó en julio, ahora Trafigura vende una proporción importante de materia prima requerida por la industria de baterías de vehículos eléctricos.

Los contratos de extracción a largo plazo con productores de concentrado de sulfuro de níquel, incluyendo Panoram Resources y los productores de arrabio de níquel en Indonesia, reforzarán aún más nuestra fuerte presencia en el sector de suministro de materia prima de acero inoxidable.

Anticipándonos a la evolución de las políticas y necesidades de nuestros clientes, somos la primera empresa de comercialización capaz de ofrecer trazabilidad y verificación de la huella de carbono (emisiones de CO₂-e) del material que conseguimos y ofrecemos. Este es un servicio único que se ha recibido con entusiasmo de parte de los productores de baterías de los vehículos eléctricos y fabricantes de autos. De cara al 2022, vemos un importante excedente para la segunda mitad del año, con la introducción de arrabio de níquel a mate en Indonesia junto con una mayor producción de arrabio de níquel. Sin embargo, dado que este proceso produce tres veces más carbono comparado con el promedio del mercado actual para la producción de sulfato de níquel, no es seguro que este producto encuentre su lugar en la cadena de suministro de vehículos a batería.

Cobalto

Con la industria aeroespacial aún afectada por la COVID-19, el mercado de metal de cobalto todavía no ha recuperado los niveles pre pandemia. Sin embargo, el segmento de químicos, que implica el 70 por ciento del consumo mundial, experimentó un fuerte crecimiento en 2021. El aumento de las ventas de vehículos eléctricos y el lanzamiento de redes 5G continuaron siendo los principales impulsores de la demanda. Para suministrar los volúmenes de cobalto actuales y futuros, la cadena de suministro de baterías depende del material originado en la República Democrática del Congo. Las gigafábricas se están construyendo mundialmente y los productores originales de equipamiento se están posicionando estratégicamente con contratos a largo plazo. El proceso de diligencia de abastecimiento responsable de Trafigura ganó fuerzas a lo largo del año, con un alcance y soporte integral brindado a algunas de nuestras contrapartes productoras.

En respuesta a la amenaza la COVID-19 y con el objetivo de asegurar la salud de los trabajadores, en marzo 2020, se suspendieron las operaciones del proyecto piloto Mutoshi, una asociación con Shalina Resources y la organización no gubernamental Pact. Luego se determinó que las operaciones no se retomarían en el 2021 como resultado de los cambios en la ley del país que estableció el Enterprise Générale du Cobalt (EGC), una entidad del estado responsable de comprar todo el cobalto extraído artesanalmente y en pequeña escala. EGC fue establecida en respuesta a dos decretos emitidos en noviembre 2019 por el Primer Ministro y el Ministro de Minas de la República Democrática del Congo. El rol de EGC es comprar, procesar y vender el cobalto producido por mineros artesanales o empresas involucradas en minería artesanal y de pequeña escala en el país.

Trafigura celebró un contrato de extracción con EGC, que es el primero de este tipo. El acuerdo de comercialización incluye la provisión de financiación de Trafigura para financiar a EGC en la creación de zonas de minas artesanales con un control estricto, instalación de estaciones de compra de minerales y para cubrir los costos relacionados a la entrega transparente y rastreado de hidróxido de cobalto a Trafigura con autorización de exportación. Bajo los términos del suministro, EGC garantiza que los minerales comercializados por Trafigura cumplen con los términos establecidos en la Guía de debida diligencia de la OCDE para cadenas de suministro responsables de minerales en áreas de conflicto o alto riesgo. Trafigura comercializará la producción de la operación de EGC a través de su red global a una cantidad de destinatarios finales que ya se han comprometido a integrar este producto a su cadena de suministro. Trafigura pretende asegurar que, como lo determina EGC, se proporciona un acceso a una solución de cadena de bloques para todos los compradores, que les proporcionará una transparencia total del flujo del producto a través de la cadena de valores y el correspondiente desempeño de ASG antes de la recepción.

Trafigura también continúa suministrando a sus clientes con hidróxido de cobalto de su colaborador comercial de largo plazo Shalina Resources y estamos aumentando nuestra oferta de otros productos, incluyendo el metal de cobalto y sulfato en Europa y Asia. El cobalto continúa siendo esencial para la estabilidad termal en las baterías ternarias. En consecuencia, a pesar de los esfuerzos por reducir el contenido de cobalto en las células de las baterías, esperamos que el mercado duplique su tamaño para el 2026.

Zinc y plomo

El suministro de las minas de zinc y plomo se recuperó con fuerza en 2021 luego de las complicaciones causadas por la primera fase de la pandemia, particularmente en América del Sur. Los concentrados de zinc pasaron de un déficit sustancial a una posición de balance globalmente, aliviando la presión de suministro *midstream* pero fallando en permitir la reposición de existencias concentradas. Un número de minas de China se interrumpieron durante el año debido a los problemas de suministro de energía del país. Sin embargo, las fundidoras sufrieron un impacto mayor, y los activos se vieron obligados a limitar la producción en múltiples provincias.

La demanda de zinc refinado fue sólida con una notable fuerza en los mercados de Europa y América del Norte. Un aumento en el consumo y en los fondos del gobierno para apoyar la recuperación de la COVID-19 están propulsando los mayores niveles de actividad en muchos años en estas localidades. La disminución de las existencias en la bolsa, el aumento de las primas de lingotes y la reducción de la producción en Europa, como resultado de los costos de la electricidad al final del año, apuntan a una falta de suministro de metales de zinc mientras que los sectores de construcción, infraestructura y maquinaria continúan creciendo.

En el mercado de concentrados de plomo, la recuperación de suministro de las minas coincidió con interrupciones de muchas fundidoras principales, debido a condiciones climáticas, presión económica o embotellamientos en la logística restringiendo el acceso a insumos. La disponibilidad de chatarra varía según la región, con altas tasas de operación en las fundidoras secundarias de China manteniendo las existencias bajas, mientras que los recortes de plantas en otras partes están elevando el inventario.

Las condiciones del mercado de plomo refinado han sido notoriamente diferentes dentro de China comparado con el resto del mundo. El rápido aumento de las acciones de la bolsa de Shanghai resaltan una producción en aumento de las fundidoras secundarias y débiles condiciones de la demanda en China, mientras que en el resto del mundo, la pérdida estable de la capacidad de fundición ha forzado una baja de las acciones de la bolsa y un aumento de las primas a medida que se restringe la oferta.

A pesar de los desafíos mencionados, la comercialización de zinc y plomo se desempeñó bien frente a estos cambios en el mercado en 2021, beneficiándose de fuertes relaciones con clientes y sinergias entre el libro de comercialización global, activos mineras y el negocio de fundición de Nyrstar. En resumen, el registro de zinc y plomo aumentó hasta casi 20 por ciento y la rentabilidad cumplió con las expectativas. Entonces, nos encontramos bien posicionados para proporcionar valor a partir de la evolución de los mercados de zinc y plomo a futuro.

Minerales a granel

Carbón

Fue un año de turbulencias para el mercado mundial de carbón ya que la fuerte recuperación de la demanda impulsada por el aumento de la producción industrial se enfrentó a las limitaciones de suministro y otras restricciones, en particular, la decisión de China de prohibir las importaciones de carbón

australiano. Los productores que desaparecieron cuando la pandemia golpeó por primera vez la demanda han tardado en recuperar la producción, dejando al mercado con un déficit mundial desde mediados de 2020, mientras que un aumento en el rechazo de carbón como *commodity* significó un freno adicional de la producción. Los precios de algunos productos alcanzaron máximos históricos durante el 2021, mientras la volatilidad también se manifestaba. El carbón australiano, privado de uno de sus dos mercados principales, necesitaba encontrar nuevos compradores, mientras que China reemplazaba en parte los volúmenes de Australia con suministros del mercado Atlántico y aumentaba las importaciones desde Indonesia. Las consecuencias incluyeron distancias de envío más largas y costos de entrega más altos.

La unidad de comercialización global de carbón de Trafigura tuvo un buen año, con volúmenes estables y un fuerte resultado financiero. El negocio se encuentra bien posicionado para cumplir con los requisitos de las contrapartes a medida que la transición energética acelera. En 2021, esto significó la consolidación entre el número de productores y consumidores con los que trabajamos y nuestra alineación a los mismos. Dadas las continuas incertidumbres económicas causadas por la pandemia y las disrupciones comerciales en Asia, esto nos permitió ofrecer niveles excepcionales de servicios a nuestros socios comerciales. En cuanto a la demanda, nuestros volúmenes chinos aumentaron, y entre los proveedores, ampliamos flujos desde Canadá, Indonesia y Rusia y comenzamos un acuerdo de extracción estratégico, ampliando los volúmenes desde África del Sur.

En los próximos 12 meses, esperamos ver una continuación de la volatilidad extrema de precios. La estrategia de Trafigura es consolidar flujos de carbón térmico y expandir la actividad de carbón coque.

Mineral de hierro

El mercado de mineral de hierro experimentó una volatilidad importante en 2021, en gran parte como resultado de las incertidumbres de políticas alrededor de la producción de acero en China. En diciembre 2020, se anunciaron restricciones en la producción, pero la implementación fue lenta, recién en julio 2021 surtieron efecto los recortes de producción. Esto inclinó lo que había sido un mercado de mineral de hierro mundial balanceado hacia un excedente de oferta, y los precios cayeron desde un pico de USD220 por tonelada en la primera mitad del año hasta debajo de USD100 al final del año.

Estas no fueron condiciones fáciles de comercialización y la mesa de mineral de hierro de Trafigura se enfocó en la expansión de las fuentes de suministro, incluyendo un fuerte aumento en los volúmenes de India, el aumento de los volúmenes transportados por vía marítima y el comercio portuario de China, y la consolidación de la posición de la marca Porto Sudeste en los mercados europeos y chinos. Tuvimos el placer de organizar una serie de soluciones estructuradas para los clientes en origen y destino que ayudaron a aumentar las cantidades en un 17 por ciento año a año.

Durante los próximos 12 meses, esperamos que la volatilidad continúe mientras los volúmenes de producción de acero fuera de China aumenten para satisfacer la demanda post pandemia.

Reporte de desempeño

Energía y renovables

A medida que la transición energética acelera, Trafigura está posicionándose en mercados de energía y carbono de rápida evolución e invirtiendo en nuevas tecnologías de la energía.

Julien Rolland
Director de
Comercialización de
Energía y Renovables

\$80_m

EBITDA subyacente

\$68_m

Inversiones en proyectos
renovables¹

1.7_{GW}

Energía renovable
asegurada²

¹ Incluye inversiones en proyectos de energía limpia de nuestro equipo de comercialización de energía y Nala Renewables

² Nala Renewables

Reporte de desempeño

En noviembre 2019, Trafigura anunció el establecimiento de una nueva división de comercialización e inversión en energía y renovables. En el ejercicio económico 2021, esta visión tomó forma, con el aumento de las actividades de comercialización de electricidad en Europa y EE.UU., la creación de una unidad de comercialización de carbono y las inversiones en energía renovable, almacenamiento de baterías y nuevos proyectos de tecnología de la energía.

El enfoque durante todo este año operativo fue el reclutamiento, la planificación estratégica y el establecimiento de la infraestructura necesaria. Sin embargo, tuvimos un buen comienzo en la comercialización de energía y carbono. Esta actividad generó un EBITDA subyacente de USD80 millones. Inversiones combinadas del *joint venture* Nala Renewables y nuestro fondo de Clean Energy Ventures ascendieron a más de USD68 millones.

Conseguir rentabilidad en el primer año de actividad comercial es muy alentador y resalta nuestra visión de que la división de energía y renovables se convertirá en el tercer pilar de importancia del negocio de comercialización de Trafigura junto con las divisiones de petróleo y productos derivados y metales y minerales. Las sinergias con otras partes del negocio de Trafigura son de particular interés. La comercialización de energía es un complemento natural de las posiciones establecidas de la compañía en gas por ejemplo, mientras que la comercialización de carbono nos permite ofrecer nuevos servicios a nuestros clientes, incluyendo inversiones de compensación de carbono.





Comercialización de energía

Son tiempos de importantes turbulencias en los mercados de energías como resultado la COVID-19 y de otros cambios estructurales que ocurrieron dentro de la industria de generación de energía, particularmente la transición a renovables. A lo largo del 2020 y 2021, el mundo fue testigo de uno de los cambios más dramáticos en los balances de oferta y demanda de electricidad en la historia reciente, con el mercado pasando de importantes excedentes a déficits en tan solo 12 meses.

En 2021, una vez que la destrucción de la demanda causada por la COVID-19 comenzó a desaparecer, los mercados de energía tuvieron una fuerte recuperación, sobretodo en Asia, mientras que el consumo en EE.UU. demostró un crecimiento renovado luego de años de demanda baja o negativa. La rigidez del mercado resultante estuvo agravada por retrasos de mantenimiento en equipos de capital clave debido a la pandemia, escasez de producción renovable debido a condiciones climáticas en varias partes del mundo y picos en los precios de gas natural como resultado de la caída de los suministros rusos.

Condiciones climáticas extremas, tal como el congelamiento en Texas en febrero crearon una volatilidad adicional. El cambio estructural del carbón y la energía nuclear hacia la energía eólica y solar también está causando una severa tensión en el sistema de energía. El retiro de activos de generación convencional está aumentando el impacto de la producción de energía renovable en los precios del mercado y reduciendo la cantidad de generación flexible disponible.

El equipo de comercialización de energía de Trafigura tuvo un primer año de operación excelente, con una rentabilidad decente en medio de mercados desafiantes en los que el aumento de la volatilidad creó nuevos requisitos para el capital y un influxo de nuevo interés en el sector potenció la competencia por el talento. Establecimos una capacidad total de comercialización en mercados clave de Europa y EE.UU. y también creamos análisis, modelos y métricas de riesgo. En EE.UU., se aumentó la capacidad por la adquisición de un 75% de participación en una plataforma de comercio de nicho en Denver con un personal altamente cualificado en el equipo de comercialización enfocado en los mercados de energía de corto plazo en EE.UU.

Es probable que los servicios de comercialización física, estructuración de acuerdos y gestión de riesgos continúen creciendo en importancia en los mercados de energía en el mediano plazo para que los productores y consumidores

puedan mitigar los impactos de la volatilidad, monetizar efectivamente la producción y asegurar los suministros. Estos son los tipos de servicios que Trafigura ha ofrecido por cerca de 30 años en los mercados de petróleo y metales, y vemos perspectivas brillantes para un crecimiento continuo del equipo de comercialización de energía en los próximos años.

Unidad de negocio de carbono

En abril 2021, Trafigura anunció el establecimiento de una nueva unidad de negocio de carbono, enfocada en mercados globales de carbono voluntarios y de cumplimiento. Ambas categorías del mercado de carbono están sujetas al aumento del interés comercial: el precio de los derechos de emisión de carbono en los sistemas regulados de comercialización de emisiones ha estado en constante crecimiento, mientras que los mercados voluntarios se están volviendo cada vez más relevantes para las corporaciones que buscan cumplir con sus objetivos de cero emisiones.

La unidad de negocio de carbono de Trafigura tiene tres áreas de enfoque prioritario: transacciones diarias y arbitraje en mercados voluntarios y de cumplimiento global; el trabajo con los productores de proyectos de carbono para estructurar y financiar nuevas transacciones o la expansión de proyectos ya existentes; y ofrecer un conjunto de servicios a clientes establecidos de Trafigura que buscan reducir las huellas de carbono de sus cadenas de suministros.

Las prioridades para los primeros meses de la unidad de negocio fueron contratar personal experto y asegurar los registros y autorizaciones necesarias. El equipo está conformado por profesionales ubicados en Ginebra, Houston y Singapur, con experiencia en comercialización, estructuración y creación de acuerdos y conocimientos técnicos para evaluar las remociones y proyectos de evitación, políticas gubernamentales y de las Naciones Unidas y regulaciones regionales.

Particularmente, el equipo ha tenido un éxito inicial en asegurar compras a largo plazo y crecientes volúmenes negociados al contado. Ha habido una fuerte demanda de servicios y estamos ayudando a productores y clientes de varios sectores a cuantificar, verificar, reducir y mitigar las emisiones de las cadenas de suministro. Para el 2022, se espera un incremento exponencial de la actividad del libro de comercialización dado que el ambiente normativo y político continúa acelerando el impulso para reducir las emisiones. Esto incluye el acuerdo histórico reciente para aprobar el reglamento del Artículo 6 del Acuerdo de París

▲ El SKS Douro siendo cargado con el primer envío de condensados con compensación de carbón en Australia Occidental.

www.trafigura.com/products-and-services/power-and-renewables/



en las charlas sobre el clima COP26 en Glasgow, Escocia en noviembre. Vemos esto como un avance importante para facilitar el desarrollo de los mercados de carbono mundiales y acelerar el flujo de capital del sector privado hacia los países en vías de desarrollo.



Nala Renewables

Nala Renewables es un *joint venture* 50:50 entre Trafigura Group e IFM Investors establecido en septiembre 2020 con el objetivo de invertir en proyectos *on-shore* de energía eólica, solar y de almacenamiento de energía. Dado que el 2021 fue su primer año de incorporación, el enfoque estuvo en la creación de un equipo de gestión y en la construcción de los canales iniciales de negocio.

Una meta clave fue el nombramiento del CEO Jasandra Nyker en abril, una ejecutiva con más de 20 años de experiencia en inversión y desarrollo de proyectos de energía renovable y limpia. Nala Renewables tiene su sede central en Londres con representantes en Ginebra, Suiza y Munich, Alemania. Sus mercados principales en 2021 fueron EE.UU. y Europa y tuvo un buen comienzo en estas regiones.

La transacción más importante de Nala Renewables a la fecha, fue la adquisición, junto con Buckeye Partners, de la propiedad mayoritaria de Swift Current Energy, una plataforma de inversión y desarrollo de energía limpia líder en América del Norte, una plataforma de energía

renovable alineada con la estrategia de Nala Renewables. Swift Current, con sede en Boston, ha comercializado más de 1.1GW de proyectos renovables desde 2016 y tiene un canal de más de 6GW de proyectos de energía solar, eólica y de almacenamiento de energía ubicado cerca de los centros de demanda de EE.UU. en grandes mercados de energía, incluyendo más de 2GW atribuibles a ocho proyectos de energía solar actualmente en última etapa de desarrollo. El inventario de Swift Current constituye la mayor parte del inventario de proyectos de 1.7GW que Nala Renewables tenía asegurado sobre el final del año.

Otro proyecto implica la inversión de hasta EUR30 millones para desarrollar uno de los sistemas más grandes de almacenamiento de energía de batería de Bélgica en las instalaciones de la fundidora de zinc de Nyrstar en Balen. Los permisos se obtuvieron en 2021 y se espera terminar la etapa de construcción a fines de 2022. Mediante el uso de tecnología de baterías de iones de litio, el proyecto de baterías de 100MWh podrá almacenar 25MWh por más de cuatro horas. El sistema de almacenamiento de energía de batería proporcionará estabilidad y balance de servicios para la red de Bélgica, y también ayudará a cambiar la producción de energía renovable a períodos de alta demanda de energía.

Nala Renewables tiene y está desarrollando activos en Bélgica, Francia, Países Bajos, Polonia y EE.UU.

Inversiones en emprendimientos de energía limpia

En 2019, Trafigura estableció un fondo de capital de riesgo interno para invertir en varias empresas emergentes involucradas en tecnologías de energía alternativa y renovable.

El enfoque de la inversión se divide en tres: ganar acceso a equipos experimentados y propiedad intelectual en empresas en etapa inicial y sin ingresos en el espacio de energía sustentable; apoyar la conversión de su propiedad intelectual en proyectos de desarrollo viables; y finalmente, ayudar a generar flujos de comercio para unidades de comercialización existentes o nuevas de Trafigura. Las decisiones de inversión están guiadas por un Comité de inversión formado por cuatro miembros de la Junta Directiva de Trafigura, asegurando que todas las actividades estén alineadas con la estrategia del Grupo.

A la fecha, se han hecho seis inversiones de un valor total de más de USD30 millones en tres áreas tecnológicas de enfoque prioritario: hidrógeno y combustibles a base de hidrógeno; almacenamiento de electricidad de mediano a largo plazo; y captura de emisiones. Ya están proporcionando a Trafigura conocimientos únicos sobre sectores que serán de extrema importancia para su futura estrategia.

El rápido crecimiento del área de hidrógeno verde está vinculado a tres de estas inversiones, de las cuales la más grande es en H2 Energy, una empresa suiza que fue la primera en el mundo Occidental en entregar camiones de celdas de combustible de hidrógeno a usuarios comerciales y en crear un ecosistema basado en hidrógeno verde. Los camiones de H2 Energy ya están operando para grandes transportadores y minoristas en Suiza, alimentados por hidrógeno verde generado por hidroelectricidad. La empresa, trabajando en sociedad con Hyundai, Linde y Alpiq, arrienda camiones de pila de combustible a usuarios y ofrece la infraestructura necesaria para la recarga de combustible.

Junto con la inversión de Trafigura en H2 Energy, las dos empresas han establecido un joint venture 50:50, H₂ Europe con el objetivo de invertir en proyectos de camiones en otras partes de Europa. El enfoque principal está en desarrollar una instalación de producción de 1GW de hidrógeno verde en Esbjerg, Dinamarca, para suministrar al mercado danés de camiones. Se espera que la planta se encuentre operativa en 2024-25 y que costará hasta EUR1 mil millones.

Las otras dos inversiones relacionadas con el hidrógeno son Hy2gen, un desarrollador alemán de instalaciones de producción de hidrógeno verde con una capacidad electrolizada de más de 500MW, y OneH₂, un proveedor de sistemas escalables de producción de combustible de hidrógeno en América del Norte actualmente enfocado en el mercado de montacargas. Hy2gen está trabajando con Trafigura y Copenhagen Investment Partners para establecer un proyecto en Sauda, Noruega, que producirá hidrógeno verde a partir de hidroenergía en Noruega y lo usará para producir amoníaco verde para la industria naviera.

Existen otras tres inversiones en las siguientes empresas:

- Quidnet Energy en EE.UU., quien ha desarrollado una novedosa forma de almacenamiento de energía utilizando tecnología geo mecánica de almacenamiento por bombeo para bombear agua bajo presión a reservas geológicas subterráneas. En momentos en que la energía renovable variable no está disponible, se libera el agua para impulsar turbinas hidroeléctricas y alimentar la red eléctrica.
- Bbox en Reino Unido, una empresa que proporciona sistemas de energía solar descentralizados que permiten el acceso a energía más limpia para cocinar en los países en vías de desarrollo.
- Daphne Technologies en Suiza, que proporciona soluciones tecnológicas innovadoras para remover emisiones de gases tóxicos y de efecto invernadero del uso de combustible en el transporte marítimo. Remueve emisiones como óxidos de azufre, óxidos de nitrógeno y metano del gas de combustión de cualquier tipo de combustible, incluyendo combustible pesado, GNL, biocombustibles y amoníaco.

Trafigura espera continuar con una importante actividad de inversión en 2022, con al menos cuatro proyectos ya en camino a decisiones finales de inversión.

▼ Punto de recarga de combustible de hidrógeno verde de H2 Energy en Zúrich, Suiza.



Reporte de desempeño

Transporte y fletamento

Trafigura Maritime Logistics opera como proveedor de servicios de transporte y fletamento asegurando transportes competitivos y confiables para traders internos de petróleo, metales y minerales y para terceros. Las oficinas de Carga Líquida y Seca también funcionan como centros de ganancias por derecho propio.

Andrea Olivi

Director de Transporte de Carga Líquida

Alan Cumming

Director de Transporte de Carga Seca

4.834

Transportes y fletamentos
(2020: 4,225)

Actividad de fletamentos líquidos y secos en 2021

	Líquido	Seco
Número de embarques ¹	3.608 (2020: 3.098)	1.226 (2020: 1.127)
Promedio de navíos bajo fletamento por tiempo ²	175-190 (2020: 160-180)	50-55 (2020: 40-45)

1. Aproximadamente 65% de nuestro programa de cargas líquidas se realiza con buques de terceros.

2. Un navío contratado por más de tres meses (no incluye empresa de transporte de GNL).

▼El buque dual de combustible y GLP Monte Rosa Explorer construido en 2021 para Trafigura saliendo a navegar desde el astillero Mokpo en Corea del Sur.



Carga líquida

El 2021 ha sido un *annus horribilis* para el negocio global de carga líquida, presentando las peores ganancias de petroleros en al menos 30 años debido a cortes sin precedentes en la producción de petróleo, una flota creciente y el aumento de precios de combustible búnker.

La unidad de carga líquida de Trafigura redujo su flota central a largo plazo y emprendió una estrategia de cobertura muy agresiva, permitiéndonos gestionar lo que había sido una gran exposición histórica para la compañía. Como resultado, por momentos se registraron cargas netas cortas – algo muy extraño. Esta estrategia, junto con un gran esfuerzo de equipo entre funciones de apoyo en oficinas de los cuatro continentes, nos ayudó a conseguir un resultado financiero positivo por encima de nuestras expectativas iniciales. Vimos un aumento significativo en los volúmenes comercializados por mar, involucrando 3.608 cargas líquidas y una de las flotas de compañías petroleras más grandes del mundo.

Una vez más, nuestro *joint venture* de recarga de combustible TFG Marine fue fundamental en asegurarnos que podíamos optimizar nuestras operaciones de recarga de combustible, ayudándonos a asegurar precios de combustible búnker altamente competitivos, con una calidad constante en todos los grados de combustible marino suministrados, en un período de rápido aumento de los gastos de viaje.

Durante gran parte del ejercicio económico, la oficina de Carga Líquida se enfrentó a una sobreoferta en el mercado y a tasas bajas. Sin embargo, se benefició de una interrupción temporaria en el segundo cuarto durante el bloqueo del Canal de Suez, cuando pudimos intervenir para ofrecer a los clientes soluciones alternativas para sus cadenas de suministro interrumpidas.

La única excepción fue el mercado de GLP, en el que vimos a propietarios obtener ganancias altas en diciembre y enero, con una importante volatilidad a lo largo de la primera mitad del ejercicio económico. Desde entonces, el mercado más débil, una consolidación reducida y una importante cartera de pedidos han cambiado el panorama del mercado. Trafigura continúa bien posicionada para el

2022 para aprovechar estos mercados potencialmente desafiantes e inciertos.

La unidad de Carga Líquida tuvo un año muy ocupado en cuanto a la venta y compra y concluyó más de 15 transacciones de construcciones nuevas y de segunda mano entre camiones cisterna y transportadores de GLP. Incluyendo su última actividad, la compañía ha conseguido cerca de USD5 mil millones en transacciones de activos completamente ejecutadas en los pasados cinco años.

De cara al futuro, tenemos nuestras dudas acerca de la recuperación del mercado en el 2022. Las entregas programadas de nuevas embarcaciones siguen siendo elevadas para el próximo año y la actividad de reciclaje aún no se ha recuperado a gran escala. Sin embargo, esperamos que el desguace acelere a medida que los propietarios capitalicen los altos valores de desguace y los fletadores se enfoquen cada vez más en operar navíos modernos y de bajo consumo para el 2023, cuando las nuevas normas ambientales comiencen a entrar en vigor. Creemos que hay potencial para que el 2022 sea un período de mucho trabajo para las incorporaciones y adquisiciones en la industria de buques a medida que las firmas opten por volverse privadas o busquen fusionarse para ganar economías de escala.

En este contexto, creemos que la escala de nuestras operaciones coloca a Trafigura en una posición única para entrar en *joint ventures* y cooperar con operadores de carga y tonelaje en el mercado para mejorar las ganancias e impulsar la descarbonización en la industria del transporte marítimo.

Carga seca

En cuanto a la carga seca, hubo un fuerte repunte de la demanda de carga en comparación con el 2020, pero un suministro muy interrumpido, con continuas demoras relacionadas con la COVID-19 que resultaron de medidas de cuarentena y otras restricciones para los miembros de la tripulación, y tiempos de puerto retrasados debido a la

escasez de estibadores y pilotos. La congestión global llegó a máximos históricos y, debido a un mercado de contenedores extremadamente fuerte, vimos un gran flujo de contenedores a granel – lo que resultó en un sólido mercado a granel este año. Además, los flujos de *commodities* presentaron cambios significativos gracias a grandes oportunidades de arbitraje, que resultaron en rutas que tradicionalmente eran operaciones de *backhaul* comercializando a la paridad con *fronthaul* – una situación sin precedentes. Todos los índices bálticos relevantes aumentaron implacablemente desde el comienzo del año calendario.

La unidad de Carga Seca tuvo un fuerte año a pesar de los desafíos de los riesgos operativos ocasionados por el constante cambio de reglas y normas. Los volúmenes aumentaron de 37.4 millones de toneladas hasta 41.6 millones en el ejercicio económico 2021, de los cuales el 63 por ciento corresponde a negocios internos de Trafigura. Los embarques aumentaron casi nueve por ciento hasta 1.226, mientras que la ganancia fue más del doble. El equipo se expandió para manejar el aumento de la demanda y para ayudar a hacer crecer nuestra cartera de comercialización con terceros. Las dos prioridades del año fueron construir nuestra posición en las rutas del océano Índico con navíos Supramax y mantener nuestra posición desde la costa del Pacífico de América del Sur en concentrados no ferrosos.

De cara al futuro, creemos que la perspectiva del mercado intermedio es fuerte, con el mayor riesgo siendo un aumento en la eficiencia de uso de la flota. Nuestra prioridad principal en los siguientes meses es mantener nuestra propia eficiencia operativa por medio del trabajo con propietarios y clientes para ser un socio confiable tanto para la compra como para la venta de cargamento. Continuamos comercializando en un entorno complejo afectado por la COVID-19 y con futuros cambios en la normativa de emisiones. El próximo año será nuevamente un año interesante y desafiante.

El trabajo de Trafigura por descarbonizar el transporte marítimo

La descarbonización del transporte marítimo es un objetivo urgente y alcanzable. La industria está invirtiendo en eficiencia energética, pero el transporte marítimo continúa siendo una fuente considerable de emisiones GEI. La industria todavía contribuye con más del tres por ciento de las emisiones globales de GEI. Si no se hace algo al respecto, las emisiones del sector aumentarán para el 2050. Trafigura está comprometida con la transición a cero emisiones y nuestra nueva meta de descarbonización – **una reducción del 25 por ciento en la intensidad de carbono para el 2030 en comparación con la línea de base de la OMI 2019 en toda nuestra operación de fletamento** – es una declaración de nuestra intención.

Somos defensores de la lucha de toda la industria por reducir las emisiones del transporte marítimo y de invertir en nuevas tecnologías y navíos para ayudar a lograr una industria de transporte marítimo más sustentable. Trafigura es miembro de la coalición Getting to Zero, por medio de la cual más de 200 participantes de la industria de transporte marítimo han llamado a la acción para una rápida gestión de parte de los gobiernos para descarbonizar el sector. En septiembre 2020, publicamos un reporte oficial solicitando un

impuesto mundial sobre el carbono en los combustibles marítimos para incentivar una innovación baja en carbono y permanecemos optimistas por el creciente apoyo de esta propuesta. Trafigura también es un miembro fundador de la coalición COP26 First Movers, que se enfoca en reducir las emisiones de industrias clave difíciles de abatir. Como parte del pedido a la coalición First Movers, Trafigura también se ha comprometido a que seis navíos – 18 por ciento de su propia flota actual – utilicen combustibles de cero emisiones para el 2030.

Otras iniciativas en las que Trafigura participa incluyen el copatrocinio de los motores de dos tiempos de amoníaco verde de MAN Energy Solutions y estudios de cofinanciación enfocados en utilizar amoníaco verde como combustible de cero emisiones.

También estamos invirtiendo en Hy2gen, un desarrollador de tecnologías de producción de hidrógeno y e-combustibles, y en Daphne Technologies, que está desarrollando tecnología innovadora para remover emisiones como el óxido de nitrógeno, metano y dióxido de carbono del gas de combustión de cualquier combustible.

Lea más acerca de nuestros esfuerzos e iniciativas para descarbonizar el transporte marítimo: www.trafigura.com/products-and-services/shipping-and-chartering/

Reporte de desempeño

Activos e inversiones

En 2021, inversiones estratégicas y alianzas con contrapartes cuidadosamente seleccionadas continuaron extendiendo el alcance de nuestras actividades y ofertas de servicios.

Los activos industriales del Grupo comprenden operaciones mineras de propiedad y operación mayoritaria y minas de *joint ventures* gestionadas independientemente; los negocios Nyrstar y Puma Energy, de propiedad mayoritaria pero gestionados independientemente; Impala Terminals (que incluye un *joint venture* con IFM Investors y otras operaciones de propiedad mayoritaria de Trafigura); el *joint venture* de propiedad mayoritaria TFG Marine de abastecimiento de combustible búnker. El Grupo también tiene una inversión en H2 Energy, líder en soluciones de movilidad de hidrógeno verde, y una participación del 50 por ciento del *joint venture* H2 Energy Europe. Galena Asset Management es una subsidiaria de inversión regulada propia de Trafigura. Además, Trafigura mantiene un número minoritario de inversiones en activos industriales en los que no tiene control operativo, incluyendo Vostok Oil, Terrafame y la operación Goro de Prony Resources.

Minería

La cartera de activos mineros de Trafigura Group alcanza África, América del Sur, América del Norte y Europa. El valor patrimonial se genera para Trafigura Group y los *commodities* se adquieren para nuestros libros de comercialización de metales y minerales. El equipo minero también brinda servicios de asesoría y apoyo al resto del Grupo.

Al igual que el 2020, este fue un año desafiante para muchas de nuestras minas por varios motivos: recortes de personal en América del Norte y escasez de producción e interrupciones de cadenas de suministro causados por la pandemia. Afortunadamente, el aumento en los precios de metales durante el año compensó las pérdidas de producción, lo cual significó que los activos mineros reportaron un resultado

financiero muy sólido. Sin embargo, la seguridad del Grupo en las minas se mantuvo insuficiente. Lamentablemente, se registraron cuatro fallecimientos en operaciones mineras durante el ejercicio económico: una en España y tres en la mina de Nyrstar en Tennessee, EE.UU. Los planes de mejoramiento de la seguridad se están aplicando en cada una de estas operaciones.

Un punto clave del año fue la venta de Minas de Aguas Teñidas (MATSA), nuestro *joint venture* español de minería polimetálica, a Sandfire Resources de Australia por USD1.865 millones. La transacción se anunció en septiembre 2021 y se espera que se complete en la primera mitad del 2022, con condiciones clave incluyendo la aprobación de fusión de inversión extranjera directa y antimonopolio en España. La venta fue el final de una importante inversión en el complejo minero de MATSA por Trafigura y Mubadala Investment Company para desarrollar un activo minero de primera clase con un personal de trabajo con vasta experiencia. Como parte del contrato de venta, el Grupo Trafigura retendrá un acuerdo de vida útil de la mina por el 100 por ciento de la producción de MATSA.

Otros puntos positivos en 2021 incluyeron un fuerte desempeño de la mina Catalina Huanca en Perú, donde la producción, costos y organización mejoraron significativamente. A pesar de un fuerte desempeño en cuanto a la seguridad durante el año que se informa, hubo un incidente fatal en noviembre 2021 que actualmente está siendo investigado.

La operación de mineral de hierro de Mineração Morro do Ipê en Minas Gerais, Brasil, un *joint venture* entre Mubadala y Trafigura, registró un gran progreso operativo, financiero y de seguridad. El equipo minero apoyó la operación de níquel

▼ La mina MATSA en la provincia de Huelva en el suroeste de España, que se vendió este año.



Terrafame, gestionada independientemente, un joint venture entre el Estado de Finlandia y Galena Asset Management, en la finalización exitosa de una planta de sulfato de níquel.

Sin embargo, al mismo tiempo, en muchas de nuestras áreas, las interrupciones causadas por la COVID-19 fueron un desafío abrumador. En muchos lugares, hasta 20 por ciento de la mano de obra estuvo ausente como resultado de la enfermedad o medidas de cuarentena. Las medidas del Gobierno para contener la extensión de la COVID-19 también interrumpieron las cadenas de suministro, retrasaron significativamente la entrega de equipos, consumibles y piezas de repuesto e impidieron que el personal viajara a los sitios para ayudar a solucionar los problemas. Una recuperación acelerada post COVID-19 en la economía más amplia también llevó a una mayor rotación de personal, en particular en América del Norte.

La mina de zinc y plomo Castellanos, un *joint venture* entre Trafigura y Geominera, una paraestatal cubana que gestiona la mina, tuvo un año especialmente difícil en el que sufrió una severa escasez de producción debido a la pandemia. La mina Myra Falls, anteriormente propiedad de Nyrstar, aún se encuentra en la fase de aumento. Por otro lado, la producción en la mina Kapulo en la República Democrática del Congo fue interrumpida por acontecimientos políticos locales.

Por lo tanto, el enfoque para el año actual es mejorar la seguridad y retomar operaciones estables mientras las medidas relacionadas con la COVID-19 se relajan. De esta forma, la estabilidad operacional se debería restaurar. Las minas también se deberían beneficiar del aumento de los precios y de la demanda de metales a pesar de que los costos operativos y del capital están aumentado significativamente y lo mismo sucede con los precios de la energía. Continuamos reclutando personal adicional debidamente calificado para las empresas de activos mineros.

Nyrstar

Nyrstar es una empresa global de fundición de varios metales y minería con una posición líder en el mercado en zinc y plomo. Este fue el segundo ejercicio económico completo como parte consolidada del Grupo Trafigura. A pesar de que las operaciones de la empresa registraron pérdidas durante el año como resultado de la pandemia, de los desafíos operativos en relación con inversiones descuidadas previas a la adquisición y del aumento de precios de la energía, fue un año de progreso.

Desde la finalización de la reestructuración y adquisición de parte de Trafigura, Nyrstar ha estado en modo de reflote con una importante inversión de capital en la mejora operativa y modernización, luego de años de subinversión.

Esto continuó durante 2021, con un desembolso de capital de USD267 millones invertidos en las operaciones de fundición global y activos mineros de Nyrstar. Los objetivos clave fueron la optimización de las fundidoras de zinc y de nuestras minas de zinc en América del Norte para que rindan al máximo y acelerar la remodelación de la fundidora de Port Pirie en Australia para mejorar la rentabilidad.

Lamentablemente, las operaciones de Nyrstar en el Este de Tennessee en América del Norte registraron tres muertes durante el ejercicio económico. La más reciente, en julio 2021, fue causada por un derrumbe interno. Como respuesta inmediata a este incidente, la mina del Este de Tennessee

cesó operaciones en todas las minas con respaldos altos de 35 pies o más y un nuevo método de explotación minera está siendo implementado. Se espera que los niveles de producción regresen a los niveles normales durante el ejercicio económico 2022.

En Australia, las operaciones de fundidoras continuaron enfrentando desafíos operativos que resultaron en niveles de materia prima procesada más bajos de lo planeado. Esto llevó al reconocimiento de una pérdida por deterioro de USD125 millones.

Sin embargo, como resultado de inversiones y varias mejoras logísticas y de proceso en Europa, los sitios de Nyrstar pudieron mantener la producción a pesar de las interrupciones del mercado causadas por la COVID-19. También, como resultado de las iniciativas de sustentabilidad, las plantas europeas de Nyrstar informaron una reducción en la huella de carbono y, junto con Nala Renewables, construyeron instalaciones de almacenamiento de electricidad y energía renovable en el sitio, proporcionando electricidad ecológica a las redes nacionales de sus países anfitriones, Bélgica y los Países Bajos. Estas actividades respaldaron el rol de Nyrstar como productor responsable y socio de negocios confiable con fuertes relaciones con clientes y productos de alta calidad, ayudando a la reconstrucción de la base de clientes que se había erosionado por las dificultades económicas de la empresa antes de su adquisición y reestructuración por parte de Trafigura.

Puntos clave: Zinc verde de Nyrstar

Desde enero 2021, toda la energía comprada por la fundidora holandesa de Nyrstar en Budel es generada a partir de fuentes renovables, reduciendo las emisiones de gases de efecto invernadero a cerca de cero. Además, se están implementando planes para expandir la capacidad fotovoltaica existente en el sitio para crear el parque solar más grande en los Países Bajos.

En las fundidoras gemelas de Bélgica en Balen y Pelt, 50% de la energía comprada durante el 2021 fue de fuentes renovables, y se está invirtiendo en un sistema de almacenamiento de energía de baterías de ion de litio de EUR30 millones propiedad del *joint venture* de Trafigura, Nala Renewables. Esto va a contribuir a la eficiencia de las redes de electricidad de Bélgica.

En 2021, Nyrstar invirtió en logísticas más ecológicas y eficientes mediante el cambio de operaciones de carga de carretera a ferrocarril y barcaza. Por ejemplo, trabajando junto con un socio de logística, los subproductos de Budel ahora son transportados por tren a Antwerp, eliminando 7.200 viajes de camiones por año.

Además, Nyrstar mejoró la calidad del ácido que produce para vender ácido rentable en la región en vez de vender para exportación, reduciendo las distancias de transporte y las emisiones.

De cara al 2022, Nyrstar continuará buscando estabilizar la producción de sus operaciones a pesar de que el viento en contra está aumentando, en especial en cuanto al aumento de precios de energía, que ya ha forzado una reducción de producción en los sitios de Europa luego del final del ejercicio económico. Se planea seguir con las inversiones en proyectos de modernización y sustentabilidad y Nyrstar continuará invirtiendo (con el apoyo de Trafigura) con el objetivo de aumentar su producción anual de zinc y su EBITDA en 2022.

Puma Energy

Puma Energy es una empresa de energía líder en los mercados emergentes, que proporciona de manera segura soluciones energéticas en 41 países de los seis continentes. La empresa tiene alrededor de 2.000 estaciones de servicio, presencia en más de 100 aeropuertos y una red de terminales de almacenamiento operadas bajo las divisiones de infraestructura y *downstream*. La empresa crea valor con el suministro, distribución y entrega de productos petroleros refinados, como combustibles, lubricantes y bitumen y con actividades minoristas y servicios relacionados. Se beneficia del suministro de calidad con precios competitivos a través de sus contratos imparciales de suministro comercial con Trafigura.

El evento más importante para Puma Energy en 2021 fue su recapitalización, que fortaleció su balance por medio de una suscripción adicional de capital de USD500 millones, implementado a través de un instrumento convertible. La suscripción adicional de capital fue aprobada por los accionistas de Puma Energy en abril 2021 y se completó el 30 de septiembre de 2021, permitiendo a la empresa pagar más de USD760 millones de deuda luego de obtener las aprobaciones regulatorias relevantes.

Como resultado, la participación accionaria de Trafigura en Puma Energy aumentó a aproximadamente 72 por ciento y Puma Energy se fusionó con Trafigura, efectivo desde el final del ejercicio económico de Trafigura. Se nombró como CEO a Hadi Hallouche y se re asignó como Presidente no ejecutivo a René Medori.

La recapitalización incluyó la venta del negocio de Puma Energy en Angola a Sonangol por USD600 millones y la adquisición por parte de Trafigura de las acciones de Sonangol en Puma Energy por un monto similar. La finalización de esta transacción está sujeta a aprobaciones regulatorias

y se espera que se cierre poco después del final del ejercicio económico de Trafigura. Una vez que se complete, la participación accionaria de Trafigura en Puma Energy aumentará alrededor de un 93 por ciento.

Puma Energy se divide en cuatro regiones: las Américas, África, Asia-Pacífico y Europa, y en dos segmentos: Infraestructura y *downstream*, que manejan la parte comercial, de estaciones de servicio, de aviación, de refinería y otros negocios.

La empresa se enfoca en tres prioridades. Primero, apunta a simplificar y revitalizar su negocio central mediante la inversión estratégica en activos de *downstream* para aumentar la participación en el mercado. Segundo, se preparará para el futuro de la energía ayudando a los clientes y comunidades a asegurar el acceso a energía accesible mientras ayuda en el avance de la transición a un futuro con menos carbono. Tercero, trabajará junto con Trafigura aumentando la competitividad aprovechando la inteligencia de mercado energético y experiencia de Trafigura en la optimización de la cadena de suministro.

Un ejemplo de preparación para el futuro de la energía es la instalación de proyectos solares y de baterías en los sitios de Puma Energy. Ya se han completado proyectos en 43 estaciones de servicio y terminales con una capacidad de 1.589KWp.

Los resultados de Puma Energy en 2020 y su desempeño en la primera mitad del 2021 se vieron fuertemente afectados por la COVID-19 y la consecuente recesión de la economía mundial. El ejercicio económico de la empresa corre hasta el 31 de diciembre por lo que los montos anuales aún no están disponibles, pero en septiembre hubo signos evidentes de mejora, con un buen crecimiento en el negocio de aviación y una recuperación estable en el segmento de *downstream*, especialmente en América del Sur. Una demanda más débil de bitumen, especialmente en China y EE.UU., tuvo un impacto en los volúmenes y el EBITDA. La seguridad continúa siendo prioridad y en cuanto a esto, el desempeño de Puma Energy fue muy bueno, registrando una tasa de frecuencia de lesiones con tiempo perdido significativamente más baja y ninguna fatalidad al final de su tercer trimestre.

De cara al 2022, Puma Energy espera que la recuperación tome impulso en muchos sectores clave y enfrenta al nuevo año con una base financiera más sólida para competir por los negocios.

▼ Puma Energy está comprometida con el suministro de combustibles de alta calidad a las comunidades donde opera.



Impala Terminals

Impala Terminals es una *joint venture* 50:50 con IFM Investors, una firma global de gestión de inversiones. Está principalmente enfocada en el diseño, implementación, propiedad y operación de activos logísticos multimodales. Esto incluye la transferencia segura y confiable de cargas y contenedores a granel de sólidos y líquidos desde y hasta sitios de producción y consumo del interior a través de puertos de aguas profundas. El *joint venture* de Impala Terminals tiene, gestiona y opera terminales de metales base en México, Perú y España; el almacenamiento y distribución de productos de petróleo refinado en Paraguay y operaciones fluviales en el río de Paraguay; servicios de transporte multimodal en África sub-sahariana; y un negocio mundial de transporte de carga que brinda una cobertura global 24/7 a sus clientes.

Por otro lado, Impala Terminals también gestiona un número de activos portuarios, logísticos, de almacenamiento propiedad de Trafigura que apoyan el negocio de comercialización de *commodities* y los flujos de comercio de terceros en las Américas, Europa, Medio Oriente y África. Mundialmente, Impala Terminals tiene un total de 28 operaciones de marca en 18 países. Todas estas operaciones cumplieron o superaron las expectativas de desempeño durante el 2021, con interrupciones limitadas resultantes de desafíos locales relacionados con la COVID-19.

En 2021, las operaciones propias del *joint venture* de Impala Terminals extendieron operaciones exitosamente en localidades importantes y diversificaron los servicios para abarcar un rango más amplio de cargamentos, incluyendo el agregado de cargamentos secos a los servicios fluviales ofrecidos en el Río Paraguay. En México, la empresa finalizó la construcción de una nueva terminal de contenedores vacíos, un nuevo laboratorio y la instalación de paneles solares que suministrarán hasta 50 por ciento de las necesidades energéticas de Impala Terminals en México. En Perú, la empresa abrió un nuevo sitio de cargas generales y un área de almacenamiento de metales que opera en conjunto con la operación de concentrado de minerales. En España, la empresa tuvo un gran aumento de volúmenes de importación.

En el negocio logístico del *joint venture* de Impala Terminals, los volúmenes de importaciones y de transporte de contenedores aumentaron fuertemente a medida que la empresa aumentaba sus flujos de comercio en diferentes países, en particular los de África sub-sahariana. El negocio también operó desde nuevos sitios en Botswana y Durban y desarrolló nuevas tecnologías móviles sin papel para contratistas y para sus operaciones en Perú y América del Sur en respuesta a la COVID-19 y para reducir los impactos ambientales.

A comienzos de año, el *joint venture* de Impala Terminals lanzó un servicio certificado de transporte con emisión neutra de carbono. El servicio brinda a sus clientes cálculos transparentes y precisos de emisiones indirectas de gases de efecto invernadero generadas por el transporte de envíos de metales no ferrosos y minerales por contenedor. También les ofrece la oportunidad de compensar las emisiones residuales brindando fondos para proyectos de financiación de carbono de alta calidad alrededor del mundo. Todos los envíos neutrales en carbono están certificados de acuerdo con el *Carbon Neutral Protocol*.

Los activos africanos de Impala Terminals en Zambia y la República Democrática del Congo (RDC) tuvieron otro año ocupado con un aumento de los volúmenes bidireccionales debido a un incremento en los flujos de importaciones a medida que los sitios de la empresa de la región continuaban explotando sinergias clave. Impala Terminals estableció una capacidad adicional de depósito en Kolwezi en la RDC como resultado de un aumento en la demanda en Copperbelt, mientras el desarrollo de servicios ferroviarios y de carreteras continuaba. Durante el año, Impala Terminals anunció que saldría del puerto de Dar es Salaam, luego de 11 años, ya que aprovechará eficiencias en otras ubicaciones cercanas, pero fuera del puerto.

En Colombia, donde Impala Terminals opera un puerto interior en Barrancabermeja y una operación de barcazas desde los puertos del Atlántico de Barranquilla y Cartagena, la empresa cumplió con las expectativas a pesar del impacto de la COVID-19, la incertidumbre económica y la inquietud social. En Barrancabermeja se registraron volúmenes récord de cargas petroleras, de carga seca y de productos y un número récord de barcazas se descargaron en Cartagena, siendo el petróleo crudo ligero un mercado clave en crecimiento. En 2021, firmamos un acuerdo para conectar la Refinería de Ecopetrol con la infraestructura de Impala Terminals, mientras que la empresa está apuntando a una mayor integración con los activos de Puma Energy. Se espera que la decisión del gobierno de proceder con el dragado del Río Magdalena, planeado para 2022, tenga un impacto positivo en el negocio.

En Chile, los cuatro sitios de Impala Terminals en Antofagasta, Arica, Copiapó y Coquimbo, tuvieron un buen desempeño de cara al COVID-19, incluyendo el impacto de la pandemia en la cadena de suministro. A pesar de una interrupción importante de la producción minera en el país, la empresa tuvo un aumento de volúmenes de concentrados en 2021. Se restaron algunos servicios en el sitio de Copiapó mientras que los volúmenes aumentaron en Antofagasta, con Impala Terminals apuntando a la expansión de su capacidad de depósito en Antofagasta. En adelante, el desarrollo en Chile también se enfocará en contribuir planes de desarrollo sustentable para la empresa.

▼ El nuevo depósito en Impala Terminals, Medio Oriente, Dubái.



En Bolivia, Impala Terminals tuvo un buen desempeño en 2021. Las operaciones en Oruro y Potosí registraron crecimientos en el año, beneficiándose de un aumento en la producción minera en la región y de la incorporación de nuevos productores a su clientela. Por tercer año consecutivo, la empresa no informó ningún incidente con pérdida de tiempo en el país.

En la terminal Impala Burnside en Luisiana, EE.UU., la empresa se enfocó en diversificar la actividad, apuntando especialmente a oportunidades con terceros vinculadas a combustibles renovables, que es un mercado a largo plazo para el negocio. A fines de 2021, Impala Terminals Burnside vendió una opción en una parte del terreno en Burnside a una importante firma química y de gas industrial de EE.UU., que planea diseñar, construir y operar una planta de amoníaco azul que quedaría operativa en 2026. Durante el año, el coque de petróleo fue el *commodity* clave dado que los volúmenes de carbono se mantuvieron sin cambios.

En Dubai, Impala Terminals Medio Oriente informó un fuerte desempeño en el año, con aumentos en ingresos, ganancias y volúmenes dado que se expandió la clientela. La empresa firmó tres nuevos acuerdos de mediano a largo plazo de manejo de almacenamiento y contenedores y creó un sólido portafolio con visión a futuro. Todo esto se dio a pesar de los continuos efectos negativos de la pandemia. El negocio aumentó su huella industrial y avanzó hacia el comercio electrónico, mientras que, de cara al futuro, considera oportunidades en la región.

Impala Terminals continúa gestionando los desafíos relacionados con el cambio climático y la transición a energía baja en carbono, a medida que diversifica servicios y clientes y aumenta sus operaciones para aprovechar oportunidades en un mercado en evolución. Continuará midiendo y gestionando sus emisiones, alineadas con la estrategia de cambio climático del Grupo Trafigura.

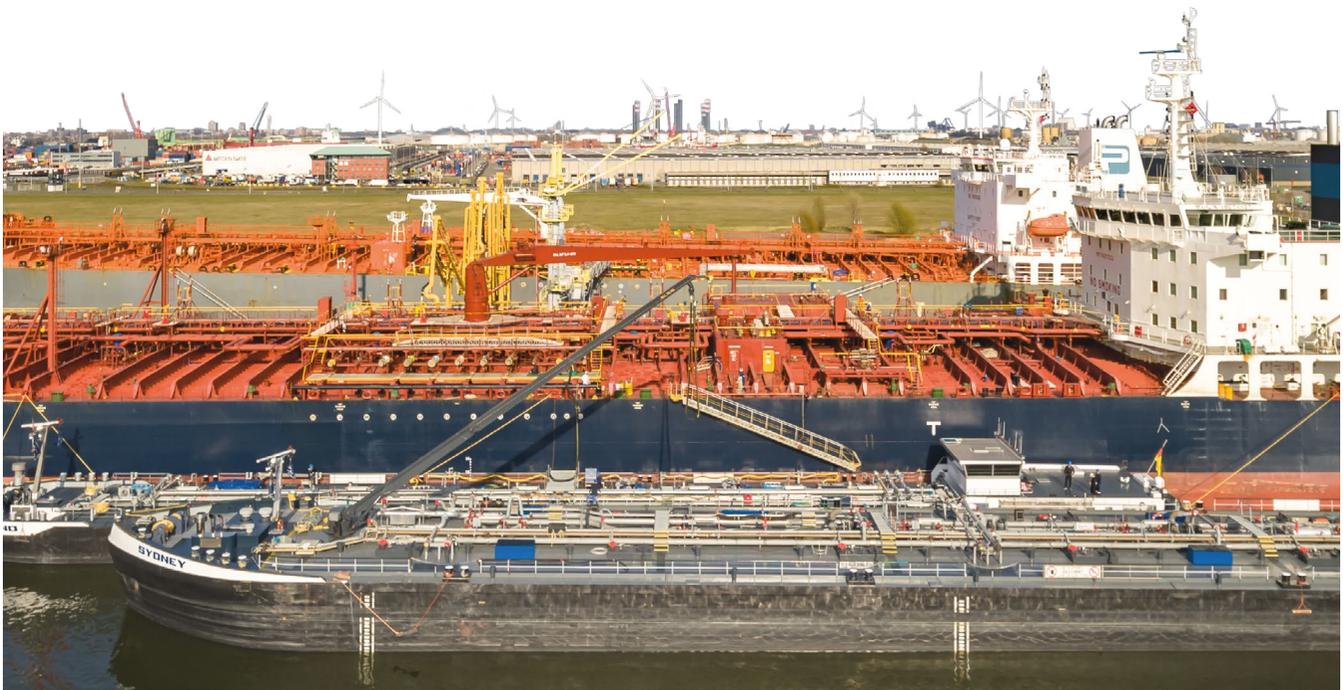
▼ Operación de carga de combustible de TFG Marine en el puerto de Rotterdam.

TFG Marine

TFG Marine es un *joint venture* entre Trafigura y dos de los propietarios de buques más grandes del mundo, Frontline Ltd. y Golden Ocean Ltd, fundado en 2019 para responder al mercado mundial de combustibles búnker. Trabajamos junto con los equipos internos de comercialización y envíos de Trafigura para ofrecer y vender combustibles de precios competitivos a navíos bajo fletamentos a plazo de Trafigura y al mercado de envíos más amplio.

