

ABASTECIMIENTO, REFINO, DISTRIBUCIÓN Y MARKETING

Área de Refino, Distribución y Marketing

Datos en millones de euros	2002	2001
Ventas de productos (toneladas)	23,4	23,1
Inversiones realizadas en el Ejercicio	237,2	297,0
Resultado económico bruto de explotación	439,9	545,1
Resultado operacional	352,1	370,1



Abastecimiento

Durante el Ejercicio se han descargado en las refinerías de CEPSA 20,4 millones de toneladas de crudo (148,2 millones de barriles), con un aumento superior al 6% respecto del ejercicio anterior:

En función de su origen, un 35% del crudo descargado procede de países del África Occidental; el 30% de Oriente Medio; el 18% de Rusia, Ucrania y Polonia; el 12% de América del Sur y Caribe; y el restante 5% de Norte de África y otros países europeos.

Complementariamente, y con el fin de atender la demanda, se adquirieron más de 5,4 millones de toneladas de otros productos petrolíferos y petroquímicos, fundamentalmente gasóleos y fuelóleos.

Refino

CEPSA posee 3 refinerías en España: Tenerife, en Santa Cruz de Tenerife; "Gibraltar", en San Roque (Cádiz) y "La Rábida" en Palos de la Frontera (Huelva), con unas capacidades de destilación de 4,5, 12 y 5 millones de toneladas, respectivamente.

CEPSA es titular, también, del 50% del capital social de Asfaltos Españoles, S.A. "ASESA", que dispone de una refinería en Tarragona, dedicada fundamentalmente a la producción de asfaltos, con una capacidad de destilación de 1,1 millones de toneladas/año.

Las cuatro refinerías del Grupo se operan desde hace más de una década con un modelo integrado de optimización que permite maximizar las sinergias resultantes de los trasposes intra-refinerías de productos y cargas intermedias, además de una elevada integración entre las actividades de refino y petroquímica, que se realizan en las refinerías "Gibraltar" y "La Rábida".

Durante el Ejercicio, la refinería "La Rábida" volvió a la normalidad operativa, tras el incendio registrado en octubre de 2001 de la unidad de "Vacío". Asimismo, durante el curso del Ejercicio, se han efectuado las paradas programadas de man-

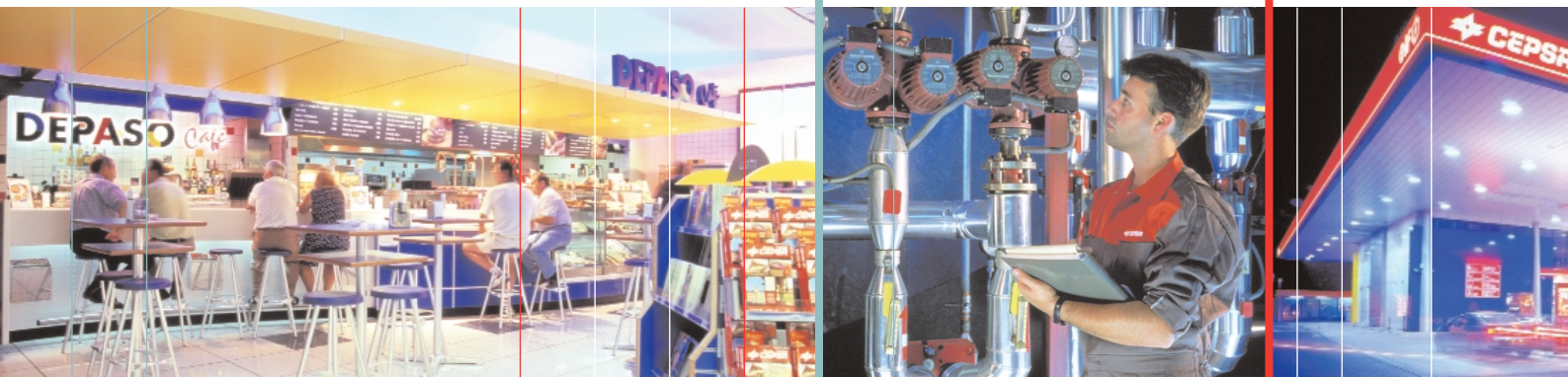
tenimiento de las refinerías, así como el revamping de la unidad de reformado catalítico de naftas ligeras "RZ-100".

