

GPL

**Energia limpa
sempre à mão.**

Informação nº 107

**COVID-19: Avaliação
do seu impacto nas
atividades ligadas ao
GPL**

junho, 2020

ÍNDICE

01. INTRODUÇÃO.....	3
02. ENCHIMENTO.....	4
03. TRANSPORTE.....	5
04. ARMAZENAMENTO.....	5
05. COMERCIALIZAÇÃO.....	5
06. DIMENSÃO DO MERCADO.....	6
07. CONCLUSÃO.....	7

01. Introdução

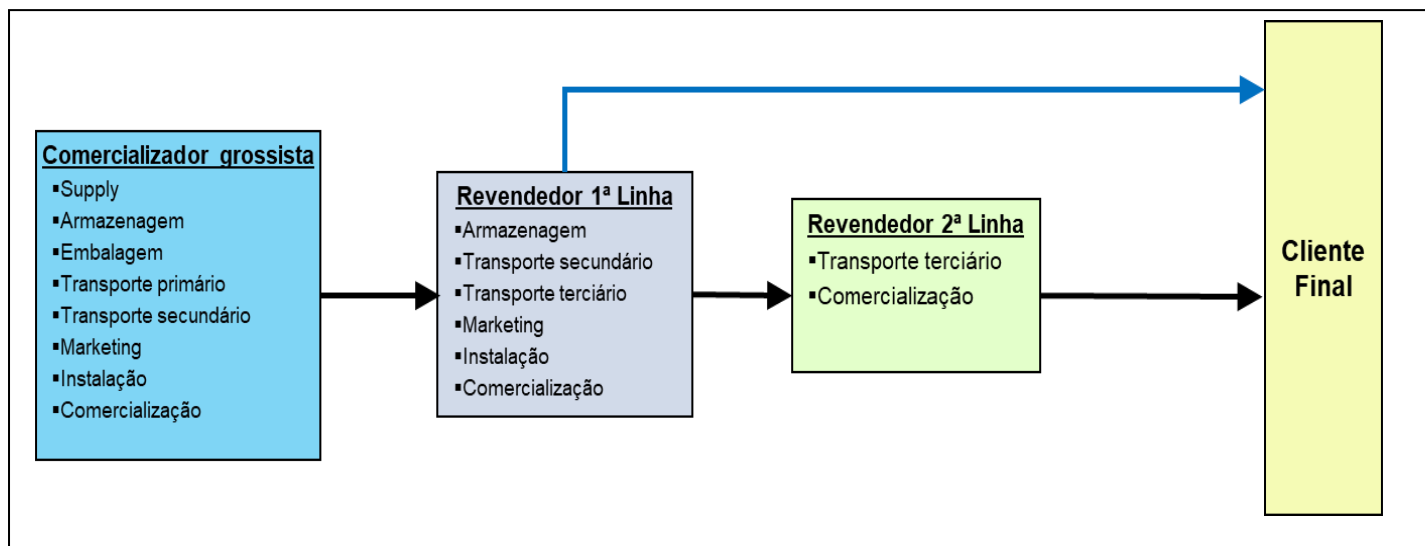
O fim do estado de emergência e o início do desconfinamento faseado, justificam que se proceda a uma avaliação do seu impacto nas atividades ligadas ao GPL, tanto mais quanto por vezes existe uma tendência para analisar estes mercados (ligados aos produtos petrolíferos) sem a necessária imparcialidade, e neste caso, sem o justo reconhecimento das especificidades que os caracterizam, pretendendo atribuir-lhes os mesmos pressupostos característicos de outras fontes de energia, nomeadamente o Gás Natural e eletricidade.

São três os principais segmentos de negócio presentes em Portugal neste domínio – **gás embalado (ou em garrafas), o gás a granel e o autogás**. Aquele que constitui hoje, sem dúvida, uma outra face do serviço público é o gás embalado - 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 contudo a sua localização no território, por mais dispersa ou isolada que esteja, não tivesse sido motivo impeditivo - e, como tal, objeto de uma medida tão excessiva no contexto do estado de emergência – referimo-nos à fixação de um preço máximo de venda ao público.

O seu significado para a capacidade de acesso de muitas famílias a uma fonte de energia, para determinados, mas variados usos, impõe que se recordem as suas principais características:

*O negócio de GPL embalado, tal como é operado em Portugal, constitui o 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 pequenas diferenças, mas importa salientar 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. O seguinte quadro resume a situação.*

A **cadeia de valor** pode ser descrita pelo seguinte modelo:



02. Enchimento

Os operadores com instalações próprias ou instalações geridas em associação ou “joint-venture”, enchem as suas garrafas em instalações de enchimento de sua propriedade, licenciadas para este tipo de operação – nessas instalações as garrafas são objeto de verificação detalhada de modo a garantir a sua adequada condição para utilização em segurança, sendo segregadas todas as que estejam danificadas ou sejam rejeitadas nos testes realizados ao longo do processo de enchimento. As garrafas são cheias em **balanças devidamente calibradas** que asseguram que nelas **é colocada a quantidade correta de produto**. 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 atividade 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.

03.

Transporte

Referimo-nos, nesta atividade, 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.

04.

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 comercializadores grossistas, com quem estabelecem contratos.

05.

Comercialização

Esta atividade é assegurada pela **rede de revenda** de cada comercializador grossista de GPL – importa recordar que existem em Portugal 8 destes operadores, em contraste por exemplo com Espanha, onde só operam 3 empresas, o que oferece uma garantia acrescida de maior concorrência. 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, microempresas 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 (evitar o furto) e são fornecidos pelos revendedores de 1ª linha.