El mercado mundial de petroleros tuvo un trasfondo sombrío en 2021, uno de los años más difíciles de la historia para el suministro de combustible como resultado de un exceso de oferta. Sin embargo, TFG Marine tuvo un gran avance, aumentando su huella y volúmenes en todas las regiones, al punto en que se ha convertido en uno de los tres mejores proveedores de combustible búnker en el mercado. Una ventaja clave es el fuerte respaldo financiero del Grupo Trafigura: en la situación actual de aumento de precios del petróleo, esto permitió a TFG Marine ofrecer términos de pago favorables a sus clientes donde otros proveedores presentaron problemas para hacerlo. Durante el año, TFG Marine se mantuvo firme, incluso en las partes más desafiantes del mercado, como África y Singapur y aseguró licencias para permitir una mayor expansión en el complejo portuario de Europa de Ámsterdam-Rotterdam-Antwerp, el Mediterráneo y China.

El mercado actual de búnker es insostenible, y se espera que el 2022 sea un año de consolidación acelerada, con jugadores saliendo del mercado por varios motivos, incluyendo un acceso insuficiente a la liquidez financiera. El mercado también se está volviendo más transparente y más enfocado en el manejo de la transición climática, con todos los costos que conllevará. Para TFG Marine, esto significa una oportunidad única de ganar negocios mediante la innovación y el suministro de combustibles alternativos bajos en carbono y la cooperación con otros jugadores, apoyada por una fuerte marca, una posición financiera sólida y una reputación de transparencia.



Galena Asset Management

Galena Asset Management, subsidiaria de inversión regulada y propiedad total de Trafigura, opera un número de fondos que invierten en energía, minería y activos relacionados. Ofrece a los inversores terciarios, la oportunidad de invertir junto con Trafigura sobre una base equitativa. El principal foco de actividad del 2021 fue Galena Multistrategy Fund, el fondo de cobertura líquida de Galena que comercializa una estrategia macro de *commodities*. El fondo aumentó 82 por ciento en el ejercicio económico de Trafigura, convirtiéndose en uno de los fondos de cobertura de *commodities* con mejor desempeño en el mundo.

El fondo pudo capitalizar las oportunidades de inversión únicas creadas en el espacio macro y de *commodities* por las disrupciones causadas por la COVID-19 y sus consecuencias – en particular la colisión entre una fuerte recuperación de la demanda de *commodities* y un suministro más restringido, junto con embotellamientos logísticos sustanciales. Nuestra capacidad para aprovechar la inteligencia de mercado de Trafigura fue fundamental. Nuestra capacidad para apoyarnos en especialistas con información detallada y oportuna nos permitió entender las realidades de los mercados físicos, especialmente en esta situación de mercado.

En cuanto al patrimonio privado de las actividades de Galena Asset Management, hubo un gran progreso en Terrafame, una sociedad de cartera de Galena Asset Management. A pesar de que Terrafame tuvo retrasos como resultado de la pandemia, la empresa comenzó a producir sulfato de níquel en su planta durante el verano. Por medio de este proyecto, financiado por Galena Asset Management (entre otros), Terrafame está convirtiéndose en uno de los productores más eficientes en el mundo de sulfato de níquel de grado de batería bajo en carbono.

Para el próximo año, se espera que la volatilidad continúe ya que los factores estructurales que la impulsan están lejos de resolverse, y es probable que los costos de energía récord actúen como fuente de inestabilidad económica. El sector de recursos en general y en particular la industria del petróleo está sufriendo bajos gastos de capital crónicos. La falta de nuevos desarrollos dificulta la capacidad de satisfacer la demanda. Galena Asset Management lanzará un fondo especializado en oportunidades de financiación de comercio de energía que invertirá junto con Trafigura en oportunidades en el sector de extracción a nivel mundial

Inversiones minoritarias

Vostok Oil

En diciembre 2020, Trafigura adquirió un 10 por ciento de participación de Rosneft en el capital autorizado de Vostok Oil LLC, un proyecto de petróleo y gas a grande escala de primera clase en el territorio de Krasnoyarsk en Rusia. Trafigura es un inversor pasivo minoritario de Vostok Oil sin control operativo ni gerencial.

Vostok Oil mantiene 52 áreas de licencia y 13 campos de hidrocarburos. Los mismos tienen seis mil millones de toneladas de recursos petroleros de alta calidad y bajos en azufre y alrededor de dos billones de metros cúbicos de gas. Rosneft, la empresa más grande de petróleo de Rusia y operadora de Vostok Oil, ya ha comenzado a desarrollar activamente el proyecto que se espera que entregue hasta 30 millones de toneladas de petróleo a través de la Ruta marítima del Norte para el 2024.

En la implementación del proyecto, Rosneft está comprometido a asegurar el cumplimiento de los estándares ambientales más altos con la aplicación de tecnologías avanzadas para la protección ambiental, desde la perforación de pozos hasta el diseño especializado de oleoductos y petroleros exportando el petróleo producido. Se busca garantizar que el proyecto tenga una huella de carbono significativamente inferior que la de otros nuevos proyectos petroleros en el mundo. También se espera que el uso de la producción de gas asociado y un año completo de generación de energía eólica del sitio de producción contribuyan a conseguir este objetivo.

Trafigura y Rosneft también han acordado llevar a cabo un estudio en conjunto en busca de maneras de reducir las emisiones de CO₂. En octubre 2021, las empresas firmaron un acuerdo de cooperación para organizar una evaluación independiente de emisiones de gases de efecto invernadero a lo largo de la cadena de suministro de petróleo crudo de Rosneft. Las empresas trabajarán en conjunto para garantizar un cálculo independiente de la huella de carbono de Rosneft en la entrega desde sitios de producción a tres puertos de exportación de Rusia: Novorossiysk, Primorsk y Ust-Luga. Rosneft y Trafigura también demostraron su intención de identificar proyectos para reducir las emisiones de gas de efecto invernadero a lo largo de toda la cadena de valor de petróleo crudo de Urales.

▼ Vostok Oil, un proyecto de primera clase a grande escala de petróleo y gas en el territorio de Krasnoyarsk en Rusia.



Guangxi Jinchuan

Guangxi Jinchuan es una de las fundidoras independientes de cobre más grandes de China. Ubicada en Fangchenggang en la provincia de Guangxi en la costa sur del país, tiene una capacidad de 400.000 toneladas y opera con tecnología de flash doble de bajo consumo y amigable con el ambiente.

Trafigura tiene un 30 por ciento de participación en la fundidora Guangxi Jinchuan desde 2015, y el otro 70 por ciento de participación y control operativo está en manos de Jinchuan Group, uno de los mayores productores de cobre en China. Seguimos siendo el único negocio de comercialización internacional con una inversión de patrimonio en una operación sustancial de cobre chino. Vinculado a nuestra participación accionaria existe un acuerdo comercial de muchos años que le da a Trafigura el derecho de proveer alrededor de 30 por ciento de los concentrados que Guangxi Jinchuan utiliza como insumos.

En 2021, la fundidora tuvo una recuperación relativamente rápida de los problemas de producción que experimentó en 2020 como resultado de la pandemia y aumentó la producción a 465.000 toneladas. La rentabilidad fue similar a la de 2020, gracias a la fuerte demanda de consumo de cátodos y ácido sulfúrico incluso con cargos de tratamiento y refinación más bajos que los del año pasado.

Para el 2022, esperamos que el mercado de cobre se mantenga firme, impulsando un aumento de las primas de cátodos y mejorando aún más la rentabilidad de Guangxi Jinchuan. Se espera un mayor aumento de la producción anual, hasta 470.000 toneladas.

▼ Producción de cátodos de cobre en la fundidora de Guangxi Jinchuan.

H2 Energy

H2 Energy Holding AG, basada en Zúrich, es un desarrollador de negocios de soluciones de hidrógeno verde y un proveedor único de cadenas de valor con carbono cero para el transporte de cargas pesadas. En diciembre 2020, se anunció que Trafigura invertiría USD62 millones, incluyendo una inyección de capital de USD20 millones en la empresa para apoyar el desarrollo de un ecosistema de hidrógeno verde para los camiones en Suiza, cubriendo la producción, almacenamiento y distribución.

H2 Energy, fundada en 2014, desarrolla y opera ecosistemas de hidrógeno, desarrolla sitios de producción para hidrógeno verde, se encarga de la ingeniería de estaciones de servicio de hidrógeno y proporciona soluciones para el almacenamiento y transporte de hidrógeno. H2 Energy tiene fuertes alianzas con grandes jugadores industriales y líderes de mercado como Hyundai, Alpiq y Linde, y es la primera empresa en el mundo Occidental en brindar camiones de pilas de combustible producidos en serie a usuarios comerciales. Un total de 47 camiones están operando para grandes transportadores y *retailers* en Suiza con un adicional de 1.550 camiones de pila de combustible de hidrógeno para el 2025.

Los restantes USD62 millones del capital de inversión de Trafigura están destinados a H2 Energy Europe, un *joint venture* nuevo entre H2 Energy y Trafigura que aspira a replicar el exitoso modelo suizo en otros países de Europa, comenzando en Dinamarca. La empresa planifica construir una planta de producción de hidrógeno verde de 1GW en Esbjerg, ubicada estratégicamente cerca de la zona de aterrizaje de la energía eólica danesa de alta mar, que estaría operativa en 2024.



Terrafame

Terrafame es una empresa multi-metal de Finlandia que produce níquel, cobalto y zinc utilizando tecnología sustentable de lixiviación *bioheap* en su mina en Sotkamo, Finlandia. Galena Asset Management, quien gestiona los fondos privados de Trafigura, posee 31 por ciento del capital accionario y la empresa estatal Finnish Minerals Group es el accionista principal con 67 por ciento. El Grupo Trafigura ha proporcionado préstamos y financiamiento para apoyar el crecimiento de producción de Terrafame y la construcción de una planta de productos químicos para baterías en el sitio.

La construcción de la planta de sulfato de níquel se ha completado más tarde de lo planeado debido a la pandemia y los retrasos que trajo en la obtención de equipos clave. La finalización de la planta es un hito para Terrafame: aumentará significativamente las ventas y posición de Terrafame como proveedor crucial del creciente mercado de baterías para los vehículos eléctricos. Entre las prioridades para el 2022, se encuentra la estabilización de operaciones en la planta de sulfato de níquel y el aceleramiento de su crecimiento, y mayores avances en la mejora de la seguridad en las operaciones de Terrafame hasta alcanzar niveles líderes en la industria.

Las emisiones de gases de efecto invernadero están siendo cada vez más controlados en las industrias de recursos, en particular para aquellos activos que suministran la cadena de valor de los vehículos eléctricos. Terrafame se encuentra en el extremo inferior de la curva de carbono, con una huella de carbono de menos de 10t CO₂/t Ni, lo cual ha despertado interés de productores de baterías y vehículos en sus unidades de sulfato. Se encuentra bien posicionada para satisfacer la creciente demanda mundial en general y la creciente demanda en Europa específicamente.

Goro Resources

En marzo 2021, Trafigura adquirió una participación del 19 por ciento en Goro Resources a través de sus acciones en Prony Resources New Caledonia (PRNC). Goro Resources es una importante operación minera de níquel en la isla del Pacífico y Prony Resources New Caledonia es un *joint venture* que incluye inversores, gestión minera, empleados y gobierno local y organizaciones comunales. PRNC ha asegurado puestos directos para más de 1.500 personas y puestos indirectos para más de 10.000 habitantes de Nueva Caledonia.

En abril 2021, la instalación volvió a funcionar exitosamente y produjo 3.000 toneladas de precipitados de hidróxido mixto (MHP por sus siglas en inglés), cumpliendo con las especificaciones de las baterías de vehículos eléctricos en tan solo tres meses. Las fuertes condiciones del mercado para los intermediarios de MHP, como resultado de la creciente demanda de vehículos eléctricos, apoyó la decisión de cambiar la producción de óxido de níquel para la producción de acero inoxidable por MHP para baterías. Otros progresos en 2021 incluyeron la gestión exitosa del impacto la COVID-19 en cuanto a los empleados.

Para el 2022, las prioridades incluyen avanzar con un proyecto de apilado en seco de relave para reducir el riesgo de almacenamiento de relave y proteger el ambiente, lo cual aumentará la producción, hasta al menos 35.000 toneladas, y reducirá costos en efectivo.

▼ Mina de níquel y cobalto de Prony Resources en Nueva Caledonia.



Gobernanza corporativa

Junta Directiva y Comités

Trafigura es propiedad de sus empleados sénior. Esta alineación entre empleados y participación accionaria promueve un desempeño financiero sustentable con profundidad de gestión y estabilidad.

Junta Directiva

El órgano principal del Grupo es la Junta Directiva, quien tiene total responsabilidad por la dirección estratégica y gestión del Grupo, incluyendo estrategias comerciales y financieras y relaciones con los grupos de interés. Los miembros de la Junta Directiva se detallan en la siguiente página.

Los directores con responsabilidades ejecutivas también son miembros del Comité de Gestión y comités subsidiarios como se detalla debajo. La gestión del Grupo se caracteriza por reportes cortos, estructuras planas, clara delineación y segregación de responsabilidades y responsabilidad personal.

La remuneración del personal está relacionada con el desempeño del Grupo y la contribución individual. Cerca de 1.000 empleados sénior del Grupo, en su capacidad de accionistas, tienen un compromiso personal con el éxito a largo plazo, promoviendo profundidad de gestión y estabilidad e incentivando una gestión de riesgo prudente.

Sub-comités de la Junta

En septiembre 2021, un nuevo sub-comité enfocado en los riesgos y estrategias ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) se estableció para reunirse con la Junta Directiva y el Comité de Gestión, junto con los ya existentes Comités de Auditoría, Cumplimiento, Nombramiento y Remuneraciones.

El **Comité ASG** está presidido por el Presidente Ejecutivo y CEO del Grupo, junto con un director ejecutivo y dos directores no ejecutivos. El nuevo comité permite una mayor participación y aportes a nivel de la Junta en relación a los riesgos ASG materiales y a la estrategia del Grupo.

El **Comité de Auditoría** asiste a la Junta Directiva en el cumplimiento de sus responsabilidades de supervisión del proceso de reporte financiero, el sistema de control interno y el proceso de auditoría.

El **Comité de Nombramiento y Remuneraciones** asiste y asesora a la Junta Directiva en asuntos relacionados con el nombramiento y remuneración de los Directores Ejecutivos, del Comité de Gestión y de otros empleados sénior de Trafigura Group.

El **Comité de Cumplimiento** es responsable de asegurar que la empresa identifica e implementa todos los procedimientos y controles necesarios para implementar el cumplimiento de todas las leyes y normas aplicables, así como también de nuestro Código de Conducta de Negocios y otras políticas de cumplimiento.

Comité de Gestión

El Comité de Gestión, formado por ocho miembros, está por debajo de la Junta Directiva e incluye a los tres directores ejecutivos de Trafigura. El Comité de Gestión es responsable de la ejecución de la estrategia de negocios de Trafigura, incluyendo la gestión diaria de la comercialización, las funciones comerciales y operativas y la cartera de inversiones.

Comités Corporativos

El Comité de Gestión está respaldado por los siguientes cuatro comités corporativos, ilustrados en la página opuesta y descritos más detalladamente en la página 42:

- **Comité de Gestión del riesgo de mercado**
- **Comité Financiero**
- **Comité Directivo Operativo HSEC**
- **Comité Directivo Comercial ASG**

Como parte de nuestra reestructuración de gobernanza, el Comité Directivo HSEC del Grupo y el Grupo de Cambio Climático se disolvieron y se formó el Comité Directivo Operativo HSEC y el Comité Directivo Comercial ASG.

Estos nuevos comités directivos, que separan asuntos de salud, seguridad, medio ambiente y comunidad (HSEC, por sus siglas en inglés) y asuntos comerciales ASG, permiten que las discusiones sean más directas, eficientes y relevantes para los miembros y asistentes. Cada uno de los nuevos comités directivos están dirigidos por un miembro del Comité de Gestión para asegurarse de que los gerentes sénior se mantengan informados acerca de los temas claves de HSEC y ASG relacionados con el Grupo Trafigura y se puedan involucrar en los mismos.

Lea las biografías de nuestro liderazgo: www.trafigura.com/about-us/leadership

Resumen de gobernanza corporativa



Liderazgo

Junta Directiva	Comité de Gestión
 <p>Pierre Lorinet Director</p>	 <p>Jeremy Weir Presidente Ejecutivo y CEO</p>
 <p>Andrew Vickerman Director</p>	 <p>Christophe Salmon CFO del Grupo</p>
 <p>Sipko Schat Director</p>	 <p>Ben Luckock Co-director de Comercialización de Petróleo</p>
 <p>Mark Irwin Director</p>	 <p>Mike Wainwright Director Ejecutivo y Director Global</p>
	 <p>Hadi Hallouche Co-director de Comercialización de Petróleo y CEO de Puma Energy</p>
	 <p>Julien Rolland Director de Comercialización de Energía y renovables</p>
	 <p>Jose Maria Larocca Director Ejecutivo y Co-director de Comercialización de petróleo</p>
	 <p>Jesus Fernandez Director de Fusiones y Adquisiciones</p>

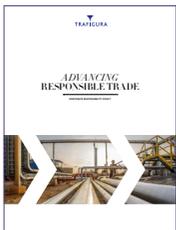
Gestión de riesgo

¿Cómo gestiona el riesgo Trafigura?

Trafigura opera en mercados dinámicos que incluyen una amplia gama de riesgo, ya sea operativo, financiero, político, social o ambiental. Un enfoque riguroso y conservador de la gestión de riesgo es un elemento integral y foco central del negocio de Trafigura.



www.trafigura.com/brochure/trafigura-code-of-business-conduct



www.trafigura.com/brochure/trafigura-corporate-responsibility-policy



www.trafigura.com/brochure/trafigura-hsec-business-principles

Trafigura ha desarrollado una gestión de riesgo y sistemas de gobernanza rigurosos para tratar la totalidad de riesgos a los que está expuesta. Estos sistemas aplican muchas líneas de vigilancia para asegurar el cumplimiento de todas las leyes y normas aplicables, y un alto estándar de comportamiento ético de parte de todos los empleados en todo momento. El Grupo gestiona activamente y mitiga, cuando es posible, los riesgos identificables y predecibles inherentes a su actividad – por ejemplo, cubriendo sistemáticamente la exposición a precios estancados y utilizando seguros y herramientas de mitigación de créditos como cartas de crédito.

La diversificación de nuestro negocio, comercializando una amplia gama de *commodities* con dinámicas de mercado variables y no relacionadas a lo largo de un gran número de países y regiones geográficas, es un factor importante en la reducción de la exposición del Grupo a cualquier riesgo de mercado individual, de precio, geopolítico u otros. A diferencia de muchos activos financieros, los mercados físicos de *commodities* proporcionan muchas oportunidades de diversificación de riesgo. La prima pagada por el cobre en China, por ejemplo, no se compara con el diferencial de precios en GLP entre EE.UU. y Europa.

Al extender nuestras capacidades comerciales, estamos diversificando el negocio, logrando una menor exposición general y un mejor rendimiento ajustado al riesgo.

Junta Directiva y Comité de Gestión

El Comité de Gestión y la Junta Directiva supervisan directamente las divisiones comerciales y empresas operativas. Trafigura tiene una estructura de gobernanza corporativa sin cambios con canales de comunicación y controles cortos y directos (ver sección separada acerca de la Gobernanza en la página 40).

La Junta Directiva tiene la principal responsabilidad de supervisión, establece el marco de gestión de riesgos, determina el riesgo general del negocio y se asegura de que las estructuras y procesos adecuados estén actualizados para manejar cada categoría de riesgo adecuadamente.

El Comité de Riesgo es responsable por la gestión diaria de las operaciones del Grupo y la cartera de inversiones y proporciona una supervisión directa de la estrategia de gestión de riesgo de la Junta.

Otras líneas de supervisión consisten en una serie de funciones corporativas que apoyan al Comité de Riesgo estableciendo políticas y procesos para la gestión de diferentes categorías de riesgo, proporcionando análisis, asesoramiento y apoyo a la implementación.

Cumplimiento y conducta responsable

El Código de Conducta de Negocios de Trafigura, apoyando las políticas de cumplimiento del Grupo y nuestra Política de Responsabilidad Corporativa y Principios de Negocios, presenta los altos estándares de comportamiento responsable y ético requerido de cada empleado, individual y colectivamente. Cada empleado recibe una copia del Código y de las políticas aplicables clave, que incluye la capacitación obligatoria como condición de empleo.

Comité de Cumplimiento y Director de Cumplimiento

El Director de Cumplimiento de Trafigura supervisa la implementación y el desarrollo del programa de cumplimiento del Grupo. Informa al Director Global de Operaciones y al Comité de Cumplimiento de Trafigura. El Departamento de Cumplimiento opera en sociedad con la oficina principal para asegurar que nuestros controles sean relevantes y efectivos. El Departamento trabaja para mejorar continuamente sus prácticas en un ambiente de evolución de tecnologías, regulaciones y expectativas de partes interesadas. Nuestro programa de capacitación de cumplimiento continúa expandiéndose, asegurando que los empleados sean conscientes de los requisitos clave internos y externos.

Riesgos de mercado y precios

Comité de Gestión de Riesgo de Mercado y Director de Riesgos

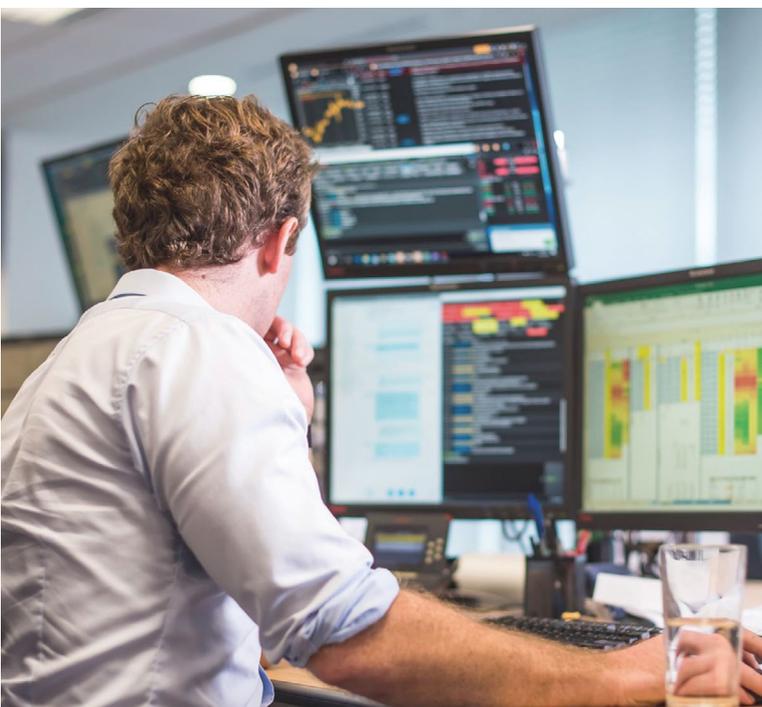
Trafigura cubre sistemáticamente toda exposición a precios índices incurrida como resultado de sus actividades de comercialización dentro de un marco establecido por la Junta Directiva e implementado por el Comité de Gestión de Riesgo de Mercado y Director de Riesgos (CRO, por sus siglas en inglés).

El CRO informa directamente al Director Global de Operaciones y preside el Comité de Gestión de Riesgo de Mercado, que incluye a directores de la compañía y comercializadores sénior. El Comité se reúne al menos semanalmente para gestionar exposiciones generales, evaluar el impacto de los cambios en el mercado y limitar las exposiciones y concentraciones de riesgo.

El programa de inversión de Trafigura en sistemas de gestión de riesgos incluye un sistema de información que notifica automáticamente la gestión de riesgo y equipos de comercialización siempre que un libro de comercialización se acerca a sus límites de riesgo.

El CRO trabaja proactivamente con los equipos de comercialización para analizar los cambios en las condiciones del mercado y se asegura de que las estrategias de cobertura estén enfocadas en las dinámicas de mercado actuales. La compañía utiliza métodos rigurosos para gestionar el riesgo de mercado. El equipo de riesgo del CRO utiliza modelos estadísticos avanzados que capturan las dinámicas anormales que son una característica importante de los mercados de *commodities*.

El equipo de riesgo se enfoca en el riesgo agregado, prestando especial atención a la estructura de plazos y diferenciales entre los *commodities*. Las concentraciones de riesgo son constantemente revisadas en el contexto de los cambios en el mercado. El CRO gestiona actividades de cobertura estratégicas de manera dinámica para reducir las concentraciones de riesgo y limitar la exposición de toda la compañía.



Riesgos financieros y de crédito

Comité Financiero y Departamento de Finanzas

El Departamento de Finanzas apoya las actividades de todo el Grupo y se involucra en la etapa más temprana de las transacciones y proyectos. Supervisado por el Comité Financiero, el departamento es responsable de evaluar el riesgo financiero y tiene la capacidad de vetar cualquier transacción.

En cuanto a las finanzas, el rol principal del Departamento de Crédito es proteger el balance. Desempeña un análisis de crédito esencial, evaluando el riesgo de crédito asociado con las contrapartes del Grupo, estableciendo límites internos, controlando las exposiciones y supervisando la documentación.

Riesgos operativos y de ASG

Comité de ASG, Comité Comercial ASG y Comité Directivo de HSEC

El nuevo Comité de ASG dirige al Grupo en cuanto a las políticas y enfoques medioambientales, sociales y de gobernanza (ASG). Como se establece en la sección de Gobernanza de la página 40, el Comité promueve el compromiso y participación a nivel de la Junta en los riesgos y estrategias materiales de ASG del Grupo.

Los comités directivos comerciales ASG y HSEC tienen el mandato de la Junta de promover buenas prácticas, supervisar la gestión de riesgos medio ambientales, sociales y de gobernanza (ASG), y los riesgos de la salud, seguridad, medio ambiente y comunidad (HSEC) en las operaciones del Grupo y asegurar que la Política de Responsabilidad Corporativa de Trafigura y los Principios Comerciales sean adoptados, adecuados como corresponda e implementados en toda la organización.

Riesgos de control

Comité de Auditoría y Departamento de Control Interno

El Departamento de Control Interno apoya la gestión del Grupo para evaluar riesgos y controles de gobernanza, comercialización, TI y procesos operativos. Los resultados de estas actividades se informan al Comité de Auditoría, acompañados de planes de acción para reforzar los controles y mitigar los riesgos cuando se precise. El control interno también gestiona las actividades cíclicas anuales como parte del proceso realizado por los auditores externos para validar la existencia del Sistema de Control Interno de Trafigura cada año. Además, el departamento realiza revisiones de sitio para evaluar cómo se gestiona el riesgo y para identificar oportunidades de mejora, y aconseja diseños de procesos para nuevas aplicaciones de TI.

Sistema de gestión de riesgos

RIESGOS PRINCIPALES



Mercados y precios

Volatilidad en los precios de *commodities*, diferenciales, intereses y tipos de cambio.

Fluctuaciones en la oferta o demanda de los *commodities* que comercializamos.



Finanzas, liquidez y crédito



Cumplimiento, controles internos y sanciones



Legal, impuestos y regulación

Cambios en los regímenes fiscales en varios territorios.

Efectos colaterales de cambios en los marcos de reglamentación financiera.

MITIGACIÓN Y ACCIONES

- La política de Trafigura es cubrir toda exposición a los precios índices relacionados con transacciones físicas sobre la base de transacción por transacción.
- Las existencias son siempre pre ventas o el precio índice es cubierto.
- A pesar de dicha cobertura, Trafigura continúa estando expuesta a riesgos básicos, por ejemplo, el riesgo de cambios en la diferencia entre el precio del *commodity* cubierto y el instrumento de cobertura. El Grupo monitorea cuidadosamente sus posiciones de cobertura todos los días para evitar un riesgo de base excesivo como resultado de estas correlaciones imperfectas.
- La mayoría de las ventas y compras están denominadas en dólares estadounidenses. La exposición a otras monedas está cubierta como corresponde y el financiamiento recaudado en monedas diferentes al dólar estadounidense generalmente se cambia al dólar estadounidense.
- Nuestra política es tomar préstamos de capital de trabajo a corto plazo con interés variable, pasando todo cambio en las tasas a nuestros clientes, y fijar tasas por financiamiento de mediano a largo plazo por medio de los mercados de *swaps*.
- Los costos de fletes y bunkers están cubiertos por nuestra mesa de operación de Transporte y Fletamento por medio de acuerdos de fletes a plazo y costos de búnker.
- Trafigura cuenta con un profundo fondo de financiamiento de bancos e inversores para apoyar su negocio. Esta infraestructura tiene tres pilares:
 - (i) Financiación de la comercialización
 - (ii) Titularización
 - (iii) Líneas de crédito comprometidas renovables no garantizadas
- Para necesidades de capital de plazos más largos, juntamos fondos en mercados de bonos públicos o por medio de colocaciones privadas con inversores institucionales. Tenemos una política estricta de alinear la antigüedad de nuestros activos y pasivos con activos de plazos mayores respaldados por préstamos de plazos mayores.
- Tenemos un enfoque conservador en cuanto al manejo de nuestra liquidez de financiación, con más de un tercio de instalaciones no utilizadas en todo momento bajo condiciones normales de mercado, y efectivo disponible inmediatamente de al menos USD500 millones siempre a mano.
- Nuestra base de financiamiento transaccional permite que los activos subyacentes estén totalmente a precio de mercado, igualando las necesidades de liquidez para cualquier solicitud de reposición de garantía.
- El departamento de Cumplimiento de Trafigura controla las actividades del Grupo junto con funciones de la oficina principal para asegurar que operamos adecuadamente y que nuestros controles son relevantes y sólidos. Se enfoca en promover una cultura de cumplimiento sensata a lo largo de la organización en la que todos reconocen su responsabilidad de cumplir con nuestros objetivos de cumplimiento. El equipo adopta un enfoque basado en el riesgo, asignando energía y recursos a los asuntos más importantes en cuanto a nuestro negocio principal y a nuestras partes interesadas.
- Las actividades del departamento incluyen debida diligencia de las contrapartes (KYC, por sus siglas en inglés); anti lavado de dinero; sanciones y restricciones de comercio; anti sobornos y corrupción; y conducta del mercado financiero.
- El Grupo asegura que las obligaciones en relación a las sanciones internacionales se respeten en todas nuestras actividades de negocio y que cumplamos con los compromisos o sanciones que damos como parte de nuestras líneas de crédito. Este es un foco clave para las unidades de negocios, que reciben apoyo de los departamentos Legal, Financiero y de Cumplimiento.
- Trafigura se enfoca en gestionar riesgos legales, de impuestos y de regulaciones a lo largo de varias jurisdicciones en las que opera. El Grupo se adhiere a todas las leyes impositivas locales e internacionales, incluyendo legislación de precios de transferencia.
- Continuamos siguiendo las discusiones constantes sobre los planos del Pilar Uno y Pilar Dos del Plan de acción contra la erosión de la base disponible y el traslado de beneficios de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Una vez que se determine una orden concreta y final, responderemos adecuadamente.
- También estamos siguiendo de cerca las discusiones sobre nuevas formas potenciales de regularización que podrían aplicar a las firmas de comercialización de *commodities*. Hemos hecho declaraciones a las autoridades adecuadas acerca de los riesgos y costos innecesarios de introducir límites de posición en los mercados de derivados de *commodities* y de imponer requisitos de capital reglamentario a las firmas de comercialización de *commodities*.

RIESGOS PRINCIPALES



Contrapartes, países y créditos



Gobernanza operativa, medio ambiental, social y corporativa (ASG)



Infraestructura digital/ seguridad cibernética

MITIGACIÓN Y ACCIONES

- Trafigura utiliza límites de crédito internos establecidos por el departamento de Crédito para reducir los riesgos de contrapartes y créditos. El Grupo se enorgullece de haber tenido muy pocos incidentes de pérdida crediticia a lo largo de su historia.
- Trafigura reduce el riesgo político en relación a determinados países que están por debajo de determinado índice de riesgo por medio de la compra de seguros de riesgo político.
- Los límites de crédito reflejan el apetito de Trafigura por el riesgo de crédito y están basados en un análisis de crédito del cliente y del tamaño de la transacción relevante al compararla con el balance de Trafigura.
- Prestamos especial atención a la evaluación del riesgo de crédito de nuestra cartera de acuerdos de prepago con productores.
- Trafigura gestiona cierta exposición de crédito por medio de coberturas en los mercados de seguros o bancarios.

- Nuestra Política de Responsabilidad Corporativa y nuestros Principios Comerciales articulan las prioridades y compromisos del equipo de liderazgo en cuanto a la gobernanza social y medio ambiental. En el nivel operativo, describen lo que se espera de cada uno dentro del Grupo, sus divisiones y empresas operativas.
- Cada división y empresa operativa es responsable de la Política y de los Principios y se espera que las complementen con estándares y procedimientos relevantes, específicos de cada sector para gestionar los impactos de sus operaciones.
- Los operadores son responsables de asegurar que las políticas y procedimientos industriales, medio ambientales, de seguridad e internos se cumplan en todo momento. El Grupo implementa manuales con procedimientos detallados y todos los operadores reciben capacitaciones regularmente acerca de las políticas y legislación medio ambientales. Esto asegura que los operadores estén al día con los cambios procesales, legales, reglamentarios e industriales.
- El Comité Directivo Operativo de HSEC requiere que todas las divisiones y empresas operativas mantengan un registro material de riesgo describiendo los temas principales que necesitan gestionar y mitigar.
- Todos los incidentes de HSEC se registran y categorizan por gravedad en Safeguard, el sistema de gestión de datos de HSEC del Grupo.
- Los incidentes registrados nivel 4 y 5, que involucran derrames importantes o una o muchas fatalidades, se investigan y los resultados y acciones reparadoras se presentan al Comité Directivo Operativo de HSEC.

- Trafigura ha hecho inversiones significativas en sistemas escalables y resilientes de última generación hospedados en una infraestructura de alta disponibilidad y resiliente frente a recuperación de desastres. Nuestras aplicaciones están diseñadas para procesamientos integrales, con controles e reportes integrados.
- La industria de commodities es un foco para actores sofisticados de amenazas cibernéticas desde estados nacionales hasta bandas criminales de alta tecnología. Las motivaciones van desde fraudes hasta robo de datos. El impacto de una brecha en nuestra infraestructura digital corporativa o industrial tiene el potencial de interrumpir seriamente nuestras operaciones.
- Para contrarrestar cualquier amenaza cibernética, gestionamos activamente el riesgo implementando y actualizando continuamente defensas cibernéticas de vanguardia. Utilizamos varias capas de mecanismos avanzados de detección de amenazas junto con contramedidas automatizadas activas. Realizamos ejercicios regulares en asociación con los especialistas más sofisticados de la industria para evaluar nuestra capacidad de detección y respuesta a ataques cibernéticos.
- La Dirección ha prestado especial atención en promover una cultura de concientización de la seguridad. La seguridad cibernética es un componente obligatorio y constante de las capacitaciones del personal, acompañada de un conjunto integral de Políticas de tecnología y seguridad.

Modelo de financiamiento

Financiamiento para satisfacer varias necesidades comerciales

Nuestra estrategia de financiamiento hace coincidir las fuentes de financiamiento con los requisitos de financiación. Hemos desarrollado diversas estrategias de financiación que maximizan la escalabilidad, flexibilidad y solidez empresarial.

Modelo de financiamiento de Trafigura



Créditos transaccionales



Programa de titularización



Líneas de crédito empresariales

Acceso continuo al capital

Las actividades de Trafigura requieren cantidades importantes de capital.

Abastecemos, almacenamos, mezclamos y entregamos *commodities* en todo el mundo.

Invertimos en terminales, logística e infraestructura física para mejorar la eficiencia de nuestras operaciones de comercialización.

Nuestro modelo de financiamiento diversificado nos permite continuar

operando efectiva y exitosamente en todas las condiciones del mercado. Su escalabilidad y estructura protege al negocio de *shocks* de mercado y proporciona flexibilidad y la habilidad de capitalizar las oportunidades a medida que surgen.

Hemos implementado un programa global de créditos flexibles de corto plazo para financiar nuestras operaciones diarias y un programa de créditos empresariales

de más largo plazo para financiar nuestra adquisición de activos y otros requisitos empresariales.

El financiamiento disponible excede nuestros requisitos diarios. Esto nos deja un respaldo para condiciones de mercado inusuales. También mantenemos saldos sustanciales en efectivo para asegurarnos de que cumpliremos con los compromisos diarios de capital, incluso en situaciones inesperadas.

Nuestro método de financiamiento

La diversificación mejora la competitividad y el acceso al capital

Diversificamos tanto las fuentes como las estructuras de nuestro financiamiento para minimizar el riesgo y maximizar la efectividad operativa.

Recaudamos fondos en una variedad de mercados en EE.UU., Europa y en la región Asia-Pacífico. Tenemos acuerdos de préstamos con 140 bancos en todo el mundo. Por lo tanto, no estamos limitados a restricciones de crédito de instituciones financieras, sectores o regiones específicas.

Recaudamos capital con una variedad de programas de pago, desde créditos de muy corto plazo hasta vencimientos de más de 10 años. Esto extiende nuestra exposición a lo largo de la curva de rendimiento.

Los préstamos colateralizados con fondos de contrapartida reducen el riesgo de crédito

Como cuestión de política, hacemos coincidir el tipo de financiamiento con el requisito del negocio. Hemos establecido una estructura de financiamiento de tres pilares para llevar esto a la práctica.

Utilizamos financiamiento a corto plazo para comercializar. Estos préstamos están asegurados contra los *commodities* físicos subyacentes. Las líneas se ajustan al mercado cada semana por lo que el nivel de financiación sigue el valor de la garantía subyacente a medida que los precios cambian. Recaudamos deudas de largo plazo para financiar activos fijos e inversiones.

La transparencia promueve la estabilidad

Como compañía privada que depende de deudas para financiar sus operaciones, el desempeño de Trafigura es examinado en detalle por un gran grupo de bancos e inversores del mundo. Cumplimos con los compromisos financieros adjuntos a nuestros créditos bancarios sindicados. Los miembros del equipo financiero se reúnen regularmente con los representantes de los prestamistas. Estas reuniones suelen incluir personal enfocado en las operaciones (de las oficinas de crédito, cumplimiento y comercialización) que proporcionan un conocimiento adicional a nuestro modelo de negocios. Como emisora de deudas públicas, también cumplimos con los requisitos de transparencia de nuestros inversores en bonos. Nuestros reportes intermedios y anuales se publican en línea. Mantenemos llamadas y presentaciones regularmente para actualizar a los inversores y responder directamente a preguntas específicas.

Los tres pilares de nuestra estructura de financiamiento

1. Créditos transaccionales

Todo préstamo basado en transacciones está totalmente garantizado. Financiamos la comercialización diaria principalmente a través de acuerdos bilaterales con bancos individuales y bases de préstamo con sindicatos de bancos. La mayoría de las transacciones comienzan con una emisión de una carta de crédito en nombre de Trafigura a favor de un proveedor de *commodities* para asegurar el pago que corresponde. El banco constituye garantía sobre el *commodity* físico que se está comprando. Cuando se debe realizar el pago, Trafigura toma un préstamo transaccional para pagar al proveedor, dicho préstamo está garantizado contra el *commodity*. El préstamo se ajusta semanalmente hasta su vencimiento de manera que el monto que se financia siempre corresponda al valor del *commodity* subyacente.

Una vez que se vende el *commodity* al comprador final, se crea una cuenta a cobrar y se asigna al banco hasta que el pago se utilice para pagar el préstamo asegurado. Alternativamente, el préstamo se podrá pagar antes si la cuenta a cobrar se vende a uno de los programas de titularización de créditos comerciales patrocinados por Trafigura.

2. Programa de titularización

Trafigura gestiona dos programas de titularización de créditos comerciales por medio de vehículos capitalizados de propósito especial: TSF y Argonaut.

Los programas diversifican aún más las fuentes de financiación de Trafigura y, gracias a la calificación de inversión de TSF por Moody's y S&P, son mecanismos de financiamiento rentables. La mayoría de los negocios se financiaron sobre una base negocio a negocio con préstamos garantizados transaccionales, pero

Trafigura puede financiar una cuenta por cobrar elegible una vez que se haya emitido una factura por vendérselo a un programa. Titularizar nuestras cuentas acelera la rotación de líneas de crédito existentes, ya que los préstamos transaccionales garantizados se pueden pagar más rápido con las ganancias del programa.

3. Servicios de crédito empresarial

Trafigura invierte en activos fijos para apoyar su actividad de comercialización. Los financiamos con deudas a largo plazo de acuerdo con nuestra política de equiparar activos con pasivos. Emitimos títulos de deudas y negociamos servicios de préstamos en varios mercados. Las fuentes de financiamiento incluyen bonos, bonos perpetuos, líneas de crédito revolvente (RCF, por sus siglas en inglés), colocaciones privadas y préstamos a mediano o largo plazo.

Calificaciones públicas de crédito

Trafigura no cuenta con calificación pública y no pretende obtenerla. El Grupo se enfoca en fortalecer su balance a través de la creación de valor a largo plazo.

Obtenemos nuestro financiamiento de partes interesadas que entienden nuestro modelo de negocios en profundidad y

cuyas decisiones de inversión no están guiadas por calificaciones. A lo largo de los años, hemos expandido significativamente nuestras fuentes de financiamiento manteniendo una solvencia sustentable que es consistente con un perfil de grado de inversión.

Asimismo, la ausencia de calificación significa que las decisiones de negocio e inversión de Trafigura no se toman para mantener cierto nivel de calificación, lo cual es muy importante en tiempos de alta volatilidad de los mercados.

Ejemplo de financiamiento comercial

para explicar el mecanismo de financiación

	Acuerdos de compra y venta	Recepción de entrega del proveedor	Transporte	Fijación de precios y entrega al cliente	Pago a cliente
Componente de la transacción	Día 1 Acuerdos de compra y venta	Día 5 Recepción de entrega	Días 6 >19 Transporte	Día 20 Fijación de precios y entrega al cliente	Día 50 Pago a cliente
Precio del petróleo crudo Brent	\$60	\$59	\$55	\$55	\$60
Precio del petróleo crudo Dubai	\$59	\$59	\$55	\$55	\$58
Negocio físico	<ul style="list-style-type: none"> Trafigura acuerda comprar 1 millón de barriles @ Brent menos \$1/barril, según el precio Brent a la fecha de entrega Trafigura le pide a un banco que emita una carta de crédito por \$59 millones a beneficio del proveedor, contra un contrato aceptable, para garantizar el pago al proveedor, utilizando la línea de crédito transaccional Trafigura acuerda vender 1 millón de barriles @ Dubai más \$2/barril, según el precio de Dubai a la fecha de entrega Los costos de transacción (costo de interés, seguro, transporte, almacenamiento, control, inspección, impuestos, etc.) esperados a \$0.5 millones 	<ul style="list-style-type: none"> Trafigura recibe una factura de \$58 millones de parte del proveedor (\$59-\$1) x 1 millón Trafigura le pide al banco que pague 95%* de valor de carga (95% x \$58 = \$55 millones) al proveedor (y cancela la carta de crédito) contra garantía sobre la propiedad de la carga, utilizando la línea de crédito transaccional Trafigura saca la diferencia (\$58-\$55=\$3 millones) del RCF <p>* Porcentaje financiado, depende de cada transacción, generalmente 90-100%</p>		<ul style="list-style-type: none"> Trafigura factura \$57 millones a su cliente (\$55+\$2) x 1 millón Trafigura vende su crédito (si es elegible) a su programa de titularización de cuentas a cobrar al valor nominal, y recibe un pago de \$57 millones Trafigura paga \$55 millones de la línea de crédito transaccional Trafigura utiliza los restantes \$2 millones (\$57-\$55) para pagar el RCF y acumular efectivo Trafigura paga \$0.5 millones de costos de transacción (interés, seguro, transporte, almacenamiento, control, inspección, impuestos, etc.) utilizando efectivo 	<ul style="list-style-type: none"> El programa de titularización recibe pago de \$57 millones del cliente y repaga el financiamiento.
Cobertura de parte compradora	<ul style="list-style-type: none"> Trafigura compra 1 millón de barriles equiv. de futuros Brent a \$60/barril Trafigura paga un margen inicial de \$1 millón utilizando el RCF 	<ul style="list-style-type: none"> Trafigura vende 1 millón de barriles equiv. de futuros Brent a \$59/barril, pagando un monto neto de \$1 millón utilizando el RCF (\$59-\$60) x 1 millón. Trafigura recupera \$1 millón de margen inicial y paga el RCF 			
Cobertura de parte vendedora	<ul style="list-style-type: none"> Trafigura vende 1 millón de barriles equiv. de futuros de Dubai a \$59/barril Trafigura paga un margen inicial de \$1 millón utilizando el RCF 		<ul style="list-style-type: none"> Trafigura recibe un pago de \$4 millones (<i>margin call</i>) y paga el RCF (\$59-\$55) x 1 millón 	<ul style="list-style-type: none"> Trafigura compra 1 millón de barriles equiv. de futuros de Dubai a \$55/barril No hay más <i>margin calls</i> ya que el precio es estable Trafigura recupera un margen inicial de \$1 millón que va a efectivo 	
Uso de la línea de crédito transaccional	59	55	55	-	-
Uso de la carta de crédito	59	Cancelado	-	-	-
Cantidad retirada	-	55	55	Pagado	-
Uso del RCF	2	5	1	-	-
Cantidad retirada	1+1=2	2+3+1-1=5	5-4=1	Pagado	-
Uso de la titularización	-	-	-	57	-
Cantidad retirada	-	-	-	57	Pagado
Efectivo	-	-	-	1.5	1.5
Efectivo pendiente	-	-	-	1-0.5+1=1.5	1.5



Estados financieros consolidados

Contenido

Reporte del auditor	50
A. Estado de resultados consolidado	58
B. Información adicional del estado de resultados	58
C. Estado consolidado de otros resultados integrales	59
D. Estado consolidado de situación financiera	60
E. Estado consolidado de cambios en el patrimonio	61
F. Estado consolidado de flujos de caja	62
G. Notas a los estados financieros	63





Reporte del auditor Para los Accionistas y la Junta Directiva de Trafigura Group Pte. Ltd.

Reporte de auditoría de los estados financieros consolidados

Opinión

Hemos auditado los estados financieros consolidados de Trafigura Group Pte. Ltd. y sus subsidiarias (en conjunto, el "Grupo"), que incluyen el estado consolidado de resultados y el estado consolidado de otros resultados integrales al 30 de septiembre 2021, el estado consolidado de cambios en el patrimonio y el estado consolidado de flujos de caja por el ejercicio terminado en esa fecha y las notas a los estados financieros consolidados, incluyendo un resumen de políticas contables significativas.

En nuestra opinión, los presentes estados financieros consolidados presentan una visión verdadera y justa de la situación financiera consolidada del Grupo al 30 de septiembre 2021 y su desempeño financiero y flujos de caja consolidados para dicho ejercicio de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus siglas en inglés).

Fundamentos para nuestra opinión

Hemos realizado nuestra auditoría de acuerdo con las Normas Internacionales de Auditoría (NIA). Nuestras responsabilidades bajo esas normas se describen en la sección Responsabilidades del Auditor por la Auditoría de los Estados Financieros de nuestro reporte. Somos independientes del Grupo de acuerdo con las disposiciones del Código de Ética para profesionales de la contabilidad del Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores y hemos cumplido con nuestras responsabilidades de acuerdo con dichos requerimientos. Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido brinda una base suficiente y apropiada para fundamentar nuestra opinión.

Nuestro método de auditoría

Resumen



- Materialidad total del Grupo: USD 104.000.000
- Hemos realizados una auditoría de alcance total en 6 componentes, auditamos balances específicos en 36 componentes y realizamos procedimientos específicos en 43 componentes. Nuestro alcance de auditoría abarcó aproximadamente 77% de las ganancias del Grupo y 80% de los activos totales del Grupo.
- Como asuntos claves de auditoría, se identificaron las siguientes áreas de enfoque:
 - Adquisición de Puma Energy Holdings Pte. Ltd. (Puma Energy)
 - Adquisición de 10% de interés participativo en Vostok Oil LLC
 - Contabilidad de cobertura de GNL

Contexto de nuestra auditoría 2021

Trafigura Group Pte. Ltd. es una de las compañías independientes de comercialización y logística de *commodities* más grandes del mundo. El Grupo comercializa a lo largo de diferentes locaciones geográficas del mundo dos segmentos principales, energía y metales y minerales. Ambos segmentos están respaldados por las actividades relacionadas de transporte y fletamento. El segmento de energía también incluye las actividades de energía, renovables y de *retail de downstream*; mientras que el segmento de metales y minerales también incluye los negocios de minería, logística y fundidoras. El Grupo invierte en terminales, depósitos, minas y otros activos relacionados con los *commodities*, ya sea directamente o por medio de participaciones en *joint ventures* y empresas asociadas sobre las que pueden tener una importante influencia.

El negocio del Grupo está enfocado en los flujos de comercio de *commodities*, incluyendo el transporte, almacenamiento y combinación de una cartera de varios *commodities* para explotar oportunidades de arbitraje natural. Para asegurar la captura adecuada de todas las transacciones para el reporte financiero, el Grupo depende del comercio complejo *front-office* y de sistemas de gestión de riesgo con varios niveles de integración, respaldados por conciliaciones manuales. El alto volumen de transacciones y la complejidad de los sistemas aumentan el riesgo de un registro de transacciones incorrecto o incompleto dentro del sistema. La repetición de errores menores podría tener un impacto material en los estados financieros consolidados.

Como parte del diseño de nuestra auditoría, hemos determinado la materialidad y evaluado los riesgos de errores significativos en los estados financieros consolidados. En particular, hemos considerado casos en que la gerencia hizo juicios subjetivos, especialmente en relación a estimaciones contables importantes que involucraron suposiciones y la consideración del impacto de futuros eventos que son inciertos. En la Nota 5, Estimaciones y decisiones contables clave, el Grupo describe las áreas en que se toman decisiones clave en la aplicación de políticas y las fuentes principales de incertidumbre de estimación. Debido a la importante incertidumbre de estimación y los altos riesgos inherentes de errores materiales, algunas de estas áreas las consideramos asuntos clave de auditoría y son descritas en detalle en la sección "Asuntos clave de auditoría" de este reporte. También abordamos el riesgo de que la gerencia ignore los controles, incluyendo, entre otros asuntos, la consideración de si hay evidencia de parcialidad que represente un riesgo de error significativo debido a fraude. Además, evaluamos y comprobamos el diseño y efectividad operativa de los controles del Grupo sobre los aspectos contables y financieros dentro de sus operaciones de comercialización, incluyendo el uso de análisis de datos para apoyar la prueba de ingresos (del negocio al efectivo) para identificar transacciones no estándar y más riesgosas.

Materialidad

El alcance de nuestra auditoría estuvo influenciado por nuestra aplicación de materialidad. Nuestra opinión de auditoría busca proporcionar una seguridad razonable de que los estados financieros consolidados estén libres de errores materiales, ya sea debido a fraude o error. Se consideran materiales si, individualmente o en su conjunto, podría esperarse que influyeran las decisiones económicas que los usuarios tomen basados en estos estados financieros consolidados.

A partir de nuestro juicio profesional, hemos determinado ciertos umbrales cuantitativos para la materialidad, incluyendo la materialidad general del Grupo para los estados financieros consolidados en su conjunto como se establece debajo en la tabla. Estos, junto con consideraciones cualitativas nos ayudaron a determinar el alcance de nuestra auditoría y la naturaleza, tiempo y extensión de nuestros procedimientos de auditoría y a evaluar el efecto de errores, tanto individualmente como en conjunto, en los estados financieros consolidados en conjunto.

Materialidad total del Grupo	USD 104'000'000
Cómo lo determinamos	Ganancia promedio de tres años antes de impuestos
Lógica para el estándar de materialidad que aplicamos:	En nuestra opinión, el estándar de materialidad aplicado es la medida contra la que comúnmente se evalúa el desempeño del Grupo y es un estándar generalmente aceptado. Utilizamos un promedio de tres años para abarcar la volatilidad de ingresos que normalmente ocurre en los mercados de comercio de <i>commodities</i> .

Acordamos con el Comité de Auditoría que les informaríamos errores superiores a USD5.200.000 que identificáramos durante nuestra auditoría y también los errores de montos menores que consideráramos necesario informar debido a razones cualitativas.

Alcance de la auditoría

Diseñamos el alcance de la auditoría de manera de poder desempeñar un trabajo suficiente que nos permitiera proporcionar una opinión sobre los estados financieros consolidados en su conjunto, tomando en cuenta la estructura del Grupo, los procesos y controles contables, y la industria en la que el Grupo opera.

Los estados financieros del Grupo son un consolidado de 430 personas jurídicas contabilizadas en 738 libros contables, que hemos definido como "componentes" para fines de auditoría.

Hemos identificado 6 componentes que, en nuestra opinión, requieren una auditoría de la información financiera debido a su tamaño o características de riesgo. Para estos 6 componentes, el trabajo de auditoría fue desarrollado centralmente por el equipo de auditoría del Grupo en Suiza o Países Bajos o por otra firma de PwC en uno de los centros de servicios globales del Grupo localizado en Mumbai, India o Montevideo, Uruguay guiado directamente por el equipo de auditoría del Grupo. Además, hemos identificado 44 componentes que, en nuestra opinión, requieren ya sea una auditoría de determinados balances o procedimientos específicos debido a las áreas de más riesgo o de riesgos más importantes para conseguir una cobertura adecuada sobre los montos materiales. También hemos identificado otros 35 componentes sobre los que ordenamos a una firma de auditoría fuera de PwC que se comunicaran con nosotros en relación a la contabilidad y divulgación de combinaciones de negocios para la adquisición de Puma Energy.

De los 44 componentes no relacionados con la contabilidad y divulgación de combinaciones de negocios en relación a la adquisición de Puma Energy, hubo 13 componentes en los que no realizamos el trabajo directamente nosotros ni bajo nuestra directa supervisión en los centros de servicios globales del Grupo, incluyendo 6 componentes en los que el trabajo lo realizó una firma de auditoría fuera de PwC. Para estos 13 componentes, hemos especificado instrucciones y revisado los resultados para nuestra auditoría. Hemos determinado el nivel de nuestra intervención en la auditoría realizada por los auditores de los componentes para poder concluir si obtuvimos evidencia de auditoría suficiente y adecuada como base para nuestra opinión sobre los estados financieros consolidados.

Nos hemos asegurado de que los equipos de auditoría tanto a nivel del Grupo como de los componentes incluyeran las habilidades y competencias adecuadas necesarias para la auditoría de los estados financieros consolidados del Grupo, incluyendo especialistas en las áreas de tecnología de la información, valoración e impuestos. Durante el año, el equipo de auditoría del Grupo mantuvo una comunicación fluida con los equipos locales para discutir el alcance de la auditoría, progreso y observaciones o descubrimientos, si existieran. Para facilitar nuestra revisión directa, los equipos de PwC locales en India y Uruguay documentaron su trabajo de auditoría directamente en los archivos del equipo de auditoría del Grupo. El equipo de auditoría del Grupo también realizó otros procedimientos de auditoría sobre funciones del Grupo (incluyendo aquellas relacionadas a impuestos, remuneraciones en base a acciones, valoración de ciertos activos no circulantes, litigaciones, consolidaciones y revelaciones de reportes financieros). También llevamos a cabo procedimientos enfocados en responder al riesgo de fraude y de no cumplimiento de las leyes y normas.

Asuntos clave de auditoría

Los asuntos clave de auditoría son aquellos asuntos que, según nuestro juicio profesional, fueron de mayor importancia en nuestra auditoría de los estados financieros consolidados del presente período. Estos asuntos se atendieron en el contexto de nuestra auditoría de los estados financieros consolidados, y al formar una opinión sobre los mismos, y no proporcionamos una opinión separada acerca de estos asuntos.

