

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE EMPRESAS PETROLÍFERAS

Informação sobre o mercado de GPL embalado

O negócio de GPL embalado, tal como é operado em Portugal, é constituído por um conjunto de atividades como o **enchimento**, o **transporte**, o **armazenamento** e a **comercialização** de “Butano comercial” e “Propano comercial”, em garrafas.

Os diferentes operadores que estão presentes no mercado nacional possuem modelos de negócio com algumas diferenças, mas em todos é comum a existência de uma rede de revenda com mais de 50.000 pontos de venda, que é responsável pela interface com o Consumidor final, que constituem o nível de intermediação necessário para assegurar uma cobertura adequada do território e dessa forma garantir os serviços de proximidade que o Consumidor espera encontrar.

Actualmente no mercado existem vários tipos de embalagens de GPL, cuja diversidade em termos de volumes e materiais constituintes têm vindo a aumentar nos últimos anos como reflexo das soluções que a indústria tem vindo a encontrar para ir ao encontro das necessidades dos Consumidores.

O Consumidor tem assim à sua disponibilidade diversos tipos de embalagens, não só pelos materiais utilizados (que podem ir das tradicionais, em aço, até às mais atuais, de material compósito, vulgarmente designadas por garrafas “light”), como também pelas quantidades de produto que contêm (que vão no caso do butano dos 0,4 aos 55 Kg, e no caso do propano dos 5 aos 45kg).

Contudo, as embalagens mais comumente utilizadas e que representam a esmagadora maioria do mercado de GPL embalado, são as identificadas como G26, comercializadas com 13kg de butano ou 11Kg de propano, e as identificadas como G110, comercializadas com 55 Kg de butano ou 45Kg de propano.

O GPL embalado facilita aos Consumidores o acesso a uma fonte de energia, e dessa forma a um nível de conforto e de qualidade de vida, que de outra forma se veriam privados – esta oferta desempenha por isso um serviço público que por vezes é menos reconhecido.

Com efeito, sendo um produto embalado, ele pode chegar onde não chegam as tradicionais infraestruturas de transporte de energia, associadas a sistemas de produção centralizada, ao mesmo tempo que aumenta a oferta de soluções para os Consumidores, pois **também dá resposta às principais necessidades energéticas**, seja da habitação (fogão, águas quentes sanitárias e aquecimento ambiente), seja ainda de pequenas e de médias unidades industriais,

sem que a sua localização no território, por mais dispersa ou isolada que esteja, seja motivo impeditivo.

Em muitos casos, constitui mesmo a única possibilidade que o Consumidor encontra de satisfazer as suas necessidades de acesso a uma fonte de energia (locais remotos, locais isolados, etc.) a um custo acessível.

Para isso contribui ainda a facilidade da sua utilização, que no caso das garrafas mais pequenas, podem ser ligadas diretamente ao aparelho termodoméstico (p. ex., fogão, esquentador, aquecimento catalítico) através de um redutor (de acoplamento directo à válvula da garrafa), tubo de borracha e abraçadeiras (a única limitação ao seu uso, de acordo com a legislação aplicável, está no número total por divisão e por fogo e na proibição da sua utilização em edifícios com altura superior a 28 m).

Estas características, ao permitirem que seja o próprio consumidor a fazer essas ligações, torna o custo da sua utilização ainda mais apelativo.

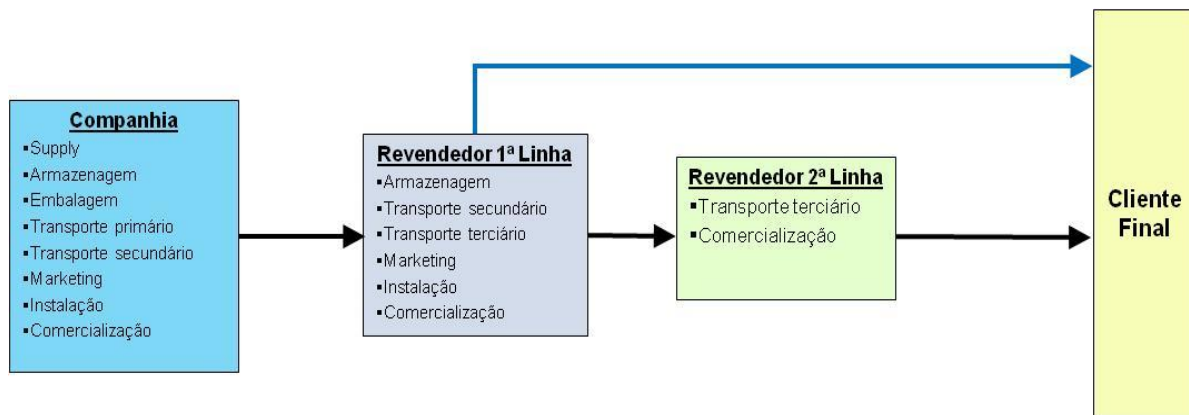
No caso das garrafas de maior volume, normalmente utilizadas para comercializar Propano comercial (com excepção dos Açores, onde apenas é comercializado o Butano comercial), como não é permitido colocá-las no interior dos fogos, terão de ser instaladas no exterior, em cabinas especificamente destinadas a alojá-las, a partir da qual alimentam a instalação de gás - nestes casos, a existência de uma instalação de gás requer a intervenção de uma entidade instaladora e de uma entidade inspetora para que sejam legalmente cumpridos os requisitos para a sua entrada em funcionamento.