06. Dimensão do mercado

Estima-se que o número total de garrafas de GPL existentes no mercado seja cerca de 12 milhões, representando mais de metade do negócio de GPL em Portugal.

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

O preço definido pelos comercializadores grossistas é um valor que reflete diversos componentes, desde custos de aquisição de produto, custos operacionais diversos, 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 kilo**. Assim, é óbvio que o mercado do GPL embalado não é modelado da mesma forma como o dos combustíveis líquidos – ou seja, existe uma rede de revendedores responsável pela interface com o Consumidor final, que constitui o nível de intermediação necessário para assegurar uma cobertura adequada do território, garantindo os serviços de proximidade que o Consumidor espera encontrar, e que está assim constituída por mais do que um nível numa cadeia logística. Logo aqui surge uma diferença fundamental com os postos de abastecimento de combustíveis líquidos, em que o posto de revenda é a primeira, e última linha da cadeia, não havendo sequer a venda de produto porta a porta.

No que respeita ao preço do produto na origem, isto é, praticado pelos comercializadores grossistas, é importante clarificar o seguinte:

- Os preços do Butano e Propano em Portugal, são definidos com base nas cotações internacionais. Este racional verifica-se tanto nas descidas como nas subidas de preços, o que significa que em cenários de descida os preços descem mais devagar do que as cotações, o mesmo acontecendo em cenários de subida;
- A análise de preços deverá ser feita num período de tempo suficientemente longo para permitir refletir essas alterações;
- Os principais operadores em Portugal apenas definem o preço para a 1ª linha da rede de revenda (revendedores), não tendo influência nos preços praticados ao longo da cadeia de valor;
- Mau grado a não existência de preços de venda publicados no Eurostat, ao contrário do que acontece nos combustíveis rodoviários, a consulta de vários sites permite-nos concluir que o nível de preços registado em Portugal no Butano e no Propano, é inferior ao praticado na generalidade dos países Europeus que funcionam em regime de mercado livre;
- Esta conclusão é ainda mais evidente quando se realiza a análise de preços sem IVA, sendo de realçar que a taxa de IVA em Portugal (23%) é superior a outros países europeus (Espanha 21%, Bélgica 21%, França 20%, Itália 10%, Reino Unido 5%);
- Os mercados com preços mais baixos são todos regulados, como é o caso de Espanha onde, os preços fixados abaixo do custo, se têm traduzido em défices tarifários acumulados na ordem das centenas de milhões de euros, e em condenações judiciais do Estado Espanhol.

07. Conclusão

Em síntese, podemos concluir:

- Os GPL respondem a necessidades que, por exemplo, o GN não contempla e que a eletricidade não resolve - os GPL acabam assim por completar uma oferta, sem a qual muitos consumidores estariam privados de energia.
- A cadeia de valor do produtor ao consumidor é obviamente mais longa e complexa no GPL embalado, como aliás acontece com todos os produtos embalados, quando comparados com os que são distribuídos por uma rede fixa, que apenas se limita a abastecer centros populacionais densamente povoados ou grandes unidades industriais.
- Minimizar ou pretender reduzir a presença do GPL no mix energético, com base na desinformação ou na utilização parcial dos números e dos factos, é favorecer a presença de monopólios e eliminar a diversidade de oferta – esta é a única garantia de que os “benefícios” (eventuais) de hoje não se transformam na penalização ainda maior dos consumidores, no amanhã próximo, seja porque se mobilizaram investimentos colossais para afirmar esses monopólios e que têm de ser pagos, seja porque a ausência de alternativas transforma numa ilusão a expectativa de que os preços possam ser justos.
- Acresce ainda que nas soluções “stand-alone”, o GPL embalado ou a granel é o melhor aliado das soluções renováveis, na construção de soluções de complementaridade ou “back-up”.

Esta avaliação não ficaria completa, como é óbvio, sem acrescentar todas as medidas que se relacionam com a presente crise sanitária, adotadas por todos os intervenientes desta cadeia de valor e que desta forma garantiram a sua continuidade, evitando ruturas que poderiam ter conduzido a situações de acrescida dificuldade, incluindo-se assim nesse grupo de "invisíveis" que asseguraram que as necessidades básicas da população não seriam descuidadas. Mesmo em situações de áreas em cerco sanitário, o abastecimento nunca foi comprometido.

Como se sabe, estas medidas exigem um esforço acrescido, de sensibilização e de recursos, seja na formação seja na aquisição e distribuição de materiais e equipamentos de higienização e proteção específicos para a crise que enfrentamos, para que a confiança e a segurança de todos fique assegurada – como exemplo, refiram-se os procedimentos de limpeza e desinfeção das garrafas, em cada transação, a distribuição e utilização de luvas e máscaras (e ainda viseiras) para todos os que manuseiam as embalagens.

Em síntese, o mercado de GPL continua a ser um parceiro fiável e necessário, completamente envolvido e responsabilmente ativo, mesmo nos tempos difíceis que agora enfrentamos, satisfazendo os clientes e assegurando o negócio e o emprego de milhares de portugueses.

Apetro

GPL

Av. Engº Duarte Pacheco
Amoreiras - Torre 2, 6º piso, Sala 1
1070 - 102 LISBOA

[linkedin.com/company/apetro](https://www.linkedin.com/company/apetro)
www.apetro.pt