
RUBiS

Energia Portugal

Apresentação Comissão de Economia, Inovação e Obras Públicas

Lisboa, 5 Dezembro 2017

No entender da Rubis, os Projetos de Lei em causa, que visam a fixação administrativa de preços do GPL, **não devem ser aprovados**.

O objetivo destes Projetos de Lei é o de reduzir os preços das botijas de GPL, fixando o preço de forma administrativa, fechando este mercado e eliminando a concorrência com prejuízo para o consumidor final.

Entendemos que a redução de preços não deve ser feita da forma ora proposta, cujos resultados serão social e economicamente desastrosos.

Destruir-se-ão postos de trabalhos; eliminar-se-á a diferenciação entre as marcas; prejudicar-se-á a escolha dos consumidores finais.

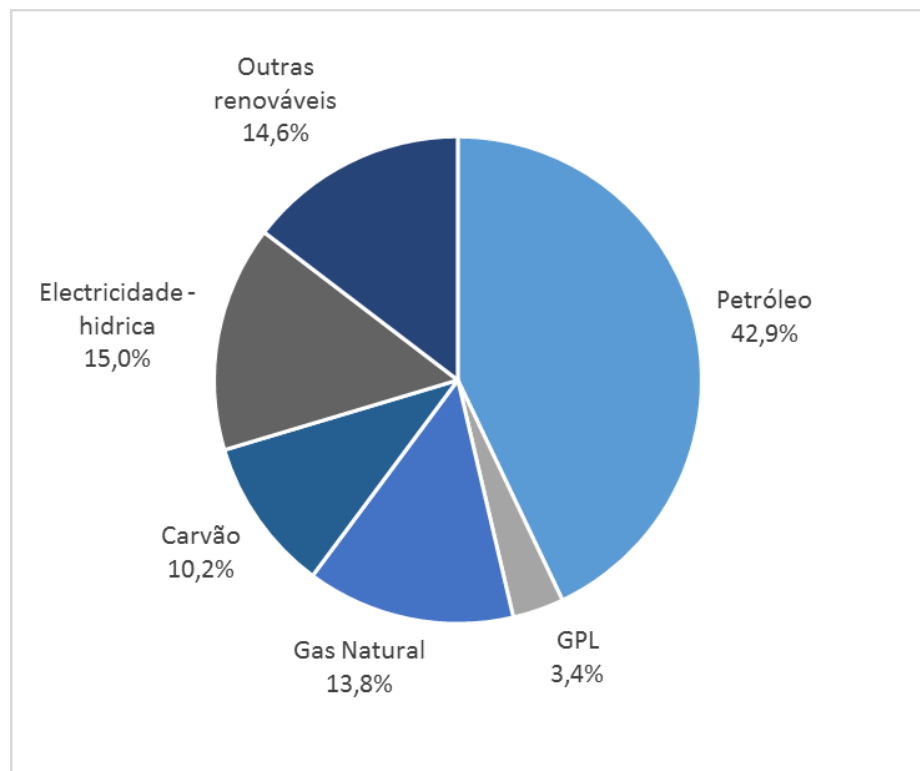
Defendemos que a redução de preços deve ser feita num contexto de economia de mercado.

