

QUESTÕES QUE AFECTAM ACTUALMENTE
O SECTOR DA
REVENDA DE COMBUSTÍVEIS

MEMORANDO SOBRE AS QUESTÕES QUE AFECTAM O SECTOR DOS COMBUSTÍVEIS

A Associação Nacional de Revendedores de Combustíveis - ANAREC, com Sede Social na Rua da Palma, 272-1º andar, em Lisboa, legítima representante dos agentes económicos que se dedicam às actividades de revenda de combustíveis líquidos e gasosos estações de serviço, garagens e parques de estacionamento, com os seus Estatutos publicados B. T. E. nº2, 1ª Série, de 15 de Fevereiro de 2000, tem vindo a tentar sensibilizar e a alertar as instâncias governamentais da Tutela para diversos factores que, nos últimos tempos, vêm agravando as condições da actividade empresarial, colocando em sério risco a continuidade do Sector de Revenda dos Combustíveis, o qual emprega, directa e indirectamente, cerca de 60.000 pessoas.

1º EMPRESAS PETROLÍFERAS

Como é habito, a ANAREC entra todos os anos em contacto com as petrolíferas para solicitar reuniões onde se costumam abordar os problemas dos revendedores e concessionários e onde se tenta encontrar soluções de interesse mútuo, conforme anexos.

De há 2 anos a esta parte, as empresas petrolíferas têm vindo a evitar receber a ANAREC não lhe reconhecendo autoridade e alegando falta de legitimidade desta estrutura associativa centenária, sempre reconhecida como representante da Classe nas diversas negociações.

2º COMPETITIVIDADE

Aproveitando-se da situação de livre circulação de bens e da diferença dos impostos entre Portugal e Espanha. Em relação aos combustíveis gasosos, alguns agentes comerciais que laboram em moldes supostamente ilegais praticam autêntico contrabando de gás engarrafado, penalizando as empresas nacionais do ramo que operam dentro da legalidade, sobretudo as que estão sedeadas junto à fronteira e introduzindo no nosso mercado novos tipos de garrafas que não respeitam integralmente a legislação portuguesa.

Em relação aos combustíveis líquidos, Por outro lado, a existência de um posto não profissionalizado (hipers) instalado na proximidade de um posto convencional, reduz o volume de vendas, criando-lhe problemas financeiros e dificultando o cumprimento das responsabilidades sociais e fiscais porque, ao contrário do primeiro, emprega mais trabalhadores, tem outras despesas fixas, sempre assumiu os compromissos sociais e está espartilhado por preços de

venda ao público, impostos administrativamente, que não pode nem está autorizado a alterar, o que inviabiliza, totalmente, uma sã e justa concorrência.

3º NEGOCIAÇÃO DO CCT

As estruturas federativas sindicais que representam os trabalhadores afectos ao Sector vêm exigindo e pressionando a ANAREC a negociar actualizações salariais que os agentes económicos não têm capacidade financeira de cumprir.

4º POSTOS NÃO PROFISSIONALIZADOS

O livre arbítrio da instalação destas áreas de serviço, licenciadas pelas Autarquias respectivas, regra geral situadas em pleno parque de estacionamento adstrito à área comercial, não obedecem, na maioria dos casos, às regras ambientais e de segurança instituídas.

5º QUALIDADE DOS COMBUSTÍVEIS

Existem fortes indícios de que algum combustível que circula em contentores, cisternas ou auto-tanques não identificados é adulterado ou, no mínimo, não é transportado nem trasfegado conforme as regras de segurança estipuladas, nem depositado em condições ambientais minimamente seguras.

A ANAREC não consegue sensibilizar as petrolíferas para as vantagens dos postos convencionais poderem vender o mesmo produto básico que aquelas colocam nos postos dos hipermercados, possibilitando a estes uma verdadeira concorrência.

A ANAREC considera indispensável a criação de uma entidade reguladora para o Sector dos combustíveis.

Lisboa, Agosto de 2011

PANORAMA ASSOCIATIVO
DO SECTOR
DE
REVENDA DE COMBUSTÍVEIS
A NÍVEL NACIONAL

ANÁLISE DISTRITAL DE DEMISSÕES DE ASSOCIADOS 2006 - 2011

Um recente levantamento suportado nos indicadores avançados pela Base de Dados da ANAREC reflecte, exclusivamente, o número de baixas (demissões) da qualidade de associado de empresas que exploravam o retalho de combustíveis líquidos (postos de abastecimento) e os empresários com estabelecimentos para venda, na loja ou ao domicílio, de gás engarrafado, **localizados na linha de fronteira e/ou localizados num raio de 50kms para o interior do País.**

Naturalmente que estes valores não representam a totalidade dos postos e empresas nacionais do Sector existentes nestas condições.

Estas demissões foram formalmente justificadas por dificuldades financeiras atendendo à quebra de vendas, devida à diferença de impostos praticados em Portugal e em Espanha, relativamente aos combustíveis líquidos, sobretudo gasóleo e gás engarrafado.

<u>Distrito</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011(Jun)</u>	<u>Total/Dist.</u>
Beja	3	10	3	1	2	2	21
Bragança	4	15	2	2	3	1	27
Castelo Branco	4	8	2	1	0	2	17
Évora	1	11	3	2	0	0	17
Faro	3	3	12	2	7	3	30
Guarda	1	7	2	3	2	2	17
Portalegre	2	8	1	2	2	1	16
Viana do Castelo	2	12	3	1	2	0	20
Totais/ano	20	74	28	14	18	11	165

PERCENTAGEM MÉDIA DAS QUEBRAS DE VENDAS
2007 - 2010

(LOCALIDADES FRONTEIRIÇAS)

BEJA

Acima de 50% nos líquidos e gasosos

CASTRO MARIM

Aproximadamente 60% nos líquidos

CHAVES

Média aproximada de 50% nos Gasosos

ELVAS

Cerca de 40% nos gasosos e nos líquidos

MARVÃO

Média 50% nos líquidos

MELGAÇO

Média 80% nos líquidos

MONÇÃO

Média de 70% nos líquidos

PORTALEGRE

Cerca de 30% nos gasosos

Cerca de 35% nos líquidos

VALENÇA

Mais de 40% nos gasosos

VILA REAL STO. ANTONIO

Aproximadamente 70% nos líquidos

Cerca de 50% nos gasosos

GAB.ESTUDOS /2010

CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE A SITUAÇÃO ACTUAL DOS REVENDEDORES DE COMBUSTÍVEIS JUNTO ÀS FRONTEIRAS

A situação financeira dos revendedores de combustíveis líquidos e gasosos com sede junto à fronteira, vem-se agravando significativamente desde há uns 5 ou 6 anos.

Este agravamento deve-se à diferença de preço dos combustíveis comercializados nos dois países, em que Espanha disponibiliza o mesmo produto por um preço substancialmente abaixo do preço praticado em Portugal.

Em Espanha, o litro da gasolina chega a ser 25 cêntimos mais barato do que em Portugal e no caso do gasóleo cerca de 10 cêntimos mais barato. No que respeita aos combustíveis gasosos, verifica-se igualmente uma diferença acentuada nos preços. Uma garrafa de gás em Portugal chega a custar mais de 7 a 8 euros do que em Espanha e os óleos podem custar o dobro.

Perante este cenário e devido à proximidade do País vizinho, assiste-se diariamente a uma corrida aos produtos espanhóis. A grande maioria dos automobilistas residentes junto à fronteira, raramente abastecem a viatura em Portugal e uma vez deslocados, aproveitam para efectuarem outras compras entre as quais o gás.

A título de exemplo, nas localidades que medeiam Viana do Castelo e Melgaço, existem cerca de 30 postos de abastecimento, destes, 8 postos abriram falência. Os restantes encontram-se em situação financeira complicada, uma vez que em condições normais, ou seja, caso os preços praticados em ambos os países fossem idênticos, estes teriam vendas anuais na ordem dos 2 milhões de litros, o que não se verifica de modo algum.

Nas condições actuais, estes postos de abastecimento com potencial para venderem 2 milhões, apenas atingem vendas anuais na ordem dos 400 000 litros, o que representa uma quebra de 80% na facturação anual.

Estas empresas tiveram de dispensar grande parte dos seus colaboradores a maioria mantém-se ainda em funcionalmente devido aos proveitos que ainda consegue obter, resultantes da venda/entrega ao domicílio de gasóleo de aquecimento.

Por outro lado, a fraca rentabilidade destas empresas impossibilita, igualmente a concorrência com os vizinhos espanhóis, no que diz respeito à qualidade e eficiência dos serviços bem como, à formação profissional dos colaboradores.

Os revendedores de combustíveis e comerciantes, apontam como principal causa para esta diferença de preços, a elevada carga fiscal a que estão sujeitos os nossos produtos.

De acordo com o proprietário de um posto de abastecimento da marca BP, em Valença, os automobilistas apenas se dirigiam ao seu posto para abastecer a quantidade suficiente, (cerca de € 5) que lhes permitisse chegar até à localidade espanhola mais próxima para depois atestar o depósito no País vizinho. Este posto, vendia há cerca de 5 anos atrás, 3 milhões de litros por ano e empregava 5 funcionários, no entanto, há 3 anos face à quebra verificada nas vendas anuais que passaram para metade, os responsáveis viram-se obrigados a dispensar 2 dos 5 trabalhadores. No passado este posto mantinha-se em funcionamento apenas com um colaborador e as vendas anuais situavam-se nos 300 000 litros. Neste momento, a empresa já faliu e o posto encontra-se encerrado.

Este foi um exemplo, contado na própria pessoa mas semelhante a muitos outros no Norte do País, assim como em todas as localidades fronteiriças de Portugal.

Empresas para eventuais contactos:

Região de Trás-os-Montes: A. Canedo, Lda. (Sr. Canedo) – 276 510280
Fernando Augusto G. Rodrigues – 273 512417

Região Centro: Matos & Prata-Veíc.e Peças,Lda. – 271 208630

Região do Minho: Otapor, Lda. (Sr.sanchez) – 251 800300/8
Joaquim de Barros Rodrigues & Filhos, Lda.
(sr. Jorge Rodrigues) - 253 262074

RELATÓRIO DE INQUÉRITO NACIONAL

Num inquérito efectuado aos Postos de Abastecimento de Combustíveis no Sul do País, foi verificado que a situação em que estas empresas se encontram, tem sido insustentável do ponto de vista económico e financeiro desde há 3 anos a esta parte.

