

Abastecimiento, Refino, Distribución y Petroquímica Básica

ABASTECIMIENTO

Durante el año 2003 se han descargado en las refinerías de CEPSA 21,5 millones de toneladas de crudo (155,6 millones de barriles), con aumento de 1,1 millones de toneladas y el 5,6% sobre 2002.

Atendiendo a su origen, el 38,18% procede de países del África Occidental, el 30,86% de Oriente Medio, el 16,09% de Rusia, el 8,87% de América, el 5,65% de Norte de África y el 0,35% de Europa.

Además, se han adquirido 6,2 millones de toneladas de otros productos petrolíferos y petroquímicos, fundamentalmente gasóleos y fuelóleos, para complementar la producción propia, con el fin de atender la demanda de nuestros clientes.

REFINO

CEPSA posee tres refinerías en España: Tenerife, en Santa Cruz de Tenerife (Tenerife); "Gibraltar", en San Roque (Cádiz); y "La Rábida", en Palos de la Frontera (Huelva), con unas capacidades nominales de destilación de 4,5, 12 y 5 millones de toneladas/año, respectivamente, y tiene en propiedad, asimismo, el 50% del capital social de Asfaltos Españoles, S.A., ASES, que cuenta con una refinería en Tarragona, dedicada a la producción de asfaltos, con una capacidad nominal de 1,4 millones de toneladas/año. En conjunto, se dispone -incluida la participación en ASES- de una capacidad de destilación de 22,2 millones de toneladas/año, que equivalen al 33,4% del total nacional.

Las refinerías de CEPSA se gestionan según un modelo de optimización de operaciones, que permite maximizar la sinergia de los trasposos de productos y cargas intermedias entre las mismas, además de integrar sus actividades con las de petroquímica.

Durante el Ejercicio se han destilado 21,1 millones de toneladas de crudo, con un aumento superior a 500.000 toneladas y el 2,5% respecto del año anterior. Del tonelaje total, 4,1 millones de toneladas corresponden a la de Tenerife, 4,7 a la de "La Rábida", 11,8 a la de "Gibraltar" y 0,5 por la participación en ASES. La ocupación media de la capacidad de refino ha sido del 94,6%, tasa superior en 7 puntos al promedio nacional.

En dichas refinerías se han realizado durante el Ejercicio inversiones para ampliar o mejorar la capacidad operativa, destacando entre los proyectos finalizados: En la refinería "Gibraltar", la transformación de la unidad FCC, para elevar la producción de propileno; el revamping de la torre deisobutanizadora de la unidad de alquilación; la modificación de la unidad RZ-100, lo que ha permitido optimizar las innovaciones introducidas en su diseño e incrementar la carga; el fraccionamiento del refinado de carga adicional para esta última unidad; y la modificación de la unidad UDD, para la producción de isohexano. En la refinería de Tenerife, la puesta en marcha de las modificaciones introducidas en la planta de aguas residuales; el montaje de aerorefrigerantes en varias unidades de proceso y la mejora de los sistemas de carga-descarga en el muelle de "Puerto Honduras". Y en la refinería "La Rábida", la construcción de una nueva esfera de butano olefínico de 4.000 m³; la construcción de un nuevo tanque de fuelóleo, de 5.000 m³; la instalación de control distribuido en la planta de lubricantes; el precalentamiento de aire a los hornos de las unidades de furfural y desparafinado; y la adaptación al Reglamento de Seguridad.

Cabe destacar, igualmente, las inversiones realizadas y en curso para la adaptación a las nuevas calidades de gasolinas y gasóleos, que se exigirán a partir del 1 de enero de 2005, e incluso las que lo serán a partir del año 2009. Estas inversiones comprenden, en la refinería "Gibraltar", la construcción de una nueva unidad de hidrosulfuración profunda de gasóleos, la reconversión de una unidad de esta naturaleza en una "prime G" de fraccionamiento y desulfuración de naftas, y el proyecto asociado de recuperación del hidrógeno; en la refinería de Tenerife, la adaptación y ampliación de la unidad existente de desulfuración de gasóleo, la modificación de las unidades de aminas y de recuperación de gases licuados de petróleo y la ampliación de la capacidad de recuperación de azufre; y en la refinería "La Rábida", la remodelación y ampliación de la unidad de desulfuración de gasóleos y la construcción de una nueva unidad de hidrosulfuración de las naftas del FCC, con destino a la fabricación de gasolinas. Está previsto que todos estos proyectos queden concluidos y en funcionamiento en el curso del año 2004.