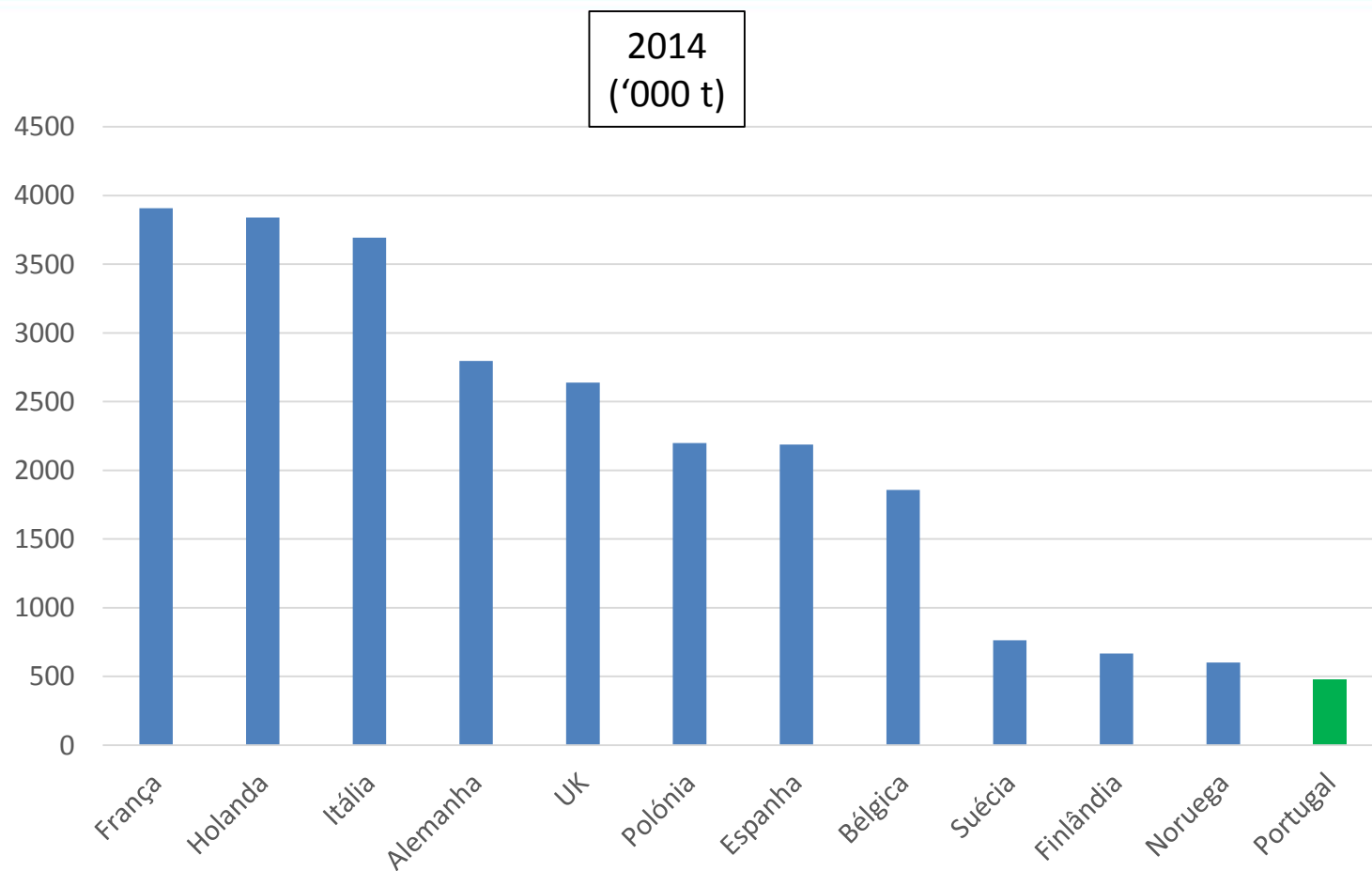
- Procurando, por um lado, reduzir custos para as empresas, para que os benefícios se reflitam nos consumidores finais;
- Procurando, por outro, criar mecanismos que possam beneficiar as famílias comprovadamente carenciadas;