Esta oferta diferenciada permite assim dar resposta a um leque exigente de necessidades, desde consumos instantâneos típicos do uso doméstico até a consumos mais elevados, que permitem a sustentabilidade de pequenas e médias unidades industriais e comerciais, nomeadamente, aquelas que procuram fixar-se nas zonas mais interiores do País.

A qualidade e fiabilidade dos aparelhos que utilizam gás, juntamente com a grande vantagem dos GPL serem **combustíveis de elevado poder calorífico**, asseguram ao Consumidor além de um **elevado rendimento**, um **baixo custo de manutenção**.

Devido à **grande fiabilidade dos aparelhos de consumo** e à elevada qualidade dos GPL, a manutenção daqueles é mínima e a sua vida útil é longa, apresentando taxas de avaria inferiores quando comparadas com as de aparelhos equivalentes que utilizam outras fontes de energia.

Analisemos com mais pormenor as principais etapas da cadeia de valor atrás referidas que se podem caracterizar no seguinte modelo:



Enchimento: No mercado, os Operadores têm três tipos de soluções para encherem as suas garrafas: ou contratam esse enchimento a outro operador, ou o fazem em instalações de que são co-proprietários, ou as enchem em instalações de que são os únicos proprietários. Embora o aspecto mais visível e sensível do processo de enchimento seja o que se relaciona com a garantia de que as garrafas são cheias com a quantidade correcta de produto, são no entanto as operações de verificação das condições de segurança que mais posições ocupam numa linha de enchimento, as quais incluem: a verificação da integridade física da garrafa, a verificação do seu prazo de validade para permanecer em circulação, a verificação do estado da válvula, a verificação da estanquidade da rosca que liga a válvula à garrafa, a verificação do estado do vedante da válvula que permite ligá-la ao redutor e, por fim, a verificação da correcta aplicação do selo na válvula, que garante ao Consumidor a inviolabilidade da garrafa, desde o momento em que na instalação foi considerada apta para utilização e cheia, até ao momento em que o GPL vai ser consumido.

Todas as operações envolvidas neste processo possuem normas e regulamentos que definem os procedimentos a aplicar e são sujeitas a auditorias regulares, por Organismos Notificados, condições respeitadas por todos os operadores que desenvolvem a sua actividade em Portugal e pelo cumprimento exigente das quais recebem o reconhecimento institucional mais significativo, ou seja, a autorização para adotarem os prazos mais alargados para a inspeção periódica das garrafas, previsto nessas normas e regulamentos.

Transporte: Referimo-nos, nesta actividade, ao transporte de garrafas que saem das instalações de enchimento, destinadas à rede de revenda - as garrafas são transportadas acondicionadas em contentores especificamente desenhados e dimensionados para essa função – eles permitem não só proteger as garrafas durante o seu manuseamento nos parques onde são armazenadas (stocks), com o auxílio de meios mecânicos (normalmente empilhadores), como facilitam a sua adequada arrumação, nos locais destinados à sua armazenagem.