Desde 2003 têm-se presenciado inúmeras dificuldades de gestão destas empresas, salários em atraso, dívidas de terceiros que se agravaram, dívidas às companhias petrolíferas, etc.. Algumas destas empresas encerraram a exploração dos postos, tendo estes passado para as mãos das companhias petrolíferas que detêm um maior poder financeiro para fazer face aos prejuízos.

No último ano, somente na zona do Sotavento Algarvio, foram verificadas 5 alterações de posição, sendo que as empresas que detinham a exploração dos postos de abastecimento simplesmente os entregaram às companhias petrolíferas porque a situação era sufocante e a cada dia que passava era mais um dia de prejuízo para a empresa.

Alguns postos de trabalho foram suprimidos, no entanto existem empresas que não têm hipóteses de dispensar pessoal visto que são funcionários com muitos anos de casa e aos quais os valores a pagar são insustentáveis para estas pequenas empresas. Não obstante, nesta actividade trabalha-se com o mínimo de pessoal necessário. Basta imaginar que um operador pode atender cerca de 2 clientes por minuto, na maioria dos casos leva a que cada turno possa funcionar com único operador. Se o número de clientes começa a reduzir a receita da empresa começa a baixar, mas os custos com os funcionários mantêm-se. Os postos que detinham 2 funcionários por cada turno, viram-se obrigados a colocar uma só pessoa a efectuar todo serviço devido às quebras de vendas e de clientes.

A grande causa para que o negócio de venda de combustíveis na zona do Algarve e toda a zona fronteiriça a nível do país esteja a atravessar uma crise nunca presenciada, deve-se ao facto de os produtos derivados do petróleo terem um preço extremamente elevado em relação a Espanha. Estamos a falar de diferenças que rondam os 0,32€ na gasolina de 95 octanas e de 0,12€ no gasóleo rodoviário

Na época de Verão, o Algarve chega a quadruplicar a sua população. Em certas zonas balneares, acontece que esse acréscimo não se reflecte a nível de vendas de combustíveis em Portugal mas sim em Espanha, onde o tempo médio que um automobilista leva a abastecer a sua viatura é de cerca de hora e meia (imaginem-se as filas para abastecer), mas poupando num abastecimento de 60 litros cerca de 19€.

Ou seja, os nossos empresários do ramo dos combustíveis ficam a ver passar os clientes para os vizinhos espanhóis que têm arrecadado milhões de Euros em facturação e em impostos que poderiam ser pagos em Portugal a favor dos cofres do Estado.

Em 2005, foi organizado um encontro anual de estudantes de enfermagem em Monte Gordo, a cerca de 10 quilómetros de Espanha, onde se juntaram quinze mil futuros enfermeiros de todo o país, No final do certame dirigiram-se quase na sua totalidade a Ayamonte para abastecer as suas viaturas e o combustível nessa localidade espanhola simplesmente esgotou, ou seja, mais uma vez o combustível que deveria ter sido vendido em Portugal foi vendido em Espanha e os nossos vizinhos espanhóis é que lucraram com este evento organizado no nosso país.

Num inquérito efectuado aos Associados da ANAREC na zona afectada pela concorrência do preço dos combustíveis de Espanha, verificou-se que a situação é grave e que não tem parado de se agravar (ver caixa):

Quebras de vendas (em percentagem do volume de vendas)

Concelhos	Gasolina 95 Octanas	Gasóleo Rodoviário
Vila Real de Santo António	60%	25%
Tavira	45%	15%
Olhão e Faro	30%	10%
Albufeira, Portimão e Lagos	15%	5%

Também no gás engarrafado a concorrência espanhola tem afectado os revendedores portugueses. Uma garrafa de gás em Espanha custa cerca de 11,50€ competindo com as garrafas portuguesas que custam cerca de 18,50€. Nesta situação a ineficácia das forças da autoridade fronteiriça pouco ou nada têm feito para alterar o rumo das situações, porque como se sabe, a importação de produtos derivados do petróleo obriga a liquidação do imposto devido em Portugal, e como se trata de um produto embalado seria de fácil controle por parte das autoridades fazer cumprir e lei.

Ao fim de semana são milhares os portugueses que se deslocam a Espanha para abastecer a viatura e comprar uma ou duas garrafas de gás, chegando ao ponto de transportarem gasolina em garrafas de água para futuros abastecimentos durante a semana para não terem de se deslocar a Espanha, situação que é extremamente perigosa porque, ao transportar um garrafão de gasolina na bagageira de um automóvel está a transformá-lo numa bomba móvel (o perigo de explosão em caso de acidente é eminente).

Em suma, nesta crise de negócio encontram-se 3 partes envolvidas: Estado Português, Revendedores de Combustíveis Portugueses, Revendedores de Combustíveis de Espanha. Neste triângulo comercial somente um vértice sai beneficiado, os revendedores espanhóis, que instalam postos de abastecimento a pensar nos clientes portugueses.

Os revendedores portugueses estão praticamente na falência e o Estado Português deixa de encaixar um valor incalculável em impostos.

INTERVENÇÃO
DA
ANAREC
NA
COMUNICAÇÃO SOCIAL

COMUNICADO PARA A IMPRENSA

Para salvaguardar postos de trabalho no sector dos combustíveis

ANAREC pede intervenção do Governo

O Relatório Final sobre o Sectores dos Combustíveis Líquidos e do Gás Engarrafado em Portugal hoje apresentado, na Assembleia da República, em sede de Comissão dos Assuntos Económicos, Inovação e Desenvolvimento Regional, pelo presidente da Autoridade da Concorrência, Manuel Sebastião, veio concluir aquilo que há muito a ANAREC vem afirmando como principal preocupação para este sector: a elevada carga fiscal que recai sobre os combustíveis é fortemente prejudicial para os revendedores e para os consumidores portugueses. Preocupação que deve merecer do Governo uma atenção especial, com medidas urgentes e eficazes.

Em Fevereiro, a ANAREC apresentou, publicamente, uma sondagem segundo a qual, num universo de mais de mil inquiridos, 86 % consideram a carga fiscal elevada, enquanto 87 % são da opinião de que a mesma carga fiscal deve diminuir.

Agravado pela diferença da carga fiscal sobre os combustíveis em Portugal e Espanha, este cenário tem repercussão ainda mais preocupante junto dos postos de abastecimento de fronteira, constituindo uma séria ameaça à sua sobrevivência financeira, com elevada perda da sua competitividade.

Combater ou até mesmo eliminar esta ameaça, diminuindo a diferença entre os preços portugueses e os preços espanhóis, implica o abaixamento dos elevados impostos que hoje o Estado faz recair sobre os combustíveis: o imposto sobre os produtos petrolíferos agravado pelo IVA a 20 %, o que configura uma injusta dupla tributação.

Esta é uma medida há muito defendida pela ANAREC, que exige a intervenção urgente do Governo.

A ANAREC destaca ainda que a elevada carga fiscal está a colocar em risco o negócio dos revendedores, que é cada vez menos rentável, representando também para os consumidores finais (particulares e empresas) enormes encargos financeiros.

Com uma margem de lucro cada vez menor e atrofiados pela elevada carga fiscal, a salvaguarda dos postos de trabalho deste sector são, cada vez mais, um exercício difícil de gerir.

Entende, assim, a ANAREC que se encontram hoje ameaçados muitos postos de trabalho no sector da revenda dos combustíveis, que emprega mais de 80 mil colaboradores, directos e indirectos. Compete ao Governo, com máxima celeridade, tomar medidas eficazes de salvaguarda destes postos de trabalho.

A Direcção

Lisboa, 21 de Abril de 2009

28-08-2011

COMBUSTÍVEIS

ANAREC espera outono e inverno complicados após quebras no consumo do 1º semestre

Os postos de abastecimento de combustíveis vão ter um outono e inverno extremamente complicados, após perdas de sete e 10 por cento no consumo do gasóleo e da gasolina no primeiro semestre, disse o presidente da ANAREC.

“Não é fácil adivinhar o que é que vai acontecer a este setor. Estamos a prever um início de outono e um inverno extremamente complicados para esta atividade, extremamente complicado para a manutenção dos postos de trabalho”, afirmou a Lusa o presidente da Associação Nacional de Revendedores de Combustíveis (ANAREC), Virgílio Constantino.

O responsável da ANAREC destacou, ainda, que, devido ao aumento dos preços dos combustíveis e à implementação de medidas que vão ter impacto no consumo, a situação “vai ainda complicar-se mais por parte dos consumidores, das empresas”, numa altura em que há registos de cerca de 400 postos a terem encerrado nos últimos três anos, vários dos quais no litoral, já não só nas zonas fronteiriças, sujeitas à influência do mercado espanhol.

“Aquilo que temos vindo a dizer de há alguns anos a esta parte é que os nossos associados na zona de fronteira têm problemas sérios de equilíbrios financeiros e de gestão e alguns desses postos, num número aproximado de 400, já encerraram ao longo destes últimos três anos”, destacou Virgílio Constantino.

O cenário para o futuro não é, portanto, “nada risonho”, considerou o presidente da ANAREC, salientando que há mais de 60 mil postos de trabalho em causa, em termos diretos e indiretos, num setor que trabalha com “margens extremamente estranguladas”, quando o volume de vendas em termos de litros vendidos tem vindo a cair “drasticamente”.



CRISE ■ DESDE O INÍCIO DO ANO, UM POUCO POR TODO O PAÍS

Já encerraram 400 gasolinheiras

■ Confederação do Comércio aponta ainda para o fecho de 600 oficinas de reparação automóvel e alerta para o aumento do desemprego

● LUIS FIGUEIREDO SILVA

Desde o início do ano, já fecharam cerca de 400 postos de abastecimento de combustível um pouco por todo o País, atirando para o desemprego mais de duas mil pessoas.