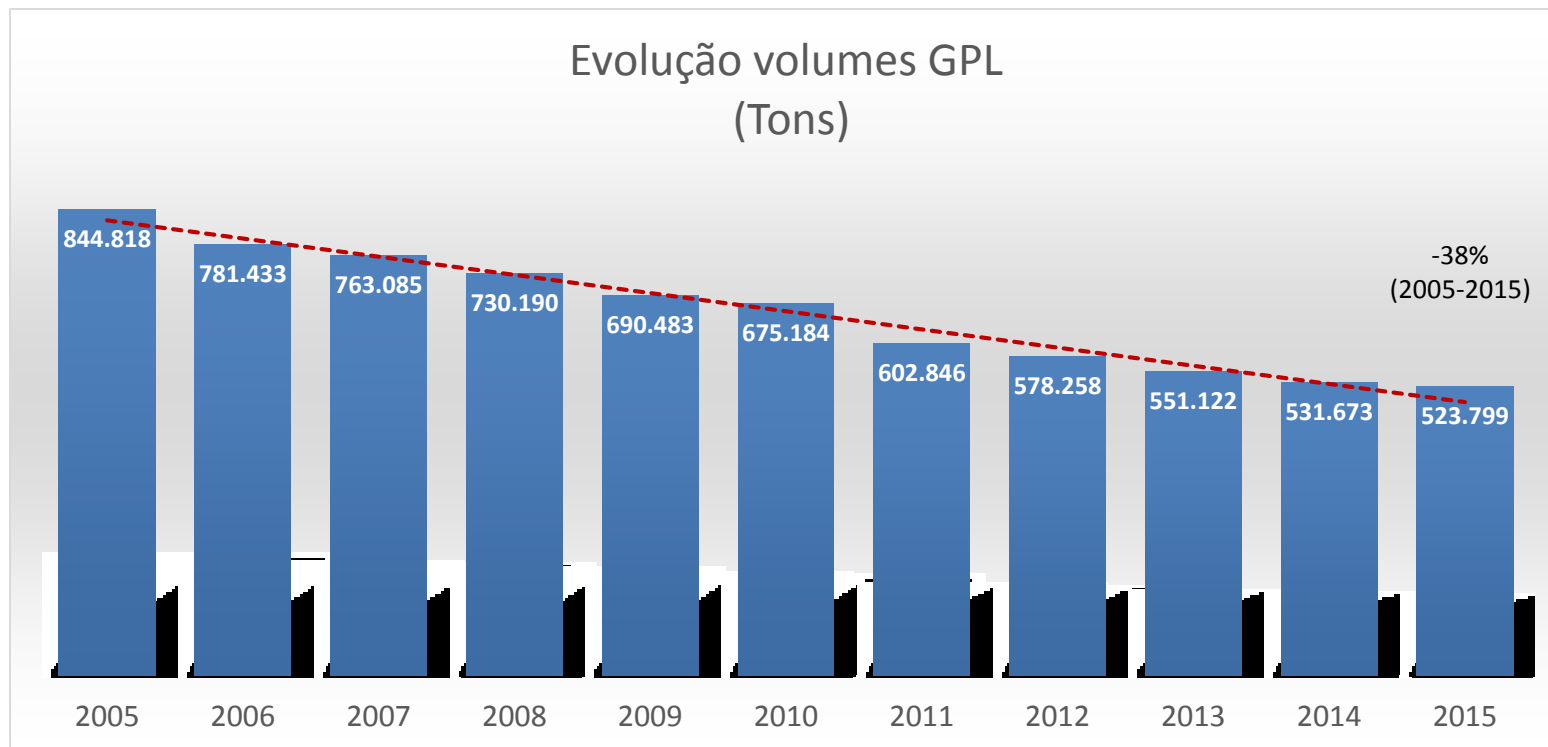
Sem prejuízo de concordarmos que os mais carenciados devem ser protegidos, estamos contra esta medida, nos termos aprovados.

Procuraremos explicar porquê e, deixaremos sugestões para a apreciação desta Comissão.

A incidência destes Projetos de Lei que prevêem a fixação administrativa de preços incide num mercado que representa cerca de **3% na matriz energética nacional**:







Nota: Mercado Apetro. Exclui vendas petroquímicas (400 k tons)

- Mercado decresce 38% em 10 anos.
- Fatores: penetração do gás natural; contexto económico do país.

O modelo de negócio atual assenta em **investimento pelas empresas** em infra estruturas no País com geração de emprego e conseqüente contribuição para o crescimento da economia.

A abertura a um modelo distinto, que passa pela **importação direta de garrafas já cheias** oriundas de outros países, sem investimento e utilização das infraestruturas em Portugal, leva a:

- Diminuição dos volumes produzidos e armazenados em Portugal, o que, numa industria onde existe forte componente de custos fixos, irá originar um aumento dos custos unitários;
- Promoção de importações de outros países - em vez de promoção da economia nacional;
- Falta de controlo sobre as garrafas que entram e saem do País, com prejuízo para as empresas investidoras em Portugal;

- Diminuição das receitas em Portugal;
- Diminuição dos postos de trabalho;
- Diminuição dos investimentos nas infraestruturas existentes em Portugal;

Esta situação torna-se ainda mais preocupante atendendo ao declínio do consumo do GPL em Portugal que tem tido como consequência um aumento dos encargos unitários (menos toneladas para os mesmos custos fixos).