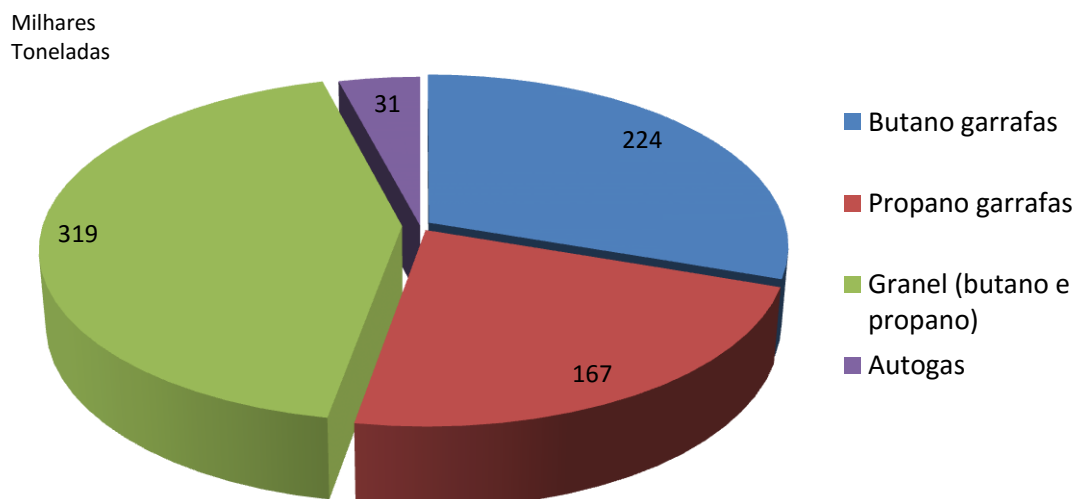
Armazenamento: A rede de revenda possui locais próprios para receber as garrafas contentorizadas, designados por parques de armazenamento de garrafas de GPL, os quais estão sujeitos a licenciamento (por parte das Câmaras Municipais), pelo que devem cumprir os requisitos do respetivo regulamento de segurança. Constituem a base operacional de muitos

dos pequenos negócios que localmente são criados pela atividade de comercialização de GPL embalado pois, na sua significativa maioria, pertencem a entidades privadas, distintas dos operadores principais com quem estabelecem contratos.

Comercialização: Esta actividade é assegurada pela **rede de revenda** de cada operador principal de GPL. A organização desta rede de revenda não é exatamente igual para todos esses operadores, na medida em que podem ter mais do que um nível na cadeia logística – poderemos caracterizá-la da seguinte forma:

- **Revendedores de 1ª linha:** são os que recebem as garrafas do operador, vindas das instalações de enchimento e as armazenam em parques próprios; estes revendedores fazem a comercialização direta das garrafas junto dos consumidores, nomeadamente com serviços ao domicílio e asseguram ainda os serviços de apoio e assistência técnica; são ainda responsáveis por fornecer os revendedores de 2ª linha.
- **Revendedores de 2ª linha:** constituídos por um grande número de estabelecimentos comerciais (em geral, micro empresas familiares), disseminados pelas diversas localidades. Representam o fornecimento de proximidade pois evitam ao consumidor grandes deslocações para adquirir ou trocar a sua garrafa. Guardam as garrafas em expositores, de modo a garantir a sua segurança e são fornecidos pelos revendedores de 1ª linha.

Dimensão do mercado: Estima-se que o número total de garrafas de GPL existentes no mercado é de cerca de 10 milhões, representando mais de metade do negócio de GPL em Portugal, conforme se representa no gráfico



Fonte: Estimativa anualizada vendas
DGEG/Apetro 2015

Alguns aspetos desta atividade devem ser destacados:

Os operadores são proprietários das embalagens - garrafas - utilizadas na comercialização destas substâncias.

O processo por eles desenvolvido cumpre com todos os critérios exigidos pela designada Directiva CLP (Classificação, Embalagem e Rotulagem de matérias perigosas).

O transporte destas garrafas também é feito cumprindo com os requisitos do ADR (transporte de mercadorias perigosas).

Todos os operadores, embora com intensidade diversa, promovem regularmente ações de sensibilização da sua rede de revenda, dedicando uma especial atenção aos aspetos da segurança, seja os que decorrem da actividade que diretamente tem que ver com o manuseamento destes produtos, quer os requisitos que envolvem a sua utilização e que são também um contributo indireto para a existência de consumidores melhor informados. Refira-se, a propósito, que uma parte significativa desta informação está presente em diversos suportes que os operadores disponibilizam para o público, pelo que todo este contexto beneficia de forma transversal outros tipos de utilização, ao alertar para riscos que de outra forma seriam menos conhecidos (ex, monóxido de carbono).

Os operadores não comercializam diretamente estes produtos (pois isso é assegurado pela Rede de Revenda) - no entanto, são responsáveis pela definição do preço base com que são disponibilizados aos seus revendedores. Estes fixarão o preço final.