O número foi avançado por João Vieira Lopes, presidente da Confederação do Comércio e Serviços de Portugal (CCP), segundo a qual a crise económica tem conduzido ao fecho compulsivo de muitos estabelecimentos comerciais. A título de exemplo, a CCP avança ainda que, desde o início do ano, já encerraram também portas 600 oficinas de reparação automóvel. Na restauração, a situação é mais dramática, com três mil estabelecimentos fechados só no primeiro semestre.

Ainda de acordo com a CCP, o ano de 2011 tem-se revelado negro para o sector do comércio, que assiste a encerramentos diários, a um ritmo de cerca de uma centena de estabelecimentos a fechar por dia, lançando no desemprego cerca de meio milhão de pessoas. A média de trabalhadores que perdem o emprego é de cinco por estabelecimento, segundo a CCP, que alerta para o facto de muitas destas pessoas não serem contabilizadas nas estatísticas do desemprego. "Muitas das pessoas são também os proprietários dos estabelecimentos, sem direito a subsídio", esclarece a CCP. Segundo o seu presidente, João Vieira Lopes, o número de desempregados no sector do comércio é de 100 mil.

Por dia, estão a fechar 100 empresas de comércio e serviços



O encerramento dos postos de combustível atirou para o desemprego mais de duas mil pessoas

Quando aos 400 postos de abastecimento de combustível encerrados, boa parte situa-se perto das fronteiras com Espanha, país onde os combustíveis são mais baratos. O mesmo acontece com o comércio, penalizado pelas taxas de IVA também mais reduzidas no país vizinho.

O encerramento de pequenas e médias empresas comerciais poderá agravar-se a partir de Setembro, altura em que aumenta o IVA para o gás e a electricidade, que passa de seis por cento para os 23 por cento. ■

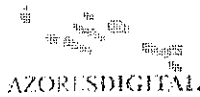
Q PORMENORES

SIBS NÃO REDUZIU A SIBS, entidade que gere a rede Multibanco, garantiu ao 'CM' que não reduziu o número de terminais de pagamento automático, tendo até registado um crescimento de 5,6%.

100 MIL DESEMPREGADOS O comércio regista um número de desempregados na ordem dos 100 mil, num universo de 720 mil trabalhadores, "uma taxa muito acima da média nacional", alerta a CCP.

Comerciantes estão a deixar o multibanco

Para fazer face ao aumento dos custos, muitos comerciantes estão a prescindir dos pagamentos por multibanco. A razão para o abandono deste serviço prende-se com as taxas que os comerciantes têm de suportar. "Nas grandes superfícies, a taxa a pagar à Unicre e à SIBS é de apenas um por cento, mas para os pequenos e médios comerciantes - com volumes de negócios mais modestos -, as taxas chegam aos três e quatro por cento", justificou João Vieira Lopes, presidente da CCP. ■ L.F.S.



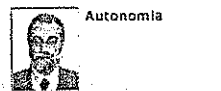
Notícias

Notícias Voltar à página anterior

Search bar with 'QW' text

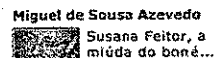
Aumento dos combustíveis nos Açores: a tampa caeu no imposto pelo Governo

Do Director



Autonomia

Colunistas



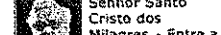
Miguel de Sousa Azevedo Susana Feitor, a miúda do boné...



Liduína Borba ADELINO TOLEDO - UM SUCESSO NA TERCEIRA



Daniel de Sá Senhor Santo Cristo dos Milagres - Entre a Lenda e a Fé



Victor Hugo Forjaz REITORICES ELEITORAIS



Ana Lucia Almeida Do Belo e da Besta



Ana Lucia Almeida Do Belo e da Besta

Veja Também

Acusa CDS-PP

O Deputado do CDS-PP Açores Pedro Medina acusou, esta quinta-feira, o Governo Regional de andar à "caça dos impostos" com as alterações consecutivas que tem efectuado ao preço dos combustíveis nos Açores, classificando as alterações dos últimos dias como "uma manobra de diversão".

Numa intervenção no Parlamento dos Açores, Pedro Medina colocou várias questões ao executivo socialista sobre as receitas que a Região está a obter com tantas variações nos preços dos combustíveis e questionou porque motivo as chamadas gasolinas "low cost", ou seja, as gasolinas e os gasóleos já comercializados no mercado continental como produtos na linha branca, não estão disponíveis nas ilhas. "Nos Açores, os mecanismos de fixação dos preços dos combustíveis foram há pouco tempo mudados. Na prática mudou, o Governo Regional, de um mecanismo de fixação de preços dos produtos petrolíferos de preços fixos para preços máximos. A primeira questão que gostaria de deixar prende-se em saber qual o impacto a nível da receita fiscal desta alteração?", questionou.

Por outro lado, acrescentou o parlamentar popular, "também sabemos que as taxas de ISP (Imposto Sobre Produtos Petrolíferos) são inferiores nas Regiões Autónomas para compensarem o custo de transporte. Também é certo que existe um valor mínimo e um máximo de valor de taxa. Segunda questão a colocar: qual é a taxa de ISP actualmente em vigor nos Açores?". Porém, os democratas-cristãos não obtiveram estas respostas.

Marcas brancas

Pedro Medina levantou também dúvidas sobre a não disponibilização de combustíveis da linha branca na Região: "estando os preços dos produtos petrolíferos elevados, nomeadamente as gasolinas e os gasóleos, existe no mercado continental os produtos na linha branca (conhecidos por "low cost"), combustíveis mais baratos, podendo beneficiar os consumidores. Recentemente, a ANAREC (Associação de Revendedores de Combustíveis) denunciou no Parlamento Nacional que não conseguia ter acesso a estes combustíveis mais baratos. A diferença entre os combustíveis mais baratos e os topo de gama chega a ser de mais de 20 centimos por litro, o que num depósito com capacidade superior a 60 litros pode gerar uma poupança no consumidor de mais de 12 euros".

Perante isto, lamentou: "Actualmente são vendidas nos Açores as gasolinas aditivadas e superaditivadas, não tendo o consumidor Açoriano a possibilidade de optar por uma solução mais económica. Impõe-se, por isso, uma maior correcção do mercado, que permita aos consumidores terem uma oferta mais diversificada ao nível dos combustíveis aumentando o seu poder de escolha".

Porém, mais uma vez o Deputado do CDS-PP ficou sem resposta por parte do Governo.

"Caça ao imposto"

Pedro Medina quis, no entanto, salvaguardar a questão das oscilações constantes nos preços dos combustíveis nos Açores: "Nas últimas semanas, o Governo Regional alterou várias vezes o preço dos combustíveis, sendo que em alguns casos, essas alterações contrariavam as alterações no preço do petróleo nos mercados internacionais e a evolução dos preços a nível nacional. Resolveu, sensivelmente nos últimos quinze dias, fazer uma autêntica manobra de diversão, ora aumentando, ora baixando o preço dos combustíveis nos Açores. Caça ao imposto é o que parece resultar desta actuação do Governo Regional".

Por isso, prosseguiu, "pergunta-se: neste momento, qual é o nível de execução fiscal do ISP, nos Açores, durante o ano de 2011?", frisando que "num momento de tão grandes dificuldades e num bem tão necessário para as famílias, para as empresas e empresários, ser claro e transparente é o mínimo que se exige ao Governo Regional".

JOSÉ GARCIA

Quinta-Feira, dia 07 de Julho de 2011



Outras notícias do tema Actualidade - CEFAL realizou jogos ambientais no Complexo Municipal de Piscinas da

Quer um... Clique aqui para nos dar a sua opinião

CDS-PP: Aumento dos combustíveis nos Açores é uma “caça ao imposto” pelo Governo Regional

Medina levantou dúvidas sobre a não disponibilização de combustíveis da linha branca

O Deputado do CDS-PP Açores Pedro Medina acusou, esta quinta-feira, o Governo Regional de andar à “caça dos impostos” com as alterações consecutivas que tem efectuado ao preço dos combustíveis nos Açores, classificando as alterações dos últimos dias como “uma manobra de diversão”.

Numa intervenção no Parlamento dos Açores, Pedro Medina colocou várias questões ao executivo socialista sobre as receitas que a Região está a obter com tantas variações nos preços dos combustíveis e questionou porque motivo as chamadas gasolinas “low cost”, ou seja, as gasolinas e os gasóleos já

comercializados no mercado continental como produtos na linha branca, não estão disponíveis nas ilhas.

“Nos Açores, os mecanismos de fixação dos preços dos combustíveis foram há pouco tempo mudados. Na prática mudou, o Governo Regional, de um mecanismo de fixação de preços dos produtos petrolíferos de preços fixos para preços máximos. A primeira questão que gostaria de deixar prende-se em saber qual o impacto a nível da receita fiscal desta alteração?”, questionou.

Por outro lado, acrescentou o parlamentar popular, “também sabemos que as taxas de ISP (Imposto Sobre Produtos Petrolíferos) são inferiores nas Regiões Autónomas para compensarem o custo de transporte. Também é certo que existe um va-

lor mínimo e um máximo de valor de taxa. Segunda questão a colocar: qual é a taxa de ISP actualmente em vigor nos Açores?”. Porém, os democratas-cristãos não obtiveram estas respostas.

Marcas brancas

Pedro Medina levantou também dúvidas sobre a não disponibilização de combustíveis da linha branca na Região: “estando os preços dos produtos petrolíferos elevados, nomeadamente as gasolinas e os gasóleos, existe no mercado continental os produtos na linha branca (conhecidos por “low cost”), combustíveis mais baratos, podendo beneficiar os consumidores. Recentemente, a ANAREC (Associação de Revendedores de Combustíveis) denunciou no Parlamento Nacional que

não conseguia ter acesso a estes combustíveis mais baratos. A diferença entre os combustíveis mais baratos e os topo de gama chega a ser de mais de 20 cêntimos por litro, o que num depósito com capacidade superior a 60 litros pode gerar uma poupança no consumidor de mais de 12 euros”. Perante isto, lamentou: “Actualmente são vendidas nos Açores as gasolinas aditivadas e superaditivadas, não tendo o consumidor Açoriano a possibilidade de optar por uma solução mais económica. Impõe-se, por isso, uma maior correcção do mercado, que permita aos consumidores terem uma oferta mais diversificada ao nível dos combustíveis aumentando o seu poder de escolha”.