La capacidad total de refino instalada, incluida la participación en ASES, asciende a 22 millones de toneladas/año, que equivalen al 33,6% del total nacional, habiéndose destilado en el Ejercicio 20,5 millones de toneladas, lo que supone un aumento de unas 700.000 toneladas y más del 3,5% sobre el año anterior. Del tonelaje total destilado, 4,0 millones corresponden a la refinería de Tenerife, 11,5 a la de "Gibraltar", 4,4 a la de "La Rábida" y 0,6 a la de ASES (en función de nuestra participación).

Las principales actividades de ampliación o mejora llevadas a cabo en el Ejercicio son: en la refinería "Gibraltar", la finalización de las modificaciones de las unidades integradas en el proyecto de ampliación de la unidad de "Crudo 3" y otras reformas y mejoras en distintas unidades de conversión; la puesta en marcha de la nueva planta de tratamiento biológico y reutilización de aguas residuales; las conexiones con la nueva planta adyacente de embotellado de butano de CEPSA ELF GAS; y la puesta en funcionamiento de la modificación de la unidad "RZ-100". En la refinería de Tenerife, la finalización de la reforma de la planta de aguas residuales. Y en la refinería "La Rábida", la puesta en servicio, dentro del plazo previsto, de 4 nuevos tanques de gasóleo, de 50.000 metros cúbicos cada uno, para almacenamiento de productos; la puesta en servicio del nuevo colector de efluentes al muelle "Reina Sofía"; y las modificaciones de los cargaderos de ferrocarril, para aumentar su seguridad y operatividad futuras.

Asimismo, se consolidaron en las tres refinerías los proyectos P.I.P. (Profit Improvement Program) para optimización de procesos y rendimientos, y se concluyó, también con resultados positivos, el proyecto M.I.P. de "Planificación y Programación del Mantenimiento".

Además, en el curso del Ejercicio se implantaron secuencialmente, en las tres refinerías, los módulos de SAP R/3 denominados MM (compras), PM (mantenimiento), PS (control presupuestario e ingeniería) y EBP (compras por internet-



intranet), progresándose, al mismo tiempo, en el desarrollo e implantación de numerosos proyectos en las áreas de Aprovisionamiento y Mantenimiento incluidos en el proyecto M.A.S. (Mantenimiento, Aprovisionamiento y Servicios).

El valor añadido de refino fue en el año 2002 de 14,09 \$/Tm, inferior en un 29% al del ejercicio anterior:

Distribución y comercialización

Durante el Ejercicio se han comercializado 25,8 millones de toneladas de productos petrolíferos, con un aumento interanual superior a las 360.000 toneladas y el 1,5%.

La cuota de CEPSA en el mercado energético español, considerando la suma de las ventas a través de la red de estaciones de servicio y las ventas directas, ha mejorado respecto del año anterior; situándose en torno al 25%, en un contexto caracterizado, entre otros aspectos, por una elevada competitividad, la reestructuración de las redes de estaciones de servicio de varias empresas multinacionales, el incremento de las instalaciones de las grandes superficies y la aplicación de una normativa restrictiva, en parte del territorio nacional, a la venta de determinados productos "non-oil" en las tiendas de las estaciones de servicio.

Por aplicación de lo dispuesto en el R.D. Ley 6/2000, de 23 de junio, sobre Medidas urgentes de intensificación de la competencia en el mercado de bienes y servicios, CEPSA ha procedido, dentro del Ejercicio, a reducir la participación accionarial en la Compañía Logística de Hidrocarburos, CLH, del 25 al 17% con el fin de cumplir con el objetivo acordado con la Administración de no superar el 15% en el curso del primer trimestre del 2003.

Estaciones de Servicio / Ventas Directas

CEPSA ESTACIONES DE SERVICIO ha continuado desarrollando una política de adecuación selectiva a los retos de un mercado complejo, centrando el esfuerzo inversor en la modernización de las instalaciones, así como en la mejora y aumento de la oferta de servicios de calidad.

Formando parte de este posicionamiento, se ha puesto en marcha un programa de formación, denominado "IMAN", que está contribuyendo a marcar una nueva orientación en las relaciones con los clientes, además de otras acciones de formación del personal, entre ellas, de protección ambiental, seguridad y calidad, así como de Micromarketing, Merchandising de tiendas y Cepsanet (transmisión de datos de alta velocidad), que también están teniendo un efecto positivo, tendentes a mejorar el conocimiento técnico, comercial y de posicionamiento de la red de ventas. Para afianzar el logro de estos objetivos, se han impartido, 2.692 horas de formación, en 856 cursos, con participación de casi 5.000 personas de las filiales de CEPSA ESTACIONES DE SERVICIO, VENTAS DIRECTAS, PROMIMER y CEDIPSA.