Además, en el curso del Ejercicio se han consolidado y ampliado los logros económicos alcanzados tanto en los tres proyectos "PIP" (profit improvement program) de mejora de los márgenes de las refinерías, como en los de "Planificación y programación del mantenimiento", desarrollados en su día con el concurso de la consultora KBC.

El valor añadido de refino durante el año 2003 fue de 21,60 euros/tonelada, con aumento del 38% sobre el ejercicio anterior.

DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

La cuota de CEPSA a través de los canales de Red de estaciones y Ventas Directas se mantiene en torno al 25%, en un mercado caracterizado, entre otros aspectos, por una creciente competitividad, y en el que, además, se ha acentuado el efecto del impuesto minorista sobre ventas de determinados hidrocarburos, provocando distorsiones en la formación de los precios por áreas geográficas, así como la deslocalización de estaciones de servicio, por el desarrollo de nuevas infraestructuras viarias, lo que está obligando a realizar otras nuevas, con la consiguiente inversión.

En ese contexto, el Grupo CEPSA ha comercializado en el Ejercicio 25,2 millones de toneladas de productos petrolíferos, con aumento de 1,7 millones de toneladas y el 7,3% sobre el ejercicio anterior.

En cumplimiento de lo dispuesto por R.D. Ley 6/2000, de 23 de junio, sobre Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en los Mercados de Bienes y Servicios, CEPSA ha procedido a reducir la participación mantenida en Compañía Logística de Hidrocarburos, S.A., C.L.H., según un esquema iniciado en años anteriores, quedando establecida la misma al cierre de 2003 en un 14,1%, ya inferior al tope establecido en la norma legal antes citada, que para CEPSA era de un 15%.



Estaciones de Servicio / Ventas Directas

CEPSA ESTACIONES DE SERVICIO, filial de CEPSA al 100%, ha continuado realizando el programa de inversiones previsto para modernizar y seguir mejorando las instalaciones y los servicios ofrecidos, y ha procedido, asimismo, al cierre o venta de estaciones de difícil encaje en los estándares de red. Durante el Ejercicio, estas acciones se han concretado en la construcción de 12 nuevas estaciones en emplazamientos selectivos; el intercambio de estaciones en España por otras en Portugal; y la venta de un paquete de estaciones a ERG Petrolí.

ÁREA DE REFINO, DISTRIBUCIÓN Y PETROQUÍMICA BÁSICA

	2003	2002
Millones de euros		
Ventas de productos petrolíferos y de petroquímica básica (millones de Tm.)	26,5	24,7
Ventas de propano y butano (Miles de Tm.)	239	171
Inversiones realizadas en el Ejercicio	306	242
Resultado económico bruto de explotación	607	468
Resultado operacional recurrente	458	286

Abastecimiento, Refino, Distribución y Petroquímica Básica

En el segmento de Ventas Directas, además del mantenimiento de la cuota de mercado, la gestión se ha orientado a priorizar el servicio al cliente final.

Bajo esos esquemas, se ha puesto en marcha por CEPSA ESTACIONES DE SERVICIO la nueva tarjeta de fidelización "PORQUE TU VUELVES", dirigida al cliente particular, cuyo lanzamiento, al inicio de 2004, potenciará la labor desarrollada, actualizando, ampliando y complementando la oferta hasta ahora atendida por el programa TURYOICIO, más focalizada en el sector viajes/ocio. Además, se ha creado el servicio de "Defensor Interno del Cliente", con el objetivo de atender sus demandas y tener en cuenta sus planteamientos en las decisiones y estrategias de la Unidad.

En fidelización al cliente profesional, el nuevo enfoque dado al TRANS CLUB ha permitido seguir mejorando su actividad durante 2003, con un crecimiento del 38% respecto del año anterior. La excelencia de este programa le ha hecho merecedor de la estatuilla de bronce en los "Premios Imán 2003", el mayor galardón en marketing directo en España. Además se ha continuado con el patrocinio del "Camión de carreras CEPSA", que revalidó la primera posición en la "Copa de España de supercamiones de carreras", terminando la temporada en el cuarto puesto del "Campeonato Europeo de carreras de camiones".

CEPSA ha sido pionera en el desarrollo y comercialización de un innovador combustible de gama alta, que comercializa bajo el nombre de "diesel óptima", de gran aceptación en las pruebas realizadas en más de un centenar de estaciones, se está implantando paulatinamente en la red, en la que durante 2003 se ha procedido a montar un sistema de comunicación, "CEPSA NET", de alta velocidad, que permitirá una gestión más eficaz de todas las transacciones, así como la utilización de herramientas de marketing, fidelización, securitización y pago.