Adquisición de Puma Energy Holdings Pte. Ltd. (Puma Energy)

Ver Nota 7.1

Asunto clave de auditoría	Cómo se abordó el asunto clave de la auditoría
<p>El 30 de septiembre de 2021, el Grupo adquirió el control de Puma Energy Holdings Pte. Ltd. (Puma Energy), anteriormente tratada como una participación patrimonial, por medio de una serie de transacciones vinculadas. El Grupo tomó el control de Puma Energy cuando obtuvo la mayoría en la Junta Directiva de Puma Energy. Las transacciones vinculadas también incluyeron tanto la compra de una participación minoritaria de Sonangol como la venta del negocio de Puma Energy en Angola a Sonangol por la cual aún no se ha recibido aprobación antimonopolio. La expectativa del Grupo de recibir dicha aprobación en el primer trimestre del ejercicio económico 2022 fue considerada al momento de determinar el total de la venta y para llegar a un total de 93.4% de las acciones de Puma Energy bajo la NIIF 3 sobre combinaciones de negocios. El Grupo registró una desvalorización del valor llave del día uno de USD 88.4 millones basados en una estimación de la Gerencia del valor empresarial de Puma Energy en relación al valor llave total de USD 1.081,5 millones registrados inicialmente para esta transacción.</p> <p>El Grupo involucró a un experto en gerencia para llevar a cabo un análisis de la asignación del precio de compra (PPA, por sus siglas en inglés). El PPA se considera provisorio a la fecha del balance.</p> <p>Esto se considera un asunto clave de auditoría debido a las estimaciones y juicios en el análisis del PPA que incluyen la determinación de la contraprestación de la compra y el valor estimado de los activos y pasivos adquiridos que derivaron de las proyecciones del flujo de caja aplicando una tasa de descuento (también utilizada para determinar el valor empresarial) y estimaciones de costo de reposición.</p>	<p>Nos reunimos con la dirección para entender la transacción, los factores operativos y los juicios y suposiciones clave utilizadas en el análisis del PPA y en el modelo de valor empresarial.</p> <p>Emitimos instrucciones a la firma de auditoría fuera de PwC para que nos reporte información financiera respaldando los flujos de fondos pronosticados utilizados en el PPA y el modelo de valoración y los activos y pasivos adquiridos. Realizamos una revisión detallada del trabajo ejecutado por la firma de auditoría fuera de PwC.</p> <p>Con la ayuda de nuestros especialistas en valoración y contabilidad, desarrollamos los siguientes procedimientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluamos la pertinencia de los juicios utilizados para determinar el tratamiento contable de las transacciones vinculadas, con especial consideración de la aprobación pendiente de antimonopolio. • Obtuvimos el reporte emitido por expertos en la gerencia y realizamos una revisión detallada del mismo, incluso chequeamos la pertinencia de los aportes, las suposiciones importantes y la metodología utilizada. • Chequeamos acuerdos relevantes y otra documentación respaldando la transacción. • Evaluamos la pertinencia de las revelaciones incluidas en los estados financieros consolidados. <p>Según el trabajo realizado, fuimos capaces de concluir que los juicios y estimaciones materiales aplicadas a la combinación de negocios de Puma Energy, fueron razonables y adecuadas.</p>

Adquisición del 10% de interés participativo en Vostok Oil LLC

Ver Nota 23.3.1

Asunto clave de auditoría	Cómo se abordó el asunto clave de auditoría
<p>En diciembre 2020, el Grupo adquirió un 10% de interés participativo en Vostok Oil LLC por medio de una Entidad Estructurada (SE, por sus siglas en inglés) de propiedad absoluta, y celebró otros acuerdos contractuales relacionados, incluyendo contratos de suministro.</p> <p>Dado que la SE está gobernada por una junta directiva independiente y el Grupo no tiene la capacidad de dirigir las actividades relevantes, el Grupo no consolida la SE.</p> <p>Las inversiones y acuerdos vinculados, se tratan como una unidad de cuenta, clasificada como un instrumento financiero a valor razonable con cambios en resultados y valuado en base a entradas no observables.</p> <p>El Grupo evaluó si tiene el poder sobre las actividades relevantes de la SE, la exposición a su rentabilidad variable y la capacidad de utilizar ese poder para impactar la rentabilidad de la SE. Esto se considera un asunto de auditoría clave debido a los juicios requeridos para evaluar el impacto de los términos contractuales complejos y la lógica subyacente de los negocios que determina la necesidad de consolidar, así como también la clasificación y valoración en los estados financieros consolidados.</p>	<p>Entendimos la transacción, propusimos una estructura y relaciones al Grupo (financiamiento, acuerdos de suministro, estructura de gobernanza) y también la lógica del negocio.</p> <p>Solicitamos a la gerencia que verificara las declaraciones que se estaban recibiendo y los contratos, acuerdos de suministro y otra documentación respaldando la evaluación de control, clasificación y valoración de la gerencia. Además, evaluamos la pertinencia del modelo de valor razonable y revisamos la pertinencia de las entradas utilizadas.</p> <p>Involucramos a nuestros especialistas en reportes financieros para que colaboraran con nuestra evaluación de las conclusiones de la dirección en referencia a las NIIF y para asegurar que hemos considerado todos los factores posibles para esta evaluación.</p> <p>Según el trabajo realizado, fuimos capaces de concluir que los juicios y estimaciones materiales aplicadas por la dirección, fueron razonables y adecuadas.</p>

Contabilidad de cobertura del GNL

Ver Nota 41

Asunto clave de auditoría	Cómo se abordó el asunto clave de auditoría
<p>El Grupo continúa utilizando instrumentos financieros derivados para cubrir determinadas cuotas, transportes y acuerdos de largo plazo de extracción de GNL.</p> <p>Se registró un activo neto para estos acuerdos totalizando USD 2.452,6 millones al 30 de septiembre 2021 que se relaciona principalmente con la relación de cobertura del GNL. USD 2.081,3 millones fueron valorados razonablemente utilizando entradas no observables y categorizados como Nivel 3 en la jerarquía de valor razonable.</p> <p>La ineffectividad total de la cobertura registrada en el estado consolidado de resultados para el ejercicio finalizado el 30 de septiembre de 2021 fue USD62.4 millones.</p> <p>La valoración razonable de los acuerdos de GNL cubiertos involucra estimaciones importantes, especialmente cuando se requiere que el Grupo utilice entradas no observables, adopte suposiciones basadas en el mercado o haga comparaciones con instrumentos similares. Estos juicios se vuelven más importantes en mercados menos líquidos o en casos de contratos más largos. Estas valoraciones razonables se calculan y gestionan manualmente. Estos factores cumulativos son el motivo por el que se considera un asunto clave de auditoría.</p>	<p>Evaluamos el proceso y los controles del Grupo para capturar y revisar las entradas en las estimaciones de valor razonable, incluyendo sistemas relevantes de tecnología de la información.</p> <p>Incluimos especialistas a nuestro equipo para evaluar el enfoque de la gerencia para la estimación de los valores razonables y realizamos lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluamos la lógica de la suposición de la dirección en cuanto a que no hay un mercado inmediato disponible de GNL para clasificar estos acuerdos como instrumentos financieros según las NIIF. • Verificamos la aplicación consistente del tratamiento contable de los contratos de GNL en la población cubierta. En los casos en que se involucran cálculos manuales, evaluamos la precisión matemática de los modelos. • Verificamos las entradas en las curvas de precios a fuentes externas sobre una base ejemplar. • Evaluamos la pertinencia de las revelaciones incluidas en los estados financieros consolidados. <p>Según el trabajo realizado, fuimos capaces de concluir que los juicios y estimaciones materiales utilizadas en la valoración de partidas cubiertas, fueron razonables y adecuadas.</p>

Otra información del reporte anual

La Junta Directiva es responsable de dicha información en el reporte anual, la cual comprende toda la información incluida en el reporte anual, pero no incluye los estados financieros consolidados del Grupo ni el reporte de auditoría sobre el mismo.

Nuestra opinión acerca de los estados financieros consolidados no cubre esa información adicional en el reporte anual y no expresamos ningún tipo de conclusión de garantía sobre la misma.

En relación a nuestra auditoría de los estados financieros consolidados, nuestra responsabilidad es leer la otra información en el reporte anual y, al hacerlo, evaluar si dicha información es inconsistente con los estados financieros consolidados o la información que obtuvimos en la auditoría, o si parece tener errores materiales. Si, en base a nuestro trabajo, concluimos que existe algún error material en esta otra información, debemos informarlo. No tenemos nada para informar en este sentido.

Responsabilidades de la Junta Directiva por los estados financieros consolidados

La Junta Directiva es responsable de la preparación de los estados financieros consolidados y de su presentación razonable de acuerdo con las NIIF emitidas por el IASB, y por el sistema de control interno que la Junta Directiva considere necesario para permitir la preparación de los estados financieros consolidados que estén libres de errores significativos, ya sea debido a fraude o a error.

Al preparar los estados financieros consolidados, la Junta Directiva es responsable de evaluar la capacidad del Grupo de continuar como un negocio en marcha, revelando, si aplica, asuntos relacionados con dicha capacidad y al uso de la base de negocio en marcha como supuesto fundamental de las políticas contables, a menos que la Junta Directiva tenga la intención de liquidar el Grupo, cesar operaciones, o no tenga otra alternativa que hacerlo.

Responsabilidad del auditor por la auditoría de los estados financieros consolidados

Nuestros objetivos son obtener garantía razonable acerca de si los estados financieros consolidados en su conjunto están libres de errores materiales, ya sea debido a fraude o a error, y emitir un reporte de auditoría que incluya nuestra opinión. La garantía razonable es un alto nivel de garantía, pero no es una garantía de que una auditoría realizada de acuerdo con las NIA siempre detectará errores significativos en caso de existir. Los errores pueden provenir de fraude o error y se consideran significativos si, individualmente o en su conjunto, podría esperarse que influyeran las decisiones económicas que los usuarios tomen basados en estos estados financieros consolidados.

Como parte de una auditoría de acuerdo con las NIA, nosotros aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante el proceso de auditoría. Adicionalmente:

- Identificamos y evaluamos el riesgo de que existan errores materiales en los estados financieros, ya sea debido a fraude o a error; diseñamos y realizamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos; y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y apropiada para fundamentar nuestra opinión. El riesgo de no detectar un error significativo proveniente de un fraude es mayor que el proveniente de un error, dado que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones intencionales, manifestaciones intencionalmente incorrectas, o anular o eludir el sistema de control interno.
- Obtenemos una comprensión del sistema de control interno relevante para la auditoría con el propósito de diseñar los procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias, pero no con el propósito de expresar una opinión sobre la eficacia del sistema de control interno del Grupo.
- Evaluamos la pertinencia de las políticas contables utilizadas y la lógica de las estimaciones contables y sus revelaciones realizadas por la Junta Directiva.
- Concluimos sobre la adecuada utilización por parte de la Junta Directiva de la base contable de negocio en marcha y, de acuerdo con la evidencia de auditoría obtenida, concluimos si existe una incertidumbre material relacionada con eventos o condiciones que puedan arrojar dudas significativas sobre la capacidad del Grupo para continuar como un negocio en marcha. Si concluimos que existe una incertidumbre material, en nuestro dictamen de auditoría debemos llamar la atención sobre las revelaciones relacionadas en los estados financieros o, si tales revelaciones son inadecuadas, debemos modificar nuestra opinión. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro reporte de auditoría. Sin embargo, hechos o condiciones futuras podrían provocar que el Grupo deje de ser un negocio en marcha.
- Evaluamos la presentación general, la estructura y el contenido de los estados financieros, incluyendo las revelaciones, y si los estados financieros representan las transacciones y eventos subyacentes de un modo que se logre una representación razonable de los mismos.
- Obtenemos evidencia suficiente acerca de la información financiera de las entidades o actividades comerciales del Grupo para expresar una opinión sobre los estados financieros consolidados. Somos responsables de la dirección, supervisión y desempeño de la auditoría del Grupo. Somos los únicos responsables de nuestra opinión de auditoría.

Entre otros temas, nos comunicamos con la Junta Directiva o su comité correspondiente, en relación al alcance y el tiempo de los procedimientos de auditoría, los hallazgos significativos de auditoría identificados, incluyendo las deficiencias materiales en el sistema de control interno que identificamos en el transcurso de nuestra auditoría.

También proporcionamos a la Junta Directiva, o a su comité correspondiente, una declaración de cumplimiento con los requisitos éticos en relación con la independencia y comunicamos todas las relaciones y otros asuntos que se podría considerar que influyen en nuestra independencia, y cuando sea necesario, las acciones tomadas para eliminar amenazas o los salvoconductos aplicados.

A partir de los asuntos comunicados a la Junta Directiva o al comité correspondiente, determinamos aquellos asuntos de mayor relevancia en la auditoría de los estados financieros consolidados del período actual y que son por lo tanto asuntos clave de auditoría. Describimos estos asuntos en nuestro reporte de auditoría a menos que la ley o las normas impida la revelación pública sobre el asunto o cuando, en circunstancias extremadamente extrañas, determinamos que un asunto no se debería comunicar en nuestro reporte dado que sería lógico esperar que las consecuencias adversas pesarían más que los beneficios de interés público de dicha comunicación.

PricewaterhouseCoopers SA

/s/ TRAVIS RANDOLPH
Travis Randolph

/s/ EWA ANSELM-JEDLINSKA
Ewa Anselm-Jedlinska

Ginebra, Suiza

7 de diciembre de 2021

Adjunto:

- Estados financieros consolidados (estado de resultados consolidado, estado consolidado de otros resultados integrales, estado consolidado de situación financiera, estado consolidado de cambios en el patrimonio, estado consolidado de flujos de efectivo y notas).

A. Estado consolidado de resultados

	Nota	2021 USD'M	2020* USD'M
Ingresos	9	231,308.1	146,994.3
Materiales, transporte y almacenamiento	10	(222,056.1)	(138,400.7)
Beneficios de empleado	11	(1,233.7)	(1,261.1)
Servicios y otros	12	(1,256.1)	(1,390.4)
Ganancia o (pérdida) operativa antes de la depreciación o amortización	6	6,762.2	5,942.1
Depreciación (activos por derecho de uso)	13	(1,094.7)	(1,018.7)
Depreciación y amortización (PP&E y activos fijos intangibles)	13	(361.3)	(350.6)
Deterioros (activos fijos)	14	(685.5)	(648.6)
Deterioros (activos financieros y pagos anticipados)	14	2.9	(395.1)
Ganancia o (pérdida) operativa		4,623.6	3,529.1
Ganancia/(pérdida) de participaciones patrimoniales	15	(110.8)	(327.0)
Bajas y deterioros de participaciones patrimoniales	15	(440.3)	(522.5)
Ingresos/(gastos) de inversiones	15	88.5	(127.8)
Resultado de participaciones patrimoniales e inversiones		(462.6)	(977.3)
Ingresos financieros	16	405.9	500.1
Gastos financieros	16	(1,124.2)	(1,161.6)
Resultado de actividades financieras		(718.3)	(661.5)
Ganancia antes de impuestos		3,442.7	1,890.3
Impuesto a la renta	17	(368.0)	(291.5)
Ganancia del año		3,074.7	1,598.8
Ganancia atribuible a			
Dueños de la Compañía		3,100.0	1,699.2
Participaciones no controlantes	32	(25.3)	(100.4)
Ganancia del año		3,074.7	1,598.8

* El ejercicio económico 2020 fue actualizado para reflejar el cambio en la presentación del estado de resultados. Ver Nota 2.6.
Ver notas adjuntas.

B. Información adicional del estado de resultados

	Nota	2021 USD'M	2020 USD'M
Conciliación del EBITDA			
Ganancia o (pérdida) operativa antes de la depreciación y amortización	6	6,762.2	5,942.1
Ajustes	18	105.2	130.3
EBITDA	18	6,867.4	6,072.4

Ver notas adjuntas.

C. Estado consolidado de otros resultados integrales

	Nota	2021	2020
		USD'M	USD'M
Ganancia del año		3,074.7	1,598.8
Otros resultados integrales			
<i>Partidas que son o podrían reclasificarse como resultados:</i>			
Ganancia/(pérdida) en coberturas de flujos de efectivo	41	(105.1)	46.7
Efecto de ajuste por hiperinflación	44	13.7	12.8
Impuesto sobre otros resultados integrales	17	8.7	18.3
Ganancia/(pérdida) de cambio en la conversión de operaciones extranjeras		15.9	37.8
Ganancia/(pérdida) integral de asociados		20.3	(146.4)
Reciclaje de la reserva de conversión de dinero en la adquisición de participación mayoritaria en participaciones patrimoniales	7	716.0	-
Reciclaje de la reserva de cobertura de flujo de caja en las bajas participaciones patrimoniales		4.5	-
<i>Partidas que no se van a reclasificar como resultados:</i>			
Cambio neto en valor razonable con cambios en otros resultados integrales, antes de impuestos	23	(13.7)	(34.3)
Ganancias/(pérdidas) actuariales antes de impuestos del plan de beneficios definido		18.7	12.1
Otros resultados integrales del año, antes de impuestos		679.0	(53.0)
Total de resultados integrales del año		3,753.7	1,545.8
Total de resultados integrales atribuibles a:			
Dueños de la Compañía		3,779.0	1,646.2
Participaciones no controlantes		(25.3)	(100.4)
Total del resultado integral del año		3,753.7	1,545.8

Ver notas adjuntas.

D. Estado consolidado de situación financiera

	Nota	30 de septiembre 2021	30 de septiembre 2020
		USD'M	USD'M
Activos			
Propiedad, planta y equipo	19	4,828.6	3,430.2
Activos intangibles	20	1,679.0	210.3
Activos por derecho de uso	21	2,408.1	2,091.5
Créditos por arrendamientos	21	-	124.1
Participaciones patrimoniales	22	843.6	2,438.6
Pagos anticipados	23	1,804.6	1,061.0
Créditos por préstamos	23	362.4	694.4
Otras inversiones	23	1,586.8	517.1
Instrumentos derivados	41	331.8	232.7
Activos por impuesto diferido	17	265.7	124.3
Otros activos no circulantes	24	903.6	192.0
Total de activos no circulantes		15,014.2	11,116.2
Inventarios	25	29,653.5	20,177.6
Cuentas comerciales y otras cuentas por cobrar	26	24,748.1	15,245.1
Créditos por arrendamientos	21	-	37.4
Instrumentos derivados	41	2,610.3	866.4
Pagos anticipados	23	1,736.8	2,934.5
Impuesto a la renta a cobrar	17	143.7	31.6
Otros activos circulantes	28	2,486.0	351.2
Depósitos	29	460.0	466.0
Efectivo y equivalentes de efectivo	29	10,677.5	5,757.0
Total de activos circulantes		72,515.9	45,866.8
Activos clasificados para la venta	30	2,535.6	2.6
Total de activos		90,065.7	56,985.6

Ver notas adjuntas

	Nota	30 de septiembre 2021	30 de septiembre 2020
		USD'M	USD'M
Patrimonio			
Capital accionario	31	1,503.7	1,503.7
Títulos de capital	31	1,173.9	1,097.7
Reservas	31	(289.5)	(965.4)
Resultados acumulados	31	7,914.8	5,923.3
Patrimonio atribuible a los dueños de la Compañía		10,302.9	7,559.3
Participaciones no controlantes	32	257.0	230.6
Patrimonio total del Grupo		10,559.9	7,789.9
Pasivos			
Préstamos y empréstitos	33	10,911.2	7,070.1
Pasivos por arrendamientos a largo plazo	21	1,646.9	1,407.4
Instrumentos derivados	41	804.3	190.8
Provisiones	34	449.9	371.5
Otros pasivos no circulantes	35	551.8	722.0
Pasivos por impuestos diferidos	17	393.7	209.7
Total de pasivos no circulantes		14,757.8	9,971.5
Préstamos y empréstitos	33	34,269.8	25,783.5
Pasivos por arrendamientos a corto plazo	21	925.4	981.6
Cuentas comerciales y otras cuentas a pagar	36	22,690.0	10,762.3
Pasivos por impuestos circulantes	17	648.0	249.1
Otros pasivos circulantes	37	1,430.1	807.6
Instrumentos derivados	41	4,323.2	640.1
Total de pasivos circulantes		64,286.5	39,224.2
Pasivos clasificados para la venta	30	461.5	-
Total de activos y pasivos del Grupo		90,065.7	56,985.6

Ver las notas adjuntas

E. Estado consolidado de cambios en el patrimonio

USD'000	Nota	Patrimonio atribuible a los dueños de la Empresa								Participaciones minoritarias	Total del patrimonio del Grupo
		Capital accionario	Reserva por conversión de monedas	Reserva por revaloración	Reserva por cobertura de flujo de efectivo	Títulos de capital	Ganancias acumuladas	Ganancia del año	Total		
Saldo al 1 de octubre de 2020		1,503,722	(822,640)	(63,329)	(79,442)	1,097,692	4,224,202	1,699,139	7,559,344	230,642	7,789,986
Ganancia del año		-	-	-	-	-	-	3,100,000	3,100,000	(25,300)	3,074,700
Otros resultados integrales		-	756,051	(13,717)	(95,726)	-	32,434	-	679,042	-	679,042
Total de resultados integrales del año		-	756,051	(13,717)	(95,726)	-	32,434	3,100,000	3,779,042	(25,300)	3,753,742
Asignación de ganancias		-	-	-	-	-	1,699,139	(1,699,139)	-	-	-
Dividendos	31	-	-	-	-	-	(1,116,685)	-	(1,116,685)	-	(1,116,685)
Reserva por revaloración a ganancias acumuladas de instrumentos FVOCI		-	-	43,412	-	-	(43,412)	-	-	-	-
Adquisición de participación no controlante en subsidiaria		-	-	-	-	-	(4,442)	-	(4,442)	(207,368)	(211,810)
Pagos basados en acciones	11	-	-	-	-	-	104,877	-	104,877	-	104,877
Títulos de capital emitidos	31	-	-	-	-	400,000	(2,000)	-	398,000	-	398,000
Pago de títulos de capital	31	-	-	-	-	(320,821)	(3,728)	-	(324,549)	-	(324,549)
Títulos de capital (conversión de monedas)	31	-	-	-	-	(3,869)	3,869	-	-	-	-
Dividendo de títulos de capital	31	-	-	-	-	-	(82,713)	-	(82,713)	-	(82,713)
Reclasificación		-	(12,799)	-	-	-	12,799	-	-	-	-
Cuota de otros cambios en el patrimonio de asociados		-	-	-	-	-	(13,493)	-	(13,493)	-	(13,493)
Aumento en la participación no controlante en relación a la adquisición de entidades consolidadas	7	-	-	-	-	-	-	-	-	250,428	250,428
Aporte de capital de los accionistas minoritarios		-	-	-	-	-	-	-	-	8,537	8,537
Otros		-	-	(1,265)	-	862	3,922	-	3,519	-	3,519
Saldo al 30 de septiembre de 2021		1,503,722	(79,388)	(34,899)	(175,168)	1,173,864	4,814,769	3,100,000	10,302,900	256,939	10,559,839

USD'000	Nota	Patrimonio atribuible a los dueños de la Empresa								Participaciones minoritarias	Total del patrimonio del Grupo
		Capital accionario	Reserva por conversión de monedas	Reserva por revaloración	Reserva por cobertura de flujo de efectivo	Títulos de capital	Ganancias acumuladas	Ganancia del año	Total		
Saldo al 1 de octubre de 2019		1,503,722	(770,723)	(29,018)	(100,566)	1,073,792	3,928,066	871,731	6,477,004	327,684	6,804,688
Ganancia del año		-	-	-	-	-	-	1,699,139	1,699,139	(100,368)	1,598,771
Otros resultados integrales		-	(51,917)	(34,311)	21,124	-	12,143	-	(52,961)	-	(52,961)
Total de resultados integrales del año		-	(51,917)	(34,311)	21,124	-	12,143	1,699,139	1,646,178	(100,368)	1,545,810
Asignación de ganancias		-	-	-	-	-	871,731	(871,731)	-	-	-
Acciones emitidas		-	-	-	-	-	-	-	-	188	188
Dividendos	31	-	-	-	-	-	(585,987)	-	(585,987)	-	(585,987)
Adquisición de participación no controlante en subsidiaria		-	-	-	-	-	(8,027)	-	(8,027)	(607)	(8,634)
Pagos basados en acciones	11	-	-	-	-	-	130,291	-	130,291	-	130,291
Títulos de capital (conversión de monedas)	31	-	-	-	-	20,273	(20,273)	-	-	-	-
Dividendo de títulos de capital	31	-	-	-	-	-	(80,687)	-	(80,687)	-	(80,687)
Cuota de otros cambios en el patrimonio de asociados		-	-	-	-	-	312	-	312	-	312
Aporte de capital de los accionistas minoritarios		-	-	-	-	-	-	-	-	3,745	3,745
Otros		-	-	-	-	3,627	(23,367)	-	(19,740)	-	(19,740)
Saldo al 30 de septiembre de 2020		1,503,722	(822,640)	(63,329)	(79,442)	1,097,692	4,224,202	1,699,139	7,559,344	230,642	7,789,986

Ver notas en adjunto.

F. Estado consolidado de flujos de efectivo

	Nota	2021 USD'M	2020 USD'M
Flujos de caja de actividades operativas			
Ganancia antes de impuestos		3,442.7	1,890.3
Ajustes por:			
Depreciación	13	1,407.5	1,319.2
Amortización de activos intangibles	13	48.5	50.1
Provisiones	34	(0.1)	53.6
Ganancia/(pérdida) de valor razonable de instrumentos de ganancia o pérdida	15	(87.0)	128.1
Deterioro (reversión)/pérdidas de activos financieros y pagos anticipados	14	(2.9)	395.1
Pérdidas por deterioro de activos fijos	14	685.5	648.6
Pérdidas por deterioro de participaciones patrimoniales	14	26.3	524.2
Costos financieros netos	16	718.3	661.5
Cuota de (ganancia)/pérdida de participaciones patrimoniales	22	110.8	327.0
(Ganancia)/pérdida en la venta de activos fijos		(7.1)	(5.7)
(Ganancia)/pérdida en la venta de participaciones patrimoniales	15	414.0	(1.7)
(Ganancia)/pérdida en desinversión de subsidiarias	15	-	0.8
Transacciones de pagos basados en acciones que se liquidan con patrimonio	11	105.2	130.3
Flujo de caja operativo antes de los cambios en el capital de trabajo		6,861.7	6,121.5
Cambios en:			
Inventarios		(8,591.8)	(6,744.1)
Cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar y derivados		(13,593.2)	3,546.4
Pagos anticipados		484.3	179.7
Cuentas comerciales y otras cuentas a pagar y derivados		15,594.2	(2,879.8)
Efectivo generado en/(usado en) actividades operativas		755.2	223.7
Intereses pagados		(1,083.4)	(1,154.1)
Intereses recibidos		337.4	475.2
Dividendos (pagados)/recibidos		164.3	4.9
Impuestos (pagados)/recibidos		(407.0)	(207.8)
Efectivo neto de/(usado en) actividades operativas		(233.5)	(658.1)
Flujos de caja de actividades de inversión			
Adquisición de propiedad, planta y equipo	19	(683.0)	(427.8)
Ganancia de la venta de propiedad, planta y equipo	19	270.1	95.1
Adquisición de activos intangibles	20	(66.9)	(60.2)
Ganancias de la venta de activos intangibles		-	0.1
Adquisición de participaciones patrimoniales	22	(149.6)	(72.3)
Bajas de participaciones patrimoniales	22	57.5	28.8
Préstamos a cobrar y anticipos otorgados	23	(555.1)	(132.1)
Pago de préstamos a cobrar y anticipos otorgados	23	50.3	2.1
Adquisición de otras inversiones	23	(1,971.8)	(71.2)
Bajas de otras inversiones	23	41.8	373.8
Adquisición de subsidiarias, neto del efectivo adquirido	7	278.8	-
Bajas de subsidiarias, neto del efectivo desechado		-	(0.8)
Efectivo neto de/(usado en) actividades de inversión		(2,727.9)	(264.5)
Flujos de caja de actividades de financiación			
Ganancias de la emisión de títulos capital	31	398.0	0.5
Pago del dividendo de títulos capital	31	(73.5)	(73.2)
Dividendos y pagos relacionados con el pago de acciones de la compañía controlante	31	(1,095.2)	(586.0)
Pago de títulos de capital	31	(324.5)	-
Ganancia de aportes de capital a subsidiarias por participaciones no controlantes	32	8.5	3.7
Adquisición de participaciones no controlantes		(20.3)	(8.6)
Aumento de préstamos y empréstitos de largo plazo	33	4,072.8	1,699.9
(Disminución) de préstamos y empréstitos de largo plazo	33	(16.4)	(1,906.6)
Pago neto de arrendamientos	21/33	(1,044.8)	(999.0)
Aumento/(disminución) neto en financiamiento de bancos a corto plazo	33	5,977.3	2,281.7
Efectivo neto de/(usado en) actividades de financiación		7,881.9	412.5
Aumento/(disminución) neto de efectivo y equivalentes de efectivo		4,920.5	(510.2)
Efectivo y equivalentes de efectivo al 1 de octubre		5,757.0	6,267.2
Efectivo y equivalentes de efectivo al 30 de septiembre	29	10,677.5	5,757.0

Ver notas adjuntas.

G. Notas a los estados financieros consolidados

1. Información de la Compañía

El negocio principal de Trafigura Group Pte. Ltd. ("Trafigura" o la "Compañía"), junto con sus subsidiarias (el "Grupo"), es la comercialización de petróleo crudo y productos derivados, energía y renovables, concentrados no ferrosos, metales refinados y *commodities* a granel como carbón y mineral de hierro. El Grupo también invierte en activos, incluso por medio de inversiones en empresas asociadas, que tienen fuertes sinergias con sus actividades de comercio principales. Estas incluyen, terminales de almacenamiento, estaciones de servicio, depósitos de metal, instalaciones industriales y minas.

La Compañía está constituida en Singapur y su oficina de negocios principal se encuentra en 10 Collyer Quay, Ocean Financial Center, #29-01/05, Singapur, 049315.

La sociedad de control inmediata de la Compañía es Trafigura Beheer B.V., una compañía constituida en los Países Bajos. Trafigura Beheer B.V. está controlada por Farringford Foundation, establecida bajo las leyes de Panamá.

El 7 de diciembre de 2021, la Junta Directiva autorizó la emisión de los estados financieros consolidados correspondientes al ejercicio finalizado el 30 de septiembre de 2021.

2. Bases de presentación

2.1 Estado de cumplimiento

Los estados financieros consolidados de la Compañía se prepararon de acuerdo con las NIIF emitidas por la IASB.

2.2 Criterios generales de medición

Los estados financieros consolidados se prepararon utilizando el método de costo histórico excepto para los inventarios, derivados y otros instrumentos financieros específicos que se midieron al valor razonable. Los estados financieros consolidados se prepararon sobre la base de negocio en marcha.

2.3 No hubo cambios en las políticas contables para el ejercicio económico 2021

Los principios contables aplicados en la preparación de los presentes estados financieros son consistentes con los aplicados en el Reporte Anual de Trafigura de 2020.

Varias modificaciones de las NIIF aplican por primera vez en el ejercicio económico 2021. Sin embargo, dichos cambios no impactan significativamente en los estados financieros consolidados del Grupo.

Para acceder a un resumen del efecto estimado de las nuevas y modificadas normas NIIF y CINIF emitidas, pero no efectivas aún, ver la Nota 4 – Adopción de normas nuevas y revisadas.

2.4 Moneda funcional y de presentación

La moneda de presentación del Grupo es el dólar estadounidense (USD) y todos los valores se redondean a la décima de millón más cercana (USD'M 0.1) a menos que se indique lo contrario. El USD es la moneda funcional de la mayoría de las subsidiarias operativas principales del Grupo. La mayoría de los mercados en los que el Grupo está involucrado están denominados en USD.

2.5 Negocio en marcha

Trafigura evaluó las suposiciones de negocio en marcha durante la preparación de los estados financieros consolidados del Grupo. El Grupo considera que ningún evento o circunstancia, inclusive en relación a la pandemia de COVID-19, generó dudas sobre la capacidad del Grupo de continuar operando en el próximo período de reporte. Se llega a esta conclusión basándose en el conocimiento del Grupo, el panorama económico estimado y los riesgos e incertidumbres identificadas en relación al mismo.

Además, esta conclusión se basa en una revisión del saldo de efectivo actual y los desarrollos esperados de la liquidez y el capital. El Grupo tiene suficiente efectivo y respaldo en sus líneas de crédito. Por lo tanto, espera poder cumplir con los vencimientos y cláusulas contractuales. En consecuencia, se llegó a la conclusión de que es razonable aplicar el concepto de negocio en marcha como suposición subyacente para los estados financieros.

2.6 Cambio en la presentación del estado de resultados

En el ejercicio económico del 2021, el Grupo cambió la presentación del estado de resultados consolidado de una clasificación basada en la función del gasto a una clasificación basada en la naturaleza del gasto para proporcionar un análisis más claro del desempeño financiero del Grupo. Al mismo tiempo, el control del desempeño de parte de la dirección ejecutiva del Grupo también cambió a un análisis basado en el método de la naturaleza del gasto. El estado de resultados consolidado y las notas del período comparado se reformularon como corresponde.

G. Notas a los estados financieros consolidados

Cambio de "por función" a "por naturaleza"

La conciliación de la presentación basada en una clasificación por función a una presentación basada en una clasificación por naturaleza para el período comparativo, ejercicio económico 2020, se resume de la siguiente manera:

Ejercicio económico 2020	Ingresos USD'M	Costo de ventas USD'M	Gastos generales y administrativos USD'M	Deterioro de PP&E y activos fijos intangibles USD'M	Deterioro de activos financieros y prepagos USD'M	Deterioro de participaciones patrimoniales USD'M	Otros ingresos/ (gastos) - netos USD'M	Cuota de ganancia/ (pérdida) participaciones patrimoniales USD'M	Ingresos financieros USD'M	Gastos financieros USD'M	Impuesto a la renta USD'M	Ganancia del año USD'M
Ingresos	146,994.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	146,994.3
Materiales, transporte y almacenamiento	-	(138,400.7)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(138,400.7)
Beneficios de empleados (excluyendo SBP)	-	(488.1)	(773.0)	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,261.1)
Servicios y otros	-	(1,067.9)	(245.9)	-	-	-	(76.6)	-	-	-	-	(1,390.4)
Depreciación (activos por derecho de uso)	-	(40.1)	(978.6)	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,018.7)
Depreciación y amortización (PP&E y activos fijos intangibles)	-	(193.0)	(157.6)	-	-	-	-	-	-	-	-	(350.6)
Deterioros (PP&E y activos fijos intangibles)	-	-	-	(648.6)	-	-	-	-	-	-	-	(648.6)
Deterioros (activos financieros y prepagos)	-	-	-	-	(395.1)	-	-	-	-	-	-	(395.1)
Cuota de ganancia/ (pérdida) de participaciones patrimoniales	-	-	-	-	-	-	-	(327.0)	-	-	-	(327.0)
Deterioros y resultados de participaciones patrimoniales	-	-	-	-	-	(524.2)	1.7	-	-	-	-	(522.5)
Ingresos/(gastos) de inversiones	-	(6.5)	-	-	-	-	(121.3)	-	-	-	-	(127.8)
Ingresos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	500.1	-	-	500.1
Gastos financieros	-	(3.5)	-	-	-	-	-	-	-	(1,158.1)	-	(1,161.6)
Impuesto a la renta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(291.5)	(291.5)
	146,994.3	(140,199.8)	(2,155.1)	(648.6)	(395.1)	(524.2)	(196.2)	(327.0)	500.1	(1,158.1)	(291.5)	1,598.8

Ganancia bruta y EBITDA subyacente

Como resultado del cambio de "por función" a "por naturaleza", los estados financieros consolidados no presentan la métrica de ganancia bruta como un subtotal separado y de desempeño. En su lugar, el Grupo ha introducido la métrica de ganancia operativa subtotal antes de la depreciación y amortización y el EBITDA subyacente. En un análisis histórico del período 2003 a 2020, ambas métricas muestran un desarrollo y una tendencia similar a las ganancias brutas al analizar el desempeño financiero del Grupo y por lo tanto pueden ser consideradas comparables a la ganancia bruta para un análisis financiero.

Resultado de las participaciones patrimoniales y demás inversiones

Con el resultado subtotal de las participaciones patrimoniales y de las inversiones todas las partidas de ingresos se han combinado en relación a participaciones patrimoniales.

3. Principales políticas contables

Las principales políticas contables del Grupo se describen en las notas individuales vinculadas a los estados financieros consolidados o de lo contrario, se detallan a continuación.

3.1 Base de consolidación

Los estados financieros consolidados incluyen los activos, pasivos y resultados de operaciones de todas las subsidiarias y sucursales, que la Compañía controla ya sea directa o indirectamente. El control se logra cuando el Grupo está expuesto o tiene derecho a rentabilidades variables por estar involucrado con la participada y tiene la capacidad de afectar a aquellas rentabilidades a través de su poder sobre la misma. Cuando el Grupo tiene menos de la mayoría de votos o derechos similares a los de la participada, el Grupo considera todos los hechos y circunstancias relevantes al evaluar si tiene poder sobre una participada.

Subsidiarias

Las subsidiarias están consolidadas desde la fecha en que se obtiene el control por parte de la Compañía y dejan de estar consolidadas desde la fecha en que el control se transfiere a otra persona o entidad fuera del control de la Compañía. Todos los activos, pasivos, patrimonio, ingresos, gastos y flujos de caja del Grupo en relación a las transacciones entre los miembros del Grupo se eliminan en su totalidad al momento de la consolidación.

Los cambios de las participaciones de las Compañías en las subsidiarias que no impliquen pérdida de control se contabilizan como transacciones de patrimonio reconociendo directamente en el patrimonio toda diferencia entre el monto por el que las participaciones no controlantes se ajustan y el valor razonable del importe pagado o recibido. Las diferencias se atribuyen a los accionistas de la Compañía.

Participaciones no controlantes

Las participaciones no controlantes en subsidiarias se identifican independientemente del patrimonio de la Compañía y se miden inicialmente tanto a valor razonable o según la parte proporcional de la participación minoritaria al valor razonable de los activos netos identificables de la adquirida. Luego de la adquisición, el monto en libros de comercialización de las participaciones minoritarias es el monto de aquellas participaciones al momento de reconocimiento inicial más la parte de las participaciones minoritarias de los cambios posteriores en el patrimonio. El total de ingresos integrales se atribuye a las participaciones no controlantes incluso si los resultados en las participaciones no controlantes tienen un saldo de déficit.

Pérdida de control

Si el Grupo pierde el control, el Grupo da de baja los activos y pasivos de la subsidiaria, todas las participaciones no controlantes y los demás componentes de patrimonio relacionados con la subsidiaria. La cuota de componentes de la compañía dominante previamente reconocidos en otros resultados integrales se reclasifica a ganancias y pérdidas o resultados acumulados, como se solicitaría si el Grupo se hubiera deshecho directamente de los activos y pasivos relacionados. Cualquier excedente o déficit que surja de la pérdida de control se reconoce en el estado de resultados consolidado. Si el Grupo retiene algún interés en la subsidiaria anterior, dicho interés se mide al valor razonable a la fecha en que se pierde dicho control. Luego, se contabiliza como una participación patrimonial o como una inversión de patrimonio dependiendo del nivel de influencia retenido.

3.2 Clasificación circulante contra no circulante

El Grupo presenta activos y pasivos en el estado de situación financiera en base a una clasificación entre circulante y no circulante. Un activo es circulante cuando:

- Se espera que se realice o se espera que se venda o consuma en el ciclo operativo normal;
- Se mantiene principalmente con un objetivo de comercialización; y
- Se espera que se realice dentro de los 12 meses luego del período de reporte.

Todos los demás activos se clasifican como no circulantes.

Un pasivo es circulante cuando:

- Se espera que se liquide en el ciclo operativo normal;
- Se mantiene principalmente con un objetivo de comercialización; y
- Se liquidaría dentro de los 12 meses luego del período de reporte.

Los términos del pasivo que podrían, a opción de la contraparte, dar lugar a su liquidación mediante la emisión de instrumentos de patrimonio no afectan su clasificación.

El Grupo clasifica todos los demás pasivos como no circulantes. Los activos y pasivos por impuesto diferido se clasifican como activos y pasivos no circulantes.

3.3 Moneda extranjera

3.3.1 Transacciones en moneda extranjera

Las subsidiarias, *joint ventures* y participaciones patrimoniales registran sus transacciones en la moneda funcional del entorno económico en el cual operan. Las transacciones en monedas diferentes a la funcional de la subsidiaria, *joint venture* o participada se registran a los tipos de cambio de la fecha de la transacción.

Los activos y pasivos monetarios en monedas diferentes a la funcional, se convierten a los tipos de cambio de la fecha del balance y las ganancias y pérdidas se informan en el estado consolidado de resultados.

3.3.2 Operaciones extranjeras

Los activos y pasivos de las operaciones extranjeras, incluyendo los ajustes del valor llave y del valor razonable que surjan de la adquisición, se convierten a USD con los tipos de cambio a la fecha del reporte. Los ingresos y gastos de las operaciones extranjeras, excluyendo operaciones extranjeras en economías hiperinflacionarias, se convierten a USD a la tasa promedio del año que se considera la mejor estimación de las fechas de transacción. Las diferencias de cambio resultantes se registran en el patrimonio con cambios en otros resultados integrales y se incluyen en el estado de resultados consolidado al momento de la venta o liquidación de la operación extranjera subyacente.

Las entidades del Grupo con una moneda funcional que sea la moneda de una economía hiperinflacionaria, primero reformulan sus estados financieros de acuerdo con la NIC 29, Reporte financiero en economías hiperinflacionarias (se hace referencia a Reportes en economías hiperinflacionarias debajo). Los ingresos, costos y montos del balance relacionados se convierten al tipo de cambio extranjero vigente a la fecha del balance.

3.3.3 Reportes en economías hiperinflacionarias

Ver Nota 44.

G. Notes to consolidated financial statements

4. Adopción de normas nuevas y revisadas

4.1 Normas o interpretaciones nuevas y revisadas adoptadas

- Durante el presente año, el Grupo adoptó las siguientes normas e interpretaciones nuevas y revisadas:
- Reforma de la tasa de interés de referencia – Fase 1 – modificaciones a la NIIF 7 – Instrumentos Financieros: Revelaciones, NIIF 9 – Instrumentos Financieros y NIC 39 – Instrumentos Financieros;
- Definición de negocio – modificaciones a la NIIF 3 – Combinaciones de negocio;
- Definición de material – modificaciones a la NIC 1 – Presentación de estados financieros, y a la NIC 8 – Políticas contables, cambios en estimaciones y errores contables;
- Concesiones de renta relacionadas con la COVID-19 – modificaciones a la NIIF 16 – Arrendamientos; y
- Modificaciones a las referencias del marco conceptual en las NIIF.

Reforma de la tasa de interés de referencia

La primera fase de modificaciones proporciona un beneficio temporario en cuanto a la aplicación de requisitos específicos de la contabilidad de cobertura para las relaciones de cobertura afectadas directamente por las reformas de las tasas interbancarias ofrecidas (IBOR, por sus siglas en inglés).

Los beneficios tuvieron el efecto de que la reforma de IBOR no debería causar que la contabilidad de cobertura termine antes de que los contratos se modifiquen. Sin embargo, cualquier ineficacia de cobertura se continúa registrando en el estado de resultados consolidado.

NIIF 16 – Concesiones de renta relacionadas con la COVID-19

El IASB emitió la modificación de la NIIF 16 Arrendamientos en cuanto a las concesiones de renta relacionadas al COVID-19. La modificación ofrece un alivio a los arrendatarios en cuanto a la aplicación de la guía de la NIIF 16 sobre la modificación de arrendamientos en cuanto a las concesiones de renta que surgen como consecuencia directa de la pandemia. Como expediente práctico, el arrendatario puede elegir no evaluar si una concesión de renta relacionada con la COVID-19 de un arrendador implica una modificación del arrendamiento. El arrendatario que toma esta decisión justifica cualquier cambio en los pagos del arrendamiento que resulten de las concesiones de renta relacionadas con la COVID-19 de la misma manera en que justificaría el cambio bajo la NIIF 16, si el cambio no fuera una modificación del arrendamiento.

Como arrendatario, Trafigura no ha obtenido ninguna concesión de arrendamiento atribuible al COVID-19. Por lo tanto, las modificaciones no influyen en los estados financieros consolidados del Grupo.

NIIF 3 – Combinaciones de negocio

En octubre 2018, el IASB emitió modificaciones a la NIIF 3 Combinaciones de negocios. Estas modificaciones, que resuelven dificultades en la determinación de si una entidad adquirió un negocio o grupo de activos, son efectivas para las combinaciones de negocios con una fecha de adquisición a partir del 1 de enero 2020 inclusive. Desde el 1 de octubre 2020, Trafigura aplica la definición modificada de negocio para las nuevas adquisiciones de combinaciones de negocios. Estas modificaciones no afectan los estados financieros consolidados del Grupo.

NIC 1 y NIC 8 – Definición de material

En octubre 2018, el IASB emitió modificaciones a la NIC 1 Presentación de los estados financieros y a la NIC 8 Políticas contables, Cambios en estimaciones y errores contables. Las modificaciones, efectivas desde el 1 de enero 2020, actualizan la definición de material y lo extienden a otras publicaciones de NIIFs como estándares NIIF e Interpretaciones CINIIF. Estas modificaciones no afectan los estados financieros consolidados de Trafigura.

Referencias al marco conceptual de las NIIF

En marzo 2018, la IASB emitió la revisión del marco conceptual de los reportes financieros. El marco conceptual proporciona una guía para el desarrollo de políticas contables consistentes y facilita el entendimiento de las normas. Los cambios en el marco conceptual podrían afectar la aplicación de las NIIF en situaciones en las que ninguna norma aplica a una transacción o evento en particular. El marco conceptual revisado está efectivo desde el 1 de enero de 2020. Estas modificaciones no afectan los estados financieros consolidados de Trafigura.

4.2 Normas, modificaciones e interpretaciones nuevas que aún no han sido adoptadas

Se han publicado determinadas normas e interpretaciones contables nuevas que no son obligatorias para el período de reporte del 30 de septiembre de 2021 y que no han sido adoptadas por el Grupo. Debajo se presentan solo las modificaciones a las NIIF que son relevantes para Trafigura.

Modificaciones a la NIC 1 – Presentación de estados financieros – Clasificación de pasivos

La modificación a la NIC 1 que determina si un pasivo debería clasificarse como circulante o no circulante aún no se ha avalado. La modificación es efectiva para períodos de reporte que comienzan el 1 de enero de 2023 o luego, y se aplica en forma retrospectiva. Trafigura no espera que las modificaciones tengan un impacto material en los estados financieros consolidados del Grupo.

Modificaciones a la NIIF 3 – Combinaciones de negocio, NIC 16 – Propiedad, planta y equipo, NIC 37 – Provisiones, pasivos y activos contingentes y mejoras anuales a las NIIF 2018-2020

Estas modificaciones se emitieron el 14 de mayo de 2020 y se volverán vigentes el 1 de enero de 2022.

Las modificaciones a la NIIF 3 incluyen una actualización de la referencia del marco conceptual en las normas NIIF. Además, se agregará una provisión adicional a la NIIF 3 estableciendo que un adquirente debe aplicar las provisiones de la NIC 37 y la CINIF 21 en lugar del marco conceptual para identificar los pasivos asumidos dentro del alcance de estas normas. El contenido de las reglas contables para las combinaciones de negocios no cambiará.

Las modificaciones a la NIC 16 especifican que los ingresos recibidos por una empresa por la venta de partidas producidas mientras que el activo se está llevando a su ubicación y poniendo en modo operativo se deben reconocer con los costos asociados en las ganancias o pérdidas. No está permitido incluir esas partidas en el costo del activo.

Las modificaciones a la NIC 37 pertenecen a la definición de los costos que la empresa incluye al determinar si un contrato causará pérdidas. De la misma forma, los costos de liquidación son todos los costos que no se incurrirían sin el contrato (costo adicional) así como también los costos que son directamente atribuibles al contrato.

Las mejoras anuales de las NIIF 2018-2020 pertenecen a modificaciones a la NIIF 9 – Instrumentos financieros, en la que solo los costos y honorarios que se pagan al prestador por la Empresa y viceversa se incluyen en la “prueba del 10%” con el objetivo de dar de baja pasivos financieros. Los costos y honorarios pagados a terceros pueden no incluirse. Además, pertenecen a modificaciones menores de la NIIF 1 – Primera adopción de NIIF, NIC 41 – Agricultura, y a los ejemplos explicativos de la NIIF 16 – Arrendamientos. Trafigura no espera que las modificaciones tengan un impacto material en los estados financieros consolidados del Grupo.

NIIF 17 – Contratos de seguro, incluyendo modificaciones a la NIIF 17

El 18 de marzo de 2020, el IASB decidió posponer la fecha en que la NIIF 17 entraría en vigencia para los ejercicios económicos que comiencen el 1 de enero de 2023 o después. La modificación se emitió el 25 de junio de 2020. La NIIF 17 se emitió el 18 de mayo de 2017 y proporciona los requisitos para el reconocimiento, la medición y presentación de los contratos de seguro dentro del alcance de la norma. La NIIF 17 reemplazará a la NIIF 4. Trafigura no espera que la modificación tenga un impacto material en los estados financieros consolidados del Grupo.

Modificaciones a la NIC 1 – Presentación de los estados financieros y a la NIIF declaración de práctica 2 – Juicios de materialidad

Las modificaciones se emitieron el 12 de febrero de 2021. Las modificaciones a la NIC 1 – Revelación de las políticas contables – establecen que solo las políticas contables materiales se deberán revelar en las Notas a futuro. La información de políticas contables es material si está vinculada a transacciones o eventos materiales y existen motivos para considerar la materialidad (por ejemplo, un cambio en las políticas contables). Las guías en la NIIF declaración de práctica 2 se ajustaron como correspondía. Las modificaciones se aplicarán en el ejercicio económico que comience a partir del 1 de enero de 2023 inclusive. El efecto en el reporte de Trafigura será evaluado.

Modificaciones a la NIC 8 – Políticas contables, cambios en las estimaciones y errores contables

Las modificaciones emitidas el 12 de febrero de 2021 aclaran cómo las entidades pueden diferenciar mejor los cambios que resultan de cambios en las políticas contables y los cambios en las estimaciones contables. Para este fin, las estimaciones contables se definen como “montos monetarios en los estados financieros que están sujetos a una incertidumbre de medición”. Las modificaciones se deben aplicar en el ejercicio económico que comienza al 1 de enero de 2023 o luego. El efecto en el reporte de Trafigura será evaluado.

Reforma de la tasa de interés de referencia – Fase II – Modificaciones a la NIIF 9 Instrumentos Financieros, NIIF 7 Instrumentos financieros: Revelaciones, y NIIF 16 Arrendamientos.

Las modificaciones fueron emitidas por el IASB en agosto de 2020 para proporcionar expedientes prácticos y ayuda en relación a las modificaciones de los instrumentos financieros y arrendamientos que surgen de la transición de IBOR a tasas libres de riesgo. La Fase II también ofrece más ventajas para los requisitos de contabilidad de cobertura. Estas modificaciones estarían efectivas para Trafigura desde el próximo ejercicio económico.

5. Estimaciones y juicios contables clave

La preparación de los estados financieros consolidados en cumplimiento de las NIIF, requiere que la dirección de la Sociedad realice estimaciones y evaluaciones que afectan el monto de los activos y pasivos registrados y los activos y pasivos contingentes revelados a la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, así como también los ingresos y egresos registrados en el ejercicio. Las incertidumbres sobre estas estimaciones y suposiciones podrían tener resultados que requieran ajustes materiales de los montos en libros de los activos o pasivos afectados en períodos futuros.

Al aplicar las políticas contables del Grupo, la dirección ha hecho varios juicios. Aquellos que han tenido un efecto más importante sobre los montos reconocidos en los estados financieros consolidados se han analizado en las Notas individuales de las partidas del estado financiero relacionado.

Las Notas individuales debajo también describen los supuestos clave relacionados con el futuro y otras fuentes clave de estimación de incertidumbre a la fecha del reporte, que tienen un riesgo importante de causar un ajuste material de los valores contables de los activos y pasivos dentro del próximo ejercicio económico. El Grupo basó sus supuestos y estimaciones en los parámetros disponibles cuando se prepararon los estados financieros consolidados. Sin embargo, las circunstancias y supuestos existentes sobre los futuros desarrollos podrían cambiar debido a alteraciones en el mercado o circunstancias que surjan que estén fuera del control del Grupo. Dichos cambios se reflejan en los supuestos cuando ocurren.

G. Notas a los estados financieros consolidados

El Grupo ha identificado las siguientes áreas como críticas para el entendimiento de su situación financiera ya que requieren que la dirección haga juicios y estimaciones complejas o subjetivas sobre asuntos que son inherentemente inciertos:

- Vida útil y valor residual de propiedad, planta y equipo (Nota 13 – Depreciación y amortización);
- Análisis de deterioro (Nota 14 – Deterioros);
- Impuestos (Nota 17 – Impuesto a la renta);
- Tasas de descuento (Nota 21 – Arrendamientos);
- Determinación del plazo de un contrato de arrendamiento (Nota 21 – Arrendamientos);
- Determinación del control de subsidiarias y acuerdos conjuntos (Nota 22 – Participaciones patrimoniales);
- Activos para la venta (Nota 30 – Activos clasificados para la venta y operaciones discontinuadas);
- Provisiones (Nota 34 – Provisiones);
- Costos de restauración, rehabilitación y desmantelamiento (Nota 34 – Provisiones); y
- Valoración de activos financieros, incluyendo instrumentos derivados y de nivel 3 (Nota 41 – Actividades de cobertura y derivados).

6. Segmentos operativos

Política contable

El segmento que se informa cumple con la NIIF 8 Segmentos Operativos. Los segmentos informados reflejan las líneas y estructuras del reporte utilizadas por el CEO del Grupo; quien ha sido identificado como el responsable de la toma de decisiones (CODM, por sus siglas en inglés), para distribuir los recursos y evaluar el desempeño de Trafigura.

Los segmentos operativos se han agregado si tienen características económicas similares y si tienen una naturaleza similar a la de los productos y servicios, servicios de producción, métodos de distribución y tipos o clases de clientes. Además, se aplicó agregación para los segmentos que no ameritan divulgación debido a su tamaño, en base a un umbral del 10 por ciento de los ingresos combinados, ganancias o activos de todos los segmentos operativos.

Las políticas contables de los segmentos operativos son los mismos que los descritos en las Notas cuando amerite. El Grupo contabiliza ventas y transferencias entre los segmentos cuando es aplicable como si las ventas o transferencias fueran para terceros. La información geográfica se presenta de acuerdo con la visión de la dirección.

Los activos, pasivos, ingresos y resultados de los segmentos se miden basándose en nuestras políticas contables e incluyen partidas que son directamente atribuibles a un segmento, así como también aquellas que se pueden asignar sobre una base razonable. Las transacciones entre los segmentos se realizan en igualdad de condiciones.