O preço definido pelos operadores é um valor que reflete diversos componentes, desde custos de aquisição de produto, custos operacionais diversos, custos de manutenção e de requalificação das garrafas de acordo com o ADR - operação que inclui a sua desgaseificação, decapagem, pintura, substituição da válvula, substituição do pé e/ou gola entre outros - impostos sobre produtos petrolíferos e onde se inclui também um valor médio de produto residual devolvido – por este motivo o preço apresentado **é o preço total do produto da embalagem e não o preço por quilo**.

Esta é uma situação comum em todos os países que utilizam GPL e não é objeto de qualquer tratamento específico, como confirma a Associação Europeia do GPL (AEGPL) – mais, adianta, não é exequível sem que se ponha em causa a própria viabilidade desta atividade, montar um sistema que permitisse, p. ex., efectuar um acerto com o consumidor através da devolução do dinheiro correspondente a esse valor residual.

Referimos, de seguida, os principais aspectos críticos que tal medida implicaria:

- de natureza **metrológica**: para verificar a quantidade de produto em cada garrafa seria necessário instalar balanças em todos os pontos finais de venda do país, incluindo as entregas ao domicílio, que teriam de ser aferidas regularmente por entidades independentes,

- de natureza **cadastral**: cada garrafa teria de ser identificada, individualizada e registada num sistema informático que permitisse garantir ao longo de todas as etapas da cadeia de distribuição, o crédito que na troca lhe foi atribuído, o dia e o ponto de venda que o processou.
- de natureza **fiscal**: o crédito do produto inclui o IVA e o ISP do qual os Operadores teriam de ser reembolsados, não podendo subsistir a mínima dúvida sobre qual o contributo de cada garrafa para o total do fluxo financeiro gerado;
- de natureza **informática**: o sistema no qual repousariam os dados cadastrais que teriam de poder ser consultados e auditados quer por Operadores quer pelas entidades competentes, o qual se subdividirá num programa informático e nos equipamentos de recolha ou registo de dados;
- de natureza **comunicacional**: para permitir a transmissão dos dados cadastrais e fiscais e a sua disponibilização em qualquer ponto onde seja necessário permitir que a eles se possa aceder;
- de natureza **bancária**: para administrar os fluxos de dinheiro entre Operadores, Pontos de Venda e Estado;
- de natureza **administrativa**: para que cada uma das partes intervenientes no processo descrito nos pontos anteriores o possa: controlar, responsabilizar-se e ser responsabilizado, pelo seu correcto funcionamento.

Todo o sistema terá de ser suficientemente robusto para gerir dados referentes a um parque de garrafas superior (estimamos) a 10.000.000, e a vendas de mais de 200.000 garrafas por dia.

Mas estes não são os únicos aspetos relevantes – a segurança será, porventura, o mais crítico, como alerta a AEGPL - Associação Europeia dos Gases do Petróleo Liquefeitos. De facto, estas condições rapidamente seriam aproveitadas pelos mais “expeditos” que tentariam recorrer aos mais variados processos para devolver as garrafas com mais peso, valendo-se da impossibilidade de fazer a análise do produto em cada local e assim receber dinheiro indevidamente. Estariam então a contribuir para aumentar o risco envolvido, pois passaria a haver uma manipulação indevida das garrafas, com provável danificação das válvulas e ocorrência de fugas, o que obrigaria os Operadores a proceder a uma avaliação garrafa a garrafa, como única solução para garantir as suas características metalúrgicas, mecânicas e operacionais.

Como nota final sublinhe-se que os equipamentos que permitem perpetrar os actos para aumento do peso nas garrafas são vulgares, de baixo custo, e simples de utilizar.

Percebe-se assim que não haja nenhum país a “preocupar-se” com um injustificado acerto de contas, do tipo que foi comentado, pois trata-se objetivamente de uma situação cujos fins não justificam os meios. Põe em causa a segurança de pessoas e bens, conduzirá inevitavelmente a acidentes e cujo único resultado será potenciar o desaparecimento de mais esta oferta, seja

INFORMAÇÃO

porque os custos que se refletiriam no produto final o tornariam pouco apelativo, seja porque outros eventuais operadores se afastariam, dada a natureza excecional e arbitrária da medida.

Em última análise, e como já foi dito anteriormente, o preço por garrafa já contempla em média a quantidade de gás residual que, por razões técnicas (<http://www.apetro.pt/documentos/folha-de-informacao-n23.pdf>) , é impossível de eliminar. Não é, pois, por aí que o consumidor é prejudicado.