Durante el Ejercicio se ha procedido –dentro del pleno cumplimiento del marco legal establecido por el R.D.-Ley 6/2000, de 23 de junio, que restringe, en CEPSA, el crecimiento de la Red hasta junio 2003– a reforzar los vínculos y a implantar medidas de marketing, en el marco del nuevo posicionamiento, habiéndose compensado las bajas por la construcción de nuevas estaciones de servicio, en emplazamientos selectivos, además de procederse a integrar las estaciones de AVANTI en CEPSA ESTACIONES DE SERVICIO, para aprovechar las sinergias existentes, a través de un proceso de fusión, culminado recientemente.

CEPSA, que durante el Ejercicio ha vendido más de 4 millones de toneladas de carburantes y combustibles, con un crecimiento interanual superior al 4%, continúa siendo líder en el desarrollo e implantación de la red de "Tiendas de conveniencia" DEPASO y MINIMARKET en estaciones de servicio, habiéndose incorporado en el Ejercicio 41 nuevas tiendas, con lo que la cifra total que gestiona PROMIMER se aproxima a 800, en las que la puesta en marcha de modernos medios, el esfuerzo realizado en formación y la incorporación de nuevos productos han permitido mejorar la calidad del servicio y aumentar la facturación interanual en un 18%.



En el curso del Ejercicio se ha seguido incrementando el número de titulares de tarjetas CEPSA STAR, GRUPO, GASOLEO BONIFICADO, RESSA y SERVISA, hallándose en circulación cerca de medio millón de tarjetas, distribuidas en las modalidades antes indicadas, cuya actividad creció un 4,3% respecto del año anterior. Asimismo, comenzó a utilizarse la tarjeta EUROTRAFFIC, lo que supondrá en el futuro un importante incremento del volumen de negocio, al tratarse de uno de los medios de pago internacionales más competitivos, con una red de más de 11.000 puntos de venta en 15 países.

EITRANS CLUB de CEPSA, programa de fidelización líder en el segmento profesional del transporte en los últimos años, ha lanzado un nuevo soporte, basado en una tarjeta con sistema chip incorporado, asociado a un nuevo catálogo de regalos, que ha permitido, desde su lanzamiento, un crecimiento medio mensual del 11% de sus ventas.

Por su parte, en TURYOCIO, que es un programa de fidelización consolidado en el segmento de particulares, con más de 2 millones de titulares de la tarjeta, se ha continuado con campañas de captación en estaciones de servicio y se han desarrollado nuevos catálogos de regalos y atractivos viajes.

En cuanto al AGRO CLUB, que es un programa de fidelización para gasóleo agrícola, ha incrementado en 12.000 el número de socios durante el Ejercicio.

Por otra parte, se ha continuado con el proyecto de adaptación medioambiental y modernización de la totalidad de las instalaciones, dentro del plan de prevención de los riesgos de esta naturaleza, estableciéndose, a este efecto, acuerdos con las Direcciones de Calidad Ambiental de las Comunidades Autónomas y, además, se ha realizado un proyecto de depuración de aguas residuales de estaciones de servicio, comenzando a implantar un sistema integrado de gestión medioambiental y calidad, según las normas UNE-EN ISO 9001/2000 y UNE-EN ISO 14001.

CECOMASA y CECOGALSA, filiales de VENTAS DIRECTAS, han obtenido la certificación "Qualicert", que se otorga por vez primera en España a sociedades de distribución de gasóleos y fuelóleos, para cuya concesión se evalúan 44 atributos de calidad y seguridad del servicio prestado al cliente, además de garantizar el riguroso cumplimiento de la normativa aplicable; en los próximos meses se tiene previsto continuar con la certificación del resto de las filiales.