Los negocios operativos del Grupo se organizan y administran de forma separada de acuerdo con la naturaleza de los productos, con cada segmento representando una unidad estratégica que ofrece diferentes productos y atiende a diferentes mercados. Los segmentos reportables comprenden:

- El segmento de energía se dedica a los productos de petróleo y derivados, a actividades de Puma Energy, comercialización de energía y renovables y a las actividades de transporte relacionadas. Petróleo y derivados se refiere al abastecimiento, suministro y almacenamiento del petróleo en todas las etapas desde crudo hasta productos terminados como nafta y gasolina. Esto incluye la mezcla requerida para hacer gasolina en los varios grados adecuados para las diferentes especificaciones relevantes en diferentes países. La comercialización de energía y renovables comenzó en el ejercicio económico 2021 y se ha incluido en el segmento Energía. Las operaciones están aumentando, pero todavía no son materiales.
- El segmento de metales y minerales comercializa cobre, plomo, zinc, aluminio, mineral de hierro y carbón en todas sus formas, incluyendo minerales, concentrados y metales refinados. Hay intervención en todas las etapas desde la minería, la fundición hasta el metal terminado. Este segmento también incluye el grupo de Minería y las actividades de Nyrstar e Impala. Además de las actividades de comercialización, las actividades realizadas en este segmento incluyen la mezcla de concentrados de metal, mineral de hierro, carbón y alúmina, la fundición de concentrados de zinc y plomo, el almacenamiento y transporte. El segmento de metales y minerales también incluye las actividades de transporte relacionadas.
- Todos los demás segmentos incluyen sociedades tenedoras de acciones, programas de titularización, créditos de financiación de grupo, y otras sociedades operativas menores.

Debajo se incluye información acerca de los resultados de cada segmento. El desempeño se mide en base a la ganancia o pérdida operativa del segmento antes de la depreciación o amortización. La dirección considera que dicha información es la más relevante al evaluar los resultados de ciertos segmentos vinculados a otras entidades que operan dentro de estas industrias.

Debajo se presentan las conciliaciones de los ingresos, resultados, activos y pasivos y otras partidas importantes:

	Energía	Metales y minerales	Corporativo y otros	Total
2021	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
Ingresos por ventas de clientes externos	139,392.6	90,615.6	–	230,008.2
Ingresos por servicios de clientes externos	893.5	406.4	–	1,299.9
Ingresos	140,286.1	91,022.0	–	231,308.1
Ganancia o (pérdida) operativa antes de depreciación o amortización	4,311.8	2,450.7	(0.3)	6,762.2
Depreciación (activos por derecho de uso)	(993.9)	(81.4)	(19.4)	(1,094.7)
Depreciación y amortización (PP&E y activos fijos intangibles)	(31.2)	(278.4)	(51.7)	(361.3)
Deterioros (PP&E y activos fijos intangibles)	(495.5)	(189.9)	(0.1)	(685.5)
Deterioros (activos financieros y pre pagos)	11.4	(7.6)	(0.9)	2.9
Resultado de participaciones patrimoniales e inversiones	(968.3)	503.4	2.3	(462.6)
Resultados de actividades financieras				(718.3)
Impuesto a la renta				(368.0)
Ganancia del año				3,074.7

	Energía	Metales y minerales	Corporativo y otros	Total
30 de septiembre 2021	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
Segmentos de activos y pasivos				
Participaciones patrimoniales	126.5	708.1	9.0	843.6
Otros activos no circulantes	8,938.9	4,855.2	376.5	14,170.6
Activos netos clasificados para la venta	2,074.1	–	–	2,074.1
Activos totales	45,522.5	33,561.0	10,982.2	90,065.7
Pasivos totales	37,765.0	25,890.2	15,850.6	79,505.8
Información de otros segmentos				
Gastos de capital	340.7	340.9	68.4	750.0

	Energía	Metales y minerales	Corporativo y otros	Total
2020*	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
Ingresos por ventas de clientes externos	82,107.1	63,043.9	–	145,151.0
Ingresos por servicios de clientes externos	1,573.4	269.9	–	1,843.3
Ingresos	83,680.5	63,313.8	–	146,994.3
Ganancia o (pérdida) operativa antes de depreciación o amortización	4,687.8	1,254.2	0.1	5,942.1
Depreciación (activos por derecho de uso)	(927.1)	(72.0)	(19.6)	(1,018.7)
Depreciación y amortización (PP&E y activos fijos intangibles)	(29.8)	(266.0)	(54.8)	(350.6)
Deterioros (PP&E y activos fijos intangibles)	(131.2)	(516.0)	(1.4)	(648.6)
Deterioros (activos financieros y pagos anticipados)	(337.0)	(53.5)	(4.6)	(395.1)
Resultado de participaciones patrimoniales e inversiones	(831.1)	(145.1)	(1.1)	(977.3)
Resultados de actividades financieras				(661.5)
Impuesto a la renta				(291.5)
Ganancia del año				1,598.8

	Energía	Metales y minerales	Corporativo y otros	Total
30 de septiembre 2020	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
Segmentos de activos y pasivos				
Participaciones patrimoniales	1,239.9	1,167.9	30.8	2,438.6
Otros activos no circulantes	3,201.1	4,810.3	666.2	8,677.6
Activos netos clasificados para la venta	0.2	2.4	–	2.6
Activos totales	21,308.7	29,472.8	6,204.1	56,985.6
Pasivos totales	15,444.3	22,568.4	11,183.0	49,195.7
Información de otros segmentos				
Gastos de capital	116.6	309.6	64.3	490.5

*El ejercicio económico 2020 se ha reformulado para reflejar el cambio en la presentación del estado de resultados; ver Nota 2.6.

Información geográfica

En la siguiente tabla se presenta la información sobre la ubicación geográfica de los ingresos del Grupo de clientes externos:

	Energía	Metales y minerales	Total
2021	USD'M	USD'M	USD'M
Ingresos de clientes externos			
Europa	41,488.5	17,980.4	59,468.9
Asia	41,759.2	51,808.1	93,567.3
América del Norte	33,312.4	10,305.7	43,618.1
América del Sur	13,666.5	1,497.9	15,164.4
África	4,534.4	3,540.4	8,074.8
Australia	651.4	913.0	1,564.4
Medio Oriente	4,873.7	4,976.5	9,850.2
Total	140,286.1	91,022.0	231,308.1

	Energía	Metales y minerales	Total
2020	USD'M	USD'M	USD'M
Ingresos de clientes externos			
Europa	20,846.6	8,041.4	28,888.0
Asia	28,228.6	34,525.5	62,754.2
América del Norte	20,813.5	11,887.2	32,700.7
América del Sur	7,728.7	948.7	8,677.5
África	2,752.2	2,520.0	5,272.2
Australia	693.2	399.6	1,092.8
Medio Oriente	2,617.6	4,991.3	7,608.9
Total	83,680.4	63,313.7	146,994.3

G. Notas a los estados financieros consolidados

7. Combinaciones de negocios y participaciones no controlantes

Política contable

La Compañía contabiliza sus combinaciones de negocios bajo el método de la adquisición a la fecha de adquisición, que es la fecha en que el control se transfiere al Grupo. El costo de la adquisición se mide como el total del monto transferido, que se mide al valor razonable de la fecha de adquisición, y el monto de toda participación no controlante en la adquirida. Los costos de transacción, además de aquellos asociados a la emisión de títulos de deuda o de renta variable, en los que el Grupo incurre en relación con la combinación de negocios se contabilizan como gastos cuando se incurren.

Si una combinación de negocios se realiza en etapas, cualquier participación accionaria anterior se recalcula al valor razonable de la fecha de adquisición y toda ganancia o pérdida resultante se reconoce en el estado de resultados consolidado excepto cuando se mide al valor razonable con cambios en otros resultados integrales. El interés recalculado se considera luego en la determinación del valor llave.

Si el monto transferido por una combinación de negocios excede los valores razonables atribuibles a la parte del Grupo de activos netos identificables, la diferencia se trata como valor llave, que no se amortiza, pero se revisa anualmente por deterioro o cuando existe alguna indicación de deterioro. Si una combinación de negocios resulta en un valor llave negativo, el Grupo evalúa si ha identificado y medido correctamente todos los activos adquiridos y todos los pasivos asumidos. Si el valor llave negativo se mantiene luego de la revaluación, se reconoce como ganancia en el estado de resultados consolidado.

Todo monto contingente pagado se mide al valor razonable a la fecha de adquisición. Si el monto contingente se clasifica como patrimonio, no se recalcula y la liquidación se contabiliza dentro del patrimonio. De lo contrario, los cambios posteriores en el valor razonable del monto contingente se reconocen en el estado de resultados consolidado.

7.1 Ejercicio económico 2021

Adquisición de Puma Energy

El 30 de septiembre de 2021, a través de una serie de transacciones vinculadas, el Grupo adquirió control sobre Puma Energy Holdings Pte. Ltd. (Puma Energy), una sociedad no cotizante incorporada en Singapur. En esta fecha, el Grupo obtuvo la mayoría en la Junta Directiva de Puma Energy. Luego de la conversión de la deuda en patrimonio y la compra de acciones de accionistas minoritarios, el paquete accionario del Grupo aumentó de 55,5 por ciento al 30 de septiembre de 2020 a 72,8 por ciento al 30 de septiembre de 2021. Las actividades principales de Puma Energy incluyen la propiedad y operación de instalaciones de almacenamiento de productos de petróleo y la venta y distribución de dichos productos. El Grupo adquirió Puma Energy como parte de una recapitalización y fortalecimiento de Puma Energy.

Una de las transacciones vinculadas, la adquisición de las acciones de Puma Energy mantenidas por Sonangol, fue firmada en conjunto con otra transacción, por la que Sonangol va a adquirir el negocio de Puma Energy en Angola por un monto de USD600.0 millones. La finalización de esta transacción depende de la aprobación de los archivos de Sonangol por las autoridades antimonopolio en Angola, que se espera recibir en el primer trimestre del ejercicio económico 2022.

Mientras que el monto a pagar a Sonangol se determina y la dirección espera la aprobación en el primer trimestre del ejercicio económico 2022, el riesgo (económico) y las recompensas de las acciones de Sonangol en Puma Energy aumentan económicamente la participación del Grupo en Puma Energy hasta 93,4 por ciento, y esto se ha contabilizado como tal en la combinación de negocios.

Valor llave

El valor llave de USD993.1 millones se reconoció en la adquisición, siendo el exceso del monto de la compra sobre el valor razonable de los activos netos adquiridos como se muestra debajo. El valor llave incluye el valor de las sinergias esperadas de la adquisición, que no se reconoce por separado. Las sinergias resultarán del enfoque en tres áreas principales: primero, una cooperación más cercada entre Puma Energy y el Grupo. Esto fortalecerá la competitividad mediante el aprovechamiento de la inteligencia del mercado de energía y la experiencia en la optimización de la cadena de suministro. Segundo, el Grupo revitalizará el negocio central de Puma Energy mediante la inversión cuidadosa en acciones downstream para aumentar la participación en el mercado. Finalmente, el Grupo preparará a Puma Energy para el futuro de la energía y la transición a un futuro de menos carbono.

No se espera que los valores llave reconocidos sean deducibles a los efectos del impuesto a la renta.

Valor razonable de los activos netos adquiridos

Los valores razonables de los activos y pasivos identificables de Puma Energy a la fecha de adquisición fueron:

	Valor razonable reconocido al momento de la adquisición USD'M
Activos	
Propiedad, planta y equipo	1,691.4
Activos intangibles	468.1
Activos por derecho de uso	620.5
Participaciones patrimoniales	51.4
Préstamos a cobrar	23.6
Otras inversiones	34.2
Activos por impuesto diferido	47.4
Otros activos no circulantes	211.8
Total de activos no circulantes	3,148.4
Inventarios	
Inventarios	884.1
Cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar	922.7
Pagos anticipados	61.7
Impuesto a la renta a cobrar	28.9
Otros activos circulantes	11.4
Efectivo y equivalentes de efectivo	322.0
Total de activos circulantes	2,230.8
Activos clasificados para la venta	2,394.4
Total de activos	7,773.6
Participaciones no controlantes	
Participaciones no controlantes	184.0
Pasivos	
Préstamos y empréstitos	1,521.7
Pasivos por arrendamientos a largo plazo	418.0
Provisiones	43.8
Otros pasivos no circulantes	7.9
Pasivos por impuesto diferido	330.6
Total de pasivos no circulantes	2,322.0
Pasivos circulantes por impuestos	112.9
Préstamos y empréstitos	787.8
Pasivos por arrendamientos a corto plazo	91.9
Cuentas comerciales y otras cuentas a pagar	2,785.7
Otros pasivos circulantes	21.5
Total de pasivos circulantes	3,799.8
Pasivos clasificados para la venta	461.5
Total de pasivos	6,583.3
Valor razonable de activos netos adquiridos	1,006.3

El Grupo calculó el saldo de la participación no controlante según la parte proporcional de la participación no controlante en el valor razonable de los activos netos identificables de Puma Energy.

Los activos netos reconocidos en los estados financieros del 30 de septiembre de 2021 se basaron en una evaluación provisional de sus valores razonables, mientras que el Grupo continuó trabajando con valuadores independientes en la determinación de valores más precisos de los activos fijos tangibles e intangibles adquiridos, y continuó con la evaluación de ciertas situaciones de impuesto diferido. Estos procedimientos no se completaron para la fecha en que la Junta Directiva aprobó la emisión de los estados financieros del ejercicio económico 2021.

Pago por la compra

La adquisición se dio mediante una serie de transacciones vinculadas, incluyendo:

- Conversión a patrimonio de un instrumento de deuda convertible emitido bajo una suscripción adicional de capital (USD495.6 millones);
- Adquisición de acciones de Puma Energy mantenidas por Sonangol (USD600.0 millones); y
- Adquisición de acciones de Puma Energy mantenidas por accionistas minoritarios (USD48.9 millones).

En conjunto con la segunda transacción vinculada, Sonangol va a adquirir el negocio de Puma Energy en Angola por un monto de USD600.0 millones una vez completa.

Una vez que obtuvo el control, el Grupo ha recalculado su inversión de patrimonio mantenida previamente en Puma Energy en base a una evaluación del valor razonable, o sea, la evaluación del valor empresarial de Puma Energy en base a un modelo de flujo de caja descontado. La pérdida resultante de USD79.7 millones se ha reconocido en el estado de resultados integrales dentro de resultados por bajas o deterioros de participaciones patrimoniales. La medición se dio sobre la base de una evaluación del valor razonable de Puma Energy dado que el Grupo determinó que el monto a pagar en las transacciones no fue la base más adecuada para determinar el valor razonable de la adquirida.

En base a la misma evaluación de valor razonable, el Grupo concluyó que el saldo total del exceso del monto de la compra sobre el valor razonable de los activos adquiridos no justificaría como valor llave. Por lo tanto, reconoció una parte del exceso como un deterioro del valor llave del día 1 (USD88.4 millones), que se ha reconocido en el estado de resultados consolidado dentro de deterioros de activos fijos intangibles. El saldo restante del valor llave se puede respaldar por la medición del valor razonable. Ver Notas 14 a 20.

Los costos de transacción de USD6.2 millones se reconocieron en el estado de resultados consolidado dentro de servicios y otros.

De acuerdo con lo anterior, el valor llave se ha computado de la siguiente manera:

	USD'M
Contraprestación (incluyendo la suscripción adicional de capital)	1,144.5
Valor razonable de la inversión existente	876.8
Participación no controlante	66.5
Contraprestación de la compra	2,087.8
Valor razonable de activos netos adquiridos	(1,006.3)
Valor llave computado inicialmente	1,081.5
Deterioro del valor llave del día 1	(88.4)
Valor llave que surge en la adquisición	993.1

Balance FCTR

Debido a la combinación de negocios, el Grupo solicitó reciclar al estado de resultados consolidado el saldo de conversión de monedas extranjeras en su inversión de patrimonio mantenida previamente en Puma. La pérdida resultante de USD716 millones se han reconocido en el estado de resultados consolidado dentro de los resultados por bajas o deterioros de participaciones patrimoniales. La pérdida se ha compensado por un efecto igual o contrario de este reciclaje en el estado consolidado de otros resultados integrales. Como resultado, el impacto general sobre el patrimonio es nulo.

Análisis de flujos de caja al momento de la adquisición

Los flujos de caja generados al momento de la adquisición se detallan en la siguiente tabla:

	USD'M
Efectivo adquirido con la subsidiaria	322.0
Efectivo pagado a propietarios anteriores	(43.2)
Flujos de caja netos al momento de la adquisición	278.8

La diferencia entre la contraprestación y el efectivo pagado a propietarios anteriores es el instrumento de deuda convertible, que se convirtió en capital, y los montos (diferidos) a pagar.

7.2 Ejercicio económico 2020

No hubo adquisiciones importantes de subsidiarias y participaciones no controlantes durante el ejercicio económico terminado el 30 de septiembre de 2021.

8. Desconsolidación de subsidiarias

No hubo desconsolidaciones significantes de subsidiarias y participaciones no controlantes durante los ejercicios económicos finalizados el 30 de septiembre de 2021 y el 30 de septiembre de 2020.

G. Notas a los estados financieros consolidados

9. Ingresos

Política contable

Reconocimiento de ingresos

Los ingresos se derivan principalmente de la venta de bienes y en algunos casos los bienes se venden en *Cost and Freight (CFR por sus siglas en inglés)* o *Cost, Insurance and Freight (CIF por sus siglas en inglés)* Incoterms. Cuando se venden bienes sobre una base CFR o CIF, el Grupo es responsable de proporcionar estos servicios (envíos y seguros) al cliente, a veces luego de la fecha en que el Grupo ha perdido el control de los bienes. Los ingresos se reconocen cuando las obligaciones de desempeño se han cumplido, una vez que el control de los bienes o servicios se hayan transferido del Grupo al vendedor.

Los ingresos se miden en base a la contraprestación especificada en el contrato con el cliente y excluyen montos cobrados en nombre de terceros. Los mismos principios de reconocimiento y presentación aplican a los ingresos que surjan de liquidaciones físicas de contratos de venta a plazo que no cumplan con la excepción de uso propio. Los ingresos relacionados con la venta de bienes se reconocen cuando el producto es entregado en el destino especificado por el cliente, que suele ser el buque en el cual se envía, el puerto de destino o las instalaciones del cliente, y cuando el comprador obtiene el control por medio de su capacidad de dirigir el uso del activo y sustancialmente todos los beneficios del activo. Cuando la venta de bienes está conectada con un acuerdo de recomprar bienes en una fecha posterior, los ingresos se reconocen cuando los términos de la recompra se encuentran a precios de mercado prevaletentes, los bienes recomprados ya están disponibles en el mercado, y el comprador tiene el control de los bienes que se le vendieron originalmente. Si se determina que el control no se ha transferido o que el comprador no tiene la capacidad de beneficiarse de la propiedad del activo, los ingresos no se reconocen y las ganancias recibidas se contabilizan como un arreglo financiero.

Para ciertos *commodities*, los precios de venta se determinan de forma provisional en la fecha de venta dado que el precio final de venta está sujeto a movimientos en los precios del mercado hasta la fecha del precio final, normalmente entre 30 y 90 días luego de la reserva inicial (ventas con precios provisionales). Los ingresos de las ventas con precios provisionales se reconocen en base al valor razonable estimado de la contraprestación total a cobrar. El mecanismo de ajuste de ingresos integrado en los acuerdos de ventas con precios provisionales tiene las características de un derivado de *commodity*. Asimismo, el valor razonable del ajuste del precio final de venta se vuelve a estimar continuamente. En todos los casos, el valor razonable se estima en referencia a precios de mercado a plazo.

Los ingresos relacionados con la provisión de envío – y actividades relacionadas con el seguro se reconocen con el tiempo a medida que se presta el servicio.

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Venta de bienes	230,008.3	145,151.0
Servicios prestados	1,299.8	1,843.3
Total	231,308.1	146,994.3

10. Materiales, transporte y almacenamiento

Política contable

Materiales, transporte y almacenamiento incluye compras de *commodities* y material, y los costos relacionados con la compra, almacenamiento y transporte de los productos. También incluye el cambio en la valoración de inventarios puestos a valor de mercado, todos los derivados y contratos a plazo.

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Energía	135,181.7	78,045.5
Metales y minerales	86,874.4	60,355.2
Total	222,056.1	138,400.7

11. Beneficios de empleados

Política contable

Beneficios de empleos a corto plazo

Sueldos, salarios, aportes a la seguridad social, licencia anual y ausentismo por enfermedad, incentivos y beneficios no monetarios se reconocen en el año en que los empleados prestan los servicios relacionados.

Beneficios post-empleo

Las pensiones y otros beneficios post-empleo son devengados en el período en que los empleados del Grupo prestan los servicios asociados. El costo de proporcionar beneficios bajo los planes de beneficios definidos se determina de forma separada para cada plan utilizando el método de crédito unitario proyectado. Los costos de servicios pasados se reconocen inmediatamente si los beneficios ya se han conferido inmediatamente después de la introducción o cambios de un plan de jubilación.

Cuando se produce una liquidación (se eliminan todas las obligaciones por beneficios ya devengados) o reducción (se reducen las obligaciones futuras como resultado de una reducción importante en la afiliación o una reducción en los derechos futuros), la obligación y activos del plan relacionados se recalculan utilizando suposiciones actuariales y la ganancia o pérdida resultante se reconoce en el estado de resultados consolidado durante el período en que se produce la liquidación o reducción.

El elemento de interés del costo del beneficio definido representa el cambio en el valor actual de las obligaciones del plan que resultan del paso del tiempo, y se determina aplicando la tasa de descuento al valor actual de apertura de la obligación del beneficio, teniendo en cuenta cambios importantes en la obligación durante el año. El rédito esperado de los activos del plan se basa en una evaluación hecha al comienzo del año de los réditos del mercado a largo plazo de los activos del plan, ajustados por el efecto en el valor razonable de los activos del plan de los aportes recibidos y beneficios pagados durante el año. Las ganancias y pérdidas calculadas por métodos actuariales se reconocen en su totalidad dentro del resultado integral en el año en que se producen.

El excedente o déficit del plan de beneficios de jubilación definido en el estado de situación financiera comprende el total de cada plan al valor actual de la obligación del beneficio definido (utilizando una tasa de descuento basada en bonos corporativos de alta calidad), menos el valor razonable de los activos del plan fuera de los cuales las obligaciones se deben liquidar directamente. El valor razonable se basa en el precio de mercado y, en el caso de títulos cotizados, es la cotización de compra publicada. Los aportes a planes de aportes definidos se reconocen en resultados del período en que son pagaderos.

Plan de incentivos con acciones para empleados

Los empleados del Grupo reciben remuneraciones en forma de acciones de la sociedad de control Trafigura Beheer B.V. como recompensa por los servicios prestados. Esto se considera un plan de incentivos liquidable en acciones ya que la Compañía no tiene una obligación legal o implícita de liquidar en efectivo, ni tiene prácticas pasadas o políticas establecidas de liquidar en efectivo.

El costo de las transacciones liquidables en acciones se mide al valor razonable en la fecha de entrega teniendo en cuenta los términos y condiciones sobre las que las acciones fueron otorgadas. Este valor razonable se contabiliza como gasto en el período de perfeccionamiento del derecho con un crédito correspondiente al patrimonio. Para las acciones que se confieren inmediatamente, el valor razonable se contabiliza en el período contable correspondiente a la fecha en que se otorga.

11.1 Beneficios de empleados

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Sueldos y bonificaciones	1,007.8	1,044.6
Costos de seguro social	86.2	66.2
Costos de jubilación	34.5	20.0
Subtotal	1,128.5	1,130.8
Pagos en base a acciones	105.2	130.3
Beneficios de empleados	1,233.7	1,261.1

El número promedio de empleados divididos por segmentos y geografía se presenta debajo:

	Energía	Metales y minerales	Corporativo y otros	Total
	FTE	FTE	FTE	FTE
2021				
América del Norte, Central y del Sur	1,119	2,730	303	4,152
Europa y África	287	1,896	263	2,446
Asia, Medio Oriente y Australia	302	1,663	468	2,433
Total	1,708	6,289	1,034	9,031
2020				
América del Norte, Central y del Sur	1,054	2,635	291	3,980
Europa y África	223	1,853	255	2,331
Asia, Medio Oriente y Australia	279	1,578	451	2,308
Total	1,556	6,066	997	8,619

11.2 Plan de participación en el patrimonio

La empresa matriz de la Sociedad, Trafigura Beheer B.V., tiene un plan de participación en el patrimonio (EPP, por sus siglas en inglés) abierto a empleados del Grupo. Las acciones emitidas a empleados son acciones preferentes de Trafigura Beheer B.V., que otorgan derechos a beneficios económicos con un límite de votos. Los fundadores y accionistas controlantes del Grupo, representados por la Junta Directiva de Trafigura Control Holdings Pte. Ltd., una empresa matriz de Trafigura Beheer B.V., junto con la Junta Directiva de la Compañía, deciden las acciones que se emitirán a los empleados. La remuneración anual (que incluye las asignaciones de participación en el patrimonio) está sujeta a la revisión por parte del Comité de Remuneraciones del Grupo.

El valor de las acciones se basa en el valor neto del activo de una acción ordinaria como se detalla en el Acta de constitución de Trafigura Beheer B.V., que la dirección considera que es una aproximación del valor razonable. Las acciones otorgadas bajo el plan EPP pueden hacerse efectivas inmediatamente o dentro de un período de siete años.

Los empleados no tienen el derecho de vender libremente las acciones a menos que Trafigura Control Holdings Pte. Ltd. lo apruebe y se abstenga de su derecho de nominar un posible comprador y hacer una oferta de compra. Al momento de la terminación del contrato de trabajo, los empleados deben transferir todas sus acciones según indicaciones de Trafigura Control Holdings Pte. Ltd. o mantener las acciones sujeto a futuras indicaciones de Trafigura Control Holdings Pte. Ltd.

G. Notas a los estados financieros consolidados

Ni Trafigura Beheer B.V. ni el Grupo tienen una obligación legal o implícita de liquidar las acciones mantenidas por los empleados en efectivo. Si el contrato de trabajo termina antes de que finalice el período en que se hace efectivo el derecho, se perderá el derecho sobre las acciones a menos que Trafigura Control Holdings Pte. Ltd. determine lo contrario.

El EPP del Grupo se clasifica como un plan liquidable en acciones en los estados financieros del Grupo; el valor razonable de las acciones otorgadas, determinado en la fecha en que se otorgan, se registra en el estado de resultados consolidado proporcionalmente sobre el período en que se hace efectivo el derecho sobre las acciones.

Durante el ejercicio económico del 2021, se otorgaron 23.470 acciones reconocidas inmediatamente a empleados representando un valor de USD23.4 millones (Ejercicio económico 2020: 92.596 acciones representando un valor de USD50.4 millones) y 123.302 acciones se otorgaron con un período de reconocimiento del derecho de entre uno a cinco años representando un valor de USD122.7 millones (Ejercicio económico 2020: 163.938 acciones representando un valor de USD89.4 millones).

La remuneración respecto a pagos en base a acciones reconocida en los costos del personal para el ejercicio económico terminado el 30 de septiembre de 2021 ascendió a USD105.2 millones (Ejercicio económico 2020: USD130.3 millones).

Los costos no reconocidos del personal respecto a acciones reconocidas proporcionalmente que se espera que se reconozcan desde el 2022 al 2025 ascienden a USD167.8 millones al 30 de septiembre de 2021 (Ejercicio económico 2020: USD151.7 millones para el período desde el ejercicio económico 2021 al ejercicio económico 2024).

12. Servicios y otros

Política contable

Los gastos por servicios y otros gastos se reconocen en el estado de resultados consolidado cuando se incurren.

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Energía	419.6	546.2
Metales y minerales	839.9	834.6
Corporativo y otros	(3.4)	9.6
Total	1,256.1	1,390.4

Los gastos por servicios y otros gastos incluyen partidas como costos de energía, servicios de tecnología de la información, honorarios legales y de asesoramiento, seguros, comisiones, ganancias y pérdidas por cambio de moneda extranjera, y movimientos en las provisiones.

13. Depreciación y amortización

Política contable

Depreciación de propiedad, planta y equipo

Las partidas de propiedad, planta y equipo se deprecian en base al método lineal sobre la vida útil estimada de cada componente. Se deprecian desde la fecha en que se instalan y están listas para su uso. Las tierras y activos que están bajo construcción no se deprecian.

La depreciación de activos mantenidos bajo arrendamientos financieros se calcula sobre el término del arrendamiento o la vida útil estimada del activo, el que sea más corto.

Base de unidad de producción

Para las propiedades de minería y activos de desarrollo y determinado equipamiento de minería, los beneficios económicos del activo se consumen en un patrón que está vinculado al nivel de producción. Dichos activos se deprecian en base a la unidad de producción. Sin embargo, los activos dentro de las operaciones de minería cuya producción no se espera que fluctúe notoriamente de un año a otro o que tienen una vida física más corta que la mina relacionada, se deprecian en base al método lineal como se menciona anteriormente.

Al aplicar el método de unidad de producción, la depreciación normalmente se calcula utilizando la cantidad de material extraído de la mina en el período como un porcentaje de la cantidad total de material a ser extraído en períodos actuales o futuros en base a reservas comprobadas o probables y, para algunas minas, otros recursos minerales. Dicho material podría no incluirse en el cálculo de depreciación en casos en que existe un alto grado de confianza en la extracción económica.

Cuando hay partes de una partida de propiedad, planta y equipo que tienen diferentes vidas útiles, se contabilizan como partidas separadas de propiedad, planta y equipo.

Las piezas de repuesto críticas que se adquieren para partidas específicas de planta se capitalizan y deprecian sobre la misma base que la planta a la cual están vinculadas.

Los métodos de depreciación, vidas útiles y valores residuales se revisan en cada fecha de reporte y se ajustan como corresponda.

Depreciación de activos por derecho de uso

Para las políticas contables relacionadas con la amortización de activos por derecho de uso reconocidas en relación a los arrendamientos del Grupo, ver Nota 21 sobre arrendamientos.

Amortización de activos intangibles

Los activos intangibles con una vida finita se amortizan sobre la vida económica útil y se evalúan por deterioro siempre que exista una indicación de que el activo intangible podría estar deteriorado. El período de amortización y el método de amortización para un activo intangible con una vida útil finita se revisan al menos en cada fecha de reporte. Los cambios en la vida útil esperada o el patrón esperado de consumo de futuros beneficios económicos dentro del activo se contabilizan cambiando el período o método de amortización, según corresponda, y se tratan como cambios en las estimaciones contables.

Estimaciones y juicios contables clave

Vida útil y valor residual de propiedad, planta y equipo

La vida útil y el valor residual determinado por el Grupo en base a estimaciones y supuestos tienen un impacto importante en la medición y determinación de los resultados de propiedad, planta y equipo. La vida útil de propiedad, planta y equipo se estima en parte basándose en la vida útil productiva, las experiencias relacionadas con dichos activos, la historia de mantenimiento y el período durante el cual el Grupo tiene los beneficios económicos de la utilización de los activos. Las revisiones periódicas muestran si ocurrieron cambios en las estimaciones y supuestos y consecuentemente, si se necesita ajustar la vida útil o el valor residual. Dicho ajuste se realizará de forma prospectiva.

Las estimaciones de vidas útiles para los años actuales y comparativos de partidas importantes de propiedad, planta y equipo son los siguientes:

- Edificaciones 20-50 años
- Maquinaria y equipo 3-50 años
- Barcazas y embarcaciones 10-20 años
- Otros activos fijos 1-10 años

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Depreciación de activos por derecho de uso	1,094.7	1,018.7
Depreciación de propiedad, planta y equipo	312.8	300.6
Amortización de activos fijos intangibles	48.5	50.0
Total	1,456.0	1,369.3

Por más detalles sobre la composición de la depreciación y amortización (por categoría), ver Notas 19, 20 y 21.

14. Deterioros

Política contable

Deterioro de activos no financieros

Las inversiones en asociadas y otras inversiones, propiedad, planta y equipo y activos intangibles se revisan por deterioro siempre que existan hechos o circunstancias que indiquen que el valor contable podría no recuperarse o al menos anualmente para el valor llave. Si se determina que los activos están deteriorados, los valores contables de dichos activos se reducen al valor recuperable, que es el valor más alto entre el valor razonable menos los costos de su baja y el valor en uso.

Deterioro de activos financieros (no derivados) y pagos anticipados

El Grupo evalúa las pérdidas de crédito esperadas vinculadas a sus instrumentos de deuda, pagos anticipados y cuentas comerciales a cobrar a un costo amortizado y valor razonable con cambios en otros resultados integrales. Las provisiones de deterioro para los activos financieros y pagos anticipados (detalladas debajo en la Nota 23) se basan en los supuestos sobre el riesgo de impago y las tasas de pérdidas esperadas.

Préstamos a cobrar y prepagos

A lo largo del término de los préstamos y prepagos, el Grupo administra sus riesgos de crédito previendo adecuadamente las pérdidas de crédito esperadas en el momento oportuno. El Grupo clasifica sus préstamos a cobrar y prepagos en categorías que reflejan el riesgo crediticio de la siguiente manera:

Categoría	Definición de categoría del Grupo	Bases para el reconocimiento de la provisión para las pérdidas crediticias esperadas
Rendimiento	Los clientes tienen bajo riesgo de impago y una fuerte capacidad de cumplir con los flujos de caja contractuales	12 meses de pérdida esperada. Cuando la vida esperada de un activo es menor a 12 meses, las pérdidas esperadas se miden según su vida esperada
Bajo rendimiento	Se nota un importante aumento del riesgo crediticio (ver definición debajo)	Pérdidas esperadas durante la vida
Incumplimiento	El préstamo cumple con la definición de impago (ver definición debajo)	Pérdidas esperadas durante la vida
Bajas	Según información observable, el interés o principal no se cobrará	El activo se da de baja con cambios en ganancias o pérdidas según la pérdida esperada

Se considera un aumento importante en el riesgo crediticio si el pago de interés o principal está vencido por 30 días o si no existen indicadores de un aumento importante en la probabilidad de impago. Se identifica un impago

cuando una contraparte incumple un contrato financiero con una empresa de Trafigura Group y dicho incumplimiento no se espera solucionar en el corto plazo.

El Grupo evalúa la pérdida crediticia esperada de estos préstamos y pagos anticipados individualmente en base al producto descontado de la probabilidad de impago (PD, por sus siglas en inglés), la exposición al producirse el impago (EAD, por sus siglas en inglés) y la pérdida como resultado del impago (LGD, por sus siglas en inglés) como se define debajo:

- PD representa la posibilidad de que un prestatario incumpla su obligación financiera, ya sea dentro de los siguientes 12 meses o dentro de la vida restante de la obligación.
- EAD se basa en los montos que el Grupo espera que se le deban al momento del impago. En la mayoría de los casos, esto representa el valor contable del activo financiero.
- LGD representa la expectativa del Grupo del alcance de la pérdida en el caso de una exposición debido a impago. LGD varía según la contraparte, antigüedad del reclamo y la garantía disponible u otro respaldo crediticio.

La pérdida crediticia (ECL, por sus siglas en inglés) se determina proyectando PD, LGD, EAD para cada mes futuro y para cada exposición. Estos tres componentes se multiplican en conjunto y se descuentan a la tasa de interés efectivo original del préstamo y el pago anticipado. El PD y LGD se desarrollan utilizando estudios históricos de impago información prospectiva y datos disponibles para el público.

Cuentas comerciales a cobrar

El Grupo aplica el enfoque simplificado previendo pérdidas crediticias esperadas, que permite el uso de la provisión de pérdida esperada de por vida para todas las cuentas comerciales a cobrar.

Reversión de deterioro

Los deterioros, excepto aquellos relacionados al valor llave, se revierten como corresponde en casos en que los eventos o circunstancias que causaron el deterioro original hayan cambiado.

Pérdidas

El Grupo reduce el valor contable bruto de un activo financiero cuando no existen posibilidades razonables de recuperar el activo financiero en su totalidad o una porción del mismo. Una pérdida constituye un caso de baja.

G. Notas a los estados financieros consolidados

Estimaciones y juicios contables

Deterioro de activos no financieros

Un activo se deteriora cuando su valor contable excede el valor recuperable. Al evaluar el deterioro, el Grupo evalúa si la unidad generadora de efectivo será capaz de generar flujos de caja netos positivos que sean suficientes para respaldar el valor del activo intangible, propiedad, planta y equipo y activos financieros.

Para el valor en uso, las estimaciones futuras de flujo de caja se utilizan para calcular el valor razonable del activo. Estas estimaciones se basan en expectativas sobre futuras operaciones, precios de *commodities*, costos operativos, de rehabilitación y restauración y desembolsos de capital. Los cambios en dichas estimaciones podrían tener un impacto en los valores recuperables de los activos. La dirección revisa regularmente las estimaciones.

El valor en uso se determina como el monto del riesgo ajustado de los futuros flujos de caja descontados. Para este fin, los activos se agrupan en unidades generadoras de efectivo (CGUs, por sus siglas en inglés) en base a flujos de caja identificables separadamente e independientes. Los presupuestos financieros y planes de negocio (de 5 años) aprobados recientemente son la base para las futuras estimaciones de flujos de caja. El modelo de valoración utiliza las estimaciones más recientes de volumen e ingresos, supuestos de costos relevantes basados en experiencias pasadas, y cuando sea posible, las predicciones del mercado de los precios de *commodities*. Esta metodología incluye elementos de juicios y estimaciones en relación con volúmenes de venta esperados y márgenes de unidades. El deterioro o mejora en el pronóstico de volúmenes y precios podría resultar en deterioros o reversiones adicionales. Las estimaciones de flujo de caja se ajustan según el riesgo y se descuentan para reflejar las condiciones locales como corresponda.

Estos supuestos clave se basan en los hechos y circunstancias actuales y en la información que la dirección tiene disponible. Por naturaleza, estos supuestos están sujetos a los desarrollos y cambios en períodos posteriores. Esto podría llevar a (reversiones de) deterioros de activos individuales a futuro.

Deterioro de activos financieros (no derivados)

Préstamos comerciales a cobrar y pagos anticipados

El Grupo considera la probabilidad de impago al momento del reconocimiento inicial de un activo y si hubo algún aumento importante en el riesgo crediticio de manera continua a lo largo de cada período de reporte. Para evaluar si existe un aumento importante en el riesgo crediticio, el Grupo compara el riesgo de que ocurra un impago en el activo a la fecha de reporte con el riesgo de impago a la fecha del reconocimiento inicial. Considera información disponible razonable y de apoyo a futuro. Se incorporaron los siguientes indicadores: calificación crediticia interna, calificación crediticia externa (si está disponible), cambios importantes en el valor de la garantía respaldando la obligación, cambios importantes en el rendimiento y el comportamiento esperado del prestatario incluyendo cambios en el estado de pago de los prestatarios en el grupo y cambios en los resultados operativos del prestatario.

La información macroeconómica (como las tasas de interés o tasas de crecimiento del mercado) se incorporan como parte del modelo interno de clasificación.

Cuentas comerciales a cobrar

Al calcular las tasas de pérdida crediticia esperadas para las cuentas comerciales a cobrar, el Grupo considera tasas de pérdida pasadas para cada categoría de contrapartes, y hace los ajustes para la información macroeconómica (tal como tasas de interés o tasas de crecimiento del mercado).

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Deterioro de propiedad, planta y equipo	423.8	544.9
Deterioro de activos por derecho de uso	158.0	103.7
Deterioro de activos fijos intangibles	103.7	–
Deterioro de activos fijos	685.5	648.6
Deterioro de activos financieros	19.2	246.4
(Reversión de) deterioro de pagos anticipados	(22.1)	148.7
Deterioro de activos financieros y pagos anticipados	(2.9)	395.1
Total de deterioros - incluido en ganancias o pérdidas operativas	682.6	1,043.7
Deterioro de participaciones patrimoniales	26.3	524.2
Deterioro de participaciones patrimoniales	26.3	524.2
Total de deterioros	708.9	1,567.9

Como resultado de la evaluación periódica, se registraron los siguientes cambios en deterioros y ajustes de valor razonable:

14.1 Ejercicio financiero 2021

14.1.1 Deterioro de activos fijos – Propiedad, planta y equipo

Operaciones de fundidoras en Australia (Nyrstar)

Durante el ejercicio económico 2021, el Grupo reconoció un deterioro totalizando USD125.0 millones vinculado a las operaciones de fundidoras en Australia. El deterioro se asigna al saldo del valor llave vinculado a las operaciones de Australia por USD14.1 millones, y a los activos fijos intangibles por USD110.9 millones. En la Nota 14.1.3 se incluye más información y el análisis de sensibilidad relacionado con este deterioro.

Terminal de logística de exportación Burnside

La destrucción de la demanda de petróleo y productos derivados, en gran parte resultado de la COVID-19, continúa afectando la producción de coque de petróleo en la costa del Golfo de EE.UU. Esto, junto con una demanda local fuerte de carbón y la competencia de exportaciones internacionales de carbón desde diferentes regiones de suministro, ha limitado oportunidades a corto plazo de exportación a granel, lo cual impulsó una prueba de deterioro de la terminal de logística de exportación Burnside en el Río Mississippi en Luisiana, EE.UU.

Los activos identificables se combinaron en una CGU con flujos de caja independientes para evaluar el potencial deterioro. El cálculo del valor en uso incluyó proyecciones de los períodos de los ejercicios económicos 2021-2025 y resultó en un monto recuperable estimado de USD36 millones. En consecuencia, los activos fijos operativos relacionados tuvieron un deterioro de USD55 millones. El valor contable resultante está respaldado por la valoración subyacente del terreno. La tasa específica de descuento en la valoración fue 7.0 por ciento (Ejercicio económico 2020: 7.0 por ciento).

El análisis de sensibilidad en las valoraciones demuestra un aumento/descenso en la tasa de descuento de +/- USD4.2 millones. Un cambio de 10 por ciento en el EBITDA causa un cambio de USD6.3 millones al monto recuperable.

Fraccionadora de nafta Burgos

El Grupo está actualmente involucrado en la ingeniería y construcción de una fraccionadora de nafta en el Norte de México. El proyecto ha tenido varios retrasos en la construcción y aumentos de presupuesto debido a retrasos en el proyecto. Además, los niveles regionales de producción de condensados y los cambios en las normas han resultado en riesgos e incertidumbres adicionales. Estos indicadores impulsaron la realización de una prueba de deterioro.

Se realizó un cálculo del valor en uso para determinar el monto recuperable de la CGU vinculado al valor contable de los activos fijos. El valor en uso se calcula en base a flujos de caja descontados vinculados a las proyecciones de uso de la CGU y una tasa de descuento específica de los flujos de caja proyectados. Según la proyección de flujos de caja descontados, el monto recuperable fue menor al valor contable de los activos fijos resultando en un deterioro. La tasa de descuento específica de la operación en la valoración fue 9.2 por ciento.

14.1.2 Deterioro de activos fijos – Activos por derecho de uso

Corpus Christi

El Grupo cuenta con ciertos activos por derecho de uso ubicados en Corpus Christi, Texas, los cuales permiten el transporte, almacenamiento, procesamiento y carga de embarcaciones de petróleo crudo y productos derivados. Dado que la demanda por el petróleo crudo (productos) no se ha recuperado por completo a los niveles pre COVID-19, esto impulsó la realización de una prueba de deterioro.

Para evaluar un deterioro potencial, se determinó que estos activos por derecho de uso son una única CGU. El valor en uso se calcula en base a los flujos de caja descontados relacionados con las proyecciones de la dirección del uso de la CGU y una tasa de descuento específica para los flujos de caja proyectados. Según la proyección de flujos de caja descontados, el monto recuperable de USD82.5 millones fue menor al valor contable de los activos por derecho de uso por USD158 millones, lo cual se registró como un deterioro. La tasa de descuento específica de la operación para la valoración fue 3.3 por ciento (ejercicio económico 2020: 3.0 por ciento). La producción proyectada de volumen de barriles para el pronóstico de los 24 meses fue 484 millones de barriles.

Un cambio del 10 por ciento en el EBITDA genera un cambio de USD9.5 millones en el monto recuperable. Un cambio del 10 por ciento en el rendimiento del volumen de barriles genera un cambio de USD8.7 millones al monto recuperable.

14.1.3 Deterioro de activos fijos – activos fijos intangibles

Puma Energy

Luego de obtener el control, el Grupo concluyó que, como resultado de la situación financiera de Puma Energy, la contraprestación pagada en las transacciones no fue la base más adecuada para determinar el valor razonable de la adquirida. Basó sus cálculos en una medida de valor razonable, en que el saldo del valor en uso se determinó utilizando flujos de efectivo y tasas de descuento reflejando regiones y operaciones geográficas específicas (*downstream*, infraestructura, bitumen, etc.) en las que Puma Energy opera sobre el período de proyección del ejercicio económico 2022 hasta e incluyendo el ejercicio económico 2026. En consecuencia, la dirección concluyó que un deterioro del día 1 de USD88.4 millones era necesario para reducir su balance de valor llave vinculado a Puma Energy a un monto de USD993.1 millones. La tasa de descuento promedio ponderada en la valoración fue 10.7 por ciento. Ver Nota 7.1.

El análisis de sensibilidad de las valoraciones demuestra que un aumento/descenso en la tasa de descuento de +/-0.5 por ciento tiene un impacto en la valoración de menos USD185.5 millones/más USD210.5 millones. Un cambio del 10 por ciento en el EBITDA causa un cambio de USD500.7 millones en la valoración.

Nyrstar

La adquisición de Nyrstar Group en el ejercicio económico 2019 resultó en el reconocimiento de un saldo de valor llave totalizando USD64.3 millones. El grupo realiza una prueba de deterioro anual del valor llave. Con motivos de pruebas de deterioro, el valor contable del valor llave se asigna a tres unidades generadoras de efectivo (CGUs, por sus siglas en inglés).

Para el ejercicio económico 2021, el monto recuperable de las CGUs se determinó en base a cálculos del valor en uso utilizando proyecciones de flujos de caja nominales de presupuestos financieros aprobados y planes de consumo/producción cubriendo un período de cinco años.

Debajo, la tabla incluye la asignación del valor contable del valor llave, el cargo por deterioro reconocido durante el ejercicio económico y la tasa de descuento pre-impuestos aplicada a las proyecciones de flujo de caja.

	Nyrstar - Europa	Nyrstar - Australia	Nyrstar - Estados Unidos de América	Valor llave total vinculado a Nyrstar
Saldo de valor llave por CGU				
Saldo al 1 de octubre de 2020	48.0	14.1	2.2	64.3
Deterioro reconocido durante el año	–	(14.1)	–	(14.1)
Saldo al 30 de septiembre de 2021	48.0	–	2.2	50.2
Tasa de descuento aplicada pre-impuestos	9.1%	9.2%	9.5%	

Durante el ejercicio económico finalizado el 30 de septiembre de 2021, las operaciones de fundidoras en Australia continuaron enfrentando desafíos operativos que resultaron en una reducción de la materia prima procesada en comparación con los niveles planeados. Si bien la dirección espera que el rendimiento mejore en los próximos años, los desafíos operativos en 2021 llevaron a un ajuste de disminución de los niveles esperados de procesamiento de materia prima en los próximos años. Estas proyecciones de menor volumen resultaron en un monto recuperable que fue notoriamente inferior que el valor contable combinado del valor llave y otros activos fijos. El cargo total por deterioro reconocido durante el año ascendió a USD125.0 millones, que se asignan al saldo del valor llave de la CGU (USD14.1 millones) y los activos fijos tangibles (USD110.9 millones).

Los montos recuperables para las CGUs de Europa y EE.UU. excedieron notoriamente el saldo registrado del valor llave y en consecuencia, no se reconoció ningún deterioro para estas CGUs.

Supuestos clave utilizados en los cálculos del valor en uso y sensibilidad a los cambios en los supuestos

El cálculo del valor en uso para todas las CGUs anteriores es sensible a los siguientes supuestos:

- Tasas de descuento;
- Tasas de cambio extranjeras;
- Precios físicos *forward* de metales (preciosos); y
- Cargos por tratamiento.

G. Notas a los estados financieros consolidados

Tasas de descuento – Las tasas de descuento representan la evaluación del mercado actual de los riesgos específicos para cada CGU, considerando los riesgos individuales de los activos subyacentes que no se han incorporado en las estimaciones de flujo de caja. El cálculo de la tasa de descuento se basa en circunstancias específicas de las operaciones del Grupo y de Nyrstar y se deriva del costo promedio ponderado de capital (WACC, por sus siglas en inglés). WACC considera tanto la deuda como el patrimonio. El costo del patrimonio se deriva del pago esperado por inversiones de los inversores del Grupo. El costo de deuda se basa en los préstamos con intereses que el Grupo está obligado a pagar. El riesgo específico de Nyrstar se incorpora aplicando factores beta individuales. Los factores beta son evaluados anualmente en base a datos públicos del mercado disponibles.

Un aumento del 0.5 por ciento en la tasa de descuento pre-impuestos reduciría los montos recuperables USD81.7 millones para Europa, USD60.8 millones para Australia y USD34.4 millones para EE.UU. Para las CGUs de Europa y EE.UU., dicho cambio aún proporcionaría un margen importante.

Tasas de cambio extranjeras/precios físicos a plazo para metales (preciosos)/cargos por tratamiento – Las estimaciones se obtienen de investigaciones internas y datos externos. La sensibilidad del monto recuperable cuando los precios de metales (preciosos), los cargos por tratamiento de referencia o las tasas de cambio extranjeras aumentan o disminuyen un 5 por ciento en promedio, es la siguiente:

	Precio de metales +5%	Precios de metales -/- 5%	Tasas fijas +5%	Tasas fijas -/- 5%	Tasas fijas +5%	Tasas fijas -/- 5%
Unidad generadora de efectivo (CGU)	USD'm	USD'm	USD'm	USD'm	USD'm	USD'm
Nyrstar – Europa	199.3	(201.0)	(322.4)	315.3	138.6	(139.5)
Nyrstar – Australia	229.0	(230.4)	(284.4)	282.7	73.2	(73.2)
Nyrstar – Estados Unidos	98.6	(101.6)	–	–	19.5	(19.6)
	526.9	(533.0)	(606.8)	598.0	231.3	(232.3)

Para las CGUs de Europa y EE.UU., ninguno de los escenarios anteriores resultaría en un deterioro del valor llave.

14.1.4 Deterioro de activos financieros y prepagos

Ver Nota 23.1 para la provisión de pagos anticipados, Nota 23.2 para la provisión de pérdidas en los préstamos a cobrar, y Nota 26 para la provisión de pérdida en las cuentas comerciales a cobrar.

14.2 Ejercicio económico 2020

14.2.1 Deterioro de activos fijos – Propiedad, planta y equipo

Operación de cadena de suministro del Río Magdalena

El Grupo desarrolla una cadena de suministro multimodal en Colombia. El proyecto incluye un puerto interior en Barrancabermeja y equipo fluvial proporcionando servicios de logística multimodal vinculando el centro industrial con los puertos del Caribe de Cartagena y Barranquilla a través del Río Magdalena. Estas actividades se beneficiarán del esfuerzo de Colombia por restaurar la navegación a largo plazo del Río Magdalena. Sin embargo, hay un retraso en el programa de dragado y diques dado que el gobierno está reemplazando la construcción original de la Compañía, quien recibió la concesión inicialmente, con otra. En combinación con la pandemia COVID-19, esto resultó en un deterioro de USD392 millones.

Terminal de logística de exportación Burnside

Los precios más bajos de carbón, el descenso de la producción de carbón en EE.UU. y la demanda de exportación vinculada, junto con una aceleración de desconexión de plantas eléctricas de carbón, resultaron en un deterioro de USD72 millones en la terminal de logística de exportación Burnside en el Río Mississippi en Luisiana, EE.UU.

Otros

Los restantes deterioros de propiedad, planta y equipo (USD80 millones) son individualmente menores a USD35 millones cada uno.

14.2.2 Deterioros de activos fijos – Activos por derecho de uso

Corpus Christi

El Grupo cuenta con ciertos activos por derecho de uso ubicados en Corpus Christi, Texas, los cuales permiten el transporte, almacenamiento, procesamiento y carga de embarcaciones de petróleo crudo y productos derivados. La disminución mundial de la demanda de petróleo crudo (productos) como resultado de la COVID-19 resultó en un deterioro de los activos por derecho de uso equivalente a USD103.7 millones.

14.2.3 Deterioro de activos financieros y pagos anticipados

La disminución mundial de la demanda de *commodities* como consecuencia de la pandemia resultó en un aumento del riesgo crediticio frente a nuestros proveedores. Por lo tanto, el Grupo calculó las pérdidas crediticias esperadas (ECL, por sus siglas en inglés) de los pagos anticipados pendientes desde el ejercicio económico 2020. El resultado de estos cálculos ascendió a una provisión de ECL de USD143.8 millones.

Ver Nota 23.1 para la provisión de pérdidas en los pagos anticipados, 23.2 para la provisión de pérdidas en los préstamos a cobrar y Nota 25 para la provisión de pérdidas en las cuentas comerciales a cobrar.

14.2.4 Deterioro de participaciones patrimoniales

Tendril Ventures

Los resultados de las participaciones patrimoniales de Tendril Ventures (que indirectamente mantiene un 49 por ciento de participación accionaria en Nayara Energy Limited) fueron impactados negativamente por desarrollos de mercado desfavorables. El impacto negativo en la demanda mundial de energía y el aumento mundial de suministros de crudo causaron que los márgenes de refinería se ajustaran, lo que a su vez resultó en un ajuste hacia abajo en el rendimiento operativo esperado comparado con expectativas anteriores. El valor contable de la inversión excedió el monto recuperable por USD322.0 millones, que consecuentemente se reconoció como un deterioro.

Puma Energy

El desempeño financiero de Puma Energy Holdings Pte. Ltd. (Puma Energy) continuó siendo afectado negativamente por incertidumbres y varios tipos de restricciones debido al COVID-19 en sus mercados clave, especialmente en aviación. Si bien se comenzó una reestructuración de actividades para revertir el rendimiento de sus operaciones, igual resultó en un deterioro de USD191 millones.

15. Resultado de participaciones patrimoniales e inversiones

Política contable

Las ganancias de la venta de acciones y la liquidación de participaciones en otras entidades se consideran realizadas al momento en que los beneficios y riesgos de los activos son sustancialmente soportados por el comprador y no existen incertidumbres respecto a si se recibirá el pago. Las ganancias de la venta de subsidiarias, *joint ventures* y asociadas se completan al momento en que el control, el control conjunto o la influencia significativa ya no se ejerce.

Los ingresos de dividendos provenientes de inversiones se reconocen cuando el derecho del accionista de recibir el pago se haya establecido (siempre que sea probable que los beneficios económicos se trasladarán al Grupo y el monto de los ingresos se puedan medir confiablemente).

	2021 USD'M	2020 USD'M
Cuota de ganancia/(pérdida) de participaciones patrimoniales	(110.8)	(327.0)
Resultados de bajas de participaciones patrimoniales	(414.0)	1.7
Deterioro de participaciones patrimoniales	(26.3)	(524.2)
Resultados de bajas y deterioros de participaciones patrimoniales	(440.3)	(522.5)
Ingresos/(gastos) de participaciones patrimoniales	(551.1)	(849.5)
Ganancia/(pérdida) del valor razonable con cambios en los instrumentos de ganancias o pérdidas	87.0	(128.1)
Ganancia/(pérdida) de la baja de subsidiarias	-	(0.8)
Ingreso de dividendos	1.5	7.6
Otros	-	(6.5)
Ingresos/(gastos) de inversiones	88.5	(127.8)
Resultado de participaciones patrimoniales e inversiones	(462.6)	(977.3)

15.1 Ingresos/(gastos) de participaciones patrimoniales Cuota de ganancia/(pérdida) de participaciones patrimoniales

Ver Nota 22.

Bajas de resultados de participaciones patrimoniales

Puma Energy

El resultado por bajas de participaciones patrimoniales incluye la pérdida del saldo por la conversión de moneda extranjera vinculada a la participación patrimonial previamente mantenida en Puma Energy (USD716.0 millones) y la pérdida recalculada del valor razonable en esta inversión (USD79.7 millones).

Por más detalles, ver la Nota 71.