Esta Comissão deverá estar consciente que a aprovação destes Projetos de Lei:

- a) elimina a concorrência num mercado liberalizado que é:
- **Um mercado competitivo**, concorrencial (8 operadores existentes – Galp, Rubis, Repsol, OZ Energia, Prio, Cepsa, Tutigás, Digal);
 - **Um mercado que funciona**;
 - **Um mercado escrutinado, supervisionado, fiscalizado e regulado em algumas matérias** (ERSE, ENMC, AdC...);
- b) Representa um retrocesso claro em matéria de concorrência e um retrocesso ao nível europeu no que à energia diz respeito.

- c) Merece a **reprovação** das as empresas que operam neste sector de atividade.
- d) Levará à **estagnação de projetos empresariais** e a uma eventual **retração do investimento estrangeiro**.
- e) Destruirá **emprego e postos de trabalho** um pouco por todo o país, pois afetará diretamente a cadeia de distribuição.
- f) A prazo representará uma **enorme perda de valor para os consumidores finais**, por um conjunto variado de razões (desinvestimento em I&D, indiferenciação de produto, perda de valor de marca, etc.).

Esta solução irá ter impacto direto e imediato na redução da receita fiscal do Estado Português:

- Redução do preço = redução do **IVA** no valor de cerca de € 30.000.000 ⁽¹⁾
- Redução do preço = redução do **IRC** no valor de cerca de € 30.000.000 ⁽¹⁾

Perda de valor de negócio de € 180.000.000 ⁽²⁾ - quem irá suportar este custo?

Em Espanha **as garrafas reguladas** são somente as de 11 e de 13 kg (uso doméstico). Os Projetos de Lei em discussão são de aplicação a **todas as garrafas**, pelo que o impacto será muito maior.

Notas:

(1) Valor calculados com base no preço de venda ao consumidor final em Espanha

(2) Valor com IVA incluído. Este valor apenas se reporta à garrafas reguladas em Espanha (11 e 13 Kg, normalmente para uso doméstico)

A comparação de Portugal com Espanha no mercado do GPL condiciona uma análise que se deseja isenta e rigorosa e conduz a propostas políticas que, em nosso entender, são erróneas.

O ponto de partida para a fixação administrativa de preços nasce, assim, de um erro de análise, ao comparar duas realidades não comparáveis.

Não está em causa o objetivo, que é atendível; mas sim os pressupostos e a forma.

Portugal, como outros 26 países da União Europeia, tem um mercado livre e concorrencial

Em Portugal as empresas investem na promoção da marca, orientam a sua ação para a satisfação dos consumidores finais e em Investigação e Desenvolvimento

Em Portugal, a cadeia da distribuição cobre todo o país – **2.000 revendedores de 1.ª linha** que abastecem, diretamente ou através de Revendedores de 2ª Linha, cerca de **50.000 pontos de venda**

Em Portugal, ao contrário de Espanha, chegam a existir **4 agentes comerciais** envolvidos até o produto chegar ao consumidor final, garantindo-se que mesmo as **zonas mais remotas** do país tem acesso a uma fonte de energia alternativa cómoda

Em Portugal, na generalidade, as empresas oferecem um **seguro casa e bens** gratuito para os consumidores

Espanha é o único país da UE28 com preços regulados

Em **Espanha**, a fixação administrativa de preços, **elimina a concorrência e alimenta o défice tarifário** (+/- 170 M€)

Em Espanha, os preços regulados foram, em alguns casos, estabelecidos **abaixo do preço** de custo, o que elevou a litigância judicial e já condenou o Estado Espanhol a pagar pesadas indemnizações às companhias

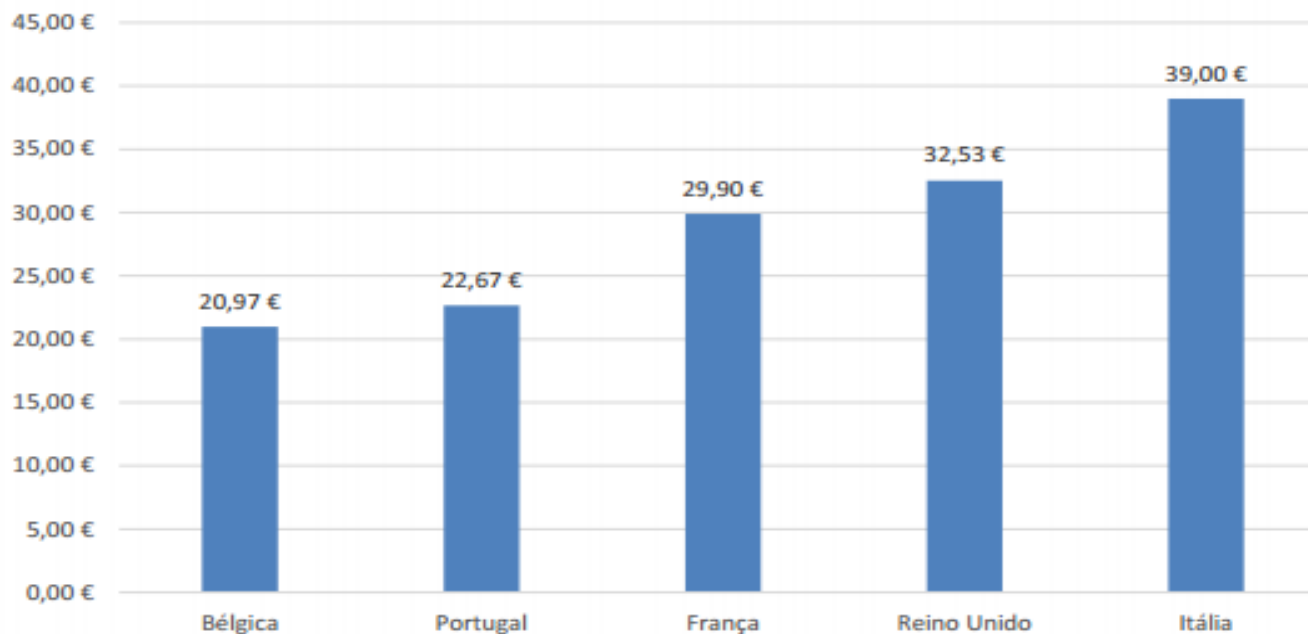
Em Espanha a **distribuição é concentrada** e não capilar

Em Espanha, uma **única empresa** detém cerca de 75% do mercado de gás em garrafa e outra cerca de 20%

Preço Médio da Garrafa de 13kg de GPL Butano na Europa



Preço Médio da Garrafa de 13 kg de GPL Butano



* No caso da Itália, o preço apresentado refere-se ao GPL Propano

Quando comparamos realidades comparáveis, i.e., mercados livres e concorrenciais, verificamos que o **preço se encontra abaixo da média europeia.**

Ou seja, o preço da botija em Portugal é elevado apenas quando comparado com Espanha, mas **Espanha é um mercado condicionado, fechado e não concorrencial.**

Portanto, reduzir preços de forma administrativa, seguindo o mau exemplo de Espanha, o único a nível europeu, revela-se uma **má opção política** e significa perder uma oportunidade para melhorar o funcionamento e a eficiência do mercado em Portugal.

Olhando para os fatores de **custo da cadeia de valor** (não considerando a cotação internacional dos produtos, que é volátil porque assim ditam as regras do mercado...) existem algumas possibilidades, que estão ao alcance do Parlamento recomendar ou regulamentar e que poderão vir a beneficiar os consumidores finais, e que passamos a enumerar:

- Redução dos dias de reservas obrigatórias de 90 para 30, tal como acontece com o Gás Natural;
- Controlo de entrada de garrafas oriundas de Espanha e que não liquidam os seus impostos em Portugal;
- Redução do ISP e aplicação da taxa de IVA reduzida;
- Simplificação do licenciamento para pontos de venda até 40 garrafas;

Uma visão articulada sobre estes eixos, no imediato, poderia aliviar as empresas e potencialmente beneficiar transversalmente os consumidores.

Uma outra solução é a **criação de uma tarifa específica para as famílias efectivamente carenciadas** e que já hoje beneficiam de reduções nas tarifas elétricas e de gás natural.

Isto é, a possibilidade de alargar ao GPL algo que já existe para outras fontes de energia.

A Rubis concorda com o conceito de “tarifa social”, mas gostaria de sublinhar que o **princípio da igualdade**, conjugado com os **da universalidade, imparcialidade e transparência**, devem nortear, em absoluto, qualquer decisão nesta matéria.

Ou seja, as regras a serem criadas devem ser **iguais para todas as empresas e iguais para todas as famílias carenciadas.**

A legislação que regular esta tarifa social não deve resultar da escolha de um modelo comercial de uma empresa, mas sim da definição de **regras aplicáveis a todas as empresas.**

Da mesma forma, a legislação que regular esta tarifa social **deve abranger todas as famílias** que, de acordo com critérios objetivos (que podem perfeitamente ser os que já existem para a eletricidade ou gás natural), possam beneficiar da medida, qualquer que seja a sua origem geográfica, ou seja, que nenhuma família elegível para este apoio seja excluída, por qualquer motivo, de poder dele beneficiar.

O acesso à tarifa social deverá ser um **direito intrínseco** das famílias carenciadas e a dependência de uma adesão voluntária do município de residência, não acautela este princípio.

Este é um modelo que, no nosso entender, **pode agravar injustiças** e que não satisfazer as necessidades de todas as famílias carenciadas, como também acarretar problemas **evidentes de concorrência**.

É perfeitamente possível, em nosso entender, criar um mecanismo para todas as empresas e para todos os consumidores comprovadamente carenciados, que assegure os princípios supra mencionados.

O **modelo que propusemos no passado mês de Agosto** ao Secretário de Estado da Energia preserva os princípios enunciados e que não cria situações de privilégio para as empresas ou de prejuízo para as famílias carenciadas.

Até à presente data, a Rubis não foi questionada sobre detalhes do modelo por si proposto ou, tão pouco, obteve qualquer resposta.

Ao
Ministério da Economia
Gabinete do Secretário de Estado da Energia
Exmo. Sr. Secretário de Estado da Energia
Dr. Jorge Seguro Sanches
Rua da Horta Seca, 15
1200-221 LISBOA

Registada c/ AR

(segue antecipadamente por e-mail)

N/Refº – REP40997|2017|DIR|PTV|Havard Porto Salvo, 25 de Agosto de 2017

ASSUNTO: Resposta à V/carta datada de 24 de Julho de 2017 (saída nº 3466)