Se ha prestado, igualmente, una atención preferente a la formación del personal, centrándose, fundamentalmente, en la continuación de las acciones de aprendizaje del "Nuevo estilo CEPSA de atención al cliente", además de acciones específicas sobre los nuevos productos y servicios que la Compañía ofrece. En conjunto, se han impartido más de 300 cursos, participando en los mismos más de 8.000 personas.

Cabe destacar, además, que se ha reforzado el liderazgo de CEPSA en tiendas de estaciones de servicio, dándose un nuevo impulso al posicionamiento de "DEPASO", mediante el lanzamiento de un nuevo diseño de marca e imagen, que evoluciona desde "tienda de conveniencia" a "tienda de servicios". Esta actividad se gestiona por PROMIMER, filial al 100%, incorporándose en el Ejercicio 26 nuevas tiendas, con lo que ya se superan las 800, de las que la mitad tienen imagen DEPASO. La cifra de negocio de esta área ha experimentado un crecimiento interanual del 12%.

Además, se ha seguido aumentando el número de titulares de tarjetas CEPSA STAR, GASOLEO BONIFICADO, RESSA y SERVISSA, superándose ya el medio millón. La actividad realizada a través de esta vía se ha elevado en un 7% respecto del ejercicio anterior.

En materia de calidad y medio ambiente, se ha continuado el proceso de adaptación y modernización, estableciéndose, a ese efecto, entre otras medidas, acuerdos con varias Comunidades Autónomas, para la puesta en marcha de un esquema de depuración de aguas residuales de estaciones de servicio.

En esa misma área, cabe destacar la consecución de dos certificaciones de los sistemas de gestión medioambiental de estaciones de servicio, una según la norma ISO 14001, y la otra con el "Distintiu de garantia de qualitat ambiental", otorgado por la Generalitat de Catalunya; en ambos casos, dichas certificaciones son las primeras que se expiden a estaciones de servicio en nuestro país.

Además de la certificación de calidad de servicios "Qualicert", obtenida por las filiales de Ventas Directas, CECOMASA ha sido merecedora de la denominación "Madrid Excelente", que reconoce el compromiso con la excelencia de las mejores empresas madrileñas.

En cuanto al AGRO CLUB, que es el programa de fidelización para venta de gasóleo agrícola, se ha seguido incrementando el número de socios, alcanzándose ya prácticamente los 100.000 agricultores. El AGRO CLUB, que ha recibido el premio "Echo Leader", ha estado presente en las más importantes ferias agrícolas y ganaderas, apoyando a ese sector.

CEPSA fue la primera y es la única empresa petrolera que ofrece en el mercado 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.

Cabe resaltar, asimismo, el reforzamiento del compromiso de CEPSA con la seguridad vial, destacando, a ese efecto, la colaboración con la Dirección General de Tráfico y AESLEME (Asociación para el Estudio de la Lesión Medular Espinal) en la realización de una campaña de concienciación social para la prevención de accidentes.

Como resultado de la labor de marketing realizada, varias campañas de CEPSA han obtenido los siguientes premios -además de los indicados anteriormente- durante el año 2003: "Lions Direct", de bronce; "Echo", de plata; "Premio especial UPS Postal Mail" y finalista del "New York Festivals" de CEPSA Gasóleo Calefacción por el programa "La Ruta del Dragón"; y finalista del Premio "John Caples", por el programa de incentivos "Evolución".

Combustibles para buques

Durante el año 2003, CEPSA, que ha mantenido su posición de líder del mercado español de suministro de combustibles a buques, y que se sitúa entre los cinco primeros a nivel mundial, ha consolidado su presencia en el mercado centroamericano a través de la sociedad filial, CEPSA PANAMA.

Además ha logrado un nuevo récord en suministros, con un total de 6,4 millones de toneladas, de los que más de 0,5 millones corresponden a ventas en el mercado americano, alcanzándose, en conjunto, una cifra de negocio de 1.075 millones de euros.

En el Ejercicio se ha continuado con el programa previsto de inversiones en este área, entre las que cabe destacar la construcción de nuevas líneas para operar en el "Muelle Bufadero", de Santa Cruz de Tenerife, y la operación, con dos gabarras de doble casco, en la Bahía de Algeciras, cumpliendo los más altos requisitos en materia de medio ambiente.