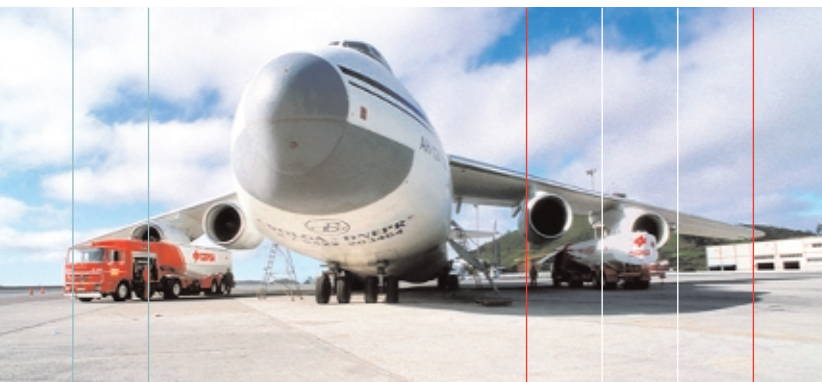
CEPSA, que fue la primera y es la única empresa petrolera que ofrece en el mercado, a nivel nacional, un "Plan de Renovación de Calderas de Gasóleo de Calefacción", con servicios de valor añadido, como son el telecontrol, la telegestión y el plan integral de calor; ha continuado desarrollando el programa previsto, cuyo éxito viene avalado por las más de 1.000 salas de calderas renovadas.

Como resultado de la labor de marketing realizada, varias campañas de CEPSA obtuvieron los siguientes premios: "Lion Direct Award", de oro, en el festival de Cannes Direct; "Echo Award", de plata, en el festival Echo Awards (DMA); "IMAN", de plata, y "Premio Especial al mejor programa de fidelización" en el festival IMAN de FECEMD; y "The John Caples", de oro, en el festival "John Caples".

Combustibles para buques

Durante el Ejercicio CEPSA ha comercializado 5,8 millones de toneladas de productos, manteniendo la posición de líder en el mercado español de búnker.

En Panamá, a través de nuestra filial, CEPSA PANAMÁ, se continúa afianzando la presencia de CEPSA, suministrándose a buques 200.000 toneladas de estos productos.



Combustibles para aviones

Las ventas de CEPSA en el mercado de aviación ascendieron a 2 millones de toneladas, con aumento del 1% sobre el ejercicio anterior, pese a ser un año especialmente difícil para las líneas aéreas.

Durante el Ejercicio se ha continuado con el programa previsto de inversiones, destacando, en particular, la construcción de la nueva E.S.A. de Fuerteventura, que se completará en el presente año.

Entre las actividades desplegadas cabe destacar la entrada de CEPSA en el mercado portugués, suministrando a la Fuerza Aérea Portuguesa, y la formalización de contratos de suministro a otros operadores.

Asfaltos

CEPSA fabrica asfaltos en las refinerías de Tenerife y "La Rábida", así como en la de ASES, en Tarragona, disponiendo de una capacidad nominal de producción de 1 millón de toneladas/año.

La comercialización de los asfaltos se realiza por PROAS, filial de CEPSA al 100%, que realiza la distribución desde las refinerías, así como a través de 8 terminales propios, en los que además fabrica derivados asfálticos especiales para el sector de la construcción.

En el año 2002 PROAS comercializó más de un millón de toneladas de asfaltos y productos asfálticos, con un aumento interanual de la cifra de negocio del 8%. De las ventas totales, un 19% se destinó a los mercados exteriores.

Todos los centros de PROAS cuentan con la certificación AENOR de aseguramiento de la calidad, según la norma ISO-9002, y se está desarrollando el proceso tendente a la homologación según la nueva norma ISO-9000, así como la medioambiental, según la ISO-14000.

Lubricantes

El Grupo CEPSA cuenta con dos plantas de fabricación, sitas en la refinería "La Rábida" y en LUBRISUR, en San Roque —empresa participada por CEPSA en un 65% y el resto por BP Oil España—, además de una unidad de mezcla y envasado en esta filial, en las que se producen aceites bases, lubricantes terminados y parafinas.

La producción de CEPSA sobrepasó las 274.000 toneladas, ligeramente inferior a la del año anterior; una vez superado con éxito el efecto del siniestro de octubre de 2001 en la planta de la refinería de "La Rábida".

La comercialización de estos productos se realiza por CEPSA LUBRICANTES, filial de CEPSA al 100%, además de por LUBRISUR, ATLÁNTICO, LUBRITURIA, LUBRINER y PETROJAEN, en las que CEPSA tiene el control total o mayoritario.

Las ventas consolidadas de lubricantes, bases, parafinas, grasas y otros productos complementarios superaron las 301.000 toneladas.