Exmo. Senhor,

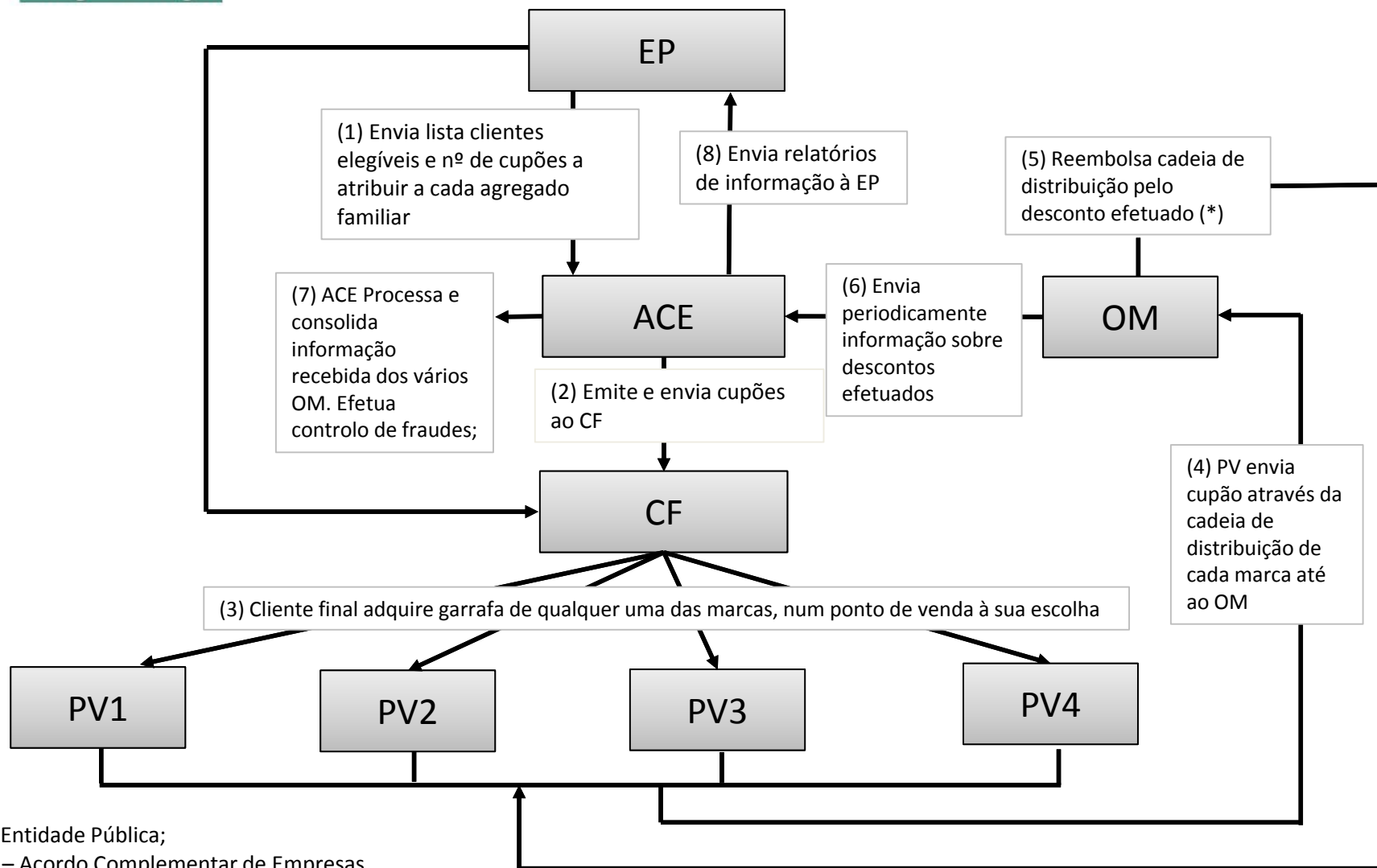
Reportamo-nos à reunião organizada pelo Exmo. Sr. Secretário de Estado da Energia com as empresas da Indústria de GPL, e ao consequente documento produzido pela APETRO que resultou do consenso obtido junto de todas as Associadas que comercializam Gás de Petróleo Liquefeito (“GPL”) em Portugal, tendo em vista contribuir com sugestões/propostas para melhorar o funcionamento do mercado de GPL em Portugal e, nessa medida, proporcionar melhores preços de GPL ao consumidor final.

A Rubis Energia Portugal participou nesta equipa de trabalho liderada pela APETRO, tendo contribuído para a elaboração do *supra* referido documento, bem como dos seus anexos.

Complementarmente, considerando a representação importante da Rubis Energia Portugal no mercado de GPL em Portugal e a sua sólida e longa experiência do Grupo Rubis no mercado de GPL a nível Mundial, gostaríamos de contribuir com alguns pontos adicionais que, não só se nos afiguram da maior relevância para um correto enquadramento e compreensão prévios do mercado de GPL em Portugal - o qual possui um conjunto de particularidades não só ao nível do tipo, natureza e características intrínsecas do produto em causa (engarrafado, canalizado ou em granel), como também do histórico e da forma da sua comercialização, e disseminação geográfica, no território nacional - como fundamentais para

RUBIS ENERGIA PORTUGAL S.A.

Sede Lagoas Park Ed. 11, Piso 1 - Sul 2740 - 270 Porto Salvo Tel: 219 362 090 Fax: 210 496 166	Escritório Porto Praça do Bom Sucesso, 127/131 Edifício Península, Escritório 310 4150 - 146 Porto	Instalação Faro Av. Cidade de Huelva - Bom João 8005 - 141 Faro	Instalação Viseu Parque Empresarial do Mundo, L.18 3505 - 459 Viseu
---	--	--	--



EP - Entidade Pública;
 ACE – Acordo Complementar de Empresas
 CF – Cliente Final / Agregado familiar eleito
 PV1, PV2, PV3, PV4 – Pontos de Venda das várias empresas
 OM – Operador de Mercado (proprietário das garrafas)

(*) Desconto a ser suportado pelos OM, cadeia de distribuição e Estado

Obrigado