Combustibles para aviones

En el ejercicio de 2003, las ventas de combustibles para aviación han alcanzado 2,6 millones de toneladas, con un incremento del 34% respecto del año anterior, correspondiendo los mayores crecimientos al mercado de aviación civil y a cargamentos a compañías multinacionales que operan en nuestro país; los suministros a las fuerzas aéreas españolas y extranjeras experimentaron un crecimiento interanual del 3%.



Abastecimiento, Refino, Distribución y Petroquímica Básica

CEPSA, que en 2003 ha sido el suministrador líder del mercado de aviación civil en España, alcanzó un volumen total de negocio de 738 millones de euros.

En el capítulo de inversiones, cabe reseñar la inauguración de la nueva estación de suministros de Melilla, así como la continuación, a buen ritmo, de las obras de construcción de la nueva terminal de suministros de Fuerteventura, que se prevé inaugurar en el curso del año 2004.

Asfaltos

En el año 2003, PROAS, filial de CEPSA, compró 1.121.000 toneladas de asfaltos, con aumento del 11% sobre el año anterior. Del total, 455.000 toneladas procedieron de ASES A y 666.000 de CEPSA, de las cuales 417.000 correspondieron a la refinería "La Rábida" y 249.000 a la de Tenerife.

La comercialización, desde las refinerías antes indicadas, y a través de 9 terminales, en las que además se fabrican derivados asfálticos y otros productos especiales para el sector de la construcción, dio lugar a una cifra de negocio de 203 millones de euros, correspondiendo el 84% al mercado nacional y el 16% a exportaciones. Dicha cifra de negocio supone un crecimiento interanual del 10%.

PROAS realizó inversiones en el Ejercicio por un importe de 0,6 millones de euros, aproximadamente, para la modernización de instalaciones, ahorro energético, equipos de laboratorio, mejoras en seguridad y protección medioambiental. Cabe destacar, asimismo, la consecución de la certificación de AENOR, de aseguramiento de la calidad, según la norma ISO-9001-2000 en todos sus centros, y la continuación de los trabajos para la homologación medioambiental de sus instalaciones según la norma ISO 14000.

Lubricantes

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

En el año 2003 se produjeron en la refinería "La Rábida" 107.000 toneladas de aceites bases y 33.115 de parafinas, y en la planta de LUBRISUR 208.000 y 21.700, respectivamente. La producción consolidada sobrepasó las 289.000 toneladas, superior a la del año anterior en un 5,4%.

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 totales de lubricantes, bases, parafinas, grasas y otros productos complementarios por parte de CEPSA LUBRICANTES sobrepasaron las 283.900 toneladas; las de LUBRISUR, 261.000; y las del resto de las sociedades antes indicadas 20.000. En conjunto, se alcanzó una cifra consolidada superior a las 311.600 toneladas, lo que supone un crecimiento interanual próximo al 4%.

Los productos lubricantes se comercializan bajo las marcas CEPSA -líder en el mercado de lubricantes- y ERTOIL, habiéndose destinado un 54% del tonelaje total al mercado nacional, en el que se comercializan, también, diversos productos de apoyo al conductor, tanto privado como profesional.

Durante el Ejercicio se ha continuado desarrollando el plan de inversiones programadas, ascendiendo a 6,4 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 del Grupo CEPSA, ha ratificado la acreditación del cumplimiento por CEPSA LUBRICANTES de la norma ISO 9001-2000, y le ha otorgado, asimismo, la de cumplimiento de la norma ISO TS 16949, que comprende la anteriormente indicada, además de otros requisitos específicos exigidos por fabricantes de automóviles.

Gases licuados de petróleo

La comercialización de gases licuados de petróleo (G.L.P.) se realiza a través de CEPSA ELF GAS, filial de CEPSA, que cuenta con 12 instalaciones de almacenamiento y trasvase de producto, de las cuales en 8 se envasan botellas de butano de 12,5 kilos; de propano, de 11 y 35 kilos; y de GLP automoción de 12 kilos. En el curso del Ejercicio se han ampliado las líneas de llenado de las plantas de Dos Hermanas (Sevilla) y Paterna (Valencia), y se han instalado nuevos equipos de llenado en Vicálvaro (Madrid) y Mos (Pontevedra).