Porém, mais uma vez o Deputado do CDS-PP ficou sem resposta por parte do Governo.

Nota à Imprensa

15 Junho 2010

Anarec preocupada com revendedores de combustíveis do Sul

Reuniões com autarcas do Algarve alertam para as dificuldades do sector

A Delegação Regional do Sul da Associação Nacional de Revendedores de Combustíveis (Anarec) solicitou audiências a todos os representantes das autarquias do Distrito de Faro.

Estes pedidos de audiência, que surgem no sentido de formalizar a representação da Anarec no distrito, pretendem sensibilizar e alertar os autarcas para os actuais e preocupantes problemas que o sector de revenda de combustíveis líquidos e gasosos enfrenta.

Na área dos combustíveis líquidos, as reuniões visam alertar as autarquias para o não licenciamento de novos postos, mais concretamente os postos dos hipermercados, tendo em conta as grandes diferenças existentes entre os serviços prestados por estes e pelos postos tradicionais.

Desde o factor da empregabilidade (em média 8 funcionários para 2), da prestação de serviço (personalizado e profissional contra impessoal e sem profissionalismo), à questão do espaço (os postos tradicionais são concebidos para o efeito, têm infra-estruturas seguras e instalações sanitárias), ao horário (durante 24 horas os postos tradicionais prestam um serviço social, correndo maiores riscos de assaltos), finalizando nas diferenças na qualidade do produto (os postos tradicionais vendem combustível aditivado, os hipermercados um produto mais simples).

Quanto aos combustíveis gasosos, o objectivo passa por alertar os autarcas para algumas dificuldades vividas pelos profissionais do sector, nomeadamente a resolução de inspecções periódicas e renovações de alvarás de parques de gás, a dificuldade de aquisição de terrenos com viabilidade de construção para a instalação de parques de gás e um maior controlo nas transacções feitas com o país vizinho.

Para mais informações:

Elisabel Soares – t. +351.966796492 / @ elisabel.soares@gmail.com

Paulo Silva – t. +351.963002580 / @ paasilva@hotmail.com

Internet: <http://www.anarec.pt>

Neste âmbito, a Anarec chamou a atenção para a necessidade de se cumprirem as normas de transacções comerciais intra-comunitárias, que obrigam a declarar o pagamento da diferença de impostos (IVA e ISP) do país onde foi adquirido para o país onde vai ser consumido. No acto das fiscalizações, terá de ser exibido um documento que prova a intenção de efectuar o respectivo pagamento.

Ainda nesta área, a Anarec está a solicitar a colaboração das autarquias, no sentido de dinamizar acções conjuntas, com vista ao controlo do cumprimento das normas de segurança rodoviária no transporte de mercadorias perigosas.

As reuniões, levadas a cabo pelo Presidente da Delegação Regional do Sul da Anarec, Victor Madeira, contam com o contributo dos associados do Sul, que estão a fazer chegar à Anarec as suas preocupações e dificuldades mais locais. A Anarec está ainda a convidar dois associados locais, em representação dos combustíveis líquidos e gasosos, para participarem nas reuniões.

A Anarec já reuniu com as câmaras municipais de Lagoa, Faro, Loulé, Monchique, Alcoutim e Vila Real de Santo António, estando já outras reuniões agendadas.

Até ao momento, a Anarec faz um balanço bastante positivo destas audiências. Todas as reuniões com as diferentes autarquias têm servido para esclarecer dúvidas e para alertar para as dificuldades e particularidades do sector de revenda de combustíveis líquidos e gasosos.

Durante os encontros, a Anarec tem mostrado disponibilidade para dar apoio a questões ligadas ao sector, tentando que a sua experiência e conhecimento possam ser úteis ao desenvolvimento do concelho. Do lado dos municípios, a abertura demonstrada e a vontade de colaborar e de conhecer o sector deixam a Anarec bastante satisfeita.

Para mais informações:

Elisabel Soares – t. +351.966796492 / @ elisabel.soares@gmail.com

Paulo Silva – t. +351.963002580 / @ paasilva@hotmail.com

Internet: <http://www.anarec.pt>



Abastecer low cost é mais caro?

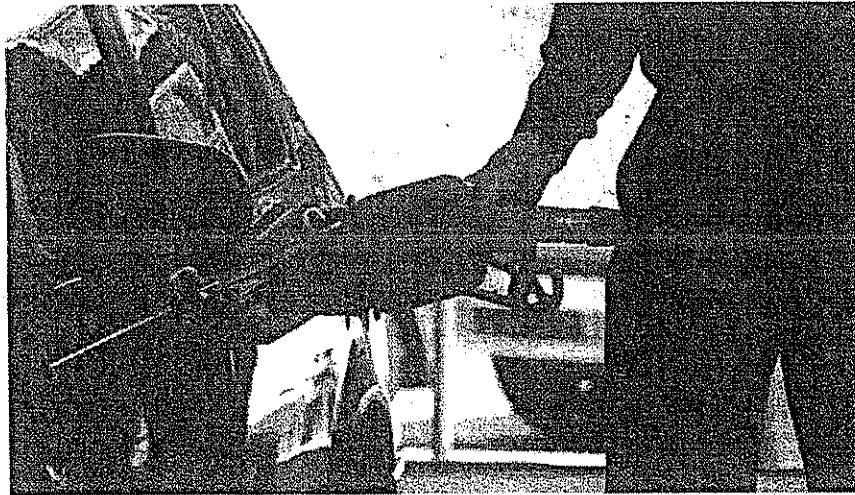
PRÓS E CONTRAS FACE AOS DESCONTOS OFERECIDOS POR INSTITUIÇÕES E GASOLINEIRAS

TEXTOS: JOEL LOPES
jlopes@fanteledeuas.com
DADOS: MARIANA VIANA
marianaviana@fanteledeuas.com

O momento de abastecer o automóvel está a tornar-se um pesadelo. Olhar para o painel que mostra o evoluir da conta de combustível enquanto carregamos na pise-de-abastecimento será uma das situações mais complicadas de gerir no que toca a contas. Os postos low cost estão a expandir-se em força com descontos de combate... e ainda bem. Se por um lado permitem-nos pagar menos, forçaram também as gasolineiras a avançar com descontos e promoções que nos permitem pagar, em alguns casos... ainda menos. Descubra connosco as dicas para circular ao menor custo possível.

Os preços dos combustíveis já deixaram de ser tema de conversa de café. Começamos a habituarnos a pagar o que as gasolineiras nos pedem sem grande protesto. Estamos a comprá-los sem continuar a perceber realmente a formação de preços e não quem querá averiguar afinal se há concertação de preços ou não entre os diversos operadores de mercado. Mesmo os partidos políticos deixaram esta bandeira em plena época eleitoral. A ajuda, por vezes,

na de onde menos se espera e os postos low cost, essencialmente sob a marca de cadeias de hipermercados surtiram um duplo efeito: por estarem situados nas proximidades de grandes superfícies pressionam os preços das áreas de serviço nas redondezas a recuar alguns centimos sob pena de fecharem portas. Os mais céticos continuam a alimentar teorias de que os carburantes low cost são adulterados, têm qualidade duvidosa, 'levam água' mas fique desde já com uma sugestão: se nunca os experimentou, abasteça uma vez e compare os resultados. O efeito passa palavra é poderoso mas não há como falar com conhecimento de causa. Quem acha que é tudo igual, só tem de continuar a usufruir dos descontos generosos na gasolina ou gasóleo de marca de distribuidor. Para os que estão orgulhosamente do outro lado da barricada, há boas notícias: há casos em que uma conjugação de alguns fatores lhes pode permitir abastecer a um preço tão ou mais baixo que o postos low cost. Confira connosco.



Galp, há de igual modo descontos em várias situações mas são sobretudo os clientes das lojas de conveniência Tangerina, M24 e Continente os que mais lucram ao optar pelos combustíveis da gasolinera nacional. Há algumas modalidades de desconto de preços que podem chegar aos 16 centimos por litro. Já as propostas de descontos da Cepsa farão sorrir os clientes do El Corte Inglés que podem beneficiar de 6% de desconto nos carburantes da gasolinera se efetuarem compras de valor igual ou superior a 25 euros. Do mesmo modo, os possuidores do cartão de fidelização Porque Eu Volto, podem optar por aplicar os pontos acumulados em descontos no preço dos combustíveis. Cada 1000 pontos valem um euro a menos no talão a pagar. É óbvio que estamos perante situações que envolvem uma conjugação de fatores. Mas os que têm de fazer contas à vida vão ser obrigados a procurar mais informação se quiserem pagar menos para andar de automóvel. Ainda está a perguntar como é que afinal é possível ter preços mais baixos nas marcas tradicionais? Simples. Depois de analisar a informação que lhe damos na tabela em anexo, faça então uma pesquisa dos postos mais baratos na zona onde mora ou por onde costuma passar. Agora cruze esses dados com os da tabela que lhe mostramos. Quer um exemplo? Para quem mora no Grande Porto, no dia 16 de Maio podia abastecer gasóleo no posto Jumbo de Canidelo a 1,289 euros/litro. A menos de um quilómetro de distância, o posto Repsol da VL8 tinha o gasóleo a 1,339 euros/litros. Se cruzarmos com as várias possibilidades de descontos de 6 centimos mencionadas temos 1,279 euros/litro. Na Grande Lisboa e para quem vive, por exemplo, em Oeiras há a possibilidade de abastecer gasóleo no Jumbo de Alfragide por 1,289 euros/litro. Mas se quiser dar um pulo até à BP de Carnaxide, basta puxar pelo cartão de sócio do ACP ou do INATEL e consegue o diesel a 1,279 euros/litro. Como vê, hipóteses de poupar no abastecimento não faltam. Mas que, um gesto tão banal se complicou nos últimos anos, não deixa de ser verdade. ■

VALES DE DESCONTO ULTRAPASSAM LOW-COST?