Minas de Aguas Tenidas SA (MATSA)

En septiembre 2021, el Grupo vendió su participación del 50% en Minas de Aguas Tenidas SA (MATSA) a Sandfire Resources Limited por una contraprestación total esperada de USD777.8 millones, comprendiendo un precio de venta de USD932.5 millones, menos la deuda neta esperada y ajustes del capital de trabajo de USD153.7 millones. La venta se acordó en conjunto con el socio anterior de *joint venture* del Grupo, Mubadala Investment Company PJSC, quien recibirá la misma contraprestación correspondiente, quedando Sandfire Spain Holdings Limited como el único propietario de MATSA.

El acuerdo de compraventa con fecha 23 de septiembre de 2021 asegura que los accionistas que se retiran tienen, durante el período entre que se firma y se completa el acuerdo, capacidad limitada para afectar las políticas operativas y estratégicas de MATSA por medio de su representación en la Junta. Durante este período, MATSA operará sobre una base de gobernanza propia limitada con una autonomía total sobre las decisiones en el curso ordinario de negocios en el día a día. Por lo tanto, los accionistas que se retiran ya no tienen el poder, directo o indirecto, de gobernar las actividades financieras y operativas de MATSA. Las decisiones más estratégicas serán diferidas hasta luego de que se complete la transacción. La transacción se completará una vez que se haya recibido la aprobación antimonopolio, que se espera recibir durante la primera mitad del ejercicio económico 2022. Como tal, el Grupo ha dado de baja la participación patrimonial y ha reconocido la ganancia al 30 de septiembre de 2021.

La ganancia de USD380.5 millones pre-impuestos se informa dentro de los estados de resultados consolidados bajo los resultados por bajas y deterioros de participaciones patrimoniales, con USD10 millones de impuestos relacionados con la transacción y honorarios reconocidos en servicios y otros gastos.

Esta contraprestación, menos el depósito inicial de USD50 millones, se reconocen como cuenta a cobrar dentro de otros deudores en cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar en el estado consolidado de situación financiera al 30 de septiembre de 2021. Ver Nota 26.

Deterioro de participaciones patrimoniales

Ver Nota 14.

G. Notas a los estados financieros consolidados

15.2 Ingresos/(gastos) de inversiones

Ganancia/(pérdida) de valor razonable con cambios en instrumentos de ganancia y pérdida

La ganancia del valor razonable con cambios en instrumentos de ganancia y pérdida incluye varios movimientos de valor razonable en otras inversiones, incluyendo USD25.6 millones de movimiento positivo de valor razonable de los títulos de deuda vinculados a la inversión en Porto Sudeste (ejercicio económico 2020: una pérdida de USD124.6 millones).

Los títulos de deuda enlistados consisten en un instrumento financiero vinculado a la inversión en Porto Sudeste, que se contabiliza bajo participaciones patrimoniales. Estos instrumentos se mantienen para cobrar flujos de caja y están designados como valor razonable con cambios en resultados, ya que los pagos dependen del rendimiento del puerto. Dado que la circulación libre de estos instrumentos de deuda es extremadamente delgada y no existe ningún mercado activo (el valor del volumen comercializado promedio por día fue menos de USD500), el valor razonable se determina utilizando una valoración de Nivel 3. El valor razonable de este instrumento se basa en el modelo de flujo de caja descontado del puerto en el que se refleja el plan de negocio de Porto Sudeste. Los ingresos se calculan sobre un período que termina en 2064 y los volúmenes de producción se mantienen constantes desde el 2029 en adelante. En este cálculo, basado en una evaluación externa, la dirección utilizó una tasa de descuento anual de 12.7 por ciento (ejercicio económico 2020: 12.7%) por año para calcular un valor presente neto. Debido a la limitada comerciabilidad de los títulos enlistados, se aplica un factor de descuento fijo de 33 por ciento en el valor presente neto (ejercicio económico 2020: 33%).

Durante el año, la valoración Nivel 3 de los títulos de deuda resultó en el reconocimiento de una ganancia de USD25.6 millones (ejercicio económico 2020: pérdida de USD124.6 millones), aumentando la valoración de los títulos de deuda a USD246.8 millones al 30 de septiembre de 2021 (30 de septiembre de 2020: USD220.9 millones). El análisis de sensibilidad en esta valoración muestra que un aumento/disminución de un 5% del rendimiento del puerto tiene un impacto de USD8 millones (ejercicio económico 2020: USD9 millones) en la valoración, y que un aumento/disminución de la tasa de descuento de 0.5 por ciento o 50 bps tiene un impacto de USD15 millones (ejercicio económico 2020: USD15 millones) en la valoración. Un cambio de 5% o 500 bps en la tasa de descuento debido a la falta de comerciabilidad tiene un efecto de USD18 millones (ejercicio económico 2020: USD16 millones) en la valoración.

16. Resultado de las actividades de financiamiento

Política contable

Los ingresos y gastos por intereses se reconocen en proporción al tiempo transcurrido utilizando el método de tasa de interés efectiva (EIR, por sus siglas en inglés).

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Ingresos financieros	405.9	500.1
Gastos financieros	(1,124.2)	(1,161.6)
Total	(718.3)	(661.5)

17. Impuesto a la renta

Política contable

Los gastos del impuesto a la renta comprenden impuestos corrientes y diferidos. El impuesto corriente y diferido se reconoce en el estado de resultados consolidado, salvo cuando se relacione con una combinación de negocios, o partidas reconocidas directamente en el patrimonio o en otros resultados integrales.

Impuesto a la renta corriente

El impuesto a la renta corriente es el impuesto esperable a pagar o a cobrar sobre la ganancia o pérdida imponible del año, utilizando tasas de impuestos promulgadas o sustancialmente promulgadas a la fecha del reporte, y cualquier ajuste del impuesto a pagar en relación a años anteriores. El cargo por impuestos incluye impuestos de Singapur e impuestos a la renta de sociedades extranjeras. Debido a las diferentes tasas legales aplicables y a los gastos no deducibles, el cargo efectivo de impuestos del Grupo difiere de la tasa de impuestos legal aplicable en Singapur.

Impuesto diferido

El impuesto diferido se reconoce respecto a las diferencias temporarias entre los valores contables de activos y pasivos para fines de reporte financiero, y los montos utilizados para propósitos fiscales. La medición del impuesto diferido refleja las consecuencias fiscales que seguirían la manera en que el Grupo espera, al final del período de reporte, recuperar o liquidar los valores contables de sus activos y pasivos.

El impuesto diferido se mide a las tasas de impuesto que se esperan aplicar a las diferencias temporales cuando se revierten, utilizando tasas de impuestos promulgadas o sustancialmente promulgadas a la fecha del reporte.

Los activos y pasivos por impuesto diferido se compensan cuando existe un derecho legalmente imponible de compensar los activos y pasivos del impuesto corriente, y están relacionados con los impuestos a las ganancias gravados por la misma autoridad impositiva en la misma entidad imponible, o en diferentes entidades fiscales, pero que pretenden liquidar el impuesto corriente de sus activos y pasivos sobre una base neta, o sus activos y pasivos fiscales se realizarán simultáneamente.

Los activos por impuesto diferido son reconocidos por las pérdidas fiscales no utilizadas, créditos fiscales y diferencias temporales deducibles en la medida de que sea probable que habrá rentas gravadas disponibles en contra de las cuales, las diferencias temporales deducibles puedan ser utilizadas. Los activos por impuesto diferido se revisan a la fecha de cada cierre de ejercicio económico y se reducen en la medida de que no sea probable que el beneficio fiscal relacionado se pueda hacer efectivo.

Exposición fiscal

Al determinar el monto del impuesto corriente y diferido, el Grupo tiene en cuenta el impacto de situaciones fiscales inciertas y si los impuestos e intereses adicionales podrían vencerse. El Grupo entiende que sus devengos para los pasivos fiscales son adecuados para todos los años fiscales abiertos en base a la evaluación de muchos factores, incluyendo interpretaciones de la ley fiscal y experiencias pasadas. Esta evaluación está respaldada por estimaciones y supuestos y podría involucrar una serie de juicios sobre eventos futuros. Información nueva podría estar disponible causando que el Grupo cambie su opinión acerca de la adecuación de los pasivos fiscales existentes; dichos cambios a los pasivos fiscales tendrán un impacto en los gastos fiscales del período en que se realice dicha determinación.

Estimaciones y juicios contables clave

Los activos por impuestos diferidos se reconocen solo en la medida en que se considere probable que esos activos sean recuperables. Esto implica una evaluación de cuándo esos activos por impuesto diferido podrían revertirse, y un juicio acerca de si habrá suficiente renta gravada disponible en el futuro para compensar los activos fiscales cuando se revertan. Estos juicios están sujetos a riesgos e incertidumbres y por lo tanto, en la medida en que supuestos acerca de la rentabilidad futura cambien, puede haber un aumento o disminución de los montos reconocidos en el estado de resultados consolidado en el período en que el cambio ocurra. La capacidad de recuperación de los activos por impuestos diferidos, incluyendo estimaciones y supuestos contenidos en los mismos, son revisados regularmente por la dirección.

17.1 Gastos fiscales

El impuesto a la renta que se reconoce en el estado de resultados consolidados es el siguiente:

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Gasto de impuesto a la renta corriente	692.8	270.5
Ajustes vinculados al impuesto a la renta corriente del año anterior	(88.2)	(12.7)
Gasto/(ingreso) del impuesto diferido	(240.9)	24.3
Retención fiscal de este año	4.3	9.4
Total	368.0	291.5

17.3 Conciliación de la tasa de impuestos efectiva

Las operaciones del Grupo están sujetas a los impuestos a la renta de varias jurisdicciones extranjeras. Las tasas de impuesto a la renta legales varían entre 10 por ciento y 35 por ciento, que resulta en una diferencia entre la tasa de impuesto a la renta legal promedio ponderada y la tasa de impuestos legal de Singapur de 17 por ciento (ejercicio económico 2020: 17%).

El cambio a la tasa de impuesto a la renta legal promedio ponderada es una consecuencia de un cambio en el mix de ganancias y pérdidas generado en varios países en los que el Grupo opera. El cambio en la tasa de impuestos efectiva es una consecuencia de un cambio en el mix de ganancias y pérdidas imponibles generado en los continentes en los que el Grupo opera.

La conciliación entre los gastos fiscales y el resultado de la ganancia contables multiplicado por la tasa de impuesto a la renta legal de la Compañía para los años finalizados el 30 de septiembre de 2021 y 2020 es la siguiente:

	2021		2020	
	USD'M	%	USD'M	%
Ganancia antes de impuestos	3,442.7	–	1,890.3	–
Gastos de impuesto a la renta a la tasa impositiva legal combinada	516.7	15.0%	249.9	13.2%
Efecto fiscal de los ajustes para llegar a la tasa de impuesto a la renta efectiva				
Efecto de pérdidas fiscales no utilizadas, no reconocidas como activos de impuesto diferido	47.0		85.2	
Ingresos no imponibles o sujetos a licencias específicas de impuestos	(205.6)		(251.7)	
Gastos no deducibles	103.2		202.0	
Cambio de divisas	(9.2)		6.8	
Ajustes en relación con el impuesto a la renta del año anterior	(88.2)		(12.7)	
Cambios en la tasa de impuestos	(0.2)		2.5	
Retención fiscal	4.3		9.5	
Tasa de impuestos efectiva	368.0	10.7%	291.5	15.4%

17.2 Impuesto reconocido en otros resultados integrales

El crédito/(carga) fiscal relacionado con los componentes de otros resultados integrales es el siguiente:

	2020	2020
	USD'M	USD'M
(Gasto)/ingreso fiscal en coberturas de flujo de caja	8.7	18.3
(Gasto)/ingreso fiscal en ajustes de hiperinflación	–	–
Total	8.7	18.3

G. Notas a los estados financieros consolidados

17.4 Activos y pasivos por impuesto diferido

Debajo se presenta un desglose de activos y pasivos por impuesto diferido en componentes importantes y el movimiento entre el 1 de octubre 2020 y el 30 de septiembre 2021 de dichos componentes:

USD'M	Saldo inicial	Estado de resultados reconocido	Otros resultados integrales	Adquirido en combinaciones de negocio	FX y otros	Saldo final	Activos por impuesto diferido	Impuesto diferido (pasivos)
Propiedad, planta y equipo	(141.8)	156.5	–	(197.2)	(20.3)	(202.8)	176.1	(378.9)
Inversión en subsidiarias y asociadas	(4.2)	6.7	–	–	–	2.5	2.5	–
Otras diferencias temporales (incluyendo activos intangibles)	10.4	52.8	4.5	(125.4)	43.4	(14.3)	120.1	(134.4)
Provisiones	(55.2)	64.1	0.1	8.3	(5.4)	11.9	10.4	1.5
Derivados	2.2	36.1	(1.1)	1.0	(8.0)	30.2	51.2	(21.0)
Pérdidas fiscales trasladadas y atributos fiscales	103.1	(75.4)	–	30.1	(13.3)	44.5	44.5	–
Total de impuesto diferido	(85.5)	240.8	3.5	(283.2)	(3.6)	(128.0)	404.8	(532.8)
Compensación de impuestos diferidos							(139.1)	139.1
Impuesto diferido neto							265.7	(393.7)

Los activos por impuesto diferido se reconocen por diferencias temporales y pérdidas fiscales no utilizadas en la medida que sea probable la realización ya que se espera suficiente renta gravada en los países en que los activos por impuesto diferido se originan. La mayoría de los impuestos diferidos reportados se liquidarán pasados 12 meses de la fecha del balance.

No se ha reconocido ningún pasivo importante por impuesto diferido respecto a ganancias no distribuidas de las subsidiarias. Esto se debe a que el Grupo tiene la capacidad de controlar el momento de la reversión de las diferencias temporarias y es probable que dichas diferencias no se reviertan en el futuro cercano.

	2021	2020
Pérdidas fiscales no reconocidas trasladadas y atributos fiscales	USD'M	USD'M
Pérdidas que vencen en 2022	56.3	4.9
Pérdidas que vencen en 2023	47.2	120.0
Pérdidas que vencen en 2024	46.6	21.4
Pérdidas que vencen en 2025	212.0	19.7
Pérdidas que vencen en 2026	533.3	371.4
Pérdidas que vencen en 2027	0.5	869.4
Pérdidas que vencen en 2028	37.5	–
Pérdidas que vencen luego del 2028	1,207.7	1,174.3
Pérdidas que no vencen	1,026.5	362.8
Total	3,167.6	2,943.9

Los activos por impuesto diferido no reconocidos por pérdidas y atributos fiscales están vinculados a entidades en las cuales no es probable que haya ganancias gravables disponibles para compensar estas pérdidas y atributos.

17.5 Incertidumbres fiscales

El Grupo opera en varias jurisdicciones alrededor del mundo por lo tanto existen transacciones entre empresas de diferentes países en las que las reglas de transferencia de precios aplicadas en un país tienen un impacto en los resultados de otro país. Para reducir las incertidumbres de transferencia de precios, se realizan estudios de transferencia de precios y se preparan reporte para cumplir con los requisitos locales de transferencia de precios. Debido a la complejidad de las reglas fiscales, la interpretación de las autoridades fiscales locales puede diferir de la interpretación del Grupo basada en opiniones proporcionadas por asesores fiscales locales. El Grupo entiende que ha previsto suficientemente las consecuencias financieras (si las hay).

En los países en que el Grupo comienza nuevas operaciones o altera los modelos de negocio, puede surgir el problema de establecimiento permanente y asignación de ganancias del mismo. El riesgo está en que las autoridades fiscales en varias jurisdicciones reclaman derechos impositivos sobre la misma ganancia.

18. EBITDA subyacente

Política contable

El Grupo entiende que la presentación suplementaria del EBITDA subyacente proporciona información útil sobre el desempeño financiero del Grupo y su capacidad de cubrir deudas y financiar desembolsos de capital, y proporciona una medida útil para la comparación de su desempeño operativo con el de otras empresas.

El EBITDA subyacente, al ser utilizado por Trafigura, significa ganancia o pérdida operativa antes de la depreciación o amortización excluyendo pagos en base a acciones y otros ajustes. Además de los pagos en base a acciones, los ajustes realizados para llegar al EBITDA subyacente son considerados excepcionales o no operativos desde la perspectiva de la dirección en base a su tamaño o naturaleza. Pueden ser tanto favorables como desfavorables. Estas partidas incluyen, por ejemplo:

- Importantes costos de reestructuración y otros costos asociados que surgen de cambios estratégicos significativos que el Grupo no considera que sean parte de los costos operativos normales del negocio;
- Importantes costos de adquisición y otros costos similares relacionados con las combinaciones de negocios como los costos de transacción;
- Provisiones que se consideran excepcionales o no operativas en su naturaleza o tamaño para el desempeño financiero del negocio; y
- Varias liquidaciones legales que son importantes en los resultados del Grupo.

De vez en cuando, puede ser conveniente revelar partidas como excepcionales o no operativas de manera de reflejar el desempeño subyacente del Grupo.

El EBITDA subyacente no es un término definido en las NIIF, por lo tanto, puede no ser comparable con medidas y revelaciones de ganancia con títulos similares informadas por otras empresas. No pretende sustituir o ser superior a las medidas GAAP.

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Ganancias o (pérdidas) operativas antes de la depreciación y amortización	6,762.2	5,942.1
Ajustes		
Pagos en base a acciones	105.2	130.3
Ajustes	105.2	130.3
EBITDA subyacente	6,867.4	6,072.4
Como porcentaje de ingresos	3.0%	4.1%

Los pagos en base a acciones no se han incluido debido a su naturaleza no efectiva. Ver Nota 11 para más detalles. No hubo ajustes no recurrentes durante los ejercicios económicos finalizados el 30 de septiembre de 2021 y 2020.

G. Notes to consolidated financial statements

19. Propiedad, planta y equipo

Política contable

Reconocimiento y medición

Las partidas de propiedad, planta y equipo se miden al costo menos la depreciación acumulada y las pérdidas por deterioro acumuladas. El costo inicial de un activo comprende su precio de compra o costo de construcción, cualquier costo directamente atribuible a la puesta en operación del activo, la estimación inicial de toda obligación de desmantelamiento, si la hay, y, para los activos que califiquen, los costos de préstamos. El precio de compra o costo de construcción es la cantidad total pagada y el valor razonable de cualquier otro pago realizado para la adquisición del activo.

Cuando partes de una partida de propiedad, planta y equipo tienen diferentes vidas útiles, se contabilizan por separado (componentes principales). Los costos de las reparaciones más importantes y del mantenimiento (diques secos o reestructuraciones) se capitalizan y deprecian sobre las vidas útiles.

Las ganancias o pérdidas en la baja de una partida de propiedad, planta y equipo se registran en el estado de resultados consolidado en servicios y otros gastos.

El valor contable de propiedad, planta y equipo se revisa por deterioro siempre que eventos o cambios en las circunstancias indiquen que el valor contable podría no ser recuperado.

Los activos en construcción se capitalizan como componentes separados de propiedad, planta y equipo, y se los incluye dentro de otros activos fijos. Una vez construidos, el costo de construcción se transfiere a la categoría correspondiente.

Costos de propiedades de minerales y desarrollo de minas

Los costos de adquisición de reservas minerales y recursos minerales se capitalizan en el estado consolidado de situación financiera a medida que se incurren. Los costos capitalizados que representan costos de desarrollo de las minas incluyen costos incurridos en acondicionar los activos mineros para que sean operativos según las intenciones de la dirección. Las reservas de minerales y en algunos casos los recursos minerales y costos capitalizados del desarrollo de las minas se deprecian desde el comienzo de la producción generalmente sobre la base de unidad de producción. Se dan de baja si la propiedad se abandona.

Activos de exploración y evaluación

Los gastos de exploración y evaluación están vinculados a los costos incurridos en la exploración y evaluación de potenciales reservas y recursos minerales e incluyen costos de perforación exploratoria y testeos de muestra y los costos de estudios previos de viabilidad. Los gastos de exploración y evaluación para cada área de interés, además de aquellos adquiridos por la compra de otra empresa minera, se capitalizan como activos siempre que se cumpla con una de las siguientes condiciones:

- Se espera recuperar totalmente dichos costos a través de desarrollos y exploraciones exitosas del área de interés o de lo contrario, por su venta; o
- Los activos capitalizados de exploración y evaluación se transfieren a activos de desarrollos mineros una vez que el trabajo completado a la fecha respalde el desarrollo futuro de la propiedad y que dicho desarrollo reciba las aprobaciones adecuadas.

Los derechos adquiridos de minerales comprenden activos identificables de exploración y evaluación, incluyendo reservas minerales y recursos minerales, que se adquieren como parte de una combinación de negocios y se reconocen al valor razonable a la fecha de adquisición. Los derechos adquiridos de minerales se clasifican como "propiedades minerales y costos de desarrollo de minas" desde el comienzo del desarrollo y se deprecian en base a la unidad de producción, cuando comienza la producción comercial.

Costos posteriores

Los costos posteriores se capitalizan solamente cuando es probable que el Grupo obtendrá futuros beneficios económicos relacionados con el gasto.

Gastos importantes de mantenimiento cíclico

Las entidades del Grupo reconocen en el valor contable de una partida de planta y equipo, el costo incremental de reemplazar una parte de dicha partida cuando se incurre en dicho costo. Si es probable que la entidad del Grupo obtendrá los futuros beneficios económicos incluidos dentro de la partida, el costo incurrido es material en relación con el activo y el costo de la partida se puede medir confiablemente. De la misma manera, los gastos mayores de reacondicionamiento se capitalizan y deprecian dentro del período en que se espera que los beneficios surjan (generalmente entre tres y cuatro años). Todo valor contable restante de un componente de mantenimiento de propiedad, planta y equipo al que se aplica el mantenimiento más importante se da de baja en ese momento. Las demás reparaciones y mantenimiento se cargan al estado de resultados consolidado durante el período financiero en que se incurren los costos.

Costos de préstamos

Los costos de préstamos directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de activos calificados, o sea, activos que precisan un determinado tiempo para estar listos para su uso o venta, se calculan utilizando el método EIR y se capitalizan como parte del costo de dichos activos. La capitalización de dichos costos de préstamos finaliza cuando los activos están sustancialmente listos para su uso o venta. Los ingresos ganados por inversiones temporarias de préstamos específicos a la espera de su gasto en activos calificados se deducen de los costos de préstamos capitalizados.

Todos los demás costos de préstamos se cargan en el período en que se incurren. Los costos de préstamos consisten en intereses y otros costos en los que incurre una entidad directamente en conexión con el préstamo de fondos.

USD'M	Terrenos y construcciones	Maquinaria y equipos	Barcazas y embarcaciones	Propiedad y desarrollo de minas	Otros activos fijos	Total
Costo						
Saldo al 1 de octubre de 2020	1,280.7	2,381.3	582.9	61.7	847.4	5,154.0
Altas	16.5	84.8	226.5	19.5	335.8	683.1
Adquiridas en combinaciones de negocios	1,281.4	290.8	9.9	–	109.3	1,691.4
Reclasificaciones	18.1	145.2	8.4	(20.7)	(237.6)	(86.6)
Efecto de movimientos de tipos de cambio, incluyendo ajuste por hiperinflación	0.9	3.7	–	4.1	0.7	9.4
Bajas	(3.1)	(66.3)	(216.2)	–	(24.6)	(310.2)
Saldo al 30 de septiembre de 2021	2,594.5	2,839.5	611.5	64.6	1,031.0	7,141.1
Pérdidas por depreciación y deterioro						
Saldo al 1 de octubre de 2020	473.2	710.3	271.6	5.5	263.2	1,723.8
Depreciación	41.5	184.3	25.4	8.9	52.7	312.8
Pérdidas por deterioro	94.0	132.2	–	–	199.8	426.0
Reclasificaciones	(12.2)	1.4	(1.6)	(14.4)	(56.5)	(83.3)
Efecto de movimientos de tipos de cambio, incluyendo ajuste por hiperinflación	(2.1)	(0.5)	–	–	0.9	(1.7)
Bajas	(1.3)	(54.6)	–	–	(9.2)	(65.1)
Saldo al 30 de septiembre de 2021	593.1	973.1	295.4	–	450.9	2,312.5
Valor contable neto al 30 de septiembre de 2021	2,001.4	1,866.4	316.1	64.6	580.1	4,828.6

USD'M	Terrenos y construcciones	Maquinaria y equipos	Barcazas y embarcaciones	Propiedad y desarrollo de minas	Otros activos fijos	Total
Costo						
Saldo al 1 de octubre de 2019	1,231.1	2,206.5	629.7	37.1	838.6	4,943.0
Altas	17.9	58.6	58.0	20.7	275.1	430.3
Reclasificaciones	35.4	84.6	12.1	6.3	(183.7)	(45.3)
Efecto de movimientos de tipos de cambio, incluyendo ajuste por hiperinflación	2.2	78.9	–	(2.4)	10.9	89.6
Bajas	(5.9)	(47.3)	(116.9)	–	(40.3)	(210.4)
Liquidación de subsidiarias	–	–	–	–	(53.2)	(53.2)
Saldo al 30 de septiembre de 2020	1,280.7	2,381.3	582.9	61.7	847.4	5,154.0
Pérdidas por depreciación y deterioro						
Saldo al 1 de octubre de 2019	301.9	334.7	173.0	1.8	257.5	1,068.9
Depreciación	48.8	172.4	33.9	10.2	35.3	300.6
Pérdidas por deterioro	134.2	249.5	121.0	–	24.6	529.3
Reclasificaciones	–	(2.9)	(2.6)	(6.5)	(1.5)	(13.5)
Efecto de movimientos de tipos de cambio, incluyendo ajuste por hiperinflación	(8.1)	3.2	–	–	(1.4)	(6.3)
Bajas	(3.6)	(46.6)	(53.7)	–	(20.1)	(124.0)
Liquidación de subsidiarias	–	–	–	–	(31.2)	(31.2)
Saldo al 30 de septiembre de 2020	473.2	710.3	271.6	5.5	263.2	1,723.8
Valor contable neto al 30 de septiembre de 2020	807.5	1,671.0	311.3	56.2	584.2	3,430.2

G. Notas a los estados financieros consolidados

19.1 Ejercicio económico 2021

El total de altas del año (USD683.1 millones) está vinculado principalmente a inversiones en las instalaciones industriales y minas de Nyrstar (USD267.0 millones), embarcaciones (USD202.0 millones) y varios proyectos individuales más pequeños. Las inversiones en Nyrstar se realizan a lo largo de las operaciones globales con las inversiones más importantes relacionadas con la continuación de la puesta al día con el mantenimiento que se había dejado a un lado antes de la adquisición, incluyendo la instalación de equipos de limpieza de gases en Europa.

Las bajas de USD245.1 millones están vinculadas principalmente a la venta de embarcaciones, que fueron posteriormente arrendadas por un período de entre cinco y siete años.

Los activos en construcción se incluyen en "Otros activos fijos" y se refieren a activos que aún no están en uso, y algunos activos relacionados con Nyrstar. El valor contable neto al 30 de septiembre de 2021 ascendió a USD383.1 millones. Una vez que los activos en construcción se vuelven operativos, se reclasifican a la categoría de activos que les corresponda y desde ese punto son depreciados.

Determinadas partidas de propiedad, planta y equipo están dadas en garantía por un monto de USD367.5 millones.

La depreciación se incluye en depreciación y amortización. Los cambios por deterioro se revelan por separado en el estado de resultados consolidado.

Ver Nota 14 por detalles acerca de los deterioros, y Nota 7 por información acerca de los montos adquiridos en combinaciones de negocios.

Durante el ejercicio económico finalizado el 30 de septiembre de 2021, el Grupo capitalizó el costo de préstamos de un total de USD4.1 millones bajo otros activos fijos.

19.2 Ejercicio económico 2020

El total de altas del año ascendió a USD430.3 millones, vinculado principalmente a inversiones en las instalaciones industriales y minas de Nyrstar por USD279.1 millones, gastos de mantenimiento primario, y embarcaciones de USD58.0 millones y varios proyectos individuales más pequeños. Las bajas ascendieron a USD86.3 millones, principalmente relacionadas con la venta de embarcaciones que fueron posteriormente arrendadas.

Los activos en construcción se incluyen en "Otros activos fijos" y se refieren a activos que aún no están en uso, y algunos activos relacionados con Nyrstar. El valor contable neto al 30 de septiembre de 2020 ascendió a USD449.0 millones. Una vez que los activos en construcción se vuelven operativos, se reclasifican a la categoría de activos que les corresponda y desde ese punto son depreciados.

Determinadas partidas de propiedad, planta y equipo están dados en garantía por un monto de USD250.1 millones.

La depreciación se incluye en depreciación y amortización. Los cambios por deterioro se revelan por separado en el estado de resultados consolidado.

Ver Nota 14 por detalles acerca de los deterioros.

Durante el ejercicio económico finalizado el 30 de septiembre de 2021, el Grupo capitalizó el costo de préstamos de un total de USD cero bajo otros activos fijos.

20. Activos fijos intangibles

Política contable

Valor llave

El valor llave que surge de la adquisición de subsidiarias se presenta con los activos intangibles. En cuanto a la medición del valor llave al momento del reconocimiento inicial, se hace referencia en la Nota 7 – Combinaciones de negocios y participaciones no controlantes.

El valor llave se mide al costo menos pérdidas por deterioro acumuladas. Para las evaluaciones de deterioro, el valor llave adquirido en una combinación de negocios es, desde la fecha de adquisición, asignado a cada una de las CGUs o grupos de CGUs del Grupo que se espera que obtengan beneficios de la combinación, independientemente de si otros activos o pasivos de la adquirida se asignan a dichas unidades.

En los casos en que el valor llave se haya asignado a una CGU y parte de la operación dentro de la unidad se da de baja, el valor llave relacionado con la operación que se dio de baja se incluye en el valor contable de la operación al determinar la ganancia o pérdida de la baja. El valor llave que se da de baja en estas circunstancias se mide en base a los valores relativos de la operación que se dio de baja y la parte de la CGU que se retuvo.

En cuanto a las participaciones patrimoniales, el valor contable del valor llave se incluye en el valor contable de la inversión; y toda pérdida por deterioro se asigna al valor contable de las participaciones patrimoniales en su totalidad.

Licencias y otros activos intangibles

Las licencias y otros activos intangibles incluyen costos de desarrollo de software y ciertas concesiones de derechos a largo plazo relacionadas con el uso del terreno. Estas partidas se establecen al costo, menos la amortización acumulada y las pérdidas por deterioro acumuladas. Las licencias se amortizan a lo largo del período de la licencia, generalmente sin exceder los 10 años. Los derechos concedidos a largo plazo tienen vidas útiles de entre 33 a 99 años.

Un activo intangible adquirido como parte de una combinación de negocios se mide al valor razonable a la fecha de adquisición y se reconoce por separado del valor llave si el activo es separable o surge de derechos contractuales u otros derechos legales.

Las ganancias o pérdidas en la baja de activos intangibles se contabilizan en el estado de resultados consolidado bajo servicios y otros.

USD'M	Valor llave	Licencias	Otros activos intangibles	Total
Costo				
Saldo al 1 de octubre de 2020	70.2	25.6	511.6	607.4
Altas	1.2	–	65.7	66.9
Adquiridas en combinaciones de negocios	1,081.4	26.5	441.6	1,549.5
Reclasificaciones	–	–	1.4	1.4
Efecto de movimientos en tasas de cambio, incluyendo ajuste por hiperinflación	–	0.2	2.4	2.6
Bajas	–	–	(1.1)	(1.1)
Saldo al 30 de septiembre de 2021	1,152.8	52.3	1,021.6	2,226.7
Pérdidas por amortización y deterioro				
Saldo al 1 de octubre de 2020	5.9	23.5	367.7	397.1
Amortización	–	–	48.5	48.5
Deterioro	102.5	–	1.2	103.7
Efecto de movimientos en tasas de cambio, incluyendo ajuste por hiperinflación	–	0.2	0.7	0.9
Reclasificaciones	–	–	(1.4)	(1.4)
Bajas	–	–	(1.1)	(1.1)
Saldo al 30 de septiembre de 2021	108.4	23.7	415.6	547.7
Valor contable neto al 30 de septiembre de 2021	1,044.4	28.6	606.0	1,679.0
Costo				
Saldo al 1 de octubre de 2019	70.2	27.7	450.2	548.1
Altas	–	–	60.2	60.2
Reclasificaciones	–	–	1.2	1.2
Efecto de movimientos en tasas de cambio, incluyendo ajuste por hiperinflación	–	(2.1)	0.1	(2.0)
Bajas	–	–	(0.1)	(0.1)
Saldo al 30 de septiembre de 2020	70.2	25.6	511.6	607.4
Pérdidas por amortización y deterioro				
Saldo al 1 de octubre de 2019	–	20.4	315.7	336.1
Amortización	–	0.2	49.9	50.1
Deterioro	5.9	5.0	2.4	13.3
Efecto de movimientos en tasas de cambio, incluyendo ajuste por hiperinflación	–	(2.1)	(0.3)	(2.4)
Reclasificaciones	–	–	0.1	0.1
Bajas	–	–	(0.1)	(0.1)
Saldo al 30 de septiembre de 2020	5.9	23.5	367.7	397.1
Valor contable neto al 30 de septiembre de 2020	64.3	2.1	143.9	210.3

El valor llave es el único activo intangible de duración indefinida. Todos los demás activos intangibles se amortizan de la siguiente manera:

- Las tasas de licencias pagadas se amortizan equitativamente sobre sus períodos correspondientes, por los que las licencias fueron otorgadas y que generalmente no exceden los 10 años;
- Los restantes activos intangibles se amortizan equitativamente sobre la vida útil económica estimada. Los restantes intangibles consisten principalmente en:
 - Nombre de marca y relaciones con clientes adquiridas en la combinación de negocios;
 - *Software* de USD152.2 millones (ejercicio económico 2020: USD141.3 millones) que se amortiza en cinco años, y los pagos hechos bajo contratos de exclusividad con clientes para los combustibles de petróleo y lubricantes que se amortizan durante el período contractual.

Los gastos de amortización se incluyen en depreciación y amortización. Los cargos por deterioros se revelan separados en el estado de resultados. Los activos intangibles con duraciones finitas son evaluados por deterioro cuando existen indicadores de deterioro. Para las evaluaciones por deterioro, el valor llave se asigna a las CGUs o grupos de CGUs.

Deterioro del valor llave

El deterioro total del valor llave reconocido durante el año asciende a USD102.5 millones. Este monto incluye el deterioro del valor llave del día 1 que resulta de la adquisición de Puma Energy por USD88.4 millones y un deterioro de Nyrstar relacionado al valor llave por USD14.1 millones. Por más información acerca de estos deterioros del valor llave, ver la Nota 14.

G. Notas a los estados financieros consolidados

21. Arrendamientos

Política contable

El Grupo como arrendatario

La Sociedad evalúa si un contrato es, o contiene, un arrendamiento en su origen. Un contrato es, o contiene, un arrendamiento si el contrato traspa el control del uso de un activo identificado por un período de tiempo a cambio de una contraprestación. Para evaluar si un contrato traspa el derecho de control sobre un activo identificado, el Grupo evalúa si:

- El contrato involucra el uso (explícito o implícito) de un activo identificado;
- El Grupo tiene el derecho de obtener sustancialmente todos los beneficios económicos durante el período de uso; y
- El Grupo tiene el derecho de dirigir el uso del activo.

La política se aplica a todos los contratos de arrendamiento excepto los arrendamientos a corto plazo y arrendamientos de activos de poco valor. Si un contrato es, o contiene, un arrendamiento, el Grupo contabiliza un componente de arrendamiento por separado de los componentes que no son de arrendamiento. Como arrendatario, el Grupo asigna la contraprestación del contrato en base al precio independiente de los componentes y el agregado del precio independiente de los componentes que no son de arrendamiento (si corresponde).

El Grupo reconoce un activo por derecho de uso y su correspondiente pasivo en la fecha en que el activo arrendado está disponible para su uso. Los activos y pasivos que surgen de un arrendamiento se miden inicialmente al valor presente. Los pagos de renta se descuentan utilizando la tasa de interés implícita en el arrendamiento. Si dicha tasa no se puede determinar, se utiliza la tasa incremental del arrendatario, siendo la tasa de interés que el arrendatario tendría que pagar por un préstamo con un plazo similar, y con una garantía similar, los fondos necesarios para obtener un activo de un valor similar al del activos por derecho de uso en un contexto económico similar. Generalmente, el Grupo utiliza su tasa incremental como la tasa de descuento. La tasa incremental se determina utilizando el financiamiento reciente de un tercero ajustado por cambios en las condiciones de financiamiento desde que se recibió el financiamiento y por los términos específicos de los arrendamientos.

Para determinar el plazo del arrendamiento, la dirección considera todos los hechos y circunstancias que crean un incentivo económico para recurrir a una opción de extensión, o para no recurrir a una opción de terminación. Las opciones de extensión (u opciones de períodos luego de la terminación) son incluidas solamente en el plazo del contrato si es razonablemente seguro que el arrendamiento se extienda (o que no se termine).

Los pagos de renta incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento consisten en:

- Pagos de renta fijos (incluyendo pagos fijos en sustancia), menos cualquier incentivo por arrendamiento recibido;
- Pagos de renta variables que dependen de un índice o tasa;
- El monto esperado a pagar por el arrendatario bajo garantías de valor residual;
- El precio de ejercicio de opciones de compra, si el arrendatario está razonablemente seguro de ejercitar las opciones; y
- Pagos por penalizaciones resultantes de la terminación del arrendamiento, si el período del arrendamiento refleja el ejercicio de una opción de terminación del arrendamiento.

El activo por derecho de uso se mide inicialmente al costo, que comprende el monto inicial del pasivo por arrendamiento ajustado por los pagos de arrendamiento hecho al inicio o antes del inicio del contrato, todo costo directo inicial, y un estimado de los costos para dismantelar y remover el

activo subyacente o para restaurar el activo subyacente o el lugar en que se ubica menos los incentivos por arrendamiento recibidos.

Luego del reconocimiento inicial, el pasivo por arrendamiento se mide a su costo amortizado utilizando el método de interés efectivo, y el activo por derecho de uso se deprecia utilizando el método lineal, desde la fecha de inicio hasta el final de la vida útil del activo por derecho de uso, o el final del plazo del arrendamiento, lo que ocurra primero.

El pasivo por arrendamiento se vuelve a medir cuando:

- Hay un cambio en los pagos futuros del arrendamiento que surgen de cambios en un índice o tasa;
- Hay un cambio en la evaluación del Grupo en cuanto a si utilizará una opción de extensión; o
- Hay modificaciones en el alcance o en la contraprestación del arrendamiento que no eran parte del plazo original.

El pasivo por arrendamiento se vuelve a medir con un ajuste correspondiente al activo por derecho de uso, o se registra en resultados si el valor contable del activo por derecho de uso se ha reducido a cero.

El Grupo como arrendador (intermedio)

La política contable aplicable al Grupo como arrendador en el período comparativo fue la misma bajo NIC 17 excepto para los casos de subarrendamientos, cuando el Grupo actúa como arrendador intermedio.

Subarrendamientos

Cuando el Grupo actúa como un arrendador intermedio, contabiliza su participación en el arrendamiento principal y en el subarrendamiento por separado. La clasificación del subarrendamiento se evalúa en referencia al activo por derecho de uso del arrendamiento principal, y no al activo subyacente. Si el arrendamiento principal es un contrato a corto plazo, y se ha aplicado la exención mencionada debajo, el subarrendamiento se clasifica como un arrendamiento operativo. Si el subarrendamiento se clasifica como un arrendamiento financiero, el Grupo da de baja el activo por derecho de uso y en su lugar reconoce un arrendamiento financiero a cobrar por el monto de su inversión neta, que es el valor presente de todos los pagos de arrendamiento restantes. Toda diferencia entre el activo por derecho de uso y el arrendamiento financiero a cobrar se reconoce en resultados, cuando se reconoce el arrendamiento financiero a cobrar. El pasivo por arrendamiento relacionado con el arrendamiento principal se retiene en el estado consolidado de situación financiera, que representa los pagos por arrendamiento debidos al arrendatario principal.

Para los arreglos que contienen componentes de arrendamiento y componentes que no son de arrendamiento, el Grupo, como arrendador intermedio, asigna la contraprestación del contrato en base a una base de venta independiente relativa.

Luego del reconocimiento inicial, el Grupo, como arrendador intermedio, devenga ingresos por intereses sobre la inversión neta. Los recibos bajo el arrendamiento se asignan entre la cuenta a cobrar y el ingreso financiero para producir una tasa de retorno constante sobre la inversión neta.

La Compañía, como arrendadora, evalúa el riesgo en relación con los activos como limitado y no material. Los contratos de arrendamiento no imponen ningún compromiso, pero los activos arrendados no podrán utilizarse como garantía para obtener préstamos. Todas las provisiones por pérdidas crediticias esperadas se reconocen contra los arrendamientos financieros a cobrar según la NIIF 9, si aplica.

Estimaciones y juicios contables clave

Tasas de descuento

El Grupo no puede determinar de inmediato la tasa de interés implícita del arrendamiento, por lo tanto, utiliza su tasa incremental (IBR, por sus siglas en inglés) para medir los pasivos por arrendamiento. La IBR es la tasa de interés que el Grupo tendría que pagar para pedir un préstamo, de plazos similares y con una garantía similar, de los fondos necesarios para obtener un activo con un valor similar al activo por derecho de uso en un entorno económico similar. Por lo tanto, la IBR refleja lo que el Grupo "tendría que pagar", lo cual requiere estimaciones cuando no existen tasas disponibles (como para subsidiarias que no entran en transacciones financieras) o cuando necesitan ajustarse para reflejar los términos y condiciones del arrendamiento (por ejemplo, cuando los arrendamientos no están en la moneda funcional de la subsidiaria). El Grupo estima la IBR utilizando entradas observables (como tasas de interés del mercado) cuando están disponibles y se le solicita que haga ciertas estimaciones específicas de cada entidad cuando sea necesario (tal como la calificación crediticia independiente de la subsidiaria). Solo se puede aplicar una IBR a una cartera de arrendamientos con naturaleza y plazos similares.

Determinación del plazo de un contrato de arrendamiento

Las opciones de extensión y terminación se incluyen en la mayoría de los contratos de arrendamientos del Grupo. Estas opciones se utilizan para maximizar la flexibilidad operativa en cuando al manejo de las acciones utilizadas en las operaciones del Grupo. La mayoría de las opciones de extensión y terminación solo las puede ejercer el Grupo y no el arrendador correspondiente.

Para determinar el plazo del arrendamiento, la dirección considera todos los hechos y circunstancias que crean un incentivo económico de utilizar una opción de extensión, o de no utilizar una opción de terminación. Las opciones de extensión (o período luego de la opción de terminación) solamente se incluyen en el plazo del arrendamiento si es razonablemente seguro que se extienda el arrendamiento (o que no se termine).

Los siguientes factores suelen ser los más importantes para los contratos de arrendamiento:

- La vida útil restante de los activos dependiendo del plazo del contrato de arrendamiento;
- Duración restante de contratos a largo plazo de clientes;
- El monto de penalidades para rescindir el contrato (o no extenderlo);
- Otros factores, incluyendo las duraciones de arrendamientos históricos y los costos e interrupciones de negocio que se esperan incurrir para reemplazar el activo arrendado.

El plazo del arrendamiento es revisado si se recurre (o no) a alguna de las opciones o si el Grupo está obligado a recurrir (o no) a ellas. La evaluación de una certeza razonable solamente se revisa si ocurre algún evento importante o un cambio importante en las circunstancias, afectando la evaluación y que esté bajo el control del arrendatario.

El Grupo no aplica ninguna otra estimación o juicio significativo en relación con los arrendamientos..

El Grupo arrienda varios activos, incluyendo terrenos, construcciones, planta y equipo. Los arrendamientos se negocian individualmente y contienen una amplia gama de diferentes términos y condiciones, incluyendo derechos de terminación y renovación. El Grupo, como arrendador, solamente tiene arrendamientos financieros. Los contratos de arrendamiento no imponen ningún compromiso, pero los activos arrendados no se podrán utilizar como garantía para obtener préstamos.

21.1 Activos por derecho de uso

USD'M	Flete	Almacenamiento	Terreno y construcciones	Estaciones de servicio	Otros	Total
Saldo al 1 de octubre de 2020	1,382.7	92.7	85.7	–	530.4	2,091.5
Altas/Remediciones	1,002.0	55.3	14.9	–	72.4	1,144.6
Adquirido en combinaciones de negocios	138.6	45.2	261.2	174.9	0.6	620.5
Bajas	(169.1)	(2.9)	(0.5)	–	(4.3)	(176.8)
Deterioro	–	(1.3)	–	–	(156.7)	(158.0)
Depreciación	(744.6)	(76.9)	(20.3)	–	(252.9)	(1,094.7)
Efecto del movimiento en tasas de cambio	–	–	0.5	–	0.4	0.9
Otros	(21.5)	2.2	(2.9)	–	2.3	(19.9)
Saldo al 30 de septiembre de 2021	1,588.1	114.3	338.6	174.9	192.2	2,408.1

USD'M	Flete	Almacenamiento	Terreno y construcciones	Estaciones de servicio	Otros	Total
Saldo al 1 de octubre de 2019	1,366.2	158.3	106.6	–	936.6	2,567.7
Altas/Remediciones	642.5	22.1	3.2	–	16.4	684.2
Bajas	(21.7)	(1.5)	(5.6)	–	–	(28.8)
Deterioro	–	(9.6)	–	–	(94.2)	(103.8)
Depreciación	(604.6)	(92.8)	(20.4)	–	(300.9)	(1,018.7)
Efecto del movimiento en tasas de cambio	–	1.3	2.3	–	0.8	4.4
Otros	0.3	14.9	(0.4)	–	(28.3)	(13.5)
Balance at 30 September 2020	1,382.7	92.7	85.7	–	530.4	2,091.5

La categoría "Otros" incluye principalmente activos ubicados en Corpus Christi, Texas, que permiten el transporte, almacenamiento, procesamiento y carga de embarcaciones de petróleo crudo y productos de petróleo crudo.

G. Notas a los estados financieros consolidados

21.2 Arrendamientos a cobrar

La siguiente tabla presenta un análisis del vencimiento de los arrendamientos a cobrar al 30 de septiembre de 2021 y 2020, mostrando los pagos de arrendamientos no descontados a recibir:

	2021 USD'M	2020 USD'M
Menos de un año	-	43.7
Más de un año y menos de cinco años	-	132.6
Más de cinco años	-	-
Total de arrendamientos no descontados a cobrar	-	176.3
Ingresos financieros no devengados	-	(14.8)
Arrendamientos a cobrar incluidos en el estado de situación financiera	-	161.5
De los cuales son:		
Circulantes	-	37.4
No circulantes	-	124.1

Los arrendamientos a cobrar eran deudas de Puma Energy. Como resultado de la combinación de negocios, las cuentas a cobrar se eliminaron en los estados financieros consolidados.

21.3 Pasivos por arrendamiento

	2021 USD'M	2020 USD'M
Saldo inicial	2,389.0	2,765.0
Interés	91.1	114.7
Altas/remediciones	1,159.6	689.9
Efecto de la combinación de negocios	373.4	-
Bajas	(184.6)	(28.8)
Pagos	(1,253.0)	(1,139.2)
Efecto del movimiento de la tasa de cambio	(0.8)	4.7
Otros	(2.4)	(17.3)
Saldo final	2,572.3	2,389.0
Circulante	925.4	981.6
No circulante	1,646.9	1,407.4
Saldo final	2,572.3	2,389.0

La siguiente tabla presenta un análisis del vencimiento de los pasivos por arrendamiento al 30 de septiembre de 2021 y 2020, indicando los montos de arrendamiento no descontados a pagar:

	2021 USD'M	2020 USD'M
Menos de un año	1,033.7	1,065.0
Más de un año y menos de cinco años	1,528.3	1,216.4
Más de cinco años	1,186.7	367.0
Total de arrendamiento no descontado a pagar	3,748.7	2,648.4
Futuros costos financieros	(1,176.4)	(259.4)
Pasivos por arrendamiento incluidos en el estado de situación financiera	2,572.3	2,389.0

21.4 Montos relacionados con los arrendamientos reconocidos durante el período de reporte.

Los siguientes montos se reconocen en resultados:

	2021 USD'M	2020 USD'M
Depreciación de activos por derecho de uso	1,094.7	1,018.7
Gastos por intereses en pasivos por arrendamientos	91.1	114.7
Deterioro de activos por derecho de uso	158.0	103.7
Gastos relacionados con arrendamientos a corto plazo	623.7	102.8
Gastos relacionados con pagos de arrendamiento variables no incluidos en la medición del pasivo por arrendamiento	508.0	341.6
(Ingreso) del subarrendamiento de activos por derecho de uso	(5.7)	(7.9)
Ganancias o pérdidas de la venta con arrendamiento	8.3	9.5
Cambio de monedas/otros	(5.3)	1.6
(Ingresos)/gastos netos relacionados con arrendamientos	2,472.8	1,684.7

Al 30 de septiembre de 2021, el Grupo está comprometido al pago de USD63.4 millones de arrendamientos a corto plazo (30 de septiembre de 2020: USD201.0 millones).

Los siguientes montos se reconocen con respecto a los pasivos por arrendamientos y arrendamientos a cobrar en conjunto en el estado consolidado de flujos de efectivo:

	2021 USD'M	2020 USD'M
Salida de efectivo para arrendamientos - incluidos en efectivo neto de/(utilizado en) actividades operativas	(96.8)	(107.1)
Salida de efectivo para arrendamientos - incluidos en efectivo neto de/(utilizado en) actividades de financiamiento	(1,044.8)	(999.0)
Total	(1,141.6)	(1,106.1)

22. Participaciones patrimoniales

Política contable

Las asociadas y *joint ventures* (en conjunto, "Asociadas") en las que el Grupo tiene una influencia o control conjunto importante se contabilizan utilizando el método de la equivalencia. La influencia significativa es el poder de participar en las decisiones de las políticas financieras y operativas de la participada pero no el poder de control sobre esas políticas. El control conjunto se establece por un acuerdo contractual y requiere un consentimiento unánime para las decisiones estratégicas financieras y operativas. Las consideraciones hechas para determinar la influencia significativa o el control conjunto son similares a aquellas necesarias para determinar el control sobre las subsidiarias.

Bajo el método de la equivalencia, la inversión en una Asociada se reconoce inicialmente al costo. El valor contable de la inversión se ajusta para reconocer los cambios en la cuota del Grupo en los activos netos de la Asociada desde la fecha de adquisición. El valor llave relacionado con la Asociada se incluye en el valor contable de la inversión y no se amortiza ni se evalúa individualmente por deterioro. El estado de resultado consolidado del Grupo refleja la cuota del Grupo de los resultados de las operaciones de la Asociada. Cualquier cambio en otros resultados integrales de las participadas se presenta como parte de otros resultados integrales del Grupo. Además, cuando ha habido un cambio reconocido directamente en el patrimonio de la Asociada, el Grupo reconoce su cuota de cualquier cambio, cuando corresponda, en el estado consolidado de cambios en el patrimonio.

Las ganancias y pérdidas no realizadas que resultan de las transacciones entre el Grupo y la Asociada se eliminan en la medida de la participación en la Asociada, a menos que la venta o aporte de acciones constituya un negocio en cuyo caso las ganancias y pérdidas se reconocen en su totalidad. La suma de la cuota de ganancia o pérdida del Grupo relacionada con las participaciones patrimoniales se muestra en la cara del estado de resultados consolidado y representa la ganancia o pérdida luego de impuestos y participaciones no controlantes en las subsidiarias de la Asociada.

El Grupo determina en cada fecha de reporte si existe alguna evidencia objetiva de que la inversión en la Asociada esté deteriorada. Los estados financieros de la Asociada se preparan para el mismo período de reporte que el Grupo, a menos que se indique lo contrario.

Los cambios en la participación del Grupo en Asociadas se contabilizan como ganancia o pérdida al momento de la baja y toda diferencia entre el monto por el que se ajusta el valor contable de la Asociada y el valor razonable de la contraprestación recibida se reconoce directamente en el estado de resultados consolidado.

Estimaciones y juicios contables clave

Determinación del control de subsidiarias y acuerdos conjuntos

Se requiere juicio para determinar si el Grupo controla una entidad, y en consecuencia, si necesita consolidar dicha entidad dentro de los estados financieros consolidados. Específicamente, el Grupo evalúa si tiene el poder sobre las actividades relevantes de la entidad, exposición a sus rendimientos variables o la capacidad de utilizar poder para impactar los rendimientos de la entidad.

El Grupo tiene ciertas inversiones en empresas, que no están consolidadas y cuyos resultados se contabilizan en los estados financieros consolidados del Grupo en base a su propiedad de acciones. La inversión más importante del Grupo es el 50 por ciento de inversión en Impala Terminals Holding S.à r.l.

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Saldo inicial	2,438.6	3,416.5
Adquisición por medio de combinaciones de negocios	51.4	–
Efecto de movimientos en tasas de cambio	26.0	(121.7)
Altas	155.5	94.5
Bajas	(414.4)	(27.1)
Deterioros	(26.3)	(524.2)
Cuota de ganancia/(pérdida) neta	(110.8)	(327.0)
Dividendos recibidos	(164.3)	(4.9)
Efecto de la combinación de negocios	(956.4)	–
Reclasificación a activos para la venta	(141.0)	–
Otros	(14.7)	(67.5)
Total	843.6	2,438.6

22.1 Ejercicio económico 2021

Las altas de participaciones patrimoniales ascendieron a USD155.5 millones. En el ejercicio económico, el Grupo participó por su cuota en un aporte de patrimonio en Tendril Ventures Pte. Ltd. (Tendril Ventures) resultando en una inversión adicional (USD52.3 millones). Otras altas incluyen una inversión en Sawtooth Caverns LLC (USD49.6 millones), Trafigura Liaoning Port International Trading (Liaoning) Co. Ltd. (USD30.8 millones) y otras inversiones varias.

Para las bajas de participaciones patrimoniales durante el ejercicio económico terminado el 30 de septiembre, como Minas de Aguas Tenidas SA (MATSA), ver Nota 15.

La cuota de pérdida neta de inversiones asciende a USD110.8 millones. Esto es predominantemente el resultado de pérdidas en Puma Energy (USD165.9 millones) y Porto Sudeste do Brasil (USD69.6 millones), en parte compensado por USD108.2 millones de ganancias de MATSA, Atalaya Mining PLC e Impala Terminals Group S.à r.l.

Durante el ejercicio económico 2021, el Grupo recibió USD164.3 millones en dividendos de sus participaciones patrimoniales, que principalmente se relacionan con MATSA (USD136.4 millones) y Sawtooth Caverns LLC (USD24.3 millones).

G. Notas a los estados financieros consolidados

22.2 Ejercicio económico 2020

El efecto de las mejoras en las tasas de cambio de USD121.7 millones incluye un impacto negativo de conversión de moneda extranjera de Puma Energy Holdings Pte. Ltd. (Puma Energy) de USD83.0 millones de Tendril Ventures Pte. Ltd. (Tendril Ventures), que indirectamente mantiene acciones en Nayara Energy Limited. Este movimiento de cambio de moneda extranjera se incluye en la línea de ganancia/pérdida de asociados en otros resultados integrales.

Puma Energy acordó una transacción de reestructuración de accionistas con Trafigura y Cochán Holdings. Cochán Holdings redujo su participación en Puma Energy de 15 por ciento a menos del 5 por ciento, por medio de la venta de sus acciones en Puma Energy a Trafigura. Luego, Puma Energy recompró y canceló dichas acciones. Puma Energy financió la recompra con un préstamo de accionista subordinado de Trafigura con un plazo inicial de siete años. Las partes completaron la transacción en junio 2020. Como resultado de dicha transacción, las acciones de Trafigura en Puma Energy aumentaron a 55.5 por ciento.