A través de dicha filial, CEPSA comercializa actualmente butano para uso doméstico en las Comunidades de Andalucía, Murcia, Valencia, Galicia, Madrid, Aragón, Navarra, Cantabria, Extremadura y Asturias, así como en varias provincias de Castilla-La Mancha y Castilla-León. El aumento progresivo del parque de envases permitirá, a corto plazo, seguir ampliando la actividad al resto de las provincias de las dos Castillas, e iniciar la distribución en Cataluña y el País Vasco.



La distribución de las botellas se realiza a domicilio, a través de una red de 96 distribuidores, y complementariamente en más de 1.200 puntos de venta, de los cuales 633 corresponden a estaciones de servicio de CEPSA.

La cifra de negocio superó los 144 millones de euros, habiéndose comercializado 238.600 toneladas de propano y butano, con un aumento superior a 67.600 toneladas y un 40% sobre el año anterior. El número total de botellas envasadas durante el Ejercicio fue de 11,2 millones, con una expansión interanual del 75%.

Abastecimiento, Refino, Distribución y Petroquímica Básica

CEPSA en Portugal

CEPSA PORTUGUESA DE PETRÓLEOS, filial de CEPSA, ha continuado sus actividades en la distribución y comercialización de carburantes, asfaltos, lubricantes, búnker, propano y productos para aviación en el mercado portugués, alcanzando un volumen de ventas próximo a 900.000 toneladas, con una cifra de negocio superior a 482 millones de euros, lo que supone un crecimiento interanual del 4,3%.

Al término del Ejercicio, la red estaba integrada por 151 estaciones, de las cuales 8 entraron en funcionamiento en el curso del mismo, además de dos nuevas áreas de servicio. Las ventas de carburantes ascendieron a 335.000 metros cúbicos, con un aumento interanual del 2,8%, situándose la cuota de mercado en el 6,1%.

En el resto de los productos, cabe reseñar la venta de 146.000 toneladas de fuelóleos, 169.000 de betunes y 2.400 de lubricantes. En búnker, se alcanzaron las 42.600 toneladas, con un incremento del 32,5% sobre el año anterior.

Las inversiones realizadas ascendieron a 21 millones de euros, correspondiendo más de 17 a la ampliación de la red de estaciones de servicio. Cabe destacar, además, que se han iniciado los suministros de keroseno en el aeropuerto de Faro y que está previsto, ya dentro del primer semestre de 2004, el inicio de las ventas directas a compañías aéreas.

CEPSA en Marruecos

Las operaciones de CEPSA en Marruecos, que se han venido desarrollando a través de CEPSA MAGHREB y PETROSUD, se han incrementado hasta alcanzar los 4.300 metros cúbicos de gasolinas y gasóleos en el Ejercicio, lo que ha supuesto un aumento del 40% sobre el anterior, debido, fundamentalmente, a la creciente actividad en el sector pesquero de Agadir.

En la planta que ya radica en esa ciudad, se han realizado durante 2003 nuevas inversiones, incorporando las mejoras exigidas para cumplir los requisitos de seguridad y medio ambiente de Marruecos, estimándose, por ello, que la concesión actual será prorrogada.

Independientemente de esas actividades, CEPSA ha suministrado a operadores marroquíes unas 300.000 toneladas de gasolinas, gasóleos y gases licuados de petróleo, con un incremento interanual del 15%.

PETROQUÍMICA BÁSICA

Durante el Ejercicio se han producido en las refinerías "Gibraltar" y "La Rábida" más de 1 millón de toneladas de materias primas petroquímicas (fundamentalmente benceno, tolueno, xilenos, propileno, disolventes y ciclohexano) con un crecimiento interanual próximo al 13%.

Las ventas, integradas por una gama de más de 70 productos, superaron los 1,3 millones de toneladas, de las que más de 400.000, equivalentes al 31% del total, se destinaron a los mercados exteriores. La cifra de negocio, en un Ejercicio marcado por la volatilidad de los precios de las materias primas y productos petroquímicos, rebasó los 540 millones de euros, con un crecimiento del 10% respecto del año anterior.

En el curso del año 2003 se ha finalizado la construcción de una terminal en el puerto de Livorno (Italia), con una capacidad de unas 4.000 Tm., que será operativa en el curso del segundo trimestre de 2004, lo que además de facilitar la distribución en ese país, permitirá obtener sinergias con la petroquímica derivada.

CEPSA ITALIA y CEPSA UK, filiales de CEPSA al 100%, que operan en Italia y Reino Unido, respectivamente, han comercializado en esos países más de 135.000 toneladas de productos petroquímicos, con un crecimiento interanual superior al 4%.