Dichos productos lubricantes se comercializan bajo las marcas CEPSA —líder en el mercado español de lubricantes— y ERTOL, habiéndose destinado un 55% del tonelaje total al mercado nacional, en el que también se comercializan diversos productos de apoyo al conductor, tanto privado como profesional.

En el año 2002 se ha continuado desarrollando el plan de inversiones programadas, que ascendió a 6,3 millones de euros, distribuidos entre el ámbito industrial, con el fin de incorporar los últimos avances en tecnología y seguir mejorando la productividad, y el comercial, para afianzar la potencia de la red.

AENOR, empresa auditora del sistema de calidad de CLSA, le ha otorgado durante el Ejercicio la acreditación de cumplimiento de la norma ISO 9001:2000, que será exigible a partir de diciembre de 2003, y que incluye requisitos más exigentes que la anterior ISO 9001:94.



CEPSA en Portugal

CEPSA PORTUGUESA DE PETRÓLEOS, filial de CEPSA al 100%, dispone en Portugal de instalaciones para la recepción, almacenamiento, distribución y comercialización de carburantes, asfaltos, lubricantes, búnker y propano. Además, se ha iniciado la venta de productos de aviación a las Fuerzas Aéreas de Portugal.

En 2002 comercializó un total de 900.000 toneladas, con un aumento interanual del 2,8%, elevándose la cifra de negocio a 462 millones de euros. Por tipos de productos, registró unas ventas de 326.000 metros cúbicos de carburantes y combustibles, en los que alcanza una cuota de mercado próxima al 6%, además de otros productos, entre los que cabe destacar; 161.000 toneladas de fuelóleo, 188.000 de asfaltos y 32.000 de búnker.

Las inversiones realizadas en el Ejercicio ascendieron a 21 millones de euros, básicamente en la red de estaciones de servicio, integrada por 146 puntos de venta, de los cuales 5 entraron en funcionamiento en el curso del Ejercicio, entre los que cabe resaltar una nueva área de servicio en Almodovar, en la autopista Lisboa-Algarve, así como la estación de Abrantes, en la IP6.

CEPSA en Marruecos

Durante el Ejercicio CEPSA ha suministrado a los operadores marroquíes 260.000 toneladas de gasolinas, gasóleos y gases licuados de petróleo, con un incremento del 30% sobre el año anterior.

Las operaciones de CEPSA en Marruecos, que se han venido desarrollando a través de CEPSA MAGHREB y PETROSUD, se han incrementado hasta alcanzar los 35.000 metros cúbicos de gasolinas y gasóleos en el Ejercicio, lo que supone una expansión interanual superior al 75%, con una concentración máxima en el sector pesquero (Agadir).

Gases licuados de petróleo (G.L.P.):