En base a acuerdos entre accionistas, el poder de dirigir las actividades relevantes de Puma Energy recae solamente en su Junta Directiva, y los derechos de accionistas son solo de naturaleza protectora. Trafigura nombra a tres directores entre ocho, y las decisiones de la Junta Directiva de Puma Energy se toman por mayoría simple. Por lo tanto, Trafigura no tiene la mayoría del poder de decisión en la Junta Directiva. La transacción no alteró el acuerdo de accionistas existente. Entonces, el aumento en las acciones de Trafigura no implicó que Trafigura ganara control sobre Puma Energy. Consecuentemente, la inversión de patrimonio en Puma Energy continuará siendo contabilizado bajo el método de la equivalencia.

Durante 2020, las altas de participaciones patrimoniales ascendieron a USD94.5 millones. En el ejercicio económico, el Grupo participó por su cuota en un aporte de patrimonio en Tendril Ventures que resultó en una inversión adicional de USD44.3 millones. Otras altas adicionales están relacionadas con una nueva inversión de USD11.4 millones en una empresa de gas natural y energía que se enfoca en el mercado italiano y una inversión en Bluewater Texas Terminals de USD22.6 millones.

La cuota de pérdida neta de inversiones ascendió a USD327.0 millones. Esto fue predominantemente el resultado de pérdidas en Puma Energy (USD326.1 millones) y Porto Sudeste do Brasil (USD46.6 millones), compensadas en parte por las ganancias de USD37.8 millones de MATSA, Guangxi Jinchuan e Impala Terminals Group S.à r.l. El valor contable de la participación patrimonial en Puma Energy ascendió a USD1,122 millones al 30 de septiembre de 2020.

Durante el ejercicio económico de 2020, hubo desarrollos negativos de mercado en el entorno económico en que algunas de nuestras participaciones patrimoniales operan. Esto resultó en deterioros de nuestras inversiones en Puma Energy y Tendril Ventures (Nayara). En la Nota 14 se revelan los detalles del análisis de deterioro.

Otras reducciones incluyen principalmente los movimientos negativos en las coberturas de flujos de efectivo de participaciones patrimoniales, incluyendo USD23 millones relacionados con Puma Energy.

22.3 Participaciones patrimoniales relacionadas con saldos y participaciones

Las tablas debajo presentan las participaciones y saldos relacionados con participaciones patrimoniales:

Nombre	Lugar de incorporación/registro	Actividades	Porcentaje de patrimonio atribuible al Grupo	
			2021	2020
Atalaya Mining PLC	Chipre	Minería	22.4%	22.4%
Bluewater Texas Terminals LLC (BWTT)	Estados Unidos	Terminal	50.0%	50.0%
Empresa Minera del Caribe S.A. (joint venture)	Caribe	Minería	49.0%	49.0%
Guangxi Jinchuan Non-ferrous Metals Co., Ltd	China	Fundidora	30.0%	30.0%
Impala Terminals Group S.à r.l. (joint venture)	Luxemburgo	Logística y almacenamiento multimodal	50.0%	50.0%
Minas de Aguas Tenidas, S.A. (MATSA)	España	Minería	–	50.0%
Mineração Morro do Ipê S.A. (joint venture)	Brasil	Minería	50.0%	50.0%
Nyrstar N.V.*	Bélgica	Anteriormente minería, procesamiento de metales	24.4%	24.4%
Porto Sudeste do Brasil S.A. (joint venture)	Brasil	Servicios portuarios	49.6%	49.6%
Puma Energy Holdings Pte. Ltd.**	Singapur	Actividades de petróleo <i>mid-stream</i> y <i>downstream</i>	–	55.5%
Sawtooth Caverns LLC	Estados Unidos	Almacenamiento de productos de petróleo	50.0%	–
Tendril Ventures Pte. Ltd.***	Singapur	Refinería de petróleo, terminal y venta por menor de combustible	–	49.8%
Trafigura Liaoning Port International trading (Liaoning) Co. Ltd.	China	Comercialización de petróleo	50.0%	–
Transportadora Callao S.A.	Perú	Transporte	30.0%	30.0%

* Entidad cotizante que anteriormente mantenía las actividades operativas de Nyrstar.

** Puma Energy se consolida al 30 de septiembre de 2021 – ver Nota 7.

*** Inversión reclasificada a Activos para la venta, ver Nota 30.

Nombre	Segmento	2020	2019
		USD'M	USD'M
Energy			
Puma Energy Holdings Pte. Ltd.	Energía	–	1,122.0
Tendril Ventures Pte. Ltd.	Energía	–	89.0
Trafigura Liaoning Port International trading (Liaoning) Co. Ltd.	Energía	30.8	–
Sawtooth Caverns LLC	Energía	25.9	–
Others	Energía	60.6	28.9
Total		117.3	1,239.9
Metals and Minerals			
Minas de Aguas Tenidas, S.A. (MATSA)	Metales y minerales	–	459.8
Impala Terminals Group S.à r.l.	Metales y minerales	286.9	274.6
Guangxi Jinchuan Non-ferrous Metals Co., Ltd	Metales y minerales	202.0	178.7
Atalaya Mining PLC*	Metales y minerales	117.5	95.4
Porto Sudeste do Brasil S.A.	Metales y minerales	21.2	81.7
Empresa Minera del Caribe S.A.	Metales y minerales	35.6	39.7
Mineração Morro do Ipê S.A.	Metales y minerales	34.1	23.8
Nyrstar N.V.*	Metales y minerales	–	–
Otros	Metales y minerales	10.9	14.2
Total		708.2	1,167.9
Todos los segmentos restantes			
Otros	Corporativo y otros	18.1	30.8
Total		843.6	2,438.6
* Inversiones cotizadas. Valor razonable al 30 de septiembre de 2021 (y 2020):			
Atalaya Mining PLC		130.3	65.6
Nyrstar N.V.		11.2	3.5

Al 30 de septiembre de 2021, Tendril Ventures ha sido reclasificada a Activos para la venta.

Solamente las asociadas individualmente importantes Puma Energy, MATSA e Impala Terminals Group S.à r.l. se muestran por separado de las otras asociadas..

	Puma Energy Holdings Pte. Ltd.*		Minas de Aguas Tenidas, S.A. (MATSA)		Impala Terminals Group S.à r.l.	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
Activos no circulantes	–	3,409.7	–	1,472.4	545.1	506.6
Activos circulantes	–	2,257.5	–	120.1	159.5	178.6
Pasivos no circulantes	–	2,751.6	–	386.3	201.1	222.6
Pasivos circulantes	–	3,296.0	–	286.5	136.8	120.9
Ingresos	12,136.5	12,980.1	790.1	496.6	510.3	477.4
Ganancia/(pérdida) del año	(224.0)	(691.2)	142.1	14.6	28.9	17.6
Dividendos pagados	–	–	(272.9)	–	(2.1)	–
Otros resultados integrales	15.8	(228.7)	4.4	1.6	29.3	(6.4)
Total de resultados integrales	(208.2)	(919.8)	146.5	16.2	58.2	11.2
Activos netos	–	(380.4)	–	919.7	366.7	341.7
Participación de Trafigura	n/a	55.5%	–	50.0%	50.0%	50.0%
Ajuste del valor razonable como resultado de la venta parcial y otros ajustes	–	1,333.3	–	–	103.6	103.9
Valor contable	–	1,122.0	–	459.8	286.9	274.7

* Puma Energy se consolida al 30 de septiembre de 2021 - ver Nota 7

Otras asociadas	2021	2020
	USD'M	USD'M
Activos	2,705.6	4,048.9
Pasivos	2,250.6	3,552.9
Ingresos	2,507.8	1,420.6
Ganancia o (pérdida) del año	(23.7)	(57.9)

Las garantías corporativas a favor de las asociadas y *joint ventures* al 30 de septiembre de 2021 ascienden a USD93.7 millones (30 de septiembre de 2020: USD124.7 millones).

G. Notas a los estados financieros consolidados

23. Pagos anticipados y activos financieros

Política contable

Un instrumento financiero es cualquier contrato del que surja un activo financiero de una entidad y un pasivo financiero o instrumento de patrimonio de otra entidad.

Pagos anticipados

El Grupo celebra acuerdos de pago anticipado en los que la compra de commodities es prepaga. Cuando el acuerdo de pago anticipado se puede liquidar en efectivo u otro activo financiero, se clasifica al costo amortizado de acuerdo con la NIIF 9. Cuando la liquidación del acuerdo de prepago se da solamente mediante la entrega física de los commodities, estos acuerdos no se clasifican como instrumentos financieros ya que no cumplen con la definición de activo financiero. Para las cláusulas de los contratos que puedan resultar en liquidaciones en efectivo en lugar de entrega física, el objetivo del contrato y la realidad económica de dichas cláusulas determinan la clasificación. El interés recibido en los acuerdos de pago anticipado se presenta en ingresos financieros en el estado de resultados consolidado.

Activos financieros

Los activos financieros se clasifican, en el reconocimiento inicial, como medidos posteriormente al costo amortizado, valor razonable con cambios en otros resultados integrales (OCI, por sus siglas en inglés) y al valor razonable con cambios en resultados.

La clasificación depende del modelo de negocios del Grupo para la gestión de los activos financieros y los términos contractuales de los flujos de caja. Para las inversiones en instrumentos de deuda, esto dependerá del modelo de negocios en que se mantenga la inversión. Para las inversiones en instrumentos de patrimonio, esto dependerá de si el Grupo ha realizado una elección irrevocable al momento del reconocimiento inicial para contabilizar la inversión de patrimonio al valor razonable con cambios en otros resultados integrales.

La medición posterior de los instrumentos de deuda depende del modelo de negocios del Grupo para la gestión del activo y las características del flujo de caja del activo.

El Grupo reclasifica las inversiones en deudas solo cuando cambia su modelo de negocios para la gestión de dichos activos. La reclasificación ocurre en el primer día del ejercicio económico siguiente al ejercicio económico en que cambia el modelo de negocios.

Al momento del reconocimiento inicial, el Grupo mide un activo financiero al valor razonable más, en el caso de un activo financiero no medido al valor razonable con cambios en resultados, los costos de transacción que son directamente atribuibles a la adquisición del activo financiero. Los costos de transacción de los activos financieros registrados al valor razonable con cambios en resultados se registran en resultados a medida que se incurren.

Las compras o ventas de activos financieros que requieren la entrega de activos dentro de un período de tiempo establecido por las normas o convenciones del mercado (comercios regulares) se reconocen en la fecha del intercambio, es decir, la fecha en que el Grupo se compromete a comprar o vender el activo.

El Grupo da de baja un activo financiero cuando los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo vencen, o transfiere los derechos de recibir flujos de efectivo contractuales en una transacción en la que sustancialmente todos los riesgos y recompensas del activo financiero se transfieren. Cualquier interés en dicho activo financiero transferido que es creado o retenido por el Grupo se reconoce como un activo o pasivo separado.

Activos financieros medidos al valor razonable con cambios en otros resultados integrales

Los activos financieros que se mantienen para el cobro de flujos de efectivo contractuales y para la venta de activos financieros, en que los flujos de efectivo de los activos representan solamente pagos de principal e interés, se miden al valor razonable con cambios en otros resultados integrales. Los movimientos en el valor contable se registran en otros resultados integrales, salvo en el caso del reconocimiento de pérdidas por deterioro, retorno de inversiones y ganancias o pérdidas por conversión de monedas extranjeras, que se reconocen en resultados. En los casos en que la dirección del Grupo ha elegido presentar las ganancias o pérdidas del valor razonable en las inversiones en acciones en otros resultados integrales, no hay una reclasificación posterior de las ganancias o pérdidas del valor razonable al estado de resultados consolidado. Los dividendos de dichas inversiones se siguen reconociendo en el estado de resultados consolidados como ingresos/ (gastos) de inversiones cuando se establece el derecho del Grupo de recibir pagos. No hay requisitos de deterioro para las inversiones en acciones medidas al valor razonable con cambios en otros resultados integrales.

Activos financieros al valor razonable con cambios en resultados

El Grupo clasifica los siguientes activos financieros al valor razonable con cambios en resultados:

- Inversiones en acciones mantenidas para la comercialización;
- Inversiones en acciones por las que la entidad no ha elegido reconocer las ganancias o pérdidas de valor razonable con cambios en otros resultados integrales;
- Inversiones en deudas que no califican para mediciones al costo amortizado;
- Inversiones en deudas que no califican para mediciones al valor razonable con cambios en otros resultados integrales; y
- Inversiones en deudas que han sido designadas al valor razonable con cambios en resultados.

Los activos financieros al valor razonable con cambios en resultados se registran en el estado consolidado de situación financiera al valor razonable, con cambios netos en el valor razonable presentados como servicios y otros gastos en el estado de resultados consolidado. Los intereses, dividendos y ganancias o pérdidas de las conversiones de monedas extranjeras de los activos financieros al valor razonable con cambios en resultados se incluyen por separado en ingresos o gastos financieros, o servicios y otros gastos, respectivamente.

Costo amortizado

El Grupo clasifica sus activos financieros al costo amortizado solo si se cumplen los dos criterios siguientes:

- El activo se mantiene dentro de un modelo de negocios con el objetivo de cobrar los flujos de efectivos contractuales; y
- Los términos contractuales dan lugar en fechas específicas a los flujos de caja que son solamente pagos de principal e intereses sobre el principal pendiente.

Los activos financieros al costo amortizado incluyen préstamos a cobrar, cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar, y otros activos financieros mantenidos con el objetivo de cobrar los flujos de efectivo contractuales. Luego de la medición inicial al valor razonable, los activos financieros se miden al costo amortizado utilizando el método EIR, menos el deterioro.

El costo amortizado se calcula teniendo en cuenta cualquier descuento o prima en la adquisición y honorarios y costos que son una parte integral del EIR. La amortización del EIR se incluye en ingresos financieros en el estado de resultados consolidado. Las pérdidas que surgen del deterioro se reconocen en el estado de resultados consolidado en deterioros de activos financieros y pagos anticipados.

Estimaciones y juicios contables clave

Determinación del control de una entidad estructurada

Una entidad estructurada es una entidad que fue diseñada de manera de que los votos o derechos similares no determinan quién controla la entidad, como cuando cualquier derecho a voto se relaciona solamente con tareas administrativas y las actividades relevantes están dirigidas por medio de acuerdos contractuales.

Las entidades estructuradas generalmente se caracterizan por tener un número de actividades relevantes bastante limitado luego de su diseño y organización inicial. Debido a las especificaciones de una estructura, el papel de organizar una entidad y decidir su diseño (evaluando los términos y características de transacción) puede proporcionar al inversor derechos suficientes para darle el poder sobre la participada. Sin embargo, el estar involucrado en el diseño de una participada no es suficiente para darle el control a un inversor.

El Grupo incorporó una entidad estructurada durante el año en que posteriormente adquirió un 10 por ciento de participación accionaria en Vostok Oil LLC. Fue necesario el juicio para determinar si el Grupo tenía control sobre la entidad estructurada. El objetivo de esta evaluación fue determinar si el Grupo debía consolidar la entidad estructurada o no.

La dirección de la entidad estructurada está formada por personas independientes del Grupo y el Grupo no tiene el poder de dirigir las actividades relevantes de la entidad. El Grupo, actuando como inversor en la entidad estructurada, no tiene poder sobre la participada que podría utilizar para influenciar rendimientos variables de la entidad estructurada. Dada la falta de control sobre la entidad estructurada, no se consolida en los estados financieros del Grupo.

23.1 Pagos anticipados

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Circulante	1,736.8	2,934.5
No circulante	1,804.6	1,061.0
Total	3,541.4	3,995.5

Los pagos anticipados se relacionan con pagos anticipados de entregas de *commodities* y se dividen entre pagos anticipados no circulantes (vencimiento > 1 año) y pagos anticipados circulantes (vencimiento < 1 año). Una parte importante de prepagos no circulantes y circulantes está financiada sin derecho de recurso o asegurada.

Bajo la categoría de pagos anticipados, el Grupo contabiliza los prepagos de entrega de *commodities*. Del total del saldo de prepagos circulantes, un monto de USD0.9 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD0.7 mil millones) se relacionan con los pagos anticipados hechos para cargamentos identificados específicamente.

El monto de prepagos contractuales pendientes disminuye en tamaño a medida que se entregan los cargamentos, hasta el vencimiento. Una vez que el total de cargamento acordado se ha entregado, el acuerdo de pago anticipado cae y tanto Trafigura como el proveedor quedan libres de obligaciones contractuales.

El Grupo supervisa los precios de *commodities* en relación con los contratos de pago anticipado y administra el riesgo crediticio junto con sus activos financieros como se describe en la Nota 40. Una parte de los prepagos a largo plazo y a corto plazo está bajo un derecho limitado de recurso. El interés sobre los pagos anticipados se agrega al saldo de pagos anticipados.

La baja en la demanda de productos de *commodities* del año pasado como consecuencia de la COVID-19 resultó en un aumento del riesgo crediticio hacia nuestros proveedores. Por lo tanto, el Grupo calculó pérdidas crediticias esperadas en los prepagos pendientes desde el ejercicio económico 2020 en adelante. La metodología para realizar dicho cálculo es similar a la metodología utilizada en el cálculo de pérdidas crediticias esperadas de los préstamos a cobrar.

Según el análisis individual de los pagos anticipados, las pérdidas crediticias acumuladas esperadas de estos prepagos registrados por el Grupo ascienden a USD124.1 millones (30 de septiembre de 2020: USD143.8 millones). La siguiente tabla explica los movimientos de la pérdida crediticia esperada entre el comienzo y el final del período de reporte y los montos brutos de los pagos anticipados por categoría de riesgo crediticio:

	2021			2020		
	Rendimiento 12 meses de ECL	Bajo rendimiento ECL en la vida útil	Total	Rendimiento 12 meses de ECL	Bajo rendimiento ECL en la vida útil	Total
	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
Provisión por ECL						
Saldo inicial - 1 de octubre	40.3	103.5	143.8	–	–	–
Transferencia a bajo rendimiento	(0.3)	0.3	–	–	–	–
ECL de pagos anticipados reconocidos durante el año	0.4	21.6	22.0	40.3	103.5	143.8
ECL de pagos anticipados dados de baja durante el año	(13.7)	(25.6)	(39.3)	–	–	–
Cambios en PD/LGD/EAD	(2.0)	(0.4)	(2.4)	–	–	–
Saldo final 30 de septiembre	24.7	99.4	124.1	40.3	103.5	143.8
Valor contable 30 de septiembre						
Circulante	1,434.5	302.3	1,736.8	1,553.9	1,380.6	2,934.5
No circulante	687.7	1,116.9	1,804.6	688.9	372.1	1,061.0
Total	2,122.2	1,419.2	3,541.4	2,242.8	1,752.7	3,995.5

G. Notas a los estados financieros consolidados

23.2 Préstamos y otras cuentas a cobrar

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Préstamos a asociadas y partes relacionadas	62.9	453.2
Otros préstamos no circulantes a cobrar	299.5	241.2
Total	362.4	694.4

Los préstamos a asociadas y partes relacionadas incluyen un préstamo a cobrar a Galena investment fund (USD39.8 millones).

Otros préstamos no circulantes a cobrar incluyen varios préstamos que son otorgados a contrapartes con las que el Grupo comercializa. Esta línea también incluye el acuerdo de deuda con el Ministerio de Finanzas de Angola que se relaciona con la remuneración por inversiones en mineral de hierro hechas por el Grupo luego de la liquidación de una subsidiaria consolidada de Angola en 2016. En 2019, el acuerdo de deuda original se renegoció con un nuevo calendario de compensación. A lo largo de los años, debido a la situación económica en Angola con el colapso de los precios de petróleo en años anteriores, falta de liquidez y la COVID-19, el Ministerio de Finanzas de Angola no pudo cumplir con todas sus obligaciones. El Ministerio ha informado al Grupo que están buscando activamente empezar pagos regulares de la deuda. Además, esta línea incluye un préstamo relacionado con Prony Resources New Caledonia (USD34.0 millones)

En base al análisis individual de estos préstamos, las pérdidas esperadas registradas de estos préstamos ascienden a USD136.6 millones (30 de septiembre 2020: USD121.9 millones). La siguiente tabla explica los movimientos de las pérdidas crediticias esperadas entre el comienzo y el final del período de reporte y los valores contables brutos de los préstamos a cobrar por categoría de riesgo crediticio:

	2021			2020		
	Rendimiento 12 meses de ECL	Bajo rendimiento ECL de la vida útil	Total	Rendimiento 12 meses de ECL	Bajo rendimiento ECL de la vida útil	Total
	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
Provisión por ECL						
Saldo inicial - 1 de octubre	4.6	117.4	121.9	2.6	4.5	7.1
Transferencia a bajo rendimiento	(0.3)	0.3	-	(2.6)	2.6	-
ECL de nuevos préstamos reconocidos durante el año	1.4	-	1.4	4.2	3.3	7.5
ECL de préstamos dados de baja durante el año	(3.3)	(3.0)	(6.3)	-	-	-
Cambios en PD/LGD/EAD	-	19.5	19.5	0.3	107.0	107.3
Saldo final al 30 de septiembre	2.4	134.2	136.6	4.6	117.4	121.9
Valor contable al 30 de septiembre						
Circulante (Nota 26)	107.1	166.0	273.1	302.8	-	302.8
No circulante (Nota 23)	88.3	274.1	362.4	393.9	300.5	694.4
Total	195.4	440.1	635.5	696.7	300.5	997.2

23.3 Otras inversiones

Las inversiones incluidas en el estado consolidado de situaciones financieras al 30 de septiembre de 2021 y 2020 se pueden desglosar de la siguiente manera:

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Títulos de renta variable con cotización - valor razonable con cambios en OCI	2.7	3.9
Títulos de renta variable con cotización - valor razonable con cambios en resultados	68.7	25.3
Títulos de deuda con cotización - valor razonable con cambios en resultados	277.3	220.9
Inversiones en renta variable sin cotización - valor razonable con cambios en resultados	133.5	34.3
Inversiones en renta variable sin cotización - valor razonable con cambios en OCI	242.4	232.7
Otras inversiones - valor razonable con cambios en resultados	862.2	-
Total	1,586.8	517.1

Las inversiones a largo plazo del Grupo consisten en títulos de renta variable con cotización, títulos de deuda con cotización y títulos de renta variable sin cotización. Los títulos de renta variable con cotización no tienen una antigüedad ni tasa de cupón fijas. Los valores razonables de las inversiones en renta variable con cotización se basan en los precios de mercado cotizados, mientras que el valor razonable de los títulos de renta variable no cotizados se determina con una valoración Nivel 3 preparada por la dirección.

El aumento en los títulos de renta variable con cotización (valor razonable con cambios en resultados) resulta principalmente de la inversión en Saras (USD27.9 millones), una empresa italiana de refinería y energía, junto con otras inversiones más pequeñas.

23.3.1 Adquisición del 10% de participación accionaria en Vostok Oil LLC

El 24 de diciembre de 2020, el Grupo celebró una transacción que consistió en una inversión en una entidad estructurada con 100% de propiedad que posteriormente adquirió un 10 por ciento de participación accionaria en Vostok Oil LLC de Rosneft, y otros acuerdos contractuales incluyendo contratos de suministro. Vostok Oil LLC es una empresa de petróleo y gas incorporada en la Federación Rusa. La transacción surge de la larga relación comercial entre Trafigura y Rosneft, proporcionando acceso a suministro a largo plazo de la extracción de petróleo crudo inclusive de Vostok Oil.

La entidad estructurada está regida por una junta directiva independiente, entonces el Grupo no tiene la capacidad de utilizar su poder para influenciar las rentas variables de la entidad estructurada. En consecuencia, la entidad estructurada no está consolidada en los estados financieros consolidados del Grupo.

El Grupo realizó un aporte inicial de EUR1.5 mil millones de patrimonio en efectivo a la entidad estructurada. La entidad estructurada atrajo financiamiento de deuda adicional para financiar la adquisición del 10 por ciento de participación accionaria por un total de EUR7.0 mil millones. La actividad principal de la entidad estructurada es la correspondiente a una empresa *holding* y comercializadora.

La inversión inicial en la entidad estructurada y los acuerdos relacionados se consideran una única unidad de cuenta y se clasifican bajo Otras inversiones en el estado consolidado de situación financiera.

Dado que el Grupo no ejerce control sobre la entidad estructurada, la "Otra inversión" califica como un instrumento financiero clasificado como valor razonable con cambios en resultados. Las principales entradas nivel 3 utilizadas por el Grupo son las siguientes:

- Tasa de descuento utilizando el promedio ponderado del modelo de precios de activos de capital reflejando la estructura de capital y el valor tiempo del dinero propios del Grupo;
- Ajuste de riesgo para considerar las exposiciones relacionadas con las contrapartes, así como también los términos específicos de los contratos comerciales;
- La volatilidad del mercado en el precio del petróleo estimado según el conocimiento del Grupo del negocio.

Un cambio del 0.5 por ciento en la tasa de descuento tiene un impacto de menos USD15.1 millones/más USD15.2 millones en la valoración al 30 de septiembre de 2021.

El valor neto de la inversión como una unidad de cuenta independiente al 30 de septiembre de 2021 asciende a USD862.2 millones (30 de septiembre de 2020: cero), y explica el valor de la inversión y acuerdo relacionados.

24. Otros activos no circulantes

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Partida cubiertas no financieras	605.6	76.9
Depósitos restringidos	133.3	68.0
Otros	164.7	47.1
Total	903.6	192.0

Por más información acerca de las partículas cubiertas no financieras, ver Nota 41.2. Los depósitos restringidos representan principalmente los montos colocados en cuentas de depósito relacionadas con operaciones mineras de Puma Energy y Nyrstar.

25. Inventarios

Política contable

Los inventarios relacionados con la comercialización se miden al valor razonable menos los costos de venta. Los movimientos de valor razonable se incluyen en el estado consolidado de resultados en materiales, transporte y almacenamiento. Los inventarios de productos no comerciables, incluyendo obras en curso, se miden al menor monto entre el costo o valor neto realizable. Los costos incluyen todos los costos de compras y otros costos en los que se incurrir.

Provisiones para emisiones de carbono

Provisiones mantenidas para la comercialización

Las provisiones mantenidas para la comercialización se adquieren para aprovechar las fluctuaciones del mercado. Estas provisiones se clasifican como inventario al valor razonable menos los costos de venta. Cuando hay un mercado activo, el valor razonable se basa en los precios cotizados (nivel 1), de lo contrario, la medición del valor razonable se deriva de un precio de mercado observable (nivel 2). El cambio en el valor razonable durante el año se registra en el estado de resultados.

Provisiones mantenidas para uso propio

Las provisiones para emisiones de carbono mantenidas para uso propio se adquieren con el fin de acordar emisiones "voluntariamente" en el curso ordinario del negocio. Estas provisiones se clasifican como activos intangibles al costo menos pérdidas por deterioro acumuladas. Cuando se emite dióxido de carbono durante un trayecto, surge una obligación "voluntaria" de distribuir provisiones para emisiones. Esta obligación se registra como un gasto y un pasivo o una disminución del activo intangible circulante. Este pasivo se valúa de acuerdo al monto al que se espera liquidar.

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Inventarios de almacenamiento	17,785.9	13,670.1
Inventarios flotantes	10,906.3	6,103.6
Inventarios de obras en curso	592.2	391.2
Suministros	369.1	12.7
Total	29,653.5	20,177.6

Al 30 de septiembre de 2021 (y 30 de septiembre de 2020), todos los inventarios excepto la partida "Suministros" fueron pre vendidos o cubiertos. Parte del inventario fue prendado con fines de titularización. Ver Nota 27.2.

Los inventarios de obras en curso se relacionan totalmente con los inventarios siendo procesados en las fundidoras de Nyrstar.

G. Notas a los estados financieros consolidados

26. Cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar

Política contable

Cuentas comerciales a cobrar

Las cuentas comerciales a cobrar son montos debidos de clientes por servicios prestados en el curso ordinario del negocio. Las cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar se reconocen inicialmente al valor razonable. El Grupo mantiene cuentas comerciales a cobrar con el objetivo principal de cobrar los flujos de efectivo contractuales, que son medidos posteriormente al costo amortizado utilizando el método de interés efectivo, excepto para aquellos casos que están sujetos a ciertos créditos financieros dedicados, que se mantendrían para el cobro de flujos de efectivo contractuales y para la venta de activos financieros y que por lo tanto, se deberían medir al valor razonable con cambios en otros resultados integrales. Dado que las cuentas comerciales generalmente se liquidan dentro de los 30 días, ambos métodos de medición resultarían en el mismo valor contable dado que el costo amortizado se aproximaría al valor razonable.

El Grupo aplica un enfoque simplificado para la medición de pérdidas crediticias esperadas que utiliza una provisión para pérdidas esperadas durante la vida útil para todas las cuentas comerciales a cobrar y activos contractuales.

Las cuentas comerciales a cobrar se dan de baja (o sufren deterioros) cuando existe alguna evidencia objetiva que indique que no existe una expectativa razonable de recupero. Esto está basado en una revisión individual de deterioro debido a un aumento del riesgo crediticio del cliente, montos vencidos y se tiene en cuenta todo derecho de retención sobre el producto almacenado para este cliente.

La creación y emisión de una provisión para cuentas comerciales a cobrar deterioradas se reconocen bajo "Servicios y otros" en el estado de resultados consolidado.

Características de fijación de precios provisionales

Las cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar y a pagar vinculadas a los contratos de *commodities*, incluyendo las características de fijación de precios provisionales, se miden al valor razonable con cambios en resultados aplicando la valoración de nivel 2. Los cambios netos relacionados en el valor razonable se presentan bajo materiales, transporte y almacenamiento.

Ventas devengadas

Las ventas devengadas se relacionan con las ventas hechas antes del final del año que no se han facturado a la fecha del balance. Los motivos de dichos retrasos incluyen la necesidad de determinar el precio final, cantidad y análisis de calidad. Todos son típicos de la industria en la que el Grupo opera.

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Deudores comerciales	11,917.9	6,286.7
Provisión para deudas incobrables	(110.9)	(47.8)
Facturación acumulada	8,220.1	5,539.8
Saldos de <i>brokers</i>	1,707.1	1,571.4
Otros deudores	1,888.2	309.0
Préstamos a terceros	273.1	294.9
Préstamos a partes relacionadas	-	7.9
Otros impuestos	619.0	438.0
Partes relacionadas	233.6	845.2
Total	24,748.1	15,245.1

Todos los instrumentos financieros incluidos en las cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar se mantienen para cobrar los flujos de efectivo contractuales. Además, los flujos de efectivo que el Grupo recibe sobre estos instrumentos son pagos del principal e intereses excepto para las cuentas

comerciales y otras cuentas a cobrar que se relacionan con contratos, incluyendo características de precios provisionales.

El Grupo inscribió un número de créditos financieros dedicados que financian una parte de sus cuentas a cobrar. Algunos de estos créditos cumplen con los criterios de bajas de las cuentas a cobrar de acuerdo con las NIIF.

Al 30 de septiembre de 2021, se ha descontado un monto de USD7,690.6 millones (30 de septiembre de 2020: USD2,513.3 millones) de deudores comerciales. De este monto, USD7,152.4 millones (30 de septiembre de 2020: USD2,318.9 millones) se han dado de baja, ya que el Grupo ha transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad del activo financiero sin derecho a recurso. La parte restante de cuentas a cobrar descontadas que no cumple con el criterio de baja que asciende a USD538.2 millones (30 de septiembre de 2020: USD194.4 millones) continúa siendo reconocida como deudores comerciales. Para el monto recibido de efectivo de estas partidas, el Grupo ha reconocido un pasivo bajo préstamos y empréstitos circulantes.

De los USD11,917.9 millones de deudores comerciales (30 de septiembre de 2020: USD6,286.7 millones), USD5,069.6 millones se han vendido sin derecho a recurso bajo el programa de titularización (30 de septiembre de 2020: USD1,950.1 millones). De los USD233.6 millones de cuentas a cobrar de partes relacionadas (30 de septiembre de 2020: USD845.2 millones), USD103.8 millones se han vendido sin derecho a recurso bajo el programa de titularización (30 de septiembre de 2020: USD309.6 millones). Ver Nota 27.

Al 30 de septiembre de 2021, 8.4 por ciento (30 de septiembre de 2020: 7.3 por ciento) de las cuentas a cobrar estaban vencidas por 1-60 días, y 5.4 por ciento (30 de septiembre de 2020: 8.5 por ciento) estaban vencidas por más de 60 días. Trafigura aplicó el método simplificado en la evaluación de las pérdidas crediticias esperadas. Las cuentas a cobrar se han dividido en rangos de antigüedad y según un análisis de incumplimientos históricos y tasas de recuperación, y considerando información a futuro, se determinó un porcentaje de pérdidas crediticias esperadas. Trafigura logra limitar las pérdidas crediticias mediante la renegociación de contratos en casos de incumplimiento.

A partir del análisis anterior, se registró una pérdida crediticia esperada de USD4.2 millones al 30 de septiembre de 2021 (30 de septiembre de 2020: USD6.0 millones). La provisión por pérdidas al 30 de septiembre de 2021 asciende a USD110.9 millones (30 de septiembre de 2020: USD40.7 millones). La provisión se relaciona en su mayoría con reclamos de demoras y disputas comerciales con nuestros clientes. Las ventas acumuladas representan saldos a cobrar por ventas que aún no se han facturado. Tienen riesgos y características similares a las deudas comerciales. Los deudores comerciales y las ventas acumuladas tienen características similares de flujos de efectivo y por lo tanto, se consideran un grupo homogéneo de activos financieros.

El total de cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar relacionadas con contratos, incluyendo características de precios provisionales, asciende a USD8.0 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD6.5 mil millones).

El monto debido de Sandfire Resources Limited en relación con la venta de MATSA (USD727.1 millones) se incluye en otros deudores. Ver Nota 15. El resto de los otros deudores está vinculado principalmente a pagos de margen de *swap*.

27. Programas de titularización

El Grupo opera varios programas de titularización. Trafigura Securitisation Finance plc. (TSF) y Argonaut Receivables Company S.A. (Argo) permiten que el Grupo venda cuentas a cobrar elegibles, y un programa de

titularización de inventario, a través de Trafigura Commodities Funding Pte. Ltd. (TCF) y Trafigura Global Commodities Funding Pte. Ltd. (TGCF), permite que Trafigura venda y recompre inventarios elegibles. Estos vehículos de titularización se consolidan y consecuentemente las cuentas a cobrar y los inventarios titularizados se incluyen dentro de los balances consolidados de deudores comerciales e inventarios.

27.1 Titularización de cuentas a cobrar

Con el tiempo, el financiamiento externo de TSF ha aumentado notoriamente de tamaño, principalmente por medio de bonos de fondo variable (VFN, por sus siglas en inglés) adquiridos por conductos patrocinados por bancos, mientras se incorpora un elemento de financiación comprometido a más largo plazo en el formato de bonos de mediano plazo (MTN, por sus siglas en inglés).

Argonaut receivables se lanzó en mayo 2020 y está financiada por medio de VFN de corto plazo solamente.

El financiamiento externo disponible de los programas de titularización de cuentas a cobrar consiste en:

	Tasa de interés	Vencimiento	2021 USD'M	2020 USD'M
TSF AAA MTN	Libor +0.53%	2024 – julio	139.5	185.0
TSF AAA MTN	1.08%	2024 – julio	139.5	280.0
TSF BBB MTN	1.78%	2024 – julio	21.0	35.0
TSF AAA VFN	Ver Nota	Varios durante el año	4,170.6	2,519.9
TSF BBB VFN	Ver Nota	Varios durante el año	313.8	189.5
Argonaut Receivables Securitisation		2022 – abril	300.0	225.0
TSF senior subordinated debt		2023 – marzo	119.1	91.6
Total			5,203.5	3,526.0

Al 30 de septiembre de 2021, el monto máximo disponible de financiamiento externo era USD5,203.5 millones (30 de septiembre de 2020: USD3,526.0 millones) para el programa de titularización de cuentas a cobrar.

La tasa de interés aplicada al TSF AAA VFN es principalmente determinada por la demanda de papel comercial emitido por 10 conductos patrocinados por bancos. El Grupo compara la tasa proporcionada contra Libor 1-semana. En el caso de la tasa de interés correspondiente al TSF BBB VFN, la tasa de interés es principalmente determinada por la liquidez del mercado interbancario.

El vencimiento de TSF AAA y BBB VFNs se ha escalonado para diversificar el perfil de vencimiento de las Notas. Esto apunta a mitigar el riesgo de "pared de liquidez" relacionado con una única fecha de vencimiento para un monto importante de financiamiento.

27.2 Titularización de inventarios

El financiamiento externo disponible de los programas de titularización de inventarios consiste en:

	Interest rate	Maturity	2021 USD'M	2020 USD'M
TCF/TGCF VFN	Ver Nota	2020 – noviembre	–	410.0
TCF/TGCF MLF	Ver Nota	2020 – noviembre	–	40.0
TCF/TGCF VFN	Ver Nota	2021 – noviembre	455.0	–
TCF/TGCF MLF	Ver Nota	2021 – noviembre	45.0	–
Total			500.0	450.0

Al 30 de septiembre de 2021, el monto máximo disponible de financiamiento externo era USD500.0 millones (30 de septiembre de 2020: USD450.0 millones) para el programa de titularización de inventarios.

La tasa de interés aplicada al VFN y *Margin Liquidity Facilities* (MLF) bajo la titularización de inventarios se define en la documentación de crédito.

28. Otros activos circulantes

	2021 USD'M	2020 USD'M
Partidas cubiertas no financieras	2,154.7	64.5
Gastos prepagos	322.4	278.1
Otros	8.9	8.6
Total	2,486.0	351.2

Ver Nota 41.2 por más información sobre las partidas cubiertas no financieras. Los gastos prepagos están vinculados a pagos anticipados diferentes a aquellos hechos para *commodities* físicos.

29. Efectivo y equivalentes de efectivo y depósitos

	2021 USD'M	2020 USD'M
Política contable		
Los depósitos de efectivo y de corto plazo en el estado consolidado de situación financiera comprenden el efectivo en los bancos y depósitos a la mano y de alta liquidez a corto plazo con vencimientos de tres meses o menos, que son inmediatamente convertidos a un monto conocido de efectivo y sujetos a insignificantes riesgos de cambios en el valor.		
Para fines del estado consolidado de flujos de efectivo, el efectivo y equivalentes de efectivo consisten en todo el efectivo a la mano e inversiones de alta liquidez a corto plazo como depósitos con vencimientos originales de tres meses o menos.		
	USD'M	USD'M
Efectivo en bancos y a la mano	9,234.9	5,405.8
Depósitos a corto plazo	1,442.6	351.2
Efectivo y equivalentes de efectivo	10,677.5	5,757.0

El efectivo en bancos devenga interés a tasas flotantes en base a las tasas diarias de depósito bancario. Los depósitos a corto plazo se realizan por varios períodos entre un día y tres meses dependiendo de los requisitos de efectivo inmediatos del Grupo y devengan interés a las tasas de depósito a corto plazo correspondientes. El valor razonable de efectivo y equivalentes de efectivo se aproxima al valor contable.

Un monto de USD158.1 millones (30 de septiembre de 2020: USD43.4 millones) de efectivo en bancos está restringido, incluyendo restricciones que requieren que los fondos se utilicen para fines específicos y restricciones que limitan el propósito para el que se pueden utilizar los fondos, a menos que se presenten a los bancos facturas de construcción de activos fijos.

Al 30 de septiembre de 2021, el Grupo tenía USD11.4 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD9.0 mil millones) de préstamos sindicados no asegurados comprometidos, de los cuales USD2.5 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD3.8 mil millones) no se utilizaron. El Grupo tenía USD5.4 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD3.3 mil millones) de efectivo disponible inmediatamente (en el mismo día) en fondos de liquidez. Por lo tanto, el Grupo tuvo acceso inmediato a saldos de liquidez disponibles de fondos de liquidez y créditos corporativos por más de USD7.9 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD7.1 mil millones).

Al 30 de septiembre de 2021, el Grupo tenía USD11.4 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD9.0 mil millones) de préstamos sindicados no asegurados comprometidos, de los cuales USD2.5 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD3.8 mil millones) no se utilizaron. El Grupo tenía USD5.4 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD3.3 mil millones) de efectivo disponible inmediatamente (en el mismo día) en fondos de liquidez. Por lo tanto, el Grupo tuvo acceso inmediato a saldos de liquidez disponibles de fondos de liquidez y créditos corporativos por más de USD7.9 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD7.1 mil millones).

Al 30 de septiembre de 2021, el Grupo tenía USD11.4 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD9.0 mil millones) de préstamos sindicados no asegurados comprometidos, de los cuales USD2.5 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD3.8 mil millones) no se utilizaron. El Grupo tenía USD5.4 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD3.3 mil millones) de efectivo disponible inmediatamente (en el mismo día) en fondos de liquidez. Por lo tanto, el Grupo tuvo acceso inmediato a saldos de liquidez disponibles de fondos de liquidez y créditos corporativos por más de USD7.9 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD7.1 mil millones).

G. Notas a los estados financieros consolidados

29.1 Depósitos

Los depósitos a corto plazo hechos por períodos mayores a tres meses se muestran por separado en el estado consolidado de situación financiera y devengan interés según las correspondientes tasas de depósitos a corto plazo.

30. Activos clasificados para la venta y operaciones discontinuadas

Política contable

Los grupos de activos no circulantes y de bajas se clasifican para la venta si sus valores contables se recuperarán principalmente mediante una transacción de venta y no mediante el uso continuo. Los grupos de activos no circulantes y bajas clasificados para la venta se miden al menor monto entre el valor contable y el valor razonable menos los costos de venta. Los costos de venta son los costos incrementales directamente atribuibles a la baja de un activo (grupo de bajas), excluyendo los costos financieros y el impuesto a la renta.

El criterio para la clasificación para la venta se considera cumplido solo cuando la venta es altamente probable, y activo o grupo de bajas está disponible para la venta inmediata en su condición actual. Las acciones requeridas para completar la venta deberían indicar que no es seguro que se realicen cambios importantes a la venta o que la decisión de vender se revierta. La dirección debe estar comprometida con el plan de vender el activo y con la venta que se espera completar dentro de un año desde la fecha de la clasificación.

Al momento en que una participación patrimonial cumple con el criterio para ser clasificada para la venta, se discontinúa la contabilidad del capital social. Una participación patrimonial clasificada para la venta se mide al menor monto entre su valor contable existente y el valor razonable menos los costos de venta. Cuando la participación patrimonial deja de estar clasificada para la venta, se aplica el método de participación patrimonial proporcional en forma retrospectiva y se revelan montos comparativos por períodos desde que la clasificación para la venta se replantee.

La propiedad, planta y equipo y los activos intangibles no se deprecian o amortizan una vez que se clasifican para la venta.

Los activos y pasivos clasificados para la venta se presentan por separado como partidas circulantes en el estado consolidado de situación financiera.

Las operaciones discontinuadas se excluyen de los resultados de las operaciones continuas y se presentan como un monto único como ganancia o pérdida luego de impuestos de operaciones discontinuadas en el estado de resultados consolidado.

Todas las demás Notas a los estados financieros incluyen montos de operaciones continuas, a menos que se indique lo contrario.

Estimaciones y juicios contables clave

Al final de la fecha de reporte, el Grupo debe evaluar si el valor de los activos será recuperado principalmente por medio de una transacción de desinversión y no por medio del uso continuo, y cuáles son las probabilidades de que un activo se venda dentro de un año. Esta evaluación se basa en los hechos y circunstancias en dicha fecha. Estos hechos y circunstancias pueden cambiar y podrían resultar en una situación en que los activos se vendan y que no estaban clasificados para la venta al final del año. Al clasificar activos no circulantes para la venta, el Grupo realiza estimaciones del valor razonable (precio de venta y costos esperados para la venta). Dependiendo de la naturaleza de los activos no circulantes, el valor razonable estimado se podría relacionar con incertidumbres y se podría ajustar posteriormente.

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Activos clasificados para la venta	2,535.6	2.6
Pasivos clasificados para la venta	(461.5)	–
Activos netos clasificados para la venta	2,074.1	2.6

Los activos netos clasificados para la venta consisten principalmente en la inversión en acciones del Grupo en Tendril Ventures Pte. Ltd. (USD141.0 millones) y activos clasificados para la venta dentro de Puma Energy (USD1,932.9 millones), siendo principalmente las operaciones y la división de infraestructura de Angola.

Durante el ejercicio económico 2021, Trafigura decidió vender su inversión en acciones en Tendril Ventures (Nayara), lo cual llevó a una reclasificación de activos clasificados para la venta. Se espera que se complete en la primera mitad del ejercicio económico 2022.

Puma Energy y Sonangol firmaron un acuerdo en el que Sonangol va a adquirir el negocio de Puma Energy en Angola, el cual está pendiente de aprobación de los archivos de Sonangol por las autoridades antimonopolio de Angola. Se espera que se complete en el primer trimestre del ejercicio económico 2022. Se hace referencia a la Nota 7.

Puma Energy decidió liquidar su división de infraestructura. Se espera que se complete el proceso en el ejercicio económico 2022, lo cual ha resultado en una clasificación para la venta y una medición en base a su valor razonable menos los costos de su baja como parte de la asignación del precio de compra. Se hace referencia a la Nota 7.

31. Capital y reservas

31.1 Capital accionario

Al 30 de septiembre de 2021, la Compañía tiene 25,000,000 acciones ordinarias pendientes y un capital de USD1,504 millones. Durante el ejercicio económico terminado el 30 de septiembre de 2021, no hubo cambios en el capital accionario.

Los tenedores de acciones ordinarias tienen el derecho de recibir dividendos cuando la Compañía lo determine. Todas las acciones ordinarias tienen un voto por acción sin restricciones. Las acciones ordinarias no tienen valor a la par.

31.2 Títulos de capital

Como parte del financiamiento de la Compañía y sus subsidiarias, la Compañía tiene tres instrumentos de títulos de capital con un valor contable total de USD1,173.9 millones al 30 de septiembre de 2021 (30 de septiembre de 2020: USD1,097.7 millones). Estos tres títulos de capital tienen un valor a la par de USD479.2 millones, EUR262.5 millones y USD400 millones respectivamente (30 de septiembre de 2020: USD800.0 millones and EUR262.5 millones respectivamente).

Estos tres títulos de capital variable son perpetuos en cuanto a que no hay una fecha de amortización fija. La distribución se paga de forma atrasada semestralmente, cada seis meses desde la fecha de emisión. La Compañía puede optar por diferir (en su totalidad, no en parte excepto por los USD400.0 millones de título de capital en el que se permite un aplazamiento parcial de intereses) toda distribución en relación con estos títulos de capital proporcionando una notificación de no más de 30 ni menos de 5 días hábiles, a menos que ocurra un evento de pago obligatorio de interés, incluyendo, entre otros, el caso de un pago de dividendos en cuanto a obligaciones subordinadas de la Compañía. Todo interés diferido constituye atrasos de interés y devenga interés.

En caso de una disolución, los derechos y reclamos de los tenedores en relación con los títulos de capital prevalecerán sobre los reclamos vinculados a los accionistas de la Compañía, pero estarán subordinados en cuanto al derecho de pago a los reclamos de todas las obligaciones sénior presentes y futuras, excepto las obligaciones de la Compañía que están expresadas con rango *pari passu*, o inferiores a, sus obligaciones bajo los títulos de capital.

El título de capital por USD479.2 millones es el monto pendiente de los USD800.0 millones de título de capital emitido al 21 de marzo de 2017 por USD600.0 millones, y re abiertos al 21 de noviembre de 2017 por USD200.0 millones. USD320.8 millones habían sido recomprados y cancelados luego de una oferta de adquisición al 24 de septiembre de 2021. Los restantes USD479.2 millones de título de capital están cotizados en la Bolsa de Valores de Singapur. La distribución del título de capital es 6.875 por ciento por año hasta la fecha de pago de distribución en marzo 2022. El título de capital se podría liquidar a elección de la Compañía en su totalidad, pero no en parte, en el período que comienza 90 días corridos antes, y finalizando, en la fecha del pago de la distribución en marzo 2022 o cualquier fecha de distribución mediante no menos de 30 ni más de 60 días de aviso a los tenedores. El monto de amortización anticipada a pagar por la Compañía será el monto principal del título de capital, junto con cualquier interés devengado a la fecha fijada para el pago, todo interés atrasado y todo interés adicional.

El título de capital de EUR262.5 millones se emitió el 31 de julio de 2019 y está cotizado en la Bolsa de Valores de Singapur. La distribución sobre el título de capital es 7.5 por ciento por año hasta la fecha de pago de distribución en julio 2024. El título de capital se podrá liquidar se podría liquidar a elección de la Compañía en su totalidad, pero no en parte, en el período que comienza 90 días corridos antes, y finalizando, en la fecha del pago de la distribución en julio 2024 o cualquier fecha de distribución mediante no menos de 30 ni más de 60 días de aviso a los tenedores. El monto de amortización anticipada a pagar por la Compañía será el monto principal del título de capital, junto con cualquier interés devengado a la fecha fijada para el pago, todo interés atrasado y todo interés adicional.

El título de capital de USD400.0 millones se emitió el 24 de septiembre de 2021 y está cotizado en la Bolsa de Valores de Singapur. La distribución sobre el título de capital es 5.875 por ciento por año hasta la fecha de pago de distribución en septiembre de 2027. El título de capital se podrá liquidar se podría liquidar a elección de la Compañía en su totalidad, pero no en parte, en el período que comienza 90 días corridos antes, y finalizando, en la fecha del pago de la distribución en septiembre 2027 o cualquier fecha de distribución mediante no menos de 30 ni más de 60 días de aviso a los tenedores. El monto de amortización anticipada a pagar por la Compañía será el monto principal del título de capital, junto con cualquier interés devengado a la fecha fijada para el pago, todo interés atrasado y todo interés adicional.

31.3 Reserva por conversión de monedas

La reserva por conversión de monedas comprende todas las diferencias de monedas extranjeras que surjan de la conversión de los estados financieros de operaciones extranjeras, así como también de la conversión de pasivos que cubren la inversión neta de la Compañía en una operación extranjera.

Por información sobre el impacto de la hiperinflación de contabilidad, ver Nota 44.

31.4 Reserva de revaluación

La reserva de revaluación comprende los movimientos del valor razonable de las inversiones en acciones que se registran al valor razonable con cambio en otros resultados integrales. Al momento de la materialización de estas ganancias o pérdidas, por ejemplo, en la venta de un instrumento de capital, las cantidades acumuladas de esta reserva se transfieren a resultados acumulados. En la reserva de revaluación se incluye una pérdida de USD34.9 millones (30 de septiembre de 2020: USD63.3 millones) vinculada a la valuación del ajuste a mercado de las inversiones en acciones.

31.5 Reserva de cobertura de flujo de efectivo

El Grupo ha optado por no aplicar el costo de la opción de cobertura. Un cambio en el valor razonable de los derivados designados como cobertura de flujo de efectivo se reconoce inicialmente como una reserva de cobertura de flujo de efectivo en OCI. El monto diferido es luego liberado en el estado de resultados consolidado en el mismo período en que la transacción cubierta afecta al estado de resultados consolidado.

En la reserva de cobertura de flujo de efectivo se incluye un pérdida de USD175.2 millones (30 de septiembre de 2020: USD79.4 millones) vinculada a la porción efectiva de los cambios en el valor razonable de las coberturas de flujo de efectivo, neto de impuestos. Estas coberturas de flujo de efectivo se relacionan con la cobertura de exposición a intereses y monedas en los préstamos corporativos y a la cobertura de la exposición a los precios en futuras compras y ventas de *commodities*. Las pérdidas de los derivados de cobertura actualmente presentadas en la reserva de cobertura de flujo de efectivo se compensarán por la disminución de los costos de compra/financiación y el aumento de los valores de venta en el período en que las transacciones cubiertas se reconocen. En el tiempo, el impacto neto total de las partidas cubiertas e instrumentos de cobertura junto con el estado de resultados consolidado y el OCI será mínimo.

Las reservas de cobertura de flujo de efectivo al 30 de septiembre de 2021 incluyen una reserva negativa de USD56.6 millones vinculada a la parte del Grupo en las reservas de cobertura de flujo de efectivo de participaciones patrimoniales (30 de septiembre de 2020: USD57.6 millones).

31.6 Dividendos

El valor de los dividendos declarados en las acciones ordinarias asciende a USD1,116.7 millones (ejercicio económico 2020: USD585.9 millones), representando USD44.7 por acción (ejercicio económico 2020: USD23.4 por acción). Los pagos de dividendos se realizan mayoritariamente en relación con el pago de acciones por la empresa matriz directa.

G. Notas a los estados financieros consolidados

32. Subsidiarias importantes de propiedad parcial

Trafigura adquirió el 50 por ciento de participación no controlante en DTS Holdings Pte. Ltd. de Cochan Singapore Pte. Ltd. Efectivo desde el 30 de septiembre de 2021. DTS Holdings Pte. Ltd. es la sociedad de control del Grupo DT. Las actividades del Grupo DT abarcan comercialización, fletes, infraestructura, administración de activos y logística.

La contraprestación de esta participación no controlante (USD196.6 millones) equivale al valor del patrimonio del Grupo DT al 30 de septiembre de 2021. Para la liquidación de la contraprestación acordada, Trafigura y Cochan Singapore Pte. Ltd. han acordado que las cuentas a cobrar que DTS Holdings Pte. Ltd tenía de Cochan Singapore Pte. Ltd. se compensarán con la contraprestación. Esto se efectuará en el ejercicio económico finalizado el 30 de septiembre de 2022.

Trafigura consolida DT Group y la participación minoritaria informada anteriormente se ha reemplazado por la cuenta a pagar a Cochan Singapore Pte. Ltd., la cual se pagará en cinco pagos anuales iguales. Al 30 de septiembre de 2021, el monto a pagar asciende a USD193.1 millones y se categoriza bajo otros pasivos.

Debajo se presenta la información financiera resumida de las subsidiarias que tiene una participación importante no controlante:

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Ingresos	4.5	16.7
Materiales, transporte y almacenamiento		(4.3)
Beneficios de empleados	(1.3)	(1.3)
Servicios y otros	(2.1)	(2.4)
Ganancia o (pérdida) operativa antes de depreciación y amortización	1.1	8.7
Depreciación y amortización (PP&E y activos fijos intangibles)	(3.6)	(4.3)
Deterioros (activos fijos)	(49.8)	(13.8)
Deterioros (activos financieros y pagos anticipados)	-	(207.2)
Ganancia o (pérdida) operativa	(52.3)	(216.5)
Ingresos financieros netos	6.7	9.1
Ganancia o (pérdida) antes de impuestos	(45.6)	(207.4)
Impuesto a la renta	(0.2)	-
Ganancia o (pérdida) del año	(45.8)	(207.4)

Durante el ejercicio económico 2021, DTS Holdings Pte. Ltd. pagó un dividendo de USD cero (Ejercicio económico 2020: cero).

A continuación, se presenta un resumen del estado de situación financiera al 30 de septiembre:

	2021*	2020
	USD'M	USD'M
Total de activos no circulantes	-	156.8
Total de activos circulantes	-	355.2
Total de pasivos circulantes	-	(83.2)
Total de patrimonio	-	428.8
Atribuible a:		
Participaciones no controlantes	-	214.3
Propietarios de la Compañía	-	214.5

*Dado que la participación no controlante en DTS Holdings Pte. Ltd. se adquirió completamente durante el año, la columna del 2021 no se completó.

Al adquirir control sobre Puma Energy Holding Pte. Ltd. (ver Nota 7.1), la Compañía también adquirió la participación no controlante en varias subsidiarias que Puma Energy mantiene. El valor razonable de estas participaciones no controlantes asciende a USD184.0 millones. Junto con la participación no controlante del 6.6 por ciento en Puma Energy, el total de participación no controlante relacionada con Puma Energy al 30 de septiembre de 2021, asciende a USD250.4 millones. Para el estado de situación financiera de Puma Energy, ver Nota 7.1.