GASOLINEIRA/PROMOÇÃO	DESCONTO	CONDIÇÕES GERAIS
Galp FLORINAZOR (LADAPÉS) VALE DE DESCONTO LOW-COST (LADAPÉS) 4	6 CÉNTIMOS POR LITRO	APLICAR EM TODAS AS GASOLINEIRAS GALP. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO.
SAFARI (POSTOS) (MONTALEGRE)	6 CÉNTIMOS POR LITRO	APLICAR EM TODAS AS GASOLINEIRAS SAFARI. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO.
VIE VERVA	5 CÉNTIMOS POR LITRO	APLICAR EM TODAS AS GASOLINEIRAS VIE VERVA. O VALOR DO DESCONTO É DE 5 CÉNTIMOS POR LITRO. O VALOR DO DESCONTO É DE 5 CÉNTIMOS POR LITRO.
CARTEIRA (LADAPÉS) VIE VERVA (LADAPÉS) EL PASO (LADAPÉS) 16 CÉNTIMOS POR LITRO	2 CÉNTIMOS POR LITRO	APLICAR EM TODAS AS GASOLINEIRAS EL PASO. O VALOR DO DESCONTO É DE 2 CÉNTIMOS POR LITRO. O VALOR DO DESCONTO É DE 2 CÉNTIMOS POR LITRO.
BP ALP	VALOR DE LITRO	APLICAR EM TODAS AS GASOLINEIRAS BP. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO.
BP (L)	6 CÉNTIMOS POR LITRO	APLICAR EM TODAS AS GASOLINEIRAS BP. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO.
BP (L)	6 CÉNTIMOS POR LITRO	APLICAR EM TODAS AS GASOLINEIRAS BP. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO.
BP (L)	6 CÉNTIMOS POR LITRO	APLICAR EM TODAS AS GASOLINEIRAS BP. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO.
REPSOL SÓCIO DO ACP (LADAPÉS)	6 CÉNTIMOS POR LITRO	APLICAR EM TODAS AS GASOLINEIRAS REPSOL. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO.
REPSOL (L)	6 CÉNTIMOS POR LITRO	APLICAR EM TODAS AS GASOLINEIRAS REPSOL. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO.
REPSOL (L)	6 CÉNTIMOS POR LITRO	APLICAR EM TODAS AS GASOLINEIRAS REPSOL. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO.
CEPSA VALE ATIVA (LADAPÉS)	6 CÉNTIMOS POR LITRO	APLICAR EM TODAS AS GASOLINEIRAS CEPSA. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO.
CEPSA (L)	6 CÉNTIMOS POR LITRO	APLICAR EM TODAS AS GASOLINEIRAS CEPSA. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO. O VALOR DO DESCONTO É DE 6 CÉNTIMOS POR LITRO.

Os dados são atualizados a 15 de Maio de 2011. Os valores de desconto aplicam-se a todos os postos de abastecimento.

Informação é desconto

Primeiro passo: alguma vez ouviu falar do sitio www.maisgasolina.com? Para os que desconhecem este portal, está lá toda a informação sobre os preços dos postos de abastecimento em Portugal. Os valores são atualizados com regularidade mas confira sempre as datas. Pode fazer pesquisas com vários filtros, como os postos mais baratos na zona onde mora ou por onde passa com frequência. A idade digital colocou-nos a informação ao alcance de alguns cliques e em tempos de aperto de cinto, introduza mais uma rotina diária para além das informações sobre o estado do tempo ou do

trânsito. Faça o favor de perder um ou dois minutos por dia que lhe podem valer muitos euros a mais na carteira. Depois passe uma vista de olhos na tabela 'Valores de desconto ultrapassam low cost?' e comece a conferir. Na rede Repsol, por exemplo, a clube compensa. Os sócios do FC Porto, SL Benfica e SC Braga têm desconto de 6 centimos por litro. O mesmo se passa com os clientes do Montepio. Para quem tem apólices da Seguro Directo há um desconto de cinco centimos. E os depositantes da Caixa Geral de Depósitos também podem usufruir de combustíveis mais baratos nesta gasolinera. Uma chamada de atenção: fixe esta

expressão - postos aderentes. Se tiver dúvidas, pergunte antes de abastecer. É que, seja qual for a petrolífera, pode ter parado num posto que não alinha nestas campanhas. A BP também proporciona múltiplas opções para ter carburantes mais baratos e os descontos por litro podem ir dos quatro centimos do Cartão Azul Holmes Place aos nove centimos do ACP em dias específicos do mês. E tenha atenção que neste caso em concreto, a redução é acumulável com outras promoções. Ainda na BP, a fidelização compensa e os proprietários do cartão BP Premierplus recebem vales de 1,20 euros em abastecimentos superiores a 20 litros. Na



DISCURSO DE EXPERT



VIRGÍLIO CONSTANTINO Presidente da Associação de Revendedores (ANAREC) sobre a baixa nos combustíveis

“Consumo com quebra de sete por cento”

© RAQUEL OLIVEIRA

Correio da Manhã – O preço dos combustíveis volta a descer. Acha que é tendência para ficar?

Virgílio Constantino – Gostava de dizer que a descida veio para ficar, mas depende de muitas variáveis. Se se mantiver esta tendência de descida do preço do barril e simultaneamente a cotação do euro, é provável que estejamos em presença de ajustamentos para baixo.

– O consumo tem estado a reflectir estes preços elevados?

– Sem dúvida que tem vindo a cair. Os últimos dados disponíveis, relativos ao primeiro trimestre, mostram uma queda de cerca de sete por cento. Uma queda mais acentuada na gasolina do que no gasóleo. Não sei se se está a manter esta tendência.

– Como está o sector a sentir esta quebra de consumo?

– Estamos a sofrer com esta situação, naturalmente. Há postos que se aguentam melhor, nomeadamente os localizados nas cidades e próximos das malhas urbanas. Mas os que mais sentem são aqueles que estão perto das linhas de fronteira.

– Se esta tendência para a descida



de preços se mantiver, acha que o sector poderá recuperar dessa situação?

– Não creio. Esta baixa de preços não é suficiente para contrariar as dificuldades em que muitos postos já se encontram neste momento. Eles continuarão a ressentir-se da situação económica difícil.

– Refere-se sobretudo aos postos junto à fronteira. Tem ideia de quantos têm sido afectados com a quebra do consumo provocada pela procura de abastecimento em Espanha?

– Desde finais de 2005 e início de 2006, a diferença de preços com Espanha já afectou cerca de 400 postos de abastecimento.

– Quantos tiveram de encerrar?

– Cerca de metade teve de fechar. Os outros continuam a debater-se com grandes dificuldades, estão numa situação muito delicada (mais informação na pág. 28). ■



em cada dez automóveis que se abastecem em Espanha têm matrícula portuguesa

Postos espanhóis vendem bidões para combustíveis

Gasolina e gás. Até os residentes longe da fronteira já vão abastecer-se a Espanha

PAULO JULIANO, Viana do Castelo

Se antes uma viagem até Espanha servia para atestar a viatura de combustível, hoje, os consumidores portugueses vão ainda mais longe e utilizam o passeio, ainda, para encherem bidões de gasolina nos postos espanhóis ou comprarem garrafas de gás, além de outros produtos espanhóis.

Além dos riscos para a segurança do tráfego rodoviário, dada a quantidade de combustível que muitas destas viaturas transportam muitas vezes em vasilhame não apropriado, quem paga a factura da diferença de impostos são as gasolinhas próximas de uma linha de fronteira que, cada vez mais, entra adentro pelo território português.

"Estes fluxos comerciais, em que os portugueses juntam as suas compras numa viagem única a Espanha, já chegam a 50 quilómetros da fronteira. Estamos a falar do desfinhar de um sector e milhares de postos de trabalho em risco", lamentou ao DN o vice-presidente da Associação Nacional de Revendedores de Combustíveis (Anarec).

António Amaral vai mais longe e diz que quem perde, pelas contas da associação, é o próprio Estado. "Em todos os produtos petrolíferos, incluindo as garrafas de gás, o Estado deixa fugir mil milhões de euros por ano em receitas de impostos. Não valeria a pena uniformizar estes preços?", alerta António Amaral.

É que do lado espanhol os consumidores encontram quase tudo, desde a gasolina que chega a ser 15 centimos por litro mais barata ou ao gás em botija a metade do preço.

Nos últimos meses, desde a última subida das taxas de IVA, passou a ser comum ver as

gasolinhas espanholas a venderem também bidões. Precisamente para os seus clientes portugueses aumentarem o número de litros que podem transportar numa só deslocação e assim permitir rentabilizar a viagem ao país vizinho, no caso de residirem em localidades mais distantes da fronteira.

Jacinto Sousa é um dos 17 empregados do posto da Repsol de Tui, a escassos 100 metros da ponte internacional que liga a Galiza espanhola a Valença, de onde vê chegar quase todos os clientes, motivados pela diferença de mais de 20 centimos só em cada litro de gasolina.

"Em cada dez que param a meter combustível, nove são portugueses, a maioria de Valença. É um corridinho de portugueses", acrescenta, enquanto serve outro português que foi a Tui de propósito para "meter 20 euros de gasolina".

Em Espanha, a nota apresentada para pagar por Francisco Ribeiro deu para 15,2 li-

tros de gasolina no seu Clio, enquanto que na "bomba" portuguesa mais perto teria gasto mais quatro euros para ter a mesma quantidade.

"São os impostos, porque a gasolina é a mesma e deve chegar ao mesmo preço aos dois países. Em Portugal já não meto gasolina há uns seis anos", garante Francisco Ribeiro, antes de voltar para Valença. Pelo meio lá confessa que de vez em quando, além de atestar o carro, também mete mais combustível num bidão. "Temos que poupar como podemos", atira este automobilista.

A diferença de impostos nos combustíveis entre Portugal e Espanha, explica o vice-presidente da Anarec, é uma das justificações para este cenário. "Por exemplo, em Espanha, o gás tem uma taxa reduzida de IVA, o que faz com que uma mesma botija, da mesma marca, custe o dobro em Portugal. Depois, ninguém se pode admirar a ver portugueses a transportar ilegalmente as garrafas desde Espanha."

Preocupações que a Anarec diz já ter feito chegar aos membros do Governo e aos partidos políticos, sobretudo numa altura em que é admitida nova subida dos impostos.

Se este aumento vier a acontecer, "então estaremos a falar de um cenário catastrófico para as empresas próximas da fronteira, que já passaram hoje por grandes dificuldades", sublinha António Amaral.