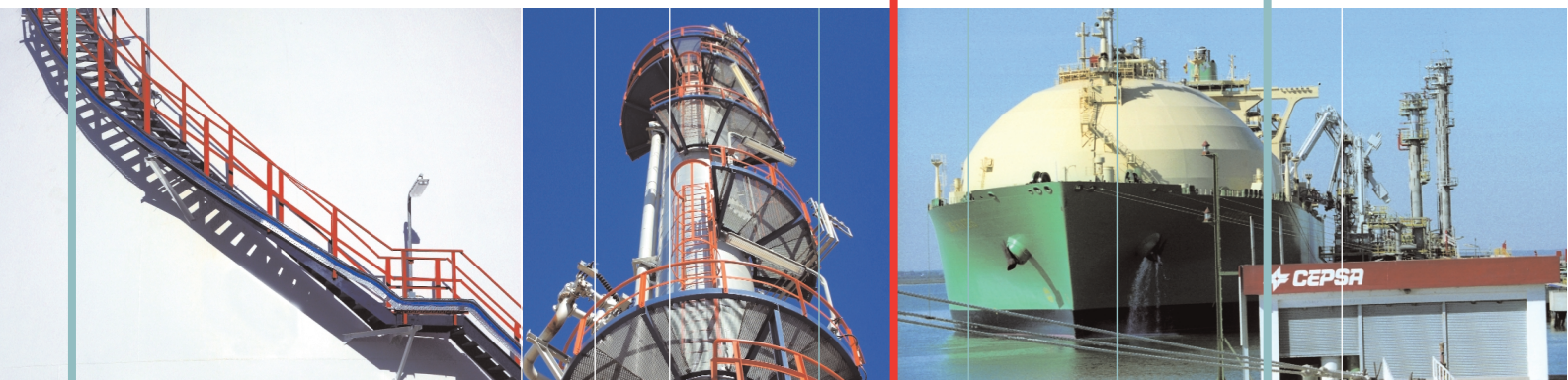
Butano y propano

Las actividades de comercialización de gases licuados de petróleo se efectúan a través de CEPSA ELF GAS, filial de CEPSA al 100%, que cuenta con 12 instalaciones de almacenamiento y trasvase de producto, de las cuales, en 5 de ellas se envasan botellas de butano de 12,5 kilos, de propano de 11 y 35 kilos y de GLP automoción de 12 kilos. Durante el Ejercicio ha entrado en funcionamiento la nueva planta de San Roque (Cádiz), que prácticamente permite duplicar la anterior capacidad de envasado, con el fin de atender la creciente demanda.

El butano para uso doméstico se comercializa actualmente en las Comunidades de Andalucía, Murcia, Valencia, Galicia y Madrid, así como en varias provincias de Castilla-La Mancha, Castilla-León y Asturias. El progresivo aumento del parque de envases, en los que se han incorporado los últimos avances técnicos, permitirá, en los próximos meses, seguir ampliando la actividad de comercialización al resto de las provincias de las dos Castillas y Extremadura, además de iniciar la distribución en las Comunidades Autónomas de Aragón, Navarra, Cantabria y País Vasco.

La distribución de las botellas de propano y butano se realiza a domicilio, a través de una red de 72 distribuidores y, complementariamente, mediante 740 puntos de venta, de los cuales 482 corresponden a estaciones de servicio de la red CEPSA.

En conjunto, durante el año 2002 se vendieron en el mercado nacional, a consumidores finales, 170.900 toneladas de propano y butano, con un aumento superior a 43.000 toneladas y más del 34% sobre el ejercicio anterior. El número de botellas envasadas se aproximó a los 6 millones, duplicando prácticamente la cantidad lograda en el ejercicio precedente.



Gas natural

La estrategia del Grupo en este campo se viene desarrollando a través de MEDGAZ, CEPSA GAS COMERCIALIZADORA, NUEVA GENERADORA DEL SUR y GAS DIRECTO.

MEDGAZ

La sociedad está actualmente participada en un 20% por las empresas fundadoras, CEPSA y SONATRACH, y en un 12% por cada una de las compañías TOTAL, ENDESA, BP, GAZ DE FRANCE y ENI. El objetivo de MEDGAZ es el estudio y promoción de un gasoducto Argelia-Europa, vía España.

Durante el Ejercicio se realizaron las actividades previstas de la campaña marina para la definición del trazado del tramo submarino desde Beni Saf, en Argelia, a la zona del Cabo de Gata, en Almería, así como la ingeniería conceptual del proyecto y los estudios de mercado, estando previsto concluir, en los primeros meses de 2003, el análisis de viabilidad, e iniciar la segunda fase del proyecto, con la creación de la nueva sociedad, que acometerá la ingeniería de detalle y la construcción del gasoducto que, previsiblemente, se concluirá a finales de 2006.

El proyecto MEDGAZ, que en el ejercicio anterior se incorporó a la lista preliminar de "Proyectos de Interés Comunitario" de la Comunidad Europea, ha sido incluido, dentro del año 2002, en el documento "Planificación de los Sectores de Electricidad y Gas-Desarrollo de las Redes de Transporte 2002-2011", de fecha 13 de septiembre de 2002, elaborado por el Ministerio de Economía.

CEPSA GAS COMERCIALIZADORA

Durante el Ejercicio CEPSA GAS COMERCIALIZADORA, S.A. impulsó sus actividades de comercialización de gas natural en el mercado de grandes consumidores, teniendo formalizados contratos con clientes, en todo el ámbito nacional, que en conjunto suponen 10.192 Gwh/año.

Las ventas del Ejercicio han alcanzado 6.553 Gwh, de las que un 50% han correspondido a consumos del Grupo, elevándose los ingresos por ventas a 95,1 millones de euros, lo que supone un incremento del 443% sobre el año anterior.

La Compañía tiene suscrito con Bahía Bizkaia Gas, S.L. un contrato a largo plazo de reserva de capacidad de regasificación, que se suma al ya vigente con ENAGAS, y ha formalizado dos contratos de aprovisionamiento de GNL (gas natural licuado), también a largo plazo, con SONATRACH, para atender sus necesidades de gas para comercialización; del mismo modo, y para completar el aprovisionamiento, la Compañía ha adquirido GNL adicional procedente de Oriente Medio.

Cabe destacar, asimismo, que durante el Ejercicio CEPSA y TOTAL firmaron con SONATRACH un acuerdo para la entrada de ésta última en el capital de CEPSA GAS COMERCIALIZADORA, S.A., de forma que el accionariado de esta sociedad, una vez completados los trámites administrativos, actualmente en curso, estará compuesto por SONATRACH (30%) TOTAL (35%) y CEPSA (35%).

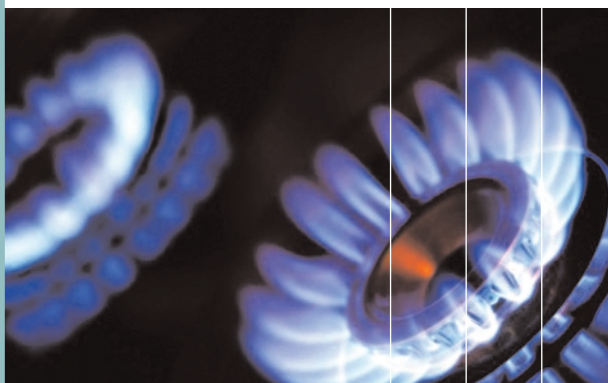
NUEVA GENERADORA DEL SUR

Esta Sociedad, participada por CEPSA en un 25%, y en el 75% restante por UNIÓN FENOSA GENERACIÓN, continuó el desarrollo del proyecto de construcción de una planta de ciclo combinado en terrenos de la refinería "Gibraltar", que contará con dos grupos eléctricos, de 370 Mw de potencia cada uno, y cuya producción de vapor de agua se destinará para el consumo de dicha refinería.

Al cierre del Ejercicio ya estaban adjudicadas las "islas de potencia", el equipo eléctrico de la subestación de 400 Kv, el sistema de agua de refrigeración, la planta de tratamiento de agua y otros sistemas auxiliares. Se ha previsto que la planta pueda entrar en funcionamiento a mediados del año 2004.

GAS DIRECTO

CEPSA, a través de su participación del 40% en GAS DIRECTO, S.A., junto con UNIÓN FENOSA GAS (60%), está también presente en el sector de la distribución de gas natural para el mercado regulado de tarifas, contando con autorización administrativa para la distribución en 21 municipios de Madrid, Galicia, Castilla-La Mancha y Castilla-León.



Durante el Ejercicio ha suministrado gas natural a más de 1.200 clientes en los sectores residencial, comercial e industrial, con una facturación de 4,2 millones de euros, lo que supone un incremento superior al 400% respecto del año anterior:

Cogeneración

La política desarrollada por CEPSA, para optimizar la eficiencia energética de las refinerías y plantas industriales, se ha materializado, entre otros aspectos, en la construcción de cinco plantas de cogeneración, que están en operación desde 1998, con una potencia conjunta autorizada de 230 Mw.

En el Ejercicio, la generación de las cinco plantas ha totalizado 1.743 Mwh, además de 3,75 millones de toneladas de

vapor, que se han utilizado en las plantas industriales del Grupo. Dichas producciones son similares a las del ejercicio anterior; situándose el grado de utilización en torno al 86% de la potencia instalada.

El R.D. 841/2002, de 2 de septiembre, ha permitido acceder al mercado de electricidad para la venta de los excedentes de producción eléctrica de las cogeneraciones, habiendo iniciado la misma a través de la filial, DETISA, en el curso del último cuatrimestre del Ejercicio.

CEPSA tiene suscrito un acuerdo con SONATRACH para colaborar en el desarrollo de las cogeneraciones en la Península, lo que se materializará con la adquisición, por ésta, de una participación del 30% en la filial antes indicada.

Sociedades

	Potencia megavatios	Producción Millones Kwh
COTESA "Tenerife"	38	257,7
DETISA "La Rábida"	50	397,7
GEGSA "Gibraltar"	74	566,7
GEMASA "Ertisa"	27	209,7
GETESA "Interquisa"	41	311,0
TOTALES	230	1.742,8