33. Préstamos y empréstitos

Política contable

Los préstamos y empréstitos se consideran inicialmente al valor razonable netos de los costos de transacciones directamente atribuibles. Luego del reconocimiento inicial, estas partidas se miden posteriormente al costo amortizado, aplicando el método de interés efectivo a menos que la tasa de interés se haya convertido de fija a flotante en una relación de cobertura por medio de una cobertura de valor razonable. En ese caso, el valor contable se ajusta según los cambios en el valor razonable causados por el riesgo cubierto.

Los empréstitos se sacan del estado consolidado de situación financiera cuando la obligación especificada en el contrato es saldada, cancelada o está vencida.

Cuando se reemplaza un pasivo financiero existente por otro del mismo prestamista bajo términos sustancialmente diferentes, o cuando los términos del pasivo existente se modifican sustancialmente, dicho cambio o modificación se trata como la baja del pasivo original y el reconocimiento de un nuevo pasivo. La diferencia en los valores contables respectivos se reconoce en el estado de resultados consolidado.

Los honorarios pagados por la creación de líneas de crédito se reconocen como costos de transacción del préstamo en la medida en que sea probable que parte o toda la línea de crédito será desembolsada. En este caso, el honorario es diferido hasta el desembolso. Siempre que no haya evidencia de que es probable que parte o toda la línea de crédito se desembolse, el honorario se capitaliza como pago anticipado por servicios de liquidez y se amortizan con el método lineal sobre el período de la línea de crédito al que está vinculado.

Esta nota proporciona información acerca de los términos contractuales de los préstamos y empréstitos del Grupo que devengan intereses, que se miden al costo amortizado. Por más información acerca de la exposición del Grupo a la tasa de interés, al riesgo de moneda extranjera y liquidez, ver Nota 40.

	2021	2020
	USD'M	USD'M
No circulantes		
Préstamos sindicados comprometidos sin garantía	4,039.2	3,962.8
Colocaciones privadas	894.3	650.3
Bonos cotizados	1,859.0	1,203.0
Programas de titularización	419.1	91.6
Financiamiento de Puma Energy*	1,521.7	-
Otros préstamos	2,177.9	1,162.4
Total no circulante	10,911.2	7,070.1
Circulante		
Préstamos sindicados comprometidos sin garantía	2,226.1	1,029.6
Colocaciones privadas	90.8	355.3
Programas de titularización	5,107.4	3,040.0
Financiamiento de Puma Energy*	787.8	-
Otros préstamos	647.6	201.1
Empréstitos bancarios circulantes	25,410.1	21,157.5
Total circulante	34,269.8	25,783.5
Total	45,181.0	32,853.6

* Los préstamos y empréstitos emitidos por Puma Energy no han sido garantizados por otras entidades de Trafigura.

	Deuda no circulante	Deuda circulante	Pasivos por arrendamiento	Efectivo y equivalentes de efectivo	Pasivos netos por arrendamiento y deuda neta
	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
Pasivos netos por arrendamiento y conciliación de deuda					
Al 1 de octubre de 2020	(7,070.0)	(25,783.5)	(2,389.0)	5,757.0	(29,485.5)
Efecto de la combinación de negocios	(1,521.7)	(787.8)	(373.4)	322.0	(2,360.9)
Movimientos de flujo de efectivo	(4,056.4)	(5,977.3)	1,044.8	4,598.5	(4,390.4)
Altas/(Bajas)	-	-	(854.7)	-	(854.7)
Ganancias/(pérdidas) en la conversión de monedas	68.5	(38.1)	-	-	30.4
Reclasificación de largo plazo a corto plazo	1,683.1	(1,683.1)	-	-	-
Otros movimientos	(14.7)	-	-	-	(14.7)
Al 30 de septiembre de 2021	(10,911.2)	(34,269.8)	(2,572.3)	10,677.5	(37,075.8)
Al 1 de octubre de 2019	(8,492.1)	(22,455.5)	-	6,267.2	(24,680.4)
Adopción de NIIF 16	5.3	14.5	(2,764.9)	-	(2,745.1)
Movimientos de flujo de efectivo	206.7	(2,281.7)	999.0	(510.2)	(1,586.2)
Altas/(Bajas)	-	-	(623.1)	-	(623.1)
Ganancias/(pérdidas) en la conversión de monedas	(37.4)	(70.7)	-	-	(108.1)
Reclasificación de largo plazo a corto plazo	1,257.2	(1,257.2)	-	-	-
Al 30 de septiembre de 2020	(7,070.0)	(25,783.5)	(2,389.0)	5,757.0	(29,485.5)

Durante el ejercicio económico finalizado el 30 de septiembre de 2021, se completó un número importante de transacciones para el Grupo:

- Cierre de la nueva línea de crédito abierta sindicada de Asia equivalente e USD1.6 mil millones;
- Emisión de un bono de EUR400 millones con un vencimiento a cinco años a un precio de 3.875 por ciento;
- Cierre de su nueva línea de crédito abierta sindicada y multi moneda europea de 365 días, por un total de USD1.85 mil millones y la extensión y aumento de sus USD3.65 mil millones de línea de crédito de tres años. Las líneas de crédito incluyen la primera estructura de préstamo de la Compañía vinculada a la sustentabilidad.

El Grupo cumplió con todas sus obligaciones corporativas y financieras al 30 de septiembre de 2021.

G. Notas a los estados financieros consolidados

33.1 Términos y calendario de pago de deuda

A continuación, se presentan los términos y condiciones de la deuda pendiente (excluyendo los préstamos bancarios de corto plazo) al 30 de septiembre de 2021:

Moneda	Tasa de interés		Vencimiento	Tasa de deuda fija/flotante	< 1 año	1 - 5 años	> 5 años	Total
					USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
CNH	1,020.2	Hibor + 1.00%	2021 - octubre	Flotante	158.1	-	-	158.1
CNH	2,937.2	3.40%	2021 - octubre	Fija	455.0	-	-	455.0
USD	730.0	Libor + 0.75%	2021 - octubre	Flotante	220.0	-	-	220.0
USD	520.0	Libor + 1.10%	2021 - octubre	Flotante	520.0	-	-	520.0
USD	875.0	Libor + 0.90%	2022 - marzo	Flotante	873.0	-	-	873.0
USD	300.0	Libor + 1.10%	2022 - octubre	Flotante	-	300.0	-	300.0
JPY	67,800.0	JPY Libor + 0.90%	2023 - marzo	Flotante	-	608.4	-	608.4
USD	110.0	Libor + 0.90%	2023 - marzo	Flotante	-	109.0	-	109.0
USD	288.0	Libor + 1.20%	2023 - octubre	Flotante	-	288.0	-	288.0
USD	2,665.0	Libor + 0.90%	2024 - marzo	Flotante	-	2,653.0	-	2,653.0
JPY	9,000.0	JPY Libor + 1%	2025 - marzo	Flotante	-	80.8	-	80.8
Préstamos sindicados comprometidos sin garantía					2,226.1	4,039.2	-	6,265.3
CNY	540.0	5.49%	2022 - mayo	Fija	83.7	-	-	83.7
USD	57.5	5.53%	2023 - marzo	Fija	-	57.5	-	57.5
USD	53.0	5.55%	2023 - mayo	Fija	-	53.0	-	53.0
EUR	101.5	3.50%	2024 - febrero	Fija	-	117.4	-	117.4
USD	35.0	4.01%	2025 - marzo	Fija	-	35.0	-	35.0
USD	67.0	5.72%	2025 - mayo	Fija	-	67.0	-	67.0
EUR	8.5	4.00%	2026 - febrero	Fija	-	9.8	-	9.8
USD	37.5	3.87%	2026 - abril	Fija	-	37.5	-	37.5
USD	83.0	4.17%	2027 - marzo	Fija	-	-	83.0	83.0
USD	48.5	4.41%	2028 - abril	Fija	-	-	48.5	48.5
USD	20.0	5.86%	2028 - mayo	Fija	-	-	20.0	20.0
USD	85.0	4.60%	2030 - marzo	Fija	-	-	85.0	85.0
USD	117.5	4.89%	2031 - abril	Fija	-	-	117.5	117.5
USD	200.0	6.33%	2036 - julio	Fija	71	31.4	131.7	170.2
Colocaciones privadas					90.8	408.6	485.7	985.1
USD	473.9	5.25%	2023 - marzo	Fija	-	471.3	-	471.3
CHF	165.0	2.25%	2023 - mayo	Fija	-	176.6	-	176.6
CHF	55.0	3.25%	2024 - septiembre	Fija	-	58.9	-	58.9
USD	500.0	5.875%	2025 - septiembre	Fija	-	502.0	-	502.0
EUR	450.0	3.875%	2026 - febrero	Fija	-	520.7	-	520.7
USD	176.7	-	2026 - julio	Fija	-	129.7	-	129.7
Bonos cotizados					-	1,859.0	-	1,859.0
USD	455.0	Libor + 1.0%	2021 - noviembre	Flotante	373.7	-	-	373.7
USD	45.0	Libor + 0.5%	2021 - noviembre	Flotante	4.6	-	-	4.6
USD	300.0	Libor + 0.8%	2022 - abril	Flotante	300.0	-	-	300.0
USD	119.1	Libor + 4.25%	2023 - marzo	Flotante	-	119.1	-	119.1
USD	139.5	Libor+0.530%	2024 - julio	Flotante	-	139.5	-	139.5
USD	139.5	1.08%	2024 - julio	Fija	-	139.5	-	139.5
USD	21.0	1.78%	2024 - julio	Fija	-	21.0	-	21.0
USD	4,484.4	Varias	Varios	Flotante	4,429.1	-	-	4,429.1
Programas de titularización					5,107.4	419.1	-	5,526.5
USD	190.0	Libor +1.95%	2022 - mayo	Flotante	190.0	-	-	190.0
USD	100	5.87%	2023 - January	Fija	-	99.4	-	99.4
EUR	200	2.65%	2024 - mayo	Fija	38.7	73.1	-	111.8
USD	600	5.125%	2024 - octubre	Fija	-	598.4	-	598.4
USD	750	5.00%	2026 - January	Fija	-	750.6	-	750.6
USD	606.5	Libor+1.95%	2022 - mayo	Flotante	201.0	-	-	201.0
USD	375	Libor+2.15%	2022 - septiembre	Flotante	187.5	-	-	187.5
USD	295	Varias	Varios	Varias	161.0	0.2	-	161.2
Otros préstamos a corto plazo					9.6	-	-	9.6
Financiamiento de Puma Energy (no garantizado por otras entidades de Trafigura)					787.8	1,521.7	-	2,309.5
Otros préstamos					647.6	2,031.8	146.1	2,825.5
Total					8,859.7	10,279.4	631.8	19,770.9

Para los activos no circulantes preñados bajo acuerdos de préstamos y empréstitos, ver Nota 19.

34. Provisiones

Política contable

El Grupo reconoce provisiones para pasivos y contratos onerosos que se incurrieron a la fecha del balance y que pueden estimarse fiablemente. Se reconoce una provisión cuando (i) El Grupo tiene una obligación presente (legal o implícita) como resultado de un suceso pasado; (ii) es probable que la compañía tenga que desprenderse de recursos, que incorporen beneficios económicos para cancelar tal obligación; y (iii) puede hacerse una estimación fiable del importe de la obligación.

Reclamos, disputas y procedimientos legales

Las provisiones por reclamos, disputas y procedimientos legales se registran si es probable que el Grupo será responsable en un proceso, por el monto estimado para cancelar la obligación. En caso de que no se pueda hacer una estimación fiable, se hará una revelación para reclamos, disputas y procedimientos legales, por la que el monto a cancelar se espera que sea importante.

Restauración, rehabilitación y desmantelamiento

Los costos de restauración, rehabilitación y desmantelamiento que surgen de la instalación de una planta y otros trabajos de preparación de sitios, descontados a su valor neto presente, se provisionan y capitalizan en el momento en que surge dicha obligación. Los costos se cargan al estado de resultados consolidado sobre la duración de la operación con la depreciación del activo y la liquidación del descuento sobre la provisión.

Contratos onerosos

Se reconoce una provisión por contratos onerosos cuando los beneficios que el Grupo espera recibir de un contrato son menores que el costo inevitable de cumplir con sus obligaciones bajo el contrato. La provisión se mide al valor presente del costo esperado para la terminación del contrato o el costo neto esperado de continuar con el contrato, el que sea menor. Antes de que se establezca una provisión, el Grupo reconoce una pérdida por deterioro de los activos relacionados con el contrato.

Estimaciones y juicios contables clave

Provisiones

El monto reconocido como provisión, incluyendo impuestos, obligaciones legales, restauraciones y rehabilitaciones, exposiciones u obligaciones contractuales u otras, es la mejor estimación del desembolso necesario para cancelar la obligación, incluyendo todos los cargos de intereses relacionados, teniendo en cuenta los riesgos e incertidumbres que rodean la obligación. El Grupo evalúa sus obligaciones y contingencias con base en:

- Mejor información disponible de, por ejemplo, tiempo y alcance de la obligación, futuro costo, asesoramiento legal y precedentes establecidos;
- Leyes fiscales relevantes; y
- Otros requisitos adecuados.

Ver Nota 38 sobre los compromisos y contingencias.

Costos de restauración, rehabilitación y desmantelamiento

Una provisión para futuros costos de restauraciones, rehabilitaciones y desmantelamientos requiere que se hagan estimaciones y supuestos entorno al marco regulatorio relevante, la magnitud de la posible interrupción y el tiempo, extensión y costos de las actividades requeridas para el cierre y la rehabilitación. En la medida que los costos futuros actuales difieran de estas estimaciones, los ajustes se registrarán y el estado de resultados consolidado podría verse impactado. La dirección revisa regularmente las provisiones incluyendo las estimaciones y supuestos contenidos en el mismo.

	Desmantelamiento, rehabilitación y restauración	Beneficios de empleados	Otros	Total
	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
Saldo inicial 1 de octubre de 2020	218.5	75.7	77.3	371.5
Altas	21.7	2.6	12.8	37.1
Bajas	(9.4)	–	(0.6)	(10.0)
Altas por medio de combinaciones de negocios	7.7	8.2	28.0	43.9
Montos cargados contra provisiones	(7.9)	(13.0)	(9.3)	(30.2)
Liquidación de descuento	34.6	–	0.2	34.8
Remediones y otros movimientos	12.5	(9.2)	(0.5)	2.8
Saldo final al 30 de septiembre de 2021	277.7	64.3	107.9	449.9
No circulante	266.2	58.0	86.5	410.7
Circulante	11.5	6.3	21.4	39.2
Saldo final al 30 de septiembre de 2021	277.7	64.3	107.9	449.9

	Desmantelamiento, rehabilitación y restauración	Beneficios de empleados	Otros	Total
	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
Saldo inicial 1 de octubre de 2019	216.9	91.0	36.0	343.9
Altas	18.4	–	63.4	81.8
Bajas	(10.9)	–	(7.9)	(18.8)
Montos cargados contra provisiones	(8.9)	–	(17.7)	(26.6)
Liquidación de descuento	11.8	–	0.2	12.0
Remediones y otros movimientos	(8.8)	(15.3)	3.3	(20.8)
Saldo final al 30 de septiembre de 2020	218.5	75.7	77.3	371.5
No circulante	210.4	75.7	30.3	316.4
Circulante	8.1	–	47.0	55.1
Saldo final al 30 de septiembre de 2020	218.5	75.7	77.3	371.5

Las provisiones por los costos de desmantelamiento, rehabilitación y restauración se reconocen debido al compromiso medio ambiental que el Grupo tiene con las autoridades locales y por sus obligaciones de llevar a cabo la recuperación y remediación en relación con sus actividades de minería y *downstream*.

Dentro de "otros" se incluyen las provisiones por juicios y disputas y contratos onerosos.

35. Otros pasivos no circulantes

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Partidas cubiertas no financieras	84.9	325.8
Otros	466.9	396.2
Total	551.8	722.0

Por información adicional acerca de las partidas cubiertas no financieras, ver Nota 41.2.

G. Notas a los estados financieros consolidados

36. Cuentas comerciales y otras cuentas a pagar

Política contable

Las cuentas comerciales y otras cuentas a pagar representan los pasivos por bienes y servicios no pagados proporcionados por los proveedores al Grupo antes del final del ejercicio económico. Se presentan como pasivos circulantes a menos que el pago no se venza dentro de los 12 meses luego del período de reporte.

Las cuentas comerciales y otras cuentas a pagar se reconocen inicialmente al valor razonable y luego se miden al costo amortizado utilizando el método de interés efectivo.

Costos y gastos devengados

Los costos y gastos devengados se relacionan con los gastos y compras hechas antes del final del año que no se han facturado a la fecha del balance. Los motivos de dichos retrasos incluyen la necesidad de determinar el precio final, la cantidad y el análisis de calidad. Todos son típicos de la industria en la que opera el Grupo.

Características de fijación de precios provisionales

Las cuentas comerciales y otras cuentas a pagar relacionados con los contratos de commodities, incluyendo características de precios provisionales, se miden al valor razonable con cambios en resultados aplicando una valoración de Nivel 2. Los cambios netos en el valor razonable se presentan bajo materiales, transporte y almacenamiento.

	2020	2019
	USD'M	USD'M
Acreedores comerciales	5,131.1	2,618.9
Costos y gastos devengados	16,620.9	7,416.5
Partes relacionadas	18.4	120.6
Otros acreedores	919.6	606.3
Total	22,690.0	10,762.3

La exposición del Grupo al riesgo de monedas y liquidez relacionado con las cuentas comerciales y otras cuentas a pagar se revela en la Nota 40.3.

Las cuentas comerciales y otras cuentas a pagar relacionadas con contratos incluyendo características de precios provisionales ascienden a USD9.1 mil millones (30 de septiembre de 2020: USD6.2 mil millones).

37. Otros pasivos circulantes

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Partidas cubiertas no financieras	222.8	459.5
Ingresos diferidos	426.4	318.7
Otros	780.9	29.4
Total	1,430.1	807.6

Por más información acerca de las partidas cubiertas no financieras ver Nota 41.2.

Los ingresos diferidos se incluyeron en cuentas comerciales y otras cuentas a pagar en los estados financieros del 2020 y se han reclasificado.

“Otros” incluye montos a pagar (diferidos) relacionados con la adquisición de Puma Energy. Ver Nota 7.1.

38. Compensación de activos y pasivos financieros

Política contable

Los activos y pasivos financieros se compensan y el monto neto se presenta en el estado consolidado de situación financiera si, solo si, el Grupo tiene un derecho legal de compensar los montos y tiene la intención de cancelarlos sobre una base neta o realizar el activo cancelar el pasivo simultáneamente.

De acuerdo con la NIC 32, el Grupo informa los activos y pasivos financieros sobre una base neta en el estado consolidado de situación financiera solo si existe un derecho legalmente exigible de compensar los montos reconocidos y existe una intención de cancelarlos sobre una base neta o realizar el activo y cancelar el pasivo simultáneamente. Los activos y pasivos financieros sujetos a compensación master exigible y acuerdos similares al 30 de septiembre de 2021 y 2020 fueron los siguientes:

	Montos elegibles para compensación bajo acuerdos de compensación			Montos no sujetos a acuerdos de compensación	Montos netos presentados en el estado de situación financiera
	Monto bruto	Montos compensados	Monto neto		
2021	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
Partes relacionadas	250.7	(16.9)	233.8	-	233.8
Activos derivados	10,250.9	(8,498.5)	1,752.4	1,189.7	2,942.1

Partes relacionadas	(226.1)	16.9	(209.2)	-	(209.2)
Pasivos derivados	(12,651.8)	8,498.5	(4,153.3)	(974.2)	(5,127.5)

	Montos elegibles para compensación bajo acuerdos de compensación			Montos no sujetos a acuerdos de compensación	Montos netos presentados en el estado de situación financiera
	Monto bruto	Montos compensados	Monto neto		
2020	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
Related parties	921.9	(76.7)	845.2	-	845.2
Derivative assets	2,590.4	(2,111.6)	478.8	620.3	1,099.1
Related parties	(197.3)	76.7	(120.6)	-	(120.6)
Derivative liabilities	(2,382.7)	2,111.6	(271.1)	(559.8)	(830.9)

Para los activos y pasivos financieros sujetos a compensación master exigible o acuerdos similares, cada acuerdo entre el Grupo y la contraparte permite una liquidación neta de los correspondientes activos y pasivos financieros cuando ambos deciden cancelar sobre una base neta. En caso de que no se haga tal elección, los activos y pasivos financieros se podrán liquidar sobre una base bruta, sin embargo, cada parte de la compensación master o acuerdo similar tendrá la opción de cancelar dichos montos sobre una base neta en caso de incumplimiento de la otra parte.

39. Compromisos y contingencias

La Compañía y sus subsidiarias forman parte de un número de reclamos y procedimientos legales que surgen de sus operaciones de negocio. La Compañía considera que la resolución final de estos reclamos y procedimientos no tendrá un efecto negativo material en la situación financiera del Grupo, sus ingresos o flujos de efectivo. Dichos reclamos y procedimientos legales, sin embargo, están sujetos a incertidumbres inherentes y el resultado de asuntos individuales es impredecible. Es posible que se le solicite al Grupo que incurra en gastos, excediendo las provisiones establecidas, de montos que no se pueden estimar fiablemente.

Los pasivos contingentes totales relacionados con instrumentos de comercio financieros, tales como cartas de crédito y garantías, al 30 de septiembre de 2021 ascienden a USD10,477.8 millones (30 de septiembre de 2020: USD4,535.3 millones).

El Grupo tenía los siguientes compromisos pendientes al 30 de septiembre de 2021 y 30 de septiembre de 2020:

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Contratos de acuerdos de servicios	1,157.0	1,325.6
Compromisos de arrendamiento a largo plazo - no empezados	270.6	478.1
Contratos de arrendamiento a corto plazo	63.4	201.0
Subtotal de compromisos	1,491.0	2,004.7
Activos en construcción	132.6	82.2
Total de compromisos	1,623.6	2,086.9
	2021	2020
	USD'M	USD'M
Menos de un año	633.4	843.8
Más de un año y menos de cinco años	841.7	981.8
Más de cinco años	15.9	179.1
Compromisos excluyendo activos en construcción	1,491.0	2,004.7

El Grupo tiene una exposición financiera potencial que resulta de determinadas actividades de comercialización de petróleo y gestión de riesgo de los representantes de las contrapartes. Estas actividades son objeto de acciones, reclamos y disputas en curso contra el Grupo. Las circunstancias subyacentes en relación con estas acciones, reclamos y disputas son complejas y opacas y en consecuencia, cómo se resolverán estas disputas y acciones es incierto y las provisiones para las mismas se revisan anualmente (y se ajustan como corresponda) según la información y asesoramiento más recientes.

Las garantías incluyen garantías a socios comerciales en el curso normal de negocios.

40. Objetivos y políticas de gestión del riesgo financiero

El Grupo está expuesto a un número diferente de riesgos financieros que surgen de exposiciones de negocios normales y de su uso de instrumentos financieros. Estos incluyen riesgos de mercado relacionados con los precios de *commodities*, tasas de cambio extranjeras, tasas de interés y precios de acciones; riesgo crediticio; y riesgo de liquidez.

El manejo prudente de estos riesgos es un elemento integral del negocio del Grupo y se ha institucionalizado desde la fundación del Grupo. Las guías de gestión de riesgo se establecen a un nivel de gestión sénior. Los varios riesgos a los que el Grupo está expuesto se gestionan por medio de una combinación de procedimientos internos, tal como estrictos mecanismos de control y políticas, así como también terceros externos como los mercados derivados, de seguros y bancarios. Como regla, el Grupo gestiona activamente y descarta, cuando es posible, una gran mayoría de riesgos inherentes a su actividad. El proceso de manejo de riesgo conservativo del Grupo está diseñado para:

- Proporcionar una conciencia total y verdadera de los riesgos del Grupo;
- Evaluar y monitorear profesionalmente estos riesgos por medio de un rango de métricas de riesgo; y
- Asegurar un diálogo constante entre las mesas de negociación, gerentes de riesgo y gerentes sénior.

Los tres componentes principales del proceso de gestión de riesgo del Grupo son el Director de Riesgos (CRO, por sus siglas en inglés), el Comité de Gestión de Riesgos de Mercado y los equipos de comercio.

El CRO es independiente de las unidades de producción de ingresos e informa al Director de Operaciones y al Comité de Gestión. El CRO tiene la responsabilidad principal de evaluar y monitorear los riesgos de mercado del Grupo. El equipo del CRO se comunica directamente con los equipos de comercio para analizar nuevas oportunidades y asegurarse de que las evaluaciones de riesgo se adapten a las condiciones cambiantes del mercado. El equipo del CRO también se asegura de que las capacidades de gestión de riesgo del Grupo incorporen avances en curso en tecnología y capacidades de modelado de gestión de riesgos.

El Comité de Gestión de Riesgo de Mercados, que comprende a miembros del Comité de Gestión y al CRO, es responsable de aplicar las capacidades de gestión de riesgo del Grupo para mejorar el desempeño general del Grupo. En el período de reporte, el Comité de Gestión de Riesgo de Mercado se reunió al menos semanalmente para discutir y establecer límites de riesgo y concentración, revisar las condiciones cambiantes del mercado y analizar nuevos riesgos y oportunidades del mercado.

Los equipos de comercio del Grupo proporcionan profundos conocimientos en cobertura y gestión de riesgos en los mercados específicos en los que cada equipo opera. Mientras que los equipos de comercio tienen responsabilidades de primera línea por la gestión de riesgos que surgen de sus actividades, el procedimiento del Grupo asegura una fuerte cultura de escalamiento y responsabilidad, con límites bien definidos, notificaciones automáticas de exceso de límites y diálogo regular con el CRO y el Comité de Gestión de Riesgo de Mercado.

G. Notas a los estados financieros consolidados

40.1 Riesgo de mercado

El riesgo de mercado es el riesgo de pérdida de valor de las posiciones del Grupo debido a cambios en los precios del mercado. El Grupo mantiene posiciones principalmente para asegurar la capacidad del Grupo de cumplir con los compromisos de suministro físico a los clientes del Grupo, para cubrir exposiciones que surjan de esos compromisos y apoyar las actividades de inversión del Grupo. Las posiciones del Grupo cambian debido a alteraciones en las necesidades de los clientes y las oportunidades de inversión. El valor de las posiciones del Grupo se registra al valor razonable y por lo tanto fluctúa diariamente debido a cambios en los precios de mercado. Las categorías de riesgo de mercado a las que se expone el Grupo incluyen:

- Riesgo de precio de *commodities* de exposiciones a cambios en los precios al contado, precios a plazo y volatilidades de *commodities*, tales como petróleo crudo, productos de petróleo, gas natural, metales básicos, carbón y mineral de hierro.
- El riesgo de la tasa de cambio resulta de exposiciones a cambios en los pagos al contado, pagos a plazo y volatilidades de las tasas de cambio.
- El riesgo de las tasas de interés resulta de exposiciones a cambios en el nivel, pendiente y curvatura de las curvas de rendimiento, volatilidad de las tasas de interés y diferencias de cambio.
- El riesgo de precio de acciones resulta de exposiciones a cambios en los precios y la volatilidad de acciones individuales e índices de acciones.

El Grupo cubre una gran mayoría de los riesgos de precio que surgen de sus actividades. Cuando hay una diferencia en las características de instrumentos de cobertura disponibles y la correspondiente exposición a los precios de *commodities*, el Grupo permanece expuesto a un riesgo de precio residual conocido como riesgo base. El manejo dinámico del riesgo base que surge de las actividades del Grupo requiere habilidades de especialistas y es un foco central de los equipos de comercialización y gestión de riesgo del Grupo.

Valor en riesgo

El valor en riesgo (VaR, por sus siglas en inglés), es una estimación estadística de la pérdida potencial del valor de las posiciones del Grupo y material no vendido en tránsito debido a movimientos adversos de mercado. El Grupo calcula el VaR sobre un horizonte de un día con un 95 por ciento de nivel de confianza. El Grupo utiliza un modelo de VaR integrado que captura riesgos incluyendo los precios de *commodities*, tasas de interés, precios de acciones y tasas de cambio. El modelo de VaR integrado del Grupo facilita la comparación del VaR a lo largo de carteras que consisten de un rango de diferentes exposiciones al riesgo.

Al 30 de septiembre de 2021, el VaR de mercado de un día del Grupo fue USD60.9 millones (30 de septiembre de 2020: USD10.3 millones). El VaR promedio de mercado (a un día 95 por ciento) durante el período fue USD47.9 millones comparado con USD26.4 millones en el ejercicio económico anterior. El Comité de Gestión del Grupo fijó un objetivo de mantener el VaR (a un día 95 por ciento) por debajo del 1 por ciento del patrimonio del Grupo.

El Grupo es consciente de las limitaciones inherentes del VaR y, por lo tanto, utiliza una variedad de medidas de riesgo y técnicas de gestión de riesgo para crear un proceso de gestión de riesgo sólido. Las limitaciones del VaR incluyen:

- El VaR no estima pérdidas potenciales sobre períodos de tiempo más extensos donde los movimientos agregados podrían ser extremos.
- El VaR no tiene en cuenta la liquidez de diferentes posiciones de riesgo y, por lo tanto, no estima las pérdidas que puedan surgir si el Grupo liquida posiciones grandes sobre un corto período de tiempo.

- El VaR se basa en análisis estadísticos de información histórica de mercado. Si esta información histórica no refleja futuros movimientos de precio de mercados, el VaR podría no proporcionar predicciones certeras de posibles pérdidas futuras.

El cálculo del VaR del Grupo cubre sus negocios de comercialización del petróleo crudo, productos refinados de petróleo, petroquímicos, gas natural, metales, concentrados, carbón, mineral de hierro y mercados de fletes, y evalúa las posiciones de oferta pública que son aquellas sujetas al riesgo de precio, incluyendo inventarios de estos *commodities*. El modelo de VaR del Grupo se basa en simulaciones históricas, con una valoración completa de más de 5.000 factores de riesgo de mercado.

El VaR se calcula sobre la base de choques simultáneos de factores de riesgo. Los datos más recientes sobre precios históricos tienen más peso sobre estas simulaciones, lo que permite al modelo de VaR adaptarse a condiciones de mercado más recientes y mejora la exactitud de las estimaciones de pérdidas potenciales del Grupo.

El modelo de VaR del Grupo utiliza técnicas estadísticas avanzadas que incorporan las dinámicas de precios anormales que son una característica importante de los mercados de *commodities*. El modelo de VaR del Grupo se calibra y prueba continuamente y automáticamente para asegurarse de que su rendimiento por fuera de la muestra se adhiera a objetivos bien definidos. Además, el modelo de VaR del Grupo se actualiza regularmente para asegurarse de que refleje las dinámicas actuales observadas de los mercados en los que el Grupo está activo.

El Grupo ha hecho una inversión importante y continua en sistemas de gestión de riesgo, incluyendo un sistema de reporte que distribuye automáticamente reportes de riesgo personalizados al Grupo diariamente. Estos reportes proporcionan información actualizada sobre el riesgo de cada equipo utilizando medidas estándar de la industria, como el VaR 95 por ciento y 99 por ciento e indicadores de rendimiento como los índices Sharpe. Todos los libros de comercio han definido correctamente los límites de riesgo de VaR. La dirección y los equipos de comercialización son automáticamente notificados siempre que un libro se acerca a su límite de riesgo, así como también cuando no se respeta un límite de VaR. Además, el equipo de gestión de la mesa de operaciones del Grupo es automáticamente notificado siempre que ocurren cambios estadísticamente extraños en los resultados de un acuerdo.

Para la dirección sénior, los reportes diarios proporcionan una visión integral del riesgo del Grupo, clasificado de acuerdo con varios factores de riesgo. Estos reportes resaltan la diversificación de riesgo creada por las actividades variadas del Grupo y destacan toda concentración excesiva de riesgo.

40.2 Riesgo crediticio

El riesgo crediticio es el riesgo de pérdidas financieras del Grupo si un cliente o contraparte de un instrumento financiero o contrato físico no cumple con sus obligaciones contractuales, y surge principalmente de las cuentas a cobrar del Grupo de parte de clientes e inversiones en títulos de deuda y títulos de renta variable.

El Grupo tiene un proceso de crédito formalizado con oficiales de crédito en las ubicaciones clave del mundo. Se establecen límites estrictos de crédito para cada contraparte sobre la base de un análisis detallado financiero y de negocios. Estos límites se controlan y revisan constantemente a la luz de evoluciones de la contraparte o del mercado y la cantidad de exposición relativa al tamaño del estado consolidado de situación financiera del Grupo. El Grupo hace un uso extensivo de los mercados bancarios y de seguros para cubrir cualquier riesgo de la contraparte o del país que supere sus límites de crédito.

Las funciones de monitoreo y toma de decisiones de la gestión de riesgo están centralizadas y hacen uso extensivo del sistema de TI integrado del Grupo. El Grupo dirige transacciones con los siguientes tipos de contrapartes:

- Contrapartes de *commodities* físicos esparcidas a lo largo de las cadenas verticales de petróleo y a granel, por ejemplo, productores, refinerías/fundidoras y usuarios finales. Las ventas a contrapartes con grado de inversión y a contrapartes sin grado de inversión se realizan en términos abiertos hasta los límites de crédito aprobados internamente.
- Contrapartes de garantía de pago, es decir, grandes instituciones financieras de las cuales el Grupo obtiene pagos de garantías.
- Contrapartes de cobertura involucrando un número de grandes instituciones financieras y participantes físicos en los mercados relevantes. No existe una concentración importante de riesgo con ninguna contraparte o grupo de contrapartes. Se obtienen garantías de contrapartes cuando la exposición del Grupo a ellas excede los límites aprobados. El Grupo tiene la política de tener Acuerdos ISDA Master o Acuerdos de Confirmación de Formato Largo en base a ISDA con todas las contrapartes de cobertura.

El Grupo comercializa en todas las grandes regiones geográficas. Cuando corresponde, se utilizan garantías, seguros y cartas de crédito para reducir el riesgo de pago o rendimiento. El Grupo tiene una exposición a créditos brutos en localidades del mundo con una concentración en los mercados emergentes. Gran parte de esta exposición se transfiere a terceros mientras que el Grupo retiene entre un 10 por ciento y un 20 por ciento en promedio de las exposiciones individuales.

La mayor exposición al riesgo crediticio del Grupo, sin considerar los acuerdos de compensación de saldos y sin tener en cuenta las garantías mantenidas u otras mejoras de crédito, equivale al valor contable de sus activos financieros como se indica en el estado consolidado de situación financiera más las garantías a terceros y asociados.

El Grupo tiene montos y garantías pendientes vinculadas a países que sufren sanciones actualmente impuestas por Estados Unidos y la Unión Europea. El Grupo analizó las sanciones y exposiciones y concluyó que no tienen un impacto importante en las posiciones del Grupo.

40.2.1 Concentración de riesgo crediticio

Existen concentraciones de riesgo crediticio cuando los cambios económicos, industriales o geográficos afectan a las contrapartes del Grupo cuya exposición crediticia total es importante en relación a la exposición crediticia total del Grupo. El valor contable de los activos financieros representa la máxima exposición crediticia. El Grupo determina las concentraciones de riesgo crediticio mediante el monitoreo constante del perfil del país de sus cuentas comerciales a cobrar de terceros.

El Grupo tiene una clientela variada, en la que ningún cliente representa más del 2.5 por ciento de sus ingresos dentro del período de 12 meses finalizado el 30 de septiembre de 2021 (Ejercicio económico 2020: 3.5 por ciento).

En la Nota 26 se hace referencia a la madurez de las cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar que no estaban deterioradas a la fecha de reporte.

40.2.2 Activos financieros que no están vencidos

Las cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar que no están vencidas son de deudores solventes con buenos antecedentes de pago al Grupo. El efectivo y equivalentes de efectivo y los derivados que no están vencidos son colocados o celebrados con instituciones financieras con buena reputación o empresas con alta calificación crediticia y sin historial de incumplimiento. La calidad crediticia de las cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar se evalúa en base a una política de crédito estricta. El Grupo

ha monitoreado el riesgo crediticio de los clientes, mediante la agrupación de las cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar según sus características.

En base al monitoreo del Grupo del riesgo crediticio de sus clientes, el Grupo considera que, salvo como se indica anteriormente, no se precisa ninguna provisión por pérdida crediticia importante esperada en relación con las cuentas comerciales a cobrar que no están vencidas.

40.2.3 Deterioro de activos financieros

La información sobre el deterioro de los activos financieros se revela en la Nota 14 (Deterioros) y en la Nota 26 (Cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar).

40.2.4 Garantías

La política del Grupo es proporcionar garantías financieras solo a subsidiarias de propiedad total y socios comerciales en el curso normal de negocios. Como parte de las actividades ordinarias de comercio de *commodities* físicos del Grupo, Trafigura Group Pte. Ltd. puede actuar como garante mediante la emisión de garantías aceptando la responsabilidad de las obligaciones contractuales de sus subsidiarias.

40.3 Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez es el riesgo de que el Grupo no pueda cumplir con sus obligaciones de pago al momento de su vencimiento, o que no pueda pedir préstamos de fondos regularmente en el mercado con o sin garantías a un precio aceptable para financiar compromisos actuales o propuestos.

El enfoque del Grupo respecto al manejo de la liquidez es asegurar, siempre que sea posible, que siempre tendrá suficiente efectivo y equivalentes de efectivo y fuentes de financiación comprometidas disponibles para cumplir las necesidades de financiación anticipadas y no anticipadas. El manejo financiero sólido enfocado en la liquidez ha sido primordial para el éxito del Grupo. El Grupo ha demostrado la capacidad de conseguir el financiamiento apropiado para atender a las necesidades del negocio y para explotar varias bases inversoras (por ejemplo, mercados de préstamos sindicados, mercados de financiación de comercio, mercados de bonos, mercados de colocaciones privadas y titularizaciones), vencimientos y geografías.

El Grupo maneja sus riesgos de tesorería y liquidez manteniendo una posición de liquidez firme por medio de lo siguiente:

- Apuntando efectivo en mano de mínimo USD500 millones disponibles inmediatamente bajo condiciones normales (mayor en caso de volatilidad extrema);
- Manteniendo líneas transaccionales que permiten que el Grupo ponga valor de mercado a financiaciones al valor de los activos físicos subyacentes. La puesta de valor de mercado de la financiación se realiza semanalmente (o dentro de la semana en caso de volatilidad extrema) y proporciona una fuente adicional de liquidez que no está disponible para competidores, que están financiadas totalmente por líneas de crédito de renovación automática o valores del mercado de capitales;
- Líneas de crédito sin garantía comprometidas;
- Manteniendo espacio bajo líneas de financiamiento de comercio transaccionales y líneas de crédito comprometidas de renovación automática; y
- Una distribución razonable de la ganancia (para generar resultados acumulados) y subordinación de acciones recompradas.

G. Notas a los estados financieros consolidados

El análisis de la maduración de los pasivos financieros del Grupo en base a los términos contractuales es el siguiente:

	0-1 año	1-5 años	> 5 años	Total
	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
30 de septiembre de 2021				
<i>Pasivos financieros</i>				
Préstamos y empréstitos circulantes y no circulantes	34,269.8	10,279.4	631.8	45,181.0
Cuentas comerciales y otras cuentas a pagar	22,690.0	–	–	22,690.0
Pago de intereses esperado sobre las líneas comprometidas hasta el vencimiento	318.3	614.7	154.2	1,087.2
Pasivos financieros derivados	4,323.2	764.7	39.5	5,127.4
Total de pasivos financieros	61,601.3	11,658.8	825.5	74,085.6

	0-1 año	1-5 años	> 5 años	Total
	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
30 de septiembre de 2020				
<i>Pasivos financieros</i>				
Préstamos y empréstitos circulantes y no circulantes	25,783.5	6,556.5	513.6	32,853.6
Cuentas comerciales y otras cuentas a pagar	10,762.3	–	–	10,762.3
Pago de intereses esperado sobre las líneas comprometidas hasta el vencimiento	366.1	538.4	152.0	1,056.5
Pasivos financieros derivados	640.1	162.6	28.2	830.9
Total de pasivos financieros	37,552.0	7,257.5	693.8	45,503.3

40.4 Riesgo de tasa de interés

El Grupo no está expuesto a riesgos importantes de tasa de interés dado que el vencimiento de sus financiamientos a corto plazo va desde unas pocas semanas a unos pocos meses y cada transacción comercial considera los niveles de tasa de interés actuales. El riesgo de tasa de interés del Grupo se aplica especialmente al financiamiento a largo plazo del Grupo, si bien la mayoría de deuda, ya sea a largo o corto plazo, es a tasas variables.

De vez en cuando, el Grupo realiza transacciones de derivados de tasas de interés para asegurar los niveles actuales de tasa de interés, por ejemplo, *swaps* de las tasas de interés que proporcionan un método de reducción de la exposición del Grupo a las tasas de interés variables que surgen de sus programas de financiación corporativa. Para realizar la combinación deseada de los resultados derivados con los pagos de tasas de interés cubiertos, se aplica la contabilidad de flujos de efectivo y los derivados se designan como instrumentos de cobertura. Los derivados son llevados en el balance y su efectividad se revisa trimestralmente.

40.5 Riesgo de divisas

El Grupo tiene pocas exposiciones al riesgo de moneda extranjera en sus actividades de comercialización y aquellos riesgos que existen son cubiertos. El Grupo no utiliza instrumentos financieros para cubrir el riesgo de conversión relacionado con el patrimonio y las ganancias de subsidiarias extranjeras y empresas no consolidadas.

El Grupo utiliza *swaps* cruzado de divisas para cubrir el riesgo de divisas sobre el principal y los pagos relacionados de préstamos y bonos denominados en monedas extranjeras para los que se aplica la contabilidad de cobertura de flujos de efectivo. Se espera que la relación de cobertura sea altamente efectiva debido a la combinación de términos críticos entre la partida cubierta subyacente y el instrumento de cobertura relacionado.

Los períodos en que se espera que los flujos de efectivo ocurran son similares a los períodos en que ocurren los flujos de efectivo de préstamos y bonos denominados en moneda extranjera como se indica en la Nota 31 y en la

40.3. Puede surgir una ineffectividad (i) si la tasa de interés subyacente es divergente de la tasa de referencia subyacente en los acuerdos de deuda del Grupo; (ii) en la medida en que el instrumento de cobertura ya está en dinero o fuera de dinero al momento de la designación (comparado con el derivado hipotético que se debe crear en el mercado); (iii) cuando el tiempo del instrumento de cobertura va más allá de la partida cubierta y no se considera altamente probable que la partida cubierta sea refinanciada luego de su fecha de vencimiento actual; o (iv) si el instrumento de cobertura es para un monto mayor que la partida cubierta.

40.6 Gestión de capital

La política del Grupo es mantener una sólida base de capital para mantener una confianza de inversor, acreedor y mercado y para sustentar el desarrollo futuro del negocio.

La casa matriz de la compañía, Trafigura Beheer B.V., es propiedad exclusiva de sus empleados. Este acuerdo de accionistas lleva a una alineación de los intereses a largo plazo del Grupo y su equipo de gestión. En virtud de tener su propio capital en riesgo, se incentiva a la dirección sénior para que tenga una visión a largo plazo del desempeño general del Grupo y para que proteja su capital.

La gestión de capital del Grupo busca asegurarse de que cumple con sus obligaciones financieras adjuntas a los préstamos y empréstitos que devengan interés y que definen las necesidades de la estructura del capital. El incumplimiento de las obligaciones financieras permitiría a los prestadores retirar inmediatamente los préstamos y empréstitos. No hubo incumplimientos de las obligaciones financieras de ningún préstamo o empréstito durante el período actual.

El Grupo monitorea su suficiencia patrimonial utilizando una relación deuda/capital, que es la deuda total ajustada dividido entre el capital del Grupo. Con este fin, la métrica de deuda ajustada representa el total de deuda circulante y no circulante menos el efectivo, depósitos, inventarios fácilmente comerciables (incluyendo inventarios comprados y pagados por anticipado que están siendo liberados), la deuda relacionada con el programa de titularización de cuentas a cobrar del Grupo y la porción sin derecho a recurso de préstamos de terceros.

La ratio de deuda/capital ajustado objetivo promedio de largo plazo de la Compañía es 1.0x. El neto deuda/capital ajustado de la Compañía al final del período de reportes fue el siguiente:

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Préstamos y empréstitos no circulantes	10,911.2	7,070.1
Préstamos y empréstitos circulantes	34,269.8	25,783.5
Deuda total	45,181.0	32,853.6
Ajustes		
Efectivo y equivalentes de efectivo	10,677.5	5,757.0
Depósitos	460.0	466.0
Inventarios (incluyendo inventarios comprados y pagados anticipadamente)	30,508.8	20,921.8
Deuda de titularización a cobrar	5,150.6	2,750.6
Deuda sin derecho a recurso	555.4	198.4
Total de deuda ajustada	(2,171.3)	2,759.8
Capital del Grupo	10,559.9	7,789.9
Deuda ajustada al capital del Grupo al final del año	(0.21)	0.35

41. Actividades de cobertura y derivados

El Grupo utiliza instrumentos financieros derivados (mostrados por separado en el estado consolidado de situación financiera) para cubrir sus exposiciones de mercado principales, riesgos principales relacionados con los movimientos de precios de *commodities*, y en un menor grado, la exposición a las tasas de cambio extranjero y al movimiento de tasas de interés. Los contratos de *commodities* derivados se podrán utilizar para cubrir contra riesgos de precios de *commodities* para contratos de precios fijos de compras y ventas físicas, incluyendo inventarios. Los *swaps* de *commodities*, opciones y futuros se utilizan para gestionar los riesgos de precio y tiempo de acuerdo con las políticas de gestión de riesgo del Grupo.

Política contable

Instrumentos financieros derivados

Los instrumentos derivados, como los contratos físicos para vender o comprar *commodities* que no cumplen con la excepción de uso propio, se reconocen inicialmente al valor razonable cuando el Grupo se vuelve parte de las disposiciones contractuales del instrumento, y se vuelven a medir posteriormente al valor razonable al final de cada período de reporte. Todos los costos de transacciones atribuibles se reconocen en el estado de resultados consolidado a medida en que se incurren. Los derivados se registran como activos financieros cuando el valor razonable es positivo y como pasivos financieros cuando el valor razonable es negativo.

Las ganancias y pérdidas de los instrumentos derivados para los que no se aplica la contabilidad de cobertura se reconocen en costos de materiales, transporte y almacenamiento.

Contabilidad de cobertura

Generalmente, el Grupo no aplica la contabilidad de cobertura, pero en algunos casos, puede optar por aplicarla. Los derivados que califican y son designados como coberturas son:

- (i) Una cobertura de flujo de efectivo del cambio en los flujos de efectivo a cobrar o pagar en relación con un activo o pasivo reconocido o una transacción altamente probable, o
- (ii) Una cobertura de valor razonable del cambio en el valor razonable de un activo o pasivo reconocido o una suscripción en firme no reconocida.

Al comienzo de una relación de cobertura, el Grupo designa y documenta formalmente la relación de cobertura a la que desea aplicar la contabilidad de cobertura y el objetivo y la estrategia de la gestión de riesgo por emprender la cobertura.

La documentación incluye identificación del instrumento de cobertura, la partida cubierta, la naturaleza del riesgo que se cubre y cómo el Grupo evaluará si la relación de cobertura cumple con los requisitos de efectividad de cobertura (incluyendo el análisis de fuentes de ineffectividad de cobertura y cómo se determina el índice de cobertura). Una relación de cobertura califica para contabilidad de cobertura si cumple con los siguientes requisitos de efectividad:

- Existe una "relación económica" entre la partida cubierta y el instrumento de cobertura.
- El efecto del riesgo crediticio no "domina los cambios de valor" que resultan de dicha relación económica.
- El índice de cobertura de la relación es el mismo que resulta de la cantidad de la partida cubierta que el Grupo efectivamente cubre y la cantidad del instrumento de cobertura que el Grupo efectivamente utiliza para cubrir dicha cantidad de la partida cubierta.

Si el índice de cobertura para fines de gestión de riesgo ya no es óptimo pero el objetivo de la gestión de riesgo se mantiene igual y la cobertura continúa calificando para contabilidad de cobertura, la relación de cobertura se va a recalibrar mediante el ajuste del volumen del instrumento de cobertura o el volumen de la partida cubierta para que el índice de cobertura esté alineado con el índice utilizado con fines de gestión de riesgo. Toda ineffectividad de cobertura se calcula y registra al momento de la recalibración de la relación de cobertura.

Cuando un instrumento de cobertura vence, o se vende o termina, o cuando una cobertura ya no cumple con los criterios para la contabilidad de cobertura, toda ganancia o pérdida diferida acumulada y los costos diferidos se re clasifican al estado de resultados consolidado cuando la partida cubierta subyacente se realiza en el estado de resultados consolidados.

Cobertura de flujos de efectivo

La porción efectiva de ganancia o pérdida del instrumento de cobertura se reconoce en OCI en la reserva de cobertura de flujos de efectivo, mientras que toda porción no efectiva se reconoce inmediatamente en el estado de resultados consolidado. La reserva de cobertura de flujos de efectivo se ajusta al menor valor entre la ganancia o pérdida acumulada en el instrumento de cobertura y el cambio acumulado en el valor razonable de la partida cubierta.

El Grupo utiliza contratos *forwards* de divisas como coberturas de su exposición al riesgo de monedas extranjeras en transacciones previstas y suscripciones en firme, así como también *forwards* de *commodities* para su exposición a la volatilidad de los precios de *commodities*. La parte inefectiva relacionada con los contratos en monedas extranjeras se reconoce en "servicios y otros" y la parte inefectiva vinculada a los contratos de *commodities* se reconoce en los costos de materiales, transporte y almacenamiento.

Los montos calculados en el OCI se contabilizan, dependiendo de la naturaleza de la transacción cubierta subyacente. Si la transacción cubierta luego resulta en el reconocimiento de una partida no financiera, el monto acumulado en el capital se retira del componente separado de capital y se incluye en el costo inicial u otro valor contable del activo o pasivo cubierto. Este no es un ajuste de re clasificación y no se reconocerá en el OCI del período. Esto también aplica cuando la transacción prevista cubierta de un activo o pasivo no financiero posteriormente se convierte en una suscripción en firme por el que se aplica la contabilidad de cobertura del valor razonable.

Para las restantes coberturas de flujo de efectivo, el monto acumulado en el OCI se reclasifica a ganancias o pérdidas como un ajuste por reclasificación en el mismo período o períodos en los que los flujos de efectivo cubiertos afectan las ganancias o pérdidas.

Si la contabilidad de flujos de efectivo se discontinúa, el monto acumulado en el OCI debe permanecer en OCI si aún se espera que sucedan los flujos de efectivo futuros cubiertos. De lo contrario, el monto será reclasificado inmediatamente a ganancias o pérdidas como un ajuste por reclasificación. Luego de la interrupción, una vez que se da el flujo de efectivo cubierto, todo monto que permanezca en OCI acumulados se deberá contabilizar dependiendo de la naturaleza de la transacción subyacente como se describió anteriormente.

Cobertura del valor razonable

El Grupo opta por aplicar la contabilidad de cobertura del valor razonable para cubrir ciertos componentes de riesgo de partidas no financiera cubiertas. Cuando corresponde, el Grupo designa instrumentos de cobertura derivados como coberturas de valor razonable en relación con la partida cubierta. La partida cubierta puede ser componentes de riesgo individuales, que se identifican por separado y se miden fiablemente.

La partida cubierta se registra al valor razonable con cambios en resultados, y se refleja en el estado consolidado de situación financiera como un activo o pasivo reconocido o una suscripción en firme no reconocida. Cada componente de riesgo identificado de la partida cubierta será revalorado en cada período con su correspondiente punto de referencia registrado al valor razonable y reconocido con cambios en resultados. Luego, se refleja en el estado consolidado de situación financiera como un activo o pasivo reconocido o como una suscripción en firme no reconocida.

Un cambio en el valor razonable de los derivados designados como cobertura de valor razonable se refleja junto con el cambio en el valor razonable de la partida cubierta en el estado consolidado de resultados.

Si la partida cubierta se da de baja, el valor razonable no amortizado se reconoce inmediatamente en resultados.

G. Notas a los estados financieros consolidados

Política contable

Clasificación circulante contra no circulante

Los instrumentos que no están designados como instrumentos de cobertura efectivos se clasifican como circulantes o no circulantes, o separados en porciones circulantes o no circulantes según una evaluación de los hechos y circunstancias (es decir, los flujos de efectivos contractuales subyacentes). Cuando el Grupo va a mantener un derivado como una cobertura económica (y no aplica la contabilidad de cobertura) por un período de más de 12 meses luego de la fecha de reporte, el derivado se clasifica como no circulante (o separado en porciones circulantes y no circulantes).

Estimaciones y juicios contables clave

Valoración de activos financieros, incluyendo instrumentos derivados y de Nivel 3

Los instrumentos derivados son registrados al valor razonable y el Grupo evalúa la calidad y confiabilidad de los supuestos y datos para medir el valor razonable en los tres niveles jerárquicos, Nivel 1, 2 y 3, como lo establece la NIIF 13. Los valores razonables se determinan de la siguiente manera: verificándolos externamente por medio de una comparación con los precios de mercados cotizados en mercados activos (Nivel 1); utilizando modelos con datos verificables externamente (Nivel 2); o utilizando procedimientos alternativos como la comparación con instrumentos comparables o utilizando modelos con datos de mercado no observables solicitando que el Grupo haga supuestos basados en el mercado (Nivel 3). Se hace referencia a la nota 42, que incluye un resumen de la jerarquía del valor razonable y de los métodos de valoración aplicados.

Para los activos y pasivos que son reconocidos en los estados financieros de forma recurrente, el Grupo determina si las transferencias ocurrieron entre los niveles de la jerarquía mediante una reevaluación de la categorización (en base a la entrada de nivel más bajo significativa para la medición del valor razonable en su totalidad) al final de cada período de reporte.

	2021	2020		2021	2020
	USD'M	USD'M		USD'M	USD'M
Forwards físicos	1,846.5	421.2	Forwards físicos	3,291.1	314.2
Derivados OTC	543.6	203.3	Derivados OTC	1,535.7	243.7
Futuros	95.1	-	Swaps de cruce de divisas	51.3	8.6
Swaps de tasas de interés	25.9	21.2	Swaps de tasas de interés	20.6	36.3
Swaps de cruce de divisas	10.2	7.3	Futuros	10.7	61.3
Otros derivados financieros	420.8	446.1	Otros derivados financieros	218.1	166.8
Activos derivados	2,942.1	1,099.1	Pasivos derivados	5,127.5	830.9
No circulantes	331.8	232.7	No circulantes	804.3	190.8
Circulantes	2,610.3	866.4	Circulantes	4,323.2	640.1
Activos derivados	2,942.1	1,099.1	Pasivos derivados	5,127.5	830.9

41.1 Contabilidad de cobertura de flujos de efectivo

En algunos casos, el Grupo ha optado por aplicar la contabilidad de cobertura de flujos de efectivo a ciertos flujos de efectivo altamente probables. Estos flujos de efectivo se relacionan con las siguientes partidas cubiertas:

- Compras y ventas previstas de GNL;
- Ventas de producción minera;
- Compras de electricidad necesaria para el proceso de refinería; y
- Gastos operativos, pagos de interés y otras compras y ventas previstas.

Los derivados de cobertura designados se registran al valor razonable con los movimientos del valor razonable diferidos con cambios en otros resultados integrales donde se espera que entren en una relación de cobertura efectiva con flujos de efectivo que aún no están reflejados en el estado de resultados consolidado. Todo movimiento del valor razonable que no se considere una cobertura efectiva se reconoce directamente en el estado de resultados consolidado.

La ineffectividad ocurrirá debido al tiempo entre la partida cubierta y el instrumento de cobertura y también debido al riesgo de base. La efectividad de la relación económica entre los instrumentos de cobertura y la partida cubierta se ha evaluado al comienzo de la designación de la contabilidad de cobertura y se reevalúa al menos anualmente. El índice de cobertura se determina por el índice que proporciona una relación sólida entre los movimientos en el valor razonable de la partida cubierta y los instrumentos de cobertura al comienzo de la relación de contabilidad de cobertura.

A continuación, se presenta un resumen de las coberturas de flujos de efectivo:

	Vencimiento	Equivalente	2021	2020	2021	2020
			Referencias		USD'M	USD'M
			Valores razonables			
Swaps de cruce de divisas/intereses que cubren los pagos de interés	0-4 years	USD'M	2,880.1	2,094.7	(48.0)	(20.9)
Futuros/swaps de gas y divisas que cubren compras y ventas futuras de GNL	0-4 years	various	160.0	604.3	(13.7)	(51.5)
Swaps de divisas que cubren futuras transacciones de préstamos y pagos de gastos operativos en moneda diferente al USD	0-2 years	USD'M	2,348.6	2,089.1	21.4	77.2
Futuros LME que cubren futuras ventas y producción minera	0-2 years	DMT	137,407.3	261,661.4	(13.1)	(8.0)
Swaps de commodities que cubren futuras ventas de metales	0-2 years	DMT	4,476.0	-	(24.9)	-
Swaps de electricidad que cubren futuras compras de electricidad	0-10 years	AUD'M	531.6	592.1	(124.9)	(70.6)
Instrumentos relacionados con el petróleo que cubren futuras compras, ventas y costos	< 1 year	USD'M	-	25.5	-	1.0
Total					(203.3)	(72.8)
	Inefectividad reconocida con cambios en el estado de resultados		Ganancias/(pérdidas) en las coberturas de flujos de efectivo con cambios en OCI			
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
Swaps de cruce de divisas/intereses que cubren los pagos de interés	(0.2)	3.5	30.8	(33.3)		
Futuros/swaps de gas y divisas que cubren compras y ventas futuras de GNL	(0.3)	0.3	29.2	35.1		
Swaps de divisas que cubren futuras transacciones de préstamos y pagos de gastos operativos en moneda diferente al USD	(6.1)	14.2	(61.7)	78.0		
Futuros LME que cubren futuras ventas y producción minera	(0.1)	1.7	(45.1)	18.8		
Swaps de electricidad que cubren futuras compras de electricidad	-	(0.1)	(32.4)	(52.7)		
Instrumentos relacionados con el petróleo que cubren futuras compras, ventas y costos	-	0.1	(1.0)	1.0		
Swaps de commodities que cubren futuras ventas de metales	-	-	(24.9)	-		
Total	(6.7)	19.7	(105.1)	46.7		
Reserva de cobertura de flujos de efectivo sobre participaciones patrimoniales					0.7	(43.9)
Impuesto sobre la reserva de cobertura de flujos de efectivo					8.7	18.3

Movimiento de la reserva de flujo de efectivo en el estado de cambios en el patrimonio

(95.7) 211

Otros movimientos integrales en el estado consolidado de cambios en el patrimonio incluyen USD0.7 millones de movimientos positivos de reservas de cobertura de flujos de efectivo de participaciones patrimoniales (Ejercicio económico 2020: USD43.9 millones negativos).

41.2 Contabilidad de cobertura del valor razonable

En algunos casos, el Grupo opta por aplicar la contabilidad de cobertura del valor razonable a ciertos contratos físicos *forward* descritos en la tabla debajo (las partidas cubiertas) y el las posiciones de cobertura correspondientes (los instrumentos de cobertura). Bajo las estrictas reglas de la contabilidad de cobertura, se le solicita al Grupo que iguale cada posición de cobertura con el contrato físico correspondiente. La intención es que un movimiento del valor razonable de un contrato físico se contabiliza contra el movimiento correspondiente (y contrario) en el valor razonable de las coberturas relacionadas: ambos movimientos (aumentos y disminuciones) se registran en el estado de resultados consolidado (específicamente en la línea de materiales, transporte y almacenamiento), llevando a un resultado neutro. Es importante destacar que el valor razonable de los contratos físicos no incluye ningún margen de comercio, prima ni ninguna forma de potencial ganancia de los contratos físicos.

El Grupo ha optado por aplicar la contabilidad de cobertura del valor razonable a partidas cubiertas no financieras o ciertos componentes de riesgo de partidas cubiertas no financieras. Estas partidas cubiertas no financieras se relacionan con suscripciones en firme vinculadas a contratos de fraccionamiento, un contrato de transporte y contratos de extracción entre otros descritos debajo.

	Contratos de fraccionamiento	Contratos de transporte	Contratos de extracción
Naturaleza del contrato <i>forward</i> (=partida cubierta)	Conversión de petróleo crudo en productos refinados	Transporte de crudo desde Permian Basin a la Costa del Golfo	Compra y venta de GNL en EE.UU., Medio Oriente y Asia
Contraparte principal del contrato <i>forward</i>	Buckeye Texas Processing LLC y Magellan Processing LP	Cactus II Pipeline LLC	Cheniere Marketing LLC y Freeport LNG Marketing LLC AbuDhabi Gas Liquefaction Company LTD Pavilion Energy Trading & Supply PTE LTD Naturgy LNG Singapore PTE LTD
Vencimiento del contrato <i>forward</i>	Desde el ejercicio económico 2021 al 2023	Desde el ejercicio económico 2021 al 2024	Desde el ejercicio económico 2021 al 2033
Estrategia de comercialización	Procesamiento de crudo en productos refinados	Transporte de crudo desde Permian Basin a la Costa del Golfo	Compra de GNL, transporte, transformación a gas natural, venta de gas natural en Europa y Asia
Naturaleza de la cobertura (=instrumento de cobertura)	Cobertura de exposición del diferencial (crudo contra productos refinados) con futuros y swaps	Cobertura de exposición del diferencial (crudo de Permian Basin contra crudo de la Costa del Golfo) con futuros y swaps	1. Cobertura de exposición del diferencial (GNL en EE.UU. Contra gas natural en Europa/Asia) con futuros y swaps 2. Cobertura de pendiente de gas con futuros y swaps

G. Notas a los estados financieros consolidados

41.2.1 Partidas cubiertas

Los contratos de fraccionamiento del Grupo representan partidas no financieras cubiertas. El Grupo los ha celebrado para servicios de fraccionamiento para convertir materias primas crudas en varios productos crudos refinados. Los instrumentos de cobertura derivados (coberturas que consisten en futuros y swaps) se utilizan para cubrir las exposiciones del diferencial, a las que se refiere como el riesgo cubierto, entre la compra de materia prima cruda y la venta de productos crudos refinados.

El contrato de transporte del Grupo representa una partida no financiera cubierta, que el Grupo utiliza para el transporte de petróleo crudo desde Permian Basin de Texas hasta la Costa del Golfo. Los instrumentos de cobertura derivados (coberturas que consisten en futuros y swaps) se utilizan para cubrir las exposiciones del diferencial, a las que se refiere como el riesgo cubierto, entre la compra de barriles de petróleo crudo nacional y la venta de esos barriles en la Costa del Golfo.

Los contratos de extracción del Grupo representan una partida no financiera cubierta que el Grupo utiliza para la compra de GNL de EE.UU. con varias contrapartes. Los instrumentos de cobertura derivados (coberturas que consisten en futuros y swaps) se utilizan para cubrir las exposiciones del diferencial, a las que se refiere como el riesgo cubierto, entre la compra de GNL de EE.UU. y la venta de GNL a sus mercados de destino. Además, algunos contratos de suministro de GNL de Asia y del Medio Oriente que también representan una partida no financiera cubierta también están incluidos en el alcance de la contabilidad de cobertura. El precio del GNL en estos contratos está indexado al Brent contra un coeficiente, al que se refiere como Pendiente del Gas. Los instrumentos de cobertura derivados (coberturas que consisten en futuros y swaps) se utilizan para cubrir la Pendiente del Gas, a la que se refiere como el riesgo cubierto.

Los contratos de almacenamiento y fletamento a casco desnudo del Grupo representan partidas no financieras cubiertas, que el Grupo utiliza con el fin de almacenar y transportar petróleo. Los instrumentos de cobertura derivados se utilizan para cubrir la exposición al tiempo y a la carga en los diferentes contratos.

41.2.2 Instrumentos de cobertura

Cuando corresponde, el Grupo designa instrumentos de cobertura derivados como coberturas de valor razonable en relación con las partidas cubiertas:

- El perfil de vencimiento del instrumento de cobertura utilizado para cubrir los componentes de riesgo designados relacionados con los contratos de transporte varía de un mes a cuatro años.
- El perfil de vencimiento del instrumento de cobertura utilizado para cubrir los componentes de riesgo designados relacionados con el contrato de transporte varía de un mes a cinco años.
- El perfil de vencimiento del instrumento de cobertura utilizado para cubrir el contrato de extracción varía de un mes a cinco años.
- El perfil de vencimiento del instrumento de cobertura utilizado para cubrir los contratos de almacenamiento y de fletamento a casco desnudo varía de un mes a tres años.

Los derivados de cobertura designados se registran al valor razonable con cambios en resultados. Las partidas cubiertas identificadas se registran al valor razonable y se reconocen en materiales, transporte y almacenamiento dentro del estado de resultados consolidado y el valor razonable se refleja en el estado consolidado de situación financiera como un activo o un pasivo reconocido. El valor razonable se determina utilizando los puntos de referencia que mejor representan a la partida cubierta designada. Específicamente, en el caso del GNL, el valor razonable de la partida cubierta también considera entradas no observables.

41.2.3 Relación económica

La NIIF 9 requiere la existencia de una relación económica entre la partida cubierta y el instrumento de cobertura. Al momento de la designación y al comienzo de cada período de reporte, se revisan los términos críticos tanto de las partidas cubiertas como de los instrumentos de cobertura en una relación de cobertura para asegurar la expectativa de que el valor del instrumento de cobertura y el valor de la partida cubierta se moverían en direcciones opuestas como resultado del subyacente en común y, por lo tanto, cumplirían con el objetivo de gestión de riesgo de la relación de cobertura.

41.2.4 Evaluación de la efectividad de la cobertura

En cada fecha de reporte o en caso de cambios importantes en las circunstancias, se realiza una evaluación cuantitativa de la efectividad de la cobertura. El valor razonable de tanto las partidas cubiertas como los instrumentos de cobertura se miden y la diferencia neta de los cambios es el monto de la ineffectividad de cobertura.

El monto de la ineffectividad de cobertura se analiza por varias de sus fuentes (por ejemplo: diferencias de base, diferencias de locación, diferencias de tiempo, diferencias de cantidad o montos notacionales, moneda de base y puntos *forward*, riesgo crediticio y otros riesgos) cuando corresponda. Los factores específicos que podrían impactar la ineffectividad son un desajuste en el período de cobertura y el período de madurez del instrumento de cobertura y un diferencial de los puntos de referencia para el precio de los instrumentos de cobertura y las partidas cubiertas. En el caso del GNL, la partida cubierta designada incluye la exposición a las monedas extranjeras, sin embargo, las coberturas de monedas extranjeras no se han designado dentro de la relación de cobertura, aumentando la ineffectividad. El valor razonable de las coberturas de los tipos de cambio extranjeros que no se han designado se pueden observar en la siguiente tabla. La ineffectividad ascendió a una ganancia de USD62.4 millones (ejercicio económico 2020: USD75.9 millones).

El ajuste del valor razonable de las partidas no financieras cubiertas se presenta en el estado consolidado de situación financiera bajo las siguientes categorías.

	30 de septiembre de 2021		30 de septiembre de 2020	
	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
	Otros activos no circulantes (Nota 24)	Otros activos circulantes (Nota 28)	Otros activos no circulantes (Nota 24)	Otros activos circulantes (Nota 28)
Partidas no financieras cubiertas - Acuerdos de fraccionamiento	21.5	69.1	76.9	61.8
Partidas no financieras cubiertas - Acuerdo de transporte	-	-	-	-
Partidas no financieras cubiertas - Contratos de GNL	579.3	2,085.6	-	0.7
Partidas no financieras cubiertas - Acuerdos de fletamento a casco desnudo	4.8	-	-	2.0
Partidas no financieras cubiertas - Acuerdos de almacenamiento	-	-	-	-
Saldo final de la partida cubierta	605.6	2,154.7	76.9	64.5

	30 de septiembre de 2021		30 de septiembre de 2020	
	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
	Otros pasivos no circulantes (Nota 35)	Otros pasivos circulantes (Nota 37)	Otros pasivos no circulantes (Nota 35)	Otros pasivos circulantes (Nota 37)
Partidas no financieras cubiertas - Acuerdos de fraccionamiento	-	-	-	-
Partidas no financieras cubiertas - Acuerdo de transporte	83.4	198.8	163.2	270.3
Partidas no financieras cubiertas - Contratos de GNL	-	-	159.1	151.4
Partidas no financieras cubiertas - Acuerdos de fletamento a casco desnudo	0.1	15.2	1.0	28.7
Partidas no financieras cubiertas - Acuerdos de almacenamiento	1.4	8.8	2.5	9.1
Saldo final de la partida cubierta	84.9	222.8	325.8	459.5
Balance neto de la partida cubierta (+ = activo/ - = pasivo)	2,452.6		(643.8)	

La siguiente tabla resume los movimientos de las partidas no financieras cubiertas y los derivados relacionados reconocidos en el estado de resultados consolidado:

	30 de septiembre de 2021	30 de septiembre de 2020
	USD'M	USD'M
Contabilidad de cobertura del valor razonable		
Saldos iniciales de los derivados marcados como coberturas	471.1	(170.0)
Movimiento del valor razonable incluido en la relación de cobertura	(2,684.0)	760.7
Coberturas por las que la relación de cobertura venció	(139.9)	(27.1)
Coberturas no designadas en relación de cobertura	(44.2)	(92.5)
Saldo final de los derivados marcados como coberturas	(2,397.0)	471.1
Saldo inicial de la partida cubierta	(643.8)	100.9
Movimiento del valor razonable incluido en la relación de cobertura	2,746.4	(684.8)
Liberación del ajuste del valor razonable debido al vencimiento de la relación de cobertura	350.0	(59.9)
Saldo final de la partida cubierta	2,452.6	(643.8)
Ganancia/(pérdida) neta de la vida útil a la fecha	55.6	(172.7)
Ganancia/(pérdida) neta del año a la fecha	228.3	(103.7)

42. Valor razonable

Política contable

El Grupo mide instrumentos financieros, como derivados, y determinados activos financieros no derivados al valor razonable en cada fecha de balance.

El valor razonable es el precio que se recibiría por la venta de un activo o que se pagaría para transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de medición. La medición del valor razonable se basa en la presunción de que la transacción para vender el activo o transferir el pasivo tiene lugar:

- En el mercado principal del activo o pasivo, o
- En ausencia de un mercado principal, en el mercado más ventajoso para el activo o pasivo.

El principal del mercado más ventajoso debe ser accesible para el Grupo.

El valor razonable de un activo o un pasivo se mide utilizando los supuestos que los participantes del mercado usarían al momento de ponerle precio al activo o pasivo, asumiendo que los participantes del mercado actúen en su mejor interés económico.

La medición del valor razonable de un activo no financiero tiene en cuenta la capacidad de los participantes del mercado de generar beneficios económicos mediante el mayor y mejor uso del activo o mediante su venta a otro participante del mercado que le daría el mayor y mejor uso al activo.

El Grupo utiliza técnicas de valoración adecuadas según las circunstancias y que tienen disponible información suficiente para medir el valor razonable, maximizando el uso de entradas observables relevantes y minimizando el uso de entradas no observables.

Todos los activos y pasivos por los que se mide el valor razonable o se revela en los estados financieros se categorizan dentro de la jerarquía del valor razonable, descrita a continuación, en base al nivel más bajo de entrada significativa para la medición del valor razonable en su totalidad:

Nivel 1 - Precios de mercado cotizados (no ajustados) en mercados activos para activos o pasivos idénticos.

Nivel 2 - Técnicas de valoración en las que el nivel más bajo de entrada importante para la medición del valor razonable es directa o indirectamente observable.

Nivel 3 - Técnicas de valoración en las que el valor más bajo de entrada importante para la medición del valor razonable no es observable.

Para activos y pasivos reconocidos en los estados financieros recurrentemente, el Grupo determina si las transferencias ocurrieron entre los niveles de la jerarquía mediante una reevaluación de la categorización (en base al nivel más bajo de entrada importante para la medición del valor razonable en su totalidad) al final de cada período de reporte.

Para las revelaciones del valor razonable, el Grupo ha determinado clases de activos y pasivos según la naturaleza, características y riesgos del activo o pasivo y el nivel de la jerarquía del valor razonable como se explica anteriormente.

G. Notas a los estados financieros consolidados

42.1 Valores razonables vs valores contables

Los valores razonables de inventarios, activos y pasivos financieros junto con los valores contables presentados en el estado consolidado de situación financiera, son los siguientes:

30 de septiembre de 2021	Valor contable	Valor razonable	30 de septiembre de 2021	Carrying value	Fair value
	USD'M	USD'M		USD'M	USD'M
Activos					
Títulos de renta variable con cotización - Valor razonable con cambios en OCI	2.7	2.7	Títulos de renta variable con cotización - Valor razonable con cambios en OCI	3.9	3.9
Títulos de renta variable con cotización - Valor razonable con cambios en resultados	68.7	68.7	Títulos de renta variable con cotización - Valor razonable con cambios en resultados	25.3	25.3
Títulos de deuda con cotización - Valor razonable con cambios en resultados	277.3	277.3	Títulos de deuda con cotización - Valor razonable con cambios en resultados	220.9	220.9
Inversiones en capital sin cotización - Valor razonable con cambios en resultados	133.5	133.5	Inversiones en capital sin cotización - Valor razonable con cambios en resultados	34.3	34.3
Inversiones en capital sin cotización - Valor razonable con cambios en OCI	242.4	242.4	Inversiones en capital sin cotización - Valor razonable con cambios en OCI	232.7	232.7
Otras inversiones - Valor razonable con cambios en resultados	862.2	862.2	Otras inversiones - Valor razonable con cambios en resultados	-	-
Préstamos a cobrar (*)	362.4	362.4	Préstamos a cobrar (*)	694.4	730.0
Inventarios	29,653.5	29,653.5	Inventarios	20,177.6	20,177.6
Cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar (*)	24,748.1	24,748.1	Cuentas comerciales y otras cuentas a cobrar (*)	15,245.1	15,251.2
Partidas no financieras cubiertas	2,760.3	2,760.3	Partidas no financieras cubiertas	141.4	141.4
Derivados	2,942.1	2,942.1	Derivados	1,099.1	1,099.1
Depósitos (*)	460.0	460.0	Depósitos (*)	466.0	466.0
Efectivo y equivalentes de efectivo (*)	10,677.5	10,677.5	Efectivo y equivalentes de efectivo (*)	5,757.0	5,757.0
Total de inventarios y activos financieros	73,190.7	73,190.7	Total de inventarios y activos financieros	44,097.7	44,139.4
Pasivos					
<i>Préstamos y empréstitos</i>					
Préstamos con tasas variables (*)	40,161.2	40,161.2	Préstamos con tasas variables (*)	30,330.0	30,330.0
Préstamos con tasas fijas	5,019.8	5,128.2	Préstamos con tasas fijas	2,523.6	2,585.1
Cuentas comerciales y otras cuentas a pagar (*)	22,690.0	22,690.0	Cuentas comerciales y otras cuentas a pagar (*)	11,081.0	11,081.0
Partidas no financieras cubiertas	307.7	307.7	Partidas no financieras cubiertas	785.2	785.2
Derivados	5,127.5	5,127.5	Derivados	830.9	830.9
Total de pasivos financieros	73,306.2	73,414.6	Total de pasivos financieros	45,550.7	45,612.2

* La dirección ha determinado que estos valores contables se aproximan razonablemente a los valores razonables ya que estos son principalmente de naturaleza a corto plazo y son revaluados regularmente.

Los aumentos en el valor razonable de los derivados son principalmente resultado de contratos *forward* físicos. Las ganancias reservadas de estos contratos son compensadas por pérdidas similares de derivados de cobertura liquidados en efectivo, lo que significa que no se han tomado ingresos netos en estos contratos *forward* físicos.

42.2 Jerarquía del valor razonable

En la siguiente tabla se analizan los instrumentos financieros y otros activos y pasivos llevados al valor razonable por medio del método de la valoración. Los diferentes niveles se han definido de la siguiente manera:

- **Nivel 1** - Precios de mercado cotizados (no ajustados) en mercados activos para activos o pasivos idénticos.
- **Nivel 2** - entradas aparte de los precios cotizados incluidos dentro del Nivel 1 que son observables para el activo o pasivo, ya sea directa (precios) o indirectamente (derivados de precios).
- **Nivel 3** - entradas para el activo o pasivo que no están basadas en datos de mercado observables (entradas no observables).

En cuanto a los instrumentos financieros: el Nivel 1 incluye principalmente futuros con un vencimiento menor a un año. El Nivel 2 incluye principalmente *swaps* y transacciones *forward* físicas que derivan su valor razonable principalmente del cambio de cotizaciones y cotizaciones observables de *brokers*. El Nivel 3 incluye principalmente transacciones *forward* físicas que derivan su valor razonable principalmente de cálculos que utilizan cotizaciones de *brokers* y estimaciones aplicables basadas en el mercado que rodean las locaciones, calidad y diferenciales de crédito. En los casos en que Trafigura no puede verificar el valor razonable con entradas de mercado observables (valor razonable de Nivel 3), es posible que un modelo diferente de valoración produzca un estimado notoriamente diferente del valor razonable.

Como parte de su política, Trafigura cubre los riesgos de mercado importantes, por lo tanto, la sensibilidad de los movimientos del valor razonable es limitada. Trafigura gestiona su riesgo de mercado utilizando el Valor en riesgo como se revela en la Nota 40.1.

	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Otros inventarios y activos financieros	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
30 de septiembre de 2021				
Títulos de renta variable con cotización - Valor razonable con cambios en OCI	2.7	-	-	2.7
Títulos de renta variable con cotización - Valor razonable con cambios en resultados	68.7	-	-	68.7
Títulos de deuda con cotización - Valor razonable con cambios en resultados	30.5	-	246.8	277.3
Inversiones en capital sin cotización - Valor razonable con cambios en resultados	-	-	133.5	133.5
Inversiones en capital sin cotización - Valor razonable con cambios en OCI	-	-	242.4	242.4
Otras inversiones - Valor razonable con cambios en resultados	-	-	862.2	862.2
Futuros	95.1	-	-	95.1
Derivados OTC	-	543.6	-	543.6
Forwards físicos	274.6	656.5	915.4	1,846.5
Swaps cruzados de divisas	-	10.2	-	10.2
Swaps de tasas de interés	-	25.9	-	25.9
Partidas no financieras cubiertas	-	679.0	2,081.3	2,760.3
Otros derivados financieros	-	420.7	-	420.7
Inventarios	-	29,653.5	-	29,653.5
Total	471.6	31,989.5	4,481.6	36,942.6

	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Otros pasivos financieros	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
30 de septiembre de 2021				
Futuros	10.7	-	-	10.7
Derivados OTC	-	1,410.8	124.9	1,535.7
Forwards físicos	1,330.5	1,277.0	683.6	3,291.1
Swaps cruzados de divisas	-	51.3	-	51.3
Swaps de tasas de interés	-	20.6	-	20.6
Partidas no financieras cubiertas	-	307.7	-	307.7
Otros derivados financieros	-	218.0	-	218.0
Préstamos a tasa fija	-	5,019.8	-	5,019.8
Total	1,341.2	8,305.2	808.5	10,454.8
Otros activos/(pasivos) financieros	(869.6)	23,684.2	3,673.1	26,487.8

	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Otros inventarios y activos financieros	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
30 de septiembre de 2020				
Títulos de renta variable con cotización - Valor razonable con cambios en OCI	3.9	-	-	3.9
Títulos de renta variable con cotización - Valor razonable con cambios en resultados	25.3	-	-	25.3
Títulos de deuda con cotización - Valor razonable con cambios en resultados	-	-	220.9	220.9
Inversiones en capital sin cotización - Valor razonable con cambios en resultados	-	-	34.3	34.3
Inversiones en capital sin cotización - Valor razonable con cambios en OCI	-	-	232.7	232.7
Otras inversiones - Valor razonable con cambios en resultados	-	-	-	-
Futuros	-	-	-	-
Derivados OTC	-	202.3	1.0	203.3
Forwards físicos	-	6.5	414.7	421.2
Swaps cruzados de divisas	-	7.3	-	7.3
Swaps de tasas de interés	-	21.2	-	21.2
Partidas no financieras cubiertas	-	140.7	0.7	141.4
Otros derivados financieros	-	446.0	-	446.0
Inventarios	-	20,177.6	-	20,177.6
Total	29.2	21,001.6	904.3	21,935.1

	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Otros pasivos financieros	USD'M	USD'M	USD'M	USD'M
30 de septiembre de 2020				
Futuros	61.3	-	-	61.3
Derivados OTC	-	144.4	99.3	243.7
Forwards físicos	-	4.6	309.6	314.2
Swaps cruzados de divisas	-	8.6	-	8.6
Swaps de tasas de interés	-	36.3	-	36.3
Partidas no financieras cubiertas	-	474.7	310.4	785.1
Otros derivados financieros	-	166.8	-	166.8
Préstamos a tasa fija	-	2,523.6	-	2,523.6
Total	61.3	3,359.0	719.3	4,139.6
Otros activos/(pasivos) financieros	(32.1)	17,642.6	185.0	17,795.5

G. Notas a los estados financieros consolidados

Los movimientos en la jerarquía Nivel 3 se pueden resumir de la siguiente manera:

USD'M	Forwards/ derivados físicos	Títulos de renta variable/ deuda	Suscripciones en firme	Otras inversiones	Total
1 de octubre de 2020	6.9	487.9	(309.8)	–	185.0
Invertidos	–	91.9	–	1,841.3	1,933.2
Ganancia/(pérdida) total reconocida en el estado de resultados	218.3	57.0	2,611.6	327.3	3,214.2
Ganancia/(pérdida) total reconocida en el OCI	(37.7)	(14.2)	–	–	(51.9)
Total realizado	(80.6)	–	(220.5)	(1,306.3)	(1,607.4)
30 de septiembre de 2021	106.9	622.6	2,081.3	862.3	3,673.1

USD'M	Forwards/ derivados físicos	Títulos de renta variable/ deuda	Suscripción en firme	Otras inversiones	Total
1 de octubre de 2019	49.7	632.8	19.2	–	701.7
Ganancia/(pérdida) total reconocida en el estado de resultados	(3.5)	(133.3)	(469.9)	–	(606.7)
Ganancia/(pérdida) total reconocida en el OCI	(63.8)	(31.9)	–	–	(95.8)
Invertidos	–	31.2	–	–	31.2
Bajas	–	(10.9)	–	–	(10.9)
Total realizado	24.5	–	140.9	–	165.4

30 de septiembre de 2020	6.9	487.9	(309.8)	–	185.0
-------------------------------------	-----	-------	---------	---	--------------

No ha habido transferencias entre los niveles del valor razonable en el período de reporte finalizado el 30 de septiembre de 2021. Los forwards físicos del Nivel 3 se liquidan en el siguiente año. Por información sobre los títulos de renta variable/deuda y otras inversiones, ver Nota 23.3.

El resumen de la jerarquía del valor razonable y los métodos de valoración aplicados se pueden especificar de la siguiente manera:

Títulos de renta variable con cotización - Valor razonable con cambios en OCI			2021	2020
			USD'M	USD'M
	– Nivel 1	Activos	2.7	3.9
		Pasivos	–	–
Técnicas de valoración y entradas clave:	Precios cotizados en un mercado activo			
Entradas importantes no observables:	Ninguna			

Títulos de renta variable con cotización - Valor razonable con cambios en resultados			2021	2020
			USD'M	USD'M
	– Nivel 1	Activos	68.7	25.3
		Pasivos	–	–
Técnicas de valoración y entradas clave:	Precios cotizados en un mercado activo			
Entradas importantes no observables:	Ninguna			

Títulos de renta variable con cotización - Valor razonable con cambios en resultados			2021	2020
			USD'M	USD'M
	– Nivel 1	Activos	30.5	–
		Pasivos	–	–
Técnicas de valoración y entradas clave:	Precios cotizados en un mercado activo			
Entradas importantes no observables:	Ninguna			

Futuros			2021	2020
			USD'M	USD'M
	– Nivel 1	Activos	95.1	–
		Pasivos	10.7	61.3
Técnicas de valoración y entradas clave:	Precios cotizados en un mercado activo			
Entradas importantes no observables:	Ninguna			

Forwards físicos			2021	2020
			USD'M	USD'M
	– Nivel 1	Activos	274.6	–
		Pasivos	1,330.5	–
Técnicas de valoración y entradas clave:	Precios cotizados en un mercado activo			
Entradas importantes no observables:	Ninguna			

Derivados OTC			2021	2020
			USD'M	USD'M
	– Nivel 2	Activos	543.6	202.3
		Pasivos	1,410.8	144.4
Técnicas de valoración y entradas clave:	Precios de referencia. Las entradas incluyen precios cotizados observables que surgen de precios de referencia comercializados o índices de precios recientes comercializados en un mercado activo para activos y pasivos idénticos.			
Entradas importantes no observables:	Ninguna			

Forwards físicos			2021	2020
			USD'M	USD'M
	– Nivel 2	Activos	656.5	6.5
		Pasivos	1,277.0	4.6
Técnicas de valoración y entradas clave:	Precios de referencia. Las entradas incluyen precios cotizados observables que surgen de precios de referencia comercializados o índices de precios recientes comercializados en un mercado activo para activos y pasivos idénticos.			
Entradas importantes no observables:	Ninguna			

Swaps de cruce de divisas			2021	2020
			USD'M	USD'M
	– Nivel 2	Activos	10.2	7.3
		Pasivos	51.3	8.6
Técnicas de valoración y entradas clave:	Modelo de flujos de efectivo descontados. Las entradas incluyen precios cotizados observables que surgen de cambio o índices recientes de precios comercializados en un mercado activo para activos y pasivos idénticos. Los precios se ajustan por una tasa de descuento que captura el valor tiempo del dinero y las contraprestaciones de crédito de la contraparte.			
Entradas importantes no observables:	Ninguna			

Swaps de tasas de interés			2021	2020
			USD'M	USD'M
	– Nivel 2	Assets	25.9	21.2
		Liabilities	20.6	36.3
Técnicas de valoración y entradas clave:	Modelo de flujos de efectivo descontados. Las entradas incluyen precios cotizados observables que surgen de cambio o índices recientes de precios comercializados en un mercado activo para activos y pasivos idénticos. Los precios se ajustan por una tasa de descuento que captura el valor tiempo del dinero y las contraprestaciones de crédito de la contraparte.			
Entradas importantes no observables:	Ninguna			

		2021	2020
		USD'M	USD'M
Partidas no financieras cubiertas			
– Nivel 2	Activos	679.0	140.7
	Pasivos	307.7	474.7
Técnicas de valoración y entradas clave:	Precios de referencia. Las entradas incluyen precios cotizados observables que surgen de precios de referencia comercializados o índices de precios recientes comercializados en un mercado activo para activos y pasivos idénticos.		
Entradas importantes no observables:	Ninguna..		

		2021	2020
		USD'M	USD'M
Otros derivados financieros			
– Nivel 2	Activos	420.7	446.0
	Pasivos	218.0	166.8
Técnicas de valoración y entradas clave:	Modelo de flujos de efectivo descontados. Las entradas incluyen precios cotizados observables que surgen de cambio o índices recientes de precios comercializados en un mercado activo para activos y pasivos idénticos. Los precios se ajustan por una tasa de descuento que captura el valor tiempo del dinero y las contraprestaciones de crédito de la contraparte.		
Entradas importantes no observables:	Ninguna..		

		2021	2020
		USD'M	USD'M
Inventarios			
– Nivel 2	Activos	29,653.5	20,177.6
	Pasivos	–	–
Técnicas de valoración y entradas clave:	Precios de referencia. Precios cotizados en un mercado activo, ajustados con una prima/descuento por la calidad o locación		
Entradas importantes no observables:	Ninguna.		

		2021	2020
		USD'M	USD'M
Préstamos a tasa fija			
– Nivel 2	Activos	–	–
	Pasivos	5,019.8	2,523.6
Técnicas de valoración y entradas clave:	Modelo de flujos de efectivo descontados. Flujos de efectivo descontados a las tasas de préstamo circulantes para instrumentos similares.		
Entradas importantes no observables:	Ninguna.		

		2021	2020
		USD'M	USD'M
Títulos de deuda con cotización - Valor razonable con cambios en resultados			
– Nivel 3	Activos	246.8	220.9
	Pasivos	–	–
Técnicas de valoración y entradas clave:	Modelo de flujos de efectivo descontados. El activo resultante es un flujo de efectivo descontado de la producción subyacente.		
Entradas importantes no observables:	<ul style="list-style-type: none"> Rendimiento previsto Tasas de descuento utilizando costo promedio ponderado de capital Falta de liquidez del mercado Costo operativo y gastos de capital 		

		2021	2020
		USD'M	USD'M
Inversiones de capital no cotizadas - Valor razonable con cambios en resultados			
– Nivel 3	Activos	133.5	34.3
	Pasivos	–	–
Técnicas de valoración y entradas clave:	Valoraciones obtenidas de los directores de activos de los fondos		
Entradas importantes no observables:	<ul style="list-style-type: none"> Falta de liquidez del mercado 		

		2021	2020
		USD'M	USD'M
Inversiones de capital no cotizadas - Valor razonable con cambios en OCI			
– Nivel 3	Activos	242.4	232.7
	Pasivos	–	–
Técnicas de valoración y entradas clave:	Valoraciones obtenidas de los directores de activos de los fondos		
Entradas importantes no observables:	<ul style="list-style-type: none"> Falta de liquidez del mercado 		

		2021	2020
		USD'M	USD'M
Otras inversiones - valor razonable con cambios en resultados			
– Nivel 3	Activos	862.2	–
	Pasivos	–	–
Técnicas de valoración y entradas clave:	Modelo de flujos de efectivo descontados, basado en flujos de efectivo esperados de todos los acuerdos contractuales vinculados a la entidad estructurada.		
Entradas importantes no observables:	<ul style="list-style-type: none"> Flujos de efectivo esperados se relacionan con cantidades y tiempos de entrega de petróleo anticipados, en base a acuerdos contractuales específicos con la entidad estructurada Uso de tasas de descuento: uso de capital promedio ponderado, riesgo ajustado a la volatilidad del mercado en el precio del petróleo y riesgos específicos de los contratos y contrapartes 		

		2021	2020
		USD'M	USD'M
Derivados de OTC			
– Nivel 3	Activos	–	1.0
	Pasivos	124.9	99.3
Técnicas de valoración y entradas clave:	Valoración descontada de flujos de efectivo generados en base a entradas no observables.		
Entradas importantes no observables:	Pronóstico de consumo de carga total, factor de escala.		

		2021	2020
		USD'M	USD'M
Forwards físicos			
– Nivel 3	Activos	915.4	414.7
	Pasivos	683.6	309.6
Técnicas de valoración y entradas clave:	Modelo de valoración en base a supuestos de mercado y referencias de precios. La entrada clave es la definición de la posición de riesgo observable que forma la base para la valoración de estos forwards físicos.		
Entradas importantes no observables:	La definición de la posición de riesgo observable.		

		2021	2020
		USD'M	USD'M
Partidas no financieras cubiertas			
– Nivel 3	Activos	2,081.3	0.7
	Pasivos	–	310.4
Técnicas de valoración y entradas clave:	Modelo de valoración en base a supuestos de mercado y referencias de precios. La entrada principal es la curva de tarifa de licuefacción del mercado que se define utilizando (1) precios cotizados observables que surgen de precios de referencia comercializados o índices recientes de precios comercializados en un mercado activo para activos y pasivos idénticos (2) posiciones de riesgo observables (3) supuestos de índices atribuibles a las diferentes posiciones de riesgo observables.		
Entradas importantes no observables:	La identificación de posiciones de riesgo observables e índices atribuibles a las mismas.		

G. Notas a los estados financieros consolidados

43. Partes relacionadas

En el curso normal del negocio, el Grupo celebra varias transacciones con partes relacionadas, incluyendo compromisos de precios fijos para vender o comprar *commodities*, contratos de venta y compra forward, acuerdos de agencia y acuerdos de servicios de gestión. Los saldos pendientes al final del período no están asegurados y la liquidación es en efectivo. No se han proporcionado ni recibido garantías por cuentas a cobrar o pagar de cualquier parte relacionada.

Todas las transacciones entre la Compañía y sus subsidiarias se eliminan al momento de la consolidación junto con ganancias y pérdidas no realizadas entre sus subsidiarias, asociadas y *joint ventures*.

43.1 Transacciones con personal clave de la gerencia

43.1.1 Compensación del personal clave de la gerencia

Además de sus subsidiarias, el Grupo también proporciona beneficios que no son en efectivo a directores y funcionarios ejecutivos. Los funcionarios ejecutivos también participan en el programa de participación en acciones del Grupo (se hace referencia a esto en la Nota 11). La compensación del personal clave de la gerencia, incluyendo miembros de la Junta Directiva y el Comité de Gestión, comprendió lo siguiente:

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Beneficios de empleados a corto plazo	5.5	11.4
Beneficios post empleo	0.5	0.5
Pagos en base a acciones	15.6	23.5
Total	21.6	35.4

43.1.2 Transacciones del personal clave de la gerencia y directores

Al 30 de septiembre de 2021, los préstamos a cobrar de miembros de la Junta Directiva y el Comité de Gestión totalizan USD14.3 millones (Ejercicio económico 2020: USD20.8 millones). El interés cargado a los préstamos es aproximadamente LIBOR + 1.5 por ciento y los préstamos se deben pagar dentro de uno a tres años.

43.2 Transacciones de otras partes relacionadas

	2021	2020
Cuentas a cobrar/(pagar) de partes relacionadas	USD'M	USD'M
Puma Energy Holdings Pte. Ltd. *	–	1,451.8
Trafigura Control Holdings Pte. Ltd.	2.2	0.9
Porto Sudeste do Brasil S.A.	19.0	(94.5)
JINCHUAN Group Co. Ltd.	303.1	223.4
Farringford N.V.	16.9	47.6
Empresa Minera del Caribe S.A. (Emincar)	249.5	253.9
Trafigura Beheer B.V.	12.8	11.7
Nayara Energy Limited	1.9	184.5
Impala Terminals Group S.à r.l.	8.4	(3.1)
Beheer Malta Ltd.	(12.1)	(10.5)
Minas de Aguas Teñidas, S.A.U (MATSA) **	–	(74.3)
Otros	(52.3)	(43.8)
Total	549.4	1,947.6

	2021	2020
	USD'M	USD'M
Ventas	8,429.9	7,333.7
Compras	4,610.5	3,035.2
Ingreso por interés	58.9	77.8
Recargas de costos	26.7	12.1

* Consolidated effective 30 September 2021; refer to Note 7.

** Inversión desde el 30 de septiembre de 2021.

Las transacciones entre las partes relacionadas se realizan bajo términos comerciales.

Debajo, la tabla resume la naturaleza de la relación y la naturaleza de las transacciones celebradas con la parte relacionada:

Parte relacionada	Naturaleza de la relación	Naturaleza de la transacción
Beheer Malta Ltd.	Empresa matriz	Plan de participación de empleados
Empresa Minera del Caribe S.A. (Emincar)	Participada	Acuerdo de financiamiento y comercialización
Farringford N.V.	Empresa matriz	Recargas de costos y préstamos
Impala Terminals Group S.à r.l.	Participada	Servicios logísticos multimodales
JINCHUAN Group Co. Ltd.	Participada	Acuerdo de comercialización
Minas de Aguas Teñidas, S.A.U (MATSA)*	Participada	Acuerdo de financiamiento y comercialización
Nayara Energy Limited	Participada	Acuerdo de financiamiento y comercialización
Porto Sudeste do Brasil S.A.	Participada	Recargas de costos y préstamos
Puma Energy Holdings Pte. Ltd.**	Participada	Acuerdo de financiamiento y comercialización
Trafigura Beheer B.V.	Empresa matriz	Recargas de costos y préstamos
Trafigura Control Holding SARL	Empresa matriz	Plan de participación de empleados
Trafigura Control Holdings Pte. Ltd.	Empresa matriz	Plan de participación de empleados
Trafigura Control Holdings Pte. Ltd.	Empresa matriz	Recompra de acciones preferentes

* Inversión desde el 30 de septiembre de 2021.

**Consolidada desde el 30 de septiembre de 2021; ver Nota 7.

44. Economías hiperinflacionarias

Política contable

Cuando la economía de un país en que el Grupo opera se considera hiperinflacionaria y la moneda funcional de una entidad del Grupo es la moneda de la economía hiperinflacionaria, los estados financieros de dichas entidades del Grupo se ajustan para establecerlas en los términos de la unidad de medida actual al final del período de reporte. Esto involucra una reexpresión de los ingresos y gastos para reflejar cambios en el índice de precios general desde el comienzo del período de reporte y una reexpresión de las partidas no monetarias en el estado de situación financiera para reflejar el poder de compra actual al final del período utilizando un índice de precios general desde la fecha en que se reconocieron por primera vez. Los montos comparativos no se ajustan. Toda diferencia que surgió se registró en el patrimonio al momento de la adopción.

La única economía hiperinflacionaria aplicable al Grupo es Argentina. Los estados financieros de las subsidiarias en este país primero se ajustan por el efecto de la inflación con toda ganancia o pérdida en la situación monetaria neta registrada en las líneas funcionales relacionadas en el estado de resultados consolidado y luego se convierten a USD.

Desde el 1 de julio de 2018, la economía de Argentina se considera hiperinflacionaria de acuerdo con el criterio de la NIC 29, "Reporte financiero en economías hiperinflacionarias". Por consiguiente, los estados financieros incluyen reexpresiones para cambios en el poder de compra general del peso argentino. Estas reexpresiones se realizan para todas las entidades del Grupo que tienen al peso argentino como moneda funcional.

En la aplicación de la NIC 29, el Grupo utilizó un coeficiente de conversión derivado del precio oficial de ventas por mayor e índices de precios al consumidor publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Las tasas de índices y sus correspondientes coeficientes de conversión aplicados son los siguientes:

Year	Índice, % (diciembre 2010 = 100)	Coefficiente de conversión
30 de septiembre de 2014	182.0	853.5
30 de septiembre de 2015	205.6	755.4
30 de septiembre de 2016	288.6	538.1
30 de septiembre de 2017	347.8	446.4
30 de septiembre de 2018	488.7	317.8
30 de septiembre de 2019	751.6	206.6
30 de septiembre de 2020	1,026.9	151.2
30 de septiembre de 2021	1,565.7	100.0

Los activos y pasivos monetarios no se reestablecen debido a que ya están expresados en los términos de la unidad monetaria corriente al 30 de septiembre de 2021. Los activos y pasivos no monetarios (partidas que no están expresadas en términos de la unidad monetaria al 30 de septiembre de 2021) se reexpresan aplicando el índice superior.

El impacto de USD13.7 millones se registró en otros resultados integrales (ejercicio económico 2020: USD12.8 millones). La ganancia antes de impuestos para el año de USD9.2 millones se incluye en los ingresos financieros (ejercicio económico 2020: pérdida de USD3.6 millones).

G. Notas a los estados financieros consolidados

45. Subsidiarias consolidadas

En el caso de las entidades cuya participación legal es menor al 50 por ciento, el Grupo ha consolidado en base a la definición de control de la NIIF. Algunas entidades con un porcentaje de participación económica efectiva por debajo del 50 por ciento se mantienen por medio de sociedades de control controladas por el Grupo.

Subsidiarias operativas consolidadas principales	Ubicación	% de propiedad	
		2021	2020
Boyaca Navigation Inc.	Panamá	100.0%	100.0%
Breakwater Resources Ltd.	Canadá	100.0%	100.0%
C.I. Trafigura Coal Colombia S.A.S.	Colombia	100.0%	100.0%
C.I. Trafigura Petroleum Colombia S.A.S	Colombia	100.0%	100.0%
Catalina Huanca Sociedad Minera S.A.C.	Perú	100.0%	100.0%
Cloudbreak Investments S.à r.l.	Luxemburgo	100.0%	100.0%
CloudEnter Holdings Limited	Malta	100.0%	-
Cortes Holding S.à r.l.	Luxemburgo	100.0%	100.0%
Cortes Investments S.à r.l.	Luxemburgo	100.0%	100.0%
DT Trading Ltd.	Bahamas	100.0%	50.0%
DTS Commercial Pte. Ltd.	Singapur	100.0%	50.0%
DTS Refining Pte. Ltd.	Singapur	100.0%	50.0%
DTS Shipping Ventures Pte. Ltd.	Singapur	100.0%	50.0%
Edenfield Procurement DMCC	Emiratos Árabes Unidos	100.0%	100.0%
Energy Infrastructure Holdings S.à r.l	Luxemburgo	93.4%	55.5%
Energy Infrastructure Investments S.A.R.L	Luxemburgo	93.4%	55.5%
Galena Asset Management B.V.	Países Bajos	100.0%	100.0%
Galena Asset Management SA	Suiza	100.0%	100.0%
Hull Ocean Going Barges UK Ltd	Reino Unido	93.4%	55.5%
Iberian Minerals Corp.	Switzerland	100.0%	100.0%
Impala Holdings Limited	Malta	100.0%	100.0%
Impala Middle East General Warehousing L.L.C.	Emiratos Árabes Unidos	100.0%	100.0%
Impala Terminals Burnside LLC	Estados Unidos	100.0%	100.0%
Impala Terminals Colombia S.A.S	Colombia	100.0%	100.0%
Impala Terminals DRC SARL	República Democrática del Congo	100.0%	100.0%
Impala Terminals Middle East FZE	United Arab Emirates	100.0%	100.0%
Impala Terminals UK Ltd.	Reino Unido	100.0%	100.0%
Impala Warehousing and Logistics (Shanghai) Co., Ltd	China	100.0%	100.0%
IWL (Luxembourg) S.à r.l.	Luxemburgo	100.0%	100.0%
IWL Capital LLC	Islas Marshall	100.0%	100.0%
IWL Holding B.V.	Países Bajos	100.0%	100.0%
IWL Holdings (Luxembourg) S.à r.l.	Luxemburgo	100.0%	100.0%
IWL River Inc.	Panamá	100.0%	100.0%
LYKOS India Private Limited	India	100.0%	100.0%
NGL Equipments, S.A. de C.V.	México	100.0%	100.0%
Ningbo Trans-Coal Trading Co., Ltd.	China	100.0%	100.0%
NN2 Newco Limited	Reino Unido	98.5%	98.5%
Nyrstar Belgium NV	Bélgica	98.5%	98.5%
Nyrstar Budel BV	Países Bajos	98.5%	98.5%
Nyrstar Canada (Holdings) Ltd	Canadá	100.0%	100.0%
Nyrstar Clarksville Inc	Estados Unidos	98.5%	98.5%
Nyrstar Finance International AG	Suiza	98.5%	98.5%
Nyrstar France SAS	Francia	98.5%	98.5%
Nyrstar Hobart Pty Ltd	Australia	98.5%	98.5%
Nyrstar Holdings PLC	Malta	100.0%	100.0%
Nyrstar Myra Falls Ltd	Canadá	100.0%	100.0%
Nyrstar Netherlands (Holdings) BV	Países Bajos	98.5%	98.5%
Nyrstar Port Pirie Pty Ltd	Australia	98.5%	98.5%
Nyrstar Sales & Marketing AG	Suiza	98.5%	98.5%
Nyrstar Tennessee Mines – Gordonsville LLC	Estados Unidos	98.5%	98.5%
Nyrstar Tennessee Mines – Strawberry Plains LLC	Estados Unidos	98.5%	98.5%
Petromining S.A.	Argentina	100.0%	100.0%
Puma Energy (Australia) Bitumen Pty Ltd	Australia	93.4%	55.5%
Puma Energy (UK) Limited	Reino Unido	93.4%	55.5%
Puma Energy (ZMT) Holdings Limited	Malta	93.4%	55.5%
Puma Energy B.V.	Países Bajos	93.4%	55.5%
Puma Energy Bahamas S.A.	Bahamas	93.4%	55.5%
Puma Energy Caribe LLC	Estados Unidos	93.4%	55.5%

Subsidiarias operativas consolidadas principales	Ubicación	% de propiedad	
		2021	2020
Puma Energy Holdings (Luxembourg) S.à r.l	Luxemburgo	93.4%	55.5%
Puma Energy Holdings Pte Ltd	Singapur	93.4%	55.5%
Puma Energy Investments Holdings Pte. Ltd.	Singapur	93.4%	55.5%
Puma Energy PNG Limited	Nueva Guinea Papua	93.4%	55.5%
Puma Energy PNG Refining Limited	Nueva Guinea Papua	93.4%	55.5%
Puma Energy Supply & Trading Pte. Ltd.	Singapur	93.4%	55.5%
Puma International Financing S.A.	Luxemburgo	93.4%	55.5%
Seal Sands Gas Transportation Limited	Reino Unido	100.0%	100.0%
Shipstern Holdings S.à r.l.	Luxemburgo	100.0%	100.0%
Sociedad Portuaria Impala Terminals Barrancabermeja S.A. (formerly known as Impala Terminals Barrancabermeja S.A.)	Colombia	100.0%	100.0%
TCPU LLC	Estados Unidos	100.0%	100.0%
Teesside Gasport Limited	Reino Unido	100.0%	100.0%
TPTE Holding Limited	Malta	100.0%	100.0%
Trafigura Argentina S.A.	Argentina	100.0%	100.0%
Trafigura Asia Trading Pte. Ltd.	Singapur	100.0%	100.0%
Trafigura Canada General Partnership	Canadá	100.0%	100.0%
Trafigura Canada Limited (formerly known as Trafigura Marketing Ltd.)	Canadá	100.0%	100.0%
Trafigura CGR Limited	Malta	100.0%	-
Trafigura Chile Limitada	Chile	100.0%	100.0%
Trafigura Energy Colombia S.A.S.	Colombia	100.0%	100.0%
Trafigura Eurasia LLC	Federación Rusa	100.0%	100.0%
Trafigura Funding S.A.	Luxemburgo	100.0%	100.0%
Trafigura Holding Sàrl (formerly known as Trafigura Holding GmbH)	Suiza	100.0%	100.0%
Trafigura Holdings Limited	Malta	100.0%	100.0%
Trafigura Holdings Pte. Ltd.	Singapur	100.0%	100.0%
Trafigura Holdings S.à r.l.	Luxembourg	100.0%	100.0%
Trafigura India Private Limited	India	100.0%	100.0%
Trafigura Investment (China) Co., Ltd.	China	100.0%	100.0%
Trafigura Limited	Reino Unido	100.0%	100.0%
Trafigura Maritime Logistics Pte. Ltd.	Singapur	100.0%	100.0%
Trafigura Maritime Ventures Limited	Malta	100.0%	100.0%
Trafigura Marketing Inc.	Estados Unidos	100.0%	100.0%
Trafigura Metales Basicos S.A.C.	Perú	100.0%	100.0%
Trafigura Mexico, S.A. de C.V.	México	100.0%	100.0%
Trafigura Mongolia LLC	Mongolia	100.0%	100.0%
Trafigura Nat Gas Limited	Malta	100.0%	100.0%
Trafigura Overseas Projects Pte. Ltd.	Singapur	100.0%	100.0%
Trafigura PE Holding Limited	Malta	100.0%	100.0%
Trafigura Peru S.A.C.	Perú	100.0%	100.0%
Trafigura Pte Ltd	Singapur	100.0%	100.0%
Trafigura Services Australia Pty Ltd	Australia	100.0%	100.0%
Trafigura Services Pte. Ltd.	Singapur	100.0%	100.0%
Trafigura Services South Africa (Pty) Ltd	África del sur	100.0%	100.0%
Trafigura Smelting Investments Limited	Malta	100.0%	100.0%
Trafigura Storage Investments Ltd	Malta	100.0%	-
Trafigura Terminals (Perth) Pty Ltd	Australia	100.0%	100.0%
Trafigura Trading (Europe) Sàrl	Suiza	100.0%	100.0%
Trafigura Trading (UK) Limited	Reino Unido	100.0%	100.0%
Trafigura Trading (Yangshan) Co., Ltd.	China	100.0%	100.0%
Trafigura Trading LLC	United States	100.0%	100.0%
Trafigura Ukraine LLC	Ucrania	100.0%	100.0%
Trafigura US Inc.	United States	100.0%	100.0%
Trafigura Ventures IX B.V.	Países Bajos	100.0%	100.0%
Trafigura Ventures Trading Ltd	Isla Mauricio	100.0%	100.0%
Trafigura Ventures V B.V.	Países Bajos	100.0%	100.0%
Trafigura Ventures VIII B.V.	Países Bajos	100.0%	100.0%
Urion Holdings (Malta) Limited	Malta	100.0%	100.0%
Urion Mining International B.V.	Países Bajos	100.0%	100.0%

46. Hechos posteriores

Política contable

Si el Grupo recibe información luego del período de reporte, pero antes de la fecha de autorización para su emisión, sobre las condiciones que existían al final del período de reporte, el Grupo evaluará si la información afecta los montos que reconoce en los estados financieros consolidados del Grupo. El Grupo ajustará los montos reconocidos en sus estados financieros para reflejar los eventos de ajuste luego del período de reporte y actualizar las revelaciones que se relacionan con aquellas condiciones a la luz de la nueva información. Para los hechos que no implican ajustes luego del período de reporte, el Grupo no cargará los montos reconocidos en los estados financieros consolidados, pero, en caso de que sea importante, revelará la naturaleza del hecho y un estimado de sus efectos financieros, o una declaración de que dicha estimación no se puede realizar, si corresponde.

No existen hechos posteriores importantes que requieran ser revelados.

47. Junta Directiva

Junta Directiva

Mark Irwin	José Larocca
Pierre Lorinet	Sipko Schat
Andrew Vickerman	Mike Wainwright
Jeremy Weir	

Singapur, 7 de diciembre de 2021.



Impreso por Pureprint en Vision Superior que está certificado por el FSC.

Pureprint cuenta con la certificación ISO 14001 sistema de gestión ambiental, está registrado en EMAS el Esquema de Auditoría de Eco Gestión, es una Empresa Carbono Neutral y ha sido galardonado con el Queen's Award para la Empresa: Desarrollo Sostenible.

Diseñado y producido por,
Group Charlescannon SARL
Ginebra, Suiza

Fotografía por: Charlescannon, Cronos, Edwin Koo, Gareth Bentley, Jonathan Glynn Smith, Marine Filming Group, William Martin.

El Grupo Trafigura Pte. Ltd. y las empresas en las que directa o indirectamente posee inversiones en son independientes y entidades distintas.

En esta publicación, las expresiones colectivas 'Trafigura', 'Grupo Trafigura', 'la Compañía' y 'el Grupo' pueden ser utilizado por conveniencia cuando se hace referencia en general a esas empresas. Asimismo, las palabras 'nosotros', 'nos', 'nuestro' y 'nosotros mismos' se utilizan en algunos lugares para referirse a las empresas del Grupo Trafigura en general. Estas expresiones también son utilizadas donde no se sirve ningún propósito útil mediante la identificación de cualquier determinada empresa o empresas.



Trafigura Group Pte. Ltd.

10 Collyer Quay #29-01
Ocean Financial Centre
Singapore 049315
Email: enquiries@trafigura.com

www.trafigura.com
TL/0385.1s