Acresce que depois de atestarem os automóveis com combustíveis, os portugueses acabam por gastar ainda mais dinheiro em Espanha nestas deslocações, quer na aquisição de produtos alimentares locais, num ou noutro brinde, nos cafés e restaurantes, etc. Produtos em que a Espanha arrecada muitas receitas em IVA.

ENTREVISTA: MÓNICA VICENTE

Gasolinha em Tomiño, Espanha



"Só colocamos os combustíveis em recipientes homologados"

Qual a importância que os clientes portugueses têm para o vosso posto?

Multa: Oito em cada dez dos nossos clientes são portugueses. E não param de aumentar, o que levou mesmo a empresa a meter mais quatro trabalhadores nos últimos meses. Hoje somos ao todo 15 empregados e o serviço não pára. Eu, por exemplo, trabalho todos os domingos, que é o dia de maior movimento de portugueses, de manhã e à tarde.

E compreende a diferença que há nos preços entre Portugal e Espanha?

Sinceramente, não. O produto é o mesmo, a diferença só pode estar nos impostos. Então desde que aumentaram o imposto no início do ano, voltámos a sentir um aumento de clientes. Imagino que seja uma quebra de receita muito grande em Portugal.

Qual a diferença de preços, em média, entre Portugal e Espanha?

Na gasolina é mais constante e, no nosso posto, chega a rondar os 25 a 30 centimos por cada litro. No gasóleo varia muito e num dia pode ser de cinco e passado algum tempo val aos 15 centimos por cada litro. Hoje vendemos o gasóleo a 1,24 euros e a gasolina a 1,34 euros. Já abasteceu de combustíveis alguma vez em Portugal?

Nunca. Vou a Vila Nova de Cerveira várias vezes, porque é só passar a ponte e fica a uns cinco quilómetros, mas nunca tive de meter gasolina lá. Encho sempre cá, para ter o suficiente para ir e voltar. Mas gasto dinheiro lá noutras coisas, por exemplo nos restaurantes, porque gasto muito da comida portuguesa e de tomar lá a minha pinga.

Qual o consumo médio dos portugueses? Grande parte vem para encher o depósito, que pode ser de 40 a 60 euros. Outros vêm aqui como se fosse a gasolinha ao pé da casa deles, e metem só o suficiente para alguns dias. Só uns dez ou 15 euros.

E levam gasolina fora do tanque da viatura? Cada vez mais. Mas nós só colocamos gasolina ou gasóleo em bidões homologados, como exige a lei.

onde podem ser adquiridos esses bidões? Nós também os vendemos. São de 20 litros, estão homologados e custam 12 euros. Até eles são mais baratos aqui do que em Portugal, onde custam entre 15 e 17 euros. E cada vez vendemos mais.

Além de atestar, os portugueses fazem mais compras no posto de combustível?

Sim, claro. Levam outras coisas que temos mais baratas, como o tabaco.



Agência Lusa, Publicado em 13 de Maio de 2011 |

Autoridades portuguesas e espanholas aumentam fiscalização sobre tráfico de combustíveis na fronteira

O tráfico de combustíveis nas zonas de fronteira está a merecer "atenção redobrada" e "maior fiscalização" por parte das autoridades portuguesas e espanholas, informou hoje o tenente-coronel do Comando Territorial de Braga, Mota Gonçalves.

Na reunião semestral de controlos móveis, no âmbito de um protocolo celebrado entre Portugal e Espanha em 1994, reuniram-se hoje em Chaves os comandos das regiões limítrofes dos dois lados da fronteira para "delinear" estratégias de atuação conjunta no combate à criminalidade.

Mota Gonçalves acredita que com a atual crise económica e social e, conseqüentemente, com a diminuição da capacidade financeira dos cidadãos, haja uma "utilização indevida" dos combustíveis.

Por isso, frisou, as forças policiais portuguesas e espanholas estão a intensificar a fiscalização desde a subida dos preços dos combustíveis porque as pessoas "arriscam mais".

Além dos combustíveis, o furto do cobre também está na "mira" das autoridades porque é um tipo de crime em crescendo.

O aumento deste tipo de crimes, segundo Mota Gonçalves, prende-se com o facto de ser um metal fácil de diluir e de vender aos países do Médio Oriente, que são "grandes compradores".

O criminoso, acrescentou, anda "sempre" à frente das autoridades, ou seja, arranja continuamente novas metodologias e métodos de atuação na prática dos crimes.

Assim, o objetivo desta cooperação conjunta é encurtar a esta 'distância' em relação ao ladrão e perceber os métodos que utiliza para as autoridades andarem "à frente" dele.

Mota Gonçalves ressaltou que as regiões limítrofes dos dois lados da fronteira não têm níveis de criminalidade elevados, o que facilita a fiscalização, patrulhamento e a programação de ações conjuntas.



COMBUSTÍVEIS ■ SUBIDA DE MAIS TRÊS CÉNTIMOS POR LITRO

Preço do gasóleo bate recorde

■ O aumento dos combustíveis está a causar apreensão aos revendedores que temem uma vaga de despedimentos no sector em Portugal

de SECUNDINO CUNHA

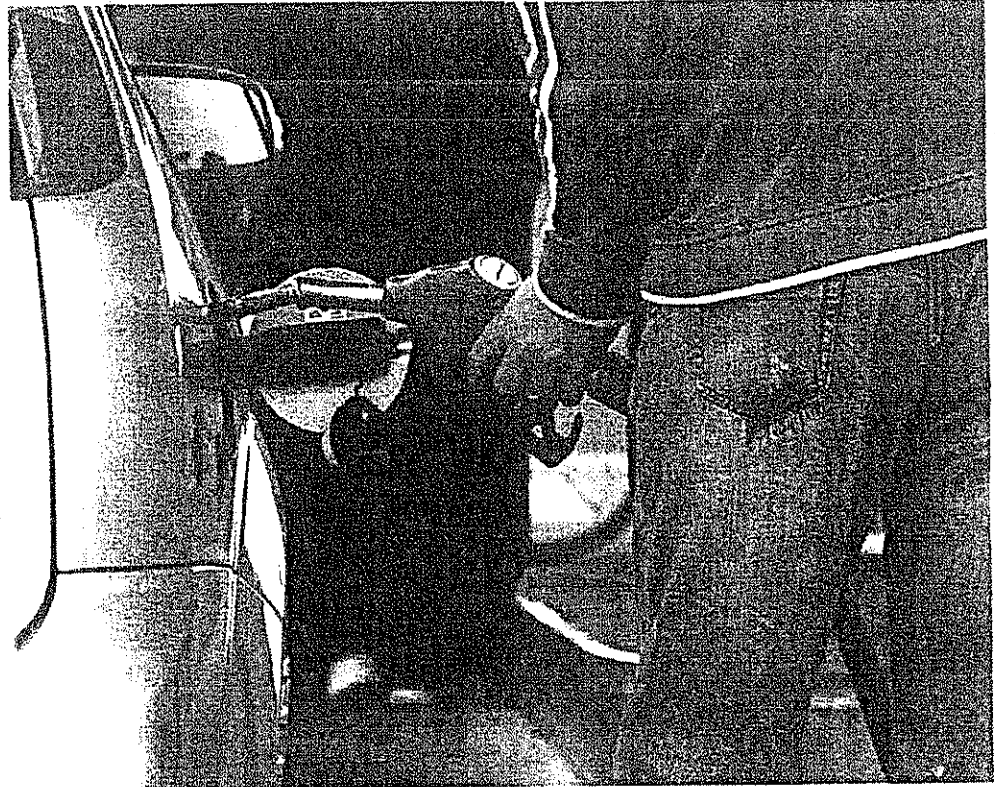
Os preços dos combustíveis batem, em Portugal, todos os recordes a partir da meia-noite de amanhã, com novo aumento previsto de três céntimos no litro do gasóleo e dois céntimos no litro da gasolina sem chumbo 95.

A concretizar-se esta actualização, forçada pelo disparo do crude nos mercados internacionais (na sexta-feira bateu nos 125 dólares por barril, em Londres, o valor mais elevado dos últimos 33 meses) e pelo aumento dos produtos refinados, o gasóleo, nos postos de abastecimento das auto-estradas, que são os mais caros, deve bater nos 1,5 euros por litro, o preço mais alto de sempre em Portugal. Nesta altura custa 1,46 euros.

Quanto à gasolina 95, que nos mesmos postos já ronda 1,63 euros por litro, vai subir para 1,65 euros batendo também os máximos de sempre. Na sexta-feira, a Bloomberg dava conta de aumentos dos preços do gasóleo e da gasolina, nos mercados internacionais, em cerca de 3 por cento, o que faz adivinhar uma actualização significativa esta segunda-feira.

O preço médio que hoje se pratica em Portugal é de 1,44 euros no gasóleo e 1,60 na gasolina 95. Desde o início do ano, o gasóleo já subiu 12 céntimos e a gasolina 16, fazendo com que Portugal esteja no grupo dos cinco países com os combustíveis mais caros da União Europeia.

Este novo aumento dos combustíveis, para além das famílias e das empresas, é também preocupante para os revendedores, que asseguram estar a viver o pior mo-



O gasóleo pode atingir na madrugada de segunda-feira 1,5 euros por litro, o valor mais elevado de sempre

"As pessoas têm cada vez menos dinheiro"

António Amaral

mento de sempre. "Estamos a caminhar para o abismo. As pessoas têm cada vez menos dinheiro, o pedido de ajuda externa indicia que os cortes vão acentuar-se, com os preços a subir desta maneira as perspectivas são muito más", disse ao CM António Amaral, vice-presidente da Associação Nacional dos Revendedores de Combustíveis (ANAREC). Sublinhando que as quebras no consumo rondam os 20 por cento, em relação a 2010, António Amaral admite uma vaga de despedimentos no sector, que dá emprego ilicito a cerca de 15 mil pessoas. ■

OUTROS DADOS

ESPAÑA SOBE

O preço médio da gasolina em Espanha atingiu na última semana 1,33 euros por litro, mais 1,9%, quase menos 30 céntimos do que em Portugal. O gasóleo, no país vizinho, está agora a 1,29 euros, menos 14 céntimos do que em Portugal.

OURO E PRATA

O ouro e a prata registaram valores históricos na passada sexta-feira. No mercado londrino, o ouro atingiu o valor recorde de 1473 dólares por onça.

Hipermercados ganham clientes com preços baixos

Os postos low cost, junto aos hipermercados, estão a ganhar cada vez mais clientes, tendo atingido já cerca de 30 por cento do mercado. Os preços são irresistíveis: 1,29 euros por litro no gasóleo e 1,45 euros por litro na gasolina, 15 céntimos mais baratos do que a média.

Um relatório recente da Autoridade da Concorrência (AdC) mostra que, no ano passado, a diferença entre os postos de marca branca e o das petrolíferas foi de 11,4 céntimos por litro de gasolina e de 12,5 céntimos no gasóleo, o com-bustível mais consumido no país. ■

Data: 14.04.2011

Título: ANAREC diz que economia não aguentaria subida dos impostos sobre combustíveis

Pub: Diário Económico

clipping

Tipo: Jornal Nacional Diário

Secção: Economia

Pág: 20

CARGA FISCAL

ANAREC diz que economia não aguentaria subida dos impostos sobre combustíveis

A Associação Nacional de Revendedores de Combustíveis (ANAREC) contestou ontem um eventual aumento do imposto sobre os combustíveis, como propôs a associação ambientalista Quercus, afirmando que a economia portuguesa não aguentaria essa medida. "A carga fiscal sobre os combustíveis já é excessiva e prejudica os consumidores, as pequenas e médias empresas e a economia em geral", disse à Lusa o presidente da ANAREC, Virgílio Constantino.

Area: 36cm²/ 3%

Cores: P/B

ID: 3592541



ANAREC contesta subida de imposto

A Associação Nacional de Revendedores de Combustíveis (ANAREC) contestou um eventual aumento do imposto sobre os combustíveis, como propõe a associação ambientalista Quercus, afirmando que a economia portuguesa não aguentaria essa medida. "A carga fiscal sobre os combustíveis já é excessiva e prejudica os consumidores, as pequenas e médias empresas e a economia em geral", disse à Lusa o presidente da ANAREC, Virgílio Constantino.



Gasolina a caminho dos 2 euros/litro

Cerca de uma centena de postos pode fechar até ao final do ano se os preços continuarem a subir. Eventual aumento do IVA e ISP ditado pelo FMI e UE poderá colocar combustíveis em máximos históricos

LUÍS GONÇALVES
luis.goncalves@sol.pt

O EVENTUAL aumento do IVA e do Imposto sobre Produtos Petrolíferos (ISP), a incerteza sobre a situação na Líbia e as recentes revisões em alta do preço do petróleo para 2011 poderão levar os combustíveis a novos máximos históricos em Portugal, com a gasolina a passar a barreira psicológica dos dois euros por litro, admitem vários especialistas ao SOL.

O elevado custo dos combustíveis e a retracção do consumo das famílias face às medidas de austeridade estão a tornar cada vez mais pessimistas as perspectivas do negócio para petrolíferas e revendedores. Cerca de uma centena de postos de abastecimento de combustíveis está em risco de fechar em Portugal este ano, devido à combinação destes dois factores, refere ao SOL o presidente da associação dos revendedores (ANAREC), Virgílio Constantino. O responsável lembra que, depois do fecho de 400 postos desde finais de 2006 até hoje - devido, sobretudo, às diferenças de fiscalidade entre Portugal e Espanha -, não são só os estabelecimentos de fronteira que estão a ser afectados, mas também os do Litoral e os centros urbanos.



HUMBERTO ALMEIDA

Famílias estão a reduzir o consumo de combustíveis

Segundo dados da Direcção-Geral de Energia e Geologia (DGEG), o preço de venda ao público do gasóleo subiu, em apenas um ano, 21% (desde Abril de 2010) e o da gasolina 95 cerca de 14%. As vendas seguiram o mesmo ritmo: só as de gasolina sem chumbo 95 recuaram mais de 7% em Janeiro de 2011 face a 2010.

Alta vai manter-se

António Comprido, presidente da Associação Portuguesa de Empresas Petrolíferas (APEPTRO), afirmou ao SOL que a tendência de alta dos preços dos combustíveis deverá manter-se e que qualquer previsão é sempre dotada de forte in-

certeza. Os factores de pressão são internos e externos.

Os dois responsáveis concordam que um agravamento do IVA e do ISP (cujo cálculo também inclui o IVA), dado como provável no quadro do 'pacote' de ajuda do Fundo Monetário Internacional (FMI) e da Comissão Europeia, irá, a confirmar-se, fazer subir ainda mais os preços dos combustíveis.

O 'factor Líbia' atinge especialmente o mercado português, uma vez que

o país do Norte de África, apesar de ser responsável por apenas 2% da produção mundial de petróleo, representa 15% do abastecimento desta matéria-prima a Portugal e 12% à Europa.

António Comprido refere que as petrolíferas portuguesas já substituíram o petróleo líbio - barato, mas de alta qualidade - por outros que poderão ter custos de refinação superiores, de-

vido à sua inferior qualidade, e, consequentemente penalizar os preços na bomba.

Factores externos agravados

Nos factores externos, a alta do preço do petróleo *brent* (que é referência para a Europa) é o maior factor de pressão, com os principais investidores internacionais a anunciarem revisões em alta para este ano. O *brent* cotou esta semana nos 124 dólares em Londres e, entre Março de 2010 e Março deste ano, o seu valor médio disparou de 78,3 para 114 dólares, uma subida de 46%. A Merrill Lynch admitiu este mês que o *brent* poderá atingir os 144 dólares este trimestre - aproximando-se do máximo histórico de 147 dólares de Julho de 2008 - e reviu em alta o preço médio anual de 86 para 122 dólares por barril. O JP Morgan estima um preço médio do *brent* em 2011 de 104 dólares (acima dos 95 dólares anteriormente esperados) e o Royal Bank of Scotland avança com uma previsão de 94 dólares contra 87 dólares. O JP Morgan admite mesmo a possibilidade de o *brent* cotar nos 180 dólares se a situação na Líbia e na Síria se mantiverem e se, eventualmente, alastrarem a outras regiões, como o Irão e a Arábia Saudita, dois dos maiores produtores mundiais.

Além das tensões do Médio Oriente e Norte de África, outro penalizador da cotação internacional é o desequilíbrio entre oferta e procura. A produção está praticamente estagnada desde 2005, enquanto a procura está hoje acima dos níveis anteriores à crise financeira, tendo atingido 90 milhões de barris

CURIOSIDADES

PETRÓLEO
Representa 33% do consumo mundial de energia primária

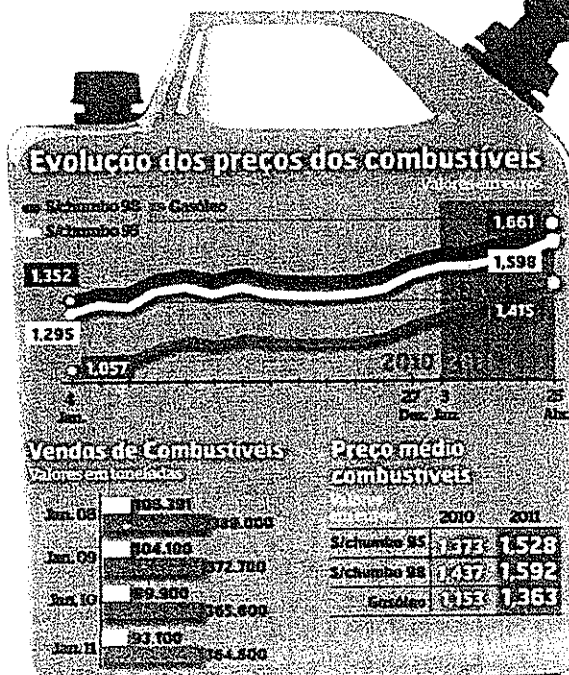
CHINA
País asiático é responsável por 15% do consumo global

TRANSPORTES
Metade do consumo de petróleo em todo o Mundo é destinado aos transportes

PROCURA
O FMI estima que um crescimento de 1% na economia mundial cause uma subida de 0,57% na procura de petróleo

RIGIDEZ
Uma subida de 10% no preço do petróleo provoca uma quebra da procura de apenas 0,2%

diários. A crescente procura deve-se não às economias desenvolvidas - que consomem praticamente o mesmo que há 15 anos, segundo o gabinete de research do BNP Paribas -, mas aos países emergentes - que quase triplicaram o consumo de 15 para 40 milhões de barris diários. Só a China (10 milhões de barris diários) consome quase o mesmo que a União Europeia (14 milhões de barris).



Diferença de preço chega a 20 centavos

A alta dos preços dos combustíveis tem levado a uma forte concorrência entre as retalhistas, desde as petrolíferas tradicionais às marcas brancas das superfícies comerciais. As diferenças dentro do distrito de Lisboa, por exemplo, chegam quase a 20 centavos por litro para o mesmo combustível. Uma poupança que pode atingir os 10 euros, no caso de atestar o depósito com 50 litros.

De acordo com dados da DGEG, o posto

onde a gasolina sem chumbo 95 é mais cara no distrito de Lisboa é na Cepsa de Benfica, onde cada litro é cobrado a 1,682 euros. No extremo oposto está o Inter-marché de Torres Vedras, onde se paga 1,499 euros por litro de gasolina 95.

No gasóleo, a diferença é de 16 centavos por litro entre o posto mais barato (Eco-marché de Aveiras de Cima, com 1,339 euros por litro) e o mais dispendioso (Cepsa Benfica, com 1,499 euros).

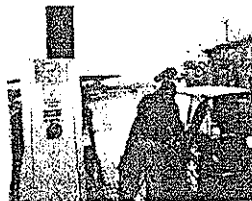


PRIMEIRO PLANO

COMBUSTÍVEL MAIS BARATO EM ESPANHA

Preços muito mais apetecíveis

Em Tominho, a gasolina 95 vende-se a 1,329 e o diesel a 1,283. Junto a Bragança, o diesel é a 1,27 euros e gasolinas sem chumbo 95 e 98 a 1,33 e 1,44.2. Junto a Chaves, o diesel custa 1,3 e a gasolina 1,35.



50

litros de combustível
Quantidade máxima de combustível que se pode transportar, individualmente, em transporte particular, entre estados membros. Estes produtos estão sujeitos a imposto.



Em Fuentes de Onoro, portugueses abastecem depósitos e bidões, dentro das malas dos carros, como reserva em caso de falha



Encher recipientes de combustível em Tominho é habitual, especialmente ao final do

Contrabando de combustíveis de Espanha sem fiscalização

Portugueses atravessam fronteira para encher depósitos e bidões. Autoridades não actuam

MADALENA FERREIRA*
avf@jnp

Apesar de ser proibido por lei o transporte de mais de 50 litros de combustível em transporte próprio entre estados membros da União Europeia, os preços apetecíveis em Espanha levam os portugueses a recorrer ao contrabando. Autoridades fecham os olhos.

Segundo a lei (ler caixa), um particular não pode transportar mais de 50 litros de gasolina entre estados membros, mas com a clivagem dos preços a chegar quase aos 30 céntimos por litro, há cada vez mais pessoas que, além de atestar o depósito de combustível do outro lado da fronteira, levam ainda bidões na mala, ultrapassando em grande medida aquele limi-

te. Muitos deslocam-se por autoestrada, onde acreditam que é mais difícil haver operações policiais. Porém, segundo o JN constatou, esse controlo é quase nulo. Ao que foi possível apurar, no caso do gás, em média mais barato 10 euros em Espanha (e cujo transporte também obedece a regras), no seio da GNR haverá indicações para "não fazer nada" até duas botijas. Outro militar referiu que, tratando-se de pequenas quantidades, e não podendo aplicar o Regulamento de Materiais Perigosos, não sabem como proceder. "Por isso, o que se tem feito é deixar passar".

"Enquanto este Governo insistir em roubar-nos, virei sempre a

14
euros
poupa-se na compra
de 50 litros de
combustível

10
euros
Poupança na
compra de cada
botija
de gás

Espanha", disparava em voz alta João Sousa, à beira de atestar o depósito do seu Opel Astra e mais dois recipientes de 50 litros cada que trazia na mala da viatura. "Repare que aqui a diferença do gasóleo, que é o que me interessa, não é de meia dúzia de trocos, mas sim de 10, 15 euros, ou mais, por depósito", continuava o comerciante português que vai a Fuentes de Onoro, Espanha, uma vez por semana, comprar combustível.

Ora, em tempo de austeridade, a população que vive em toda a antiga linha de fronteira de Vilar Formoso, na Guarda, aproveita o fim-de-semana para ir a Fuentes e atestar os carros. "Já enchi o depósito e mais uma lata de 30 li-

O que diz a lei

DECRETO-LEI 73/2010 DE 21 JUNHO
No sexto ponto do artigo 61 deste decreto está explícito que se considera "forma de transporte atípica de combustível que não se encontre no reservatório de um veículo ou num recipiente de reserva apropriado até ao limite de 50 litros".

SUJEITOS A IMPOSTO
Produtos adquiridos por particulares em países de outros estados membros, "para seu uso e transportados pelos próprios, estão sujeitos a um imposto", defende ainda o mesmo decreto-lei no sétimo ponto do artigo 61º.



COMBUSTÍVELS PREV



Gasolina mais barata em Espanha reanima contrabando

Portugueses atravessam fronteira para encher depósito e abões

COMBUSTÍVEIS

Preços podiam baixar 8 cêntimos

PROPOSTA Antigo presidente da Autoridade da Concorrência sugere que oleodutos e armazenagem saiam das mãos das gasolineeiras

"É possível reduzir sete a oito cêntimos por litro se o Governo adoptar uma série de medidas legislativas e estruturais que já tinham sido propostas em 2004, voltaram a ser propostas pela Autoridade da Concorrência [AdC] em 2009 e que não foram ainda adoptadas", disse Abel Mateus (*na foto*) à saída de uma audição na Comissão de Assuntos Económicos e Energia.

Entre essas medidas, enunciou o antigo presidente da AdC, incluiu-se "permitir e promover a construção de novos terminais de manuseamento de importação de produtos líquidos do exterior e procurar que a armazenagem e os oleodutos não estejam nas mãos das gasolineeiras".

Por outro lado, enumerou, seria

necessário "criar regulação dos monopólios naturais, facilitar o licenciamento de novos postos de gasolina e rever alguns contratos entre as gasolineeiras".

No caso dos contratos, Abel Mateus referia-se a uma cláusula *English Clause*, que diz existir entre as petrolíferas que operam em Portugal e, que as leva a consultar a Galp - para averiguar que preço a Galp faz - antes de importar combustíveis refinados de outros mercados. O mesmo responsável também defendeu uma ideia já avançada há meses pela associação dos revendedores

de combustíveis, a Anarec: um regulador só para o preço dos combustíveis. "Temos que criar um regulador específico para alguns aspectos do mercado, nomeadamente um re-

gulador para os combustíveis líquidos que nalguns países está ligado ao equivalente à portuguesa Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos", disse, acrescentando que essa entidade "regularia as infraestruturas essenciais" como oleodutos, terminais e armazenamento.

Que empresas além da Galp dispõem de dinheiro para investir em novas estruturas, como terminais e oleodutos? "As outras grandes gasolineeiras têm dinheiro para esses investimentos", disse, defendendo que já houve projectos nesse sentido no passado, não tendo avançado porque "falta vontade política".

Sobre as flutuações de preços, Abel Mateus, também disse que estes "sobem como um foguetão e descem como uma pena", um cenário típico "de mercados oligopólicos em que há barreiras à importação". *Lusa*





Data: 19.11.2009

Título: "Sem baixa do ISP mais postos vão encerrar"

Pub:



Tipo: Jornal Nacional Diário



Secção: Notícias

Pág: 51



VIRGÍLIO CONSTANTINO Presidente da Associação Nacional de Revendedores de Combustíveis (Anarec)

"Sem baixa do ISP, mais postos vão encerrar"

● SECUNDINO CUNHA

Correio da Manhã – O petróleo está hoje a menos de 80 dólares o barril e os combustíveis em Portugal estão aos preços de quando o crude estava a 120 dólares. Como explica isto?

Virgílio Constantino – O preço dos combustíveis não tem a ver apenas com o petróleo. Há a questão dos produtos refinados, que têm um peso importante, e, sobretudo, o valor dos impostos, que representam, de longe, a maior fatia do valor final.

– O que é preciso, então, fazer para que tenhamos gasolina e gasóleo ao preço de Espanha, por exemplo?

– Baixar a carga fiscal. Esse é, em nosso entender, o caminho. Repare que em cada litro de gasolina, a 1,27 euros, 79 cêntimos são impostos. Só o ISP são mais de 60 cêntimos e depois há o IVA, que cá é de 20 por cento. Em Espanha o ISP é mais baixo e o IVA é de 16%.

– A Anarec vai fazer alguma coisa nesse sentido?

– Estamos a fazer. Temos reuniões agendadas com os diversos grupos parlamentares, no sentido de os sensibilizarmos para o problema,



de forma a que haja já alterações no próximo Orçamento de Estado. É que, sem baixa do ISP, mais postos vão encerrar, sobretudo na linha de fronteira.

– Continuam a fechar os postos de abastecimento nas zonas de fronteira?

– Continuam. Nós estimamos que, nos últimos dois anos, tenham encerrado entre 350 e 400 postos, o que significou o desemprego para mais de 1400 pessoas. E quero dizer-lhe que esta é a nossa grande preocupação.

– O desemprego?

– Sim. A nossa actividade representa 80 mil postos de trabalho e temos de lutar por eles.

– Acredita que o Governo venha a baixar os impostos sobre os combustíveis?

– Eu espero, sinceramente, que isso aconteça. E nós vamos fazer tudo para que assim seja.

Area: 163cm²/18%

Tiragem: 148.036

FOTO

Correi: 4 Corre

ID: 2936567

Anarec pede fiscalizador de combustíveis

Revendedores queixam-se de perda de negócio, apontando para este ano **quebras nas vendas de combustíveis entre 15 e 20%**

ANA SERAFIM
ana.serafim@sol.pt

A ASSOCIAÇÃO Nacional de Revendedores de Combustíveis (Anarec) vai pedir ao novo Governo e a outras entidades do sector que seja criado um organismo que analise o combustível vendido em todos os postos de abastecimento do país.

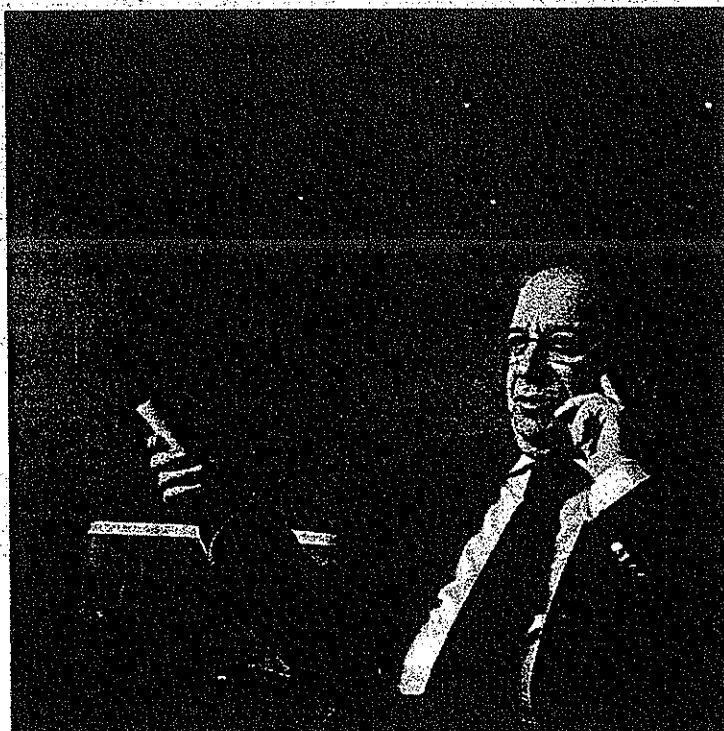
«Queremos que sejam afixadas as características, dando informação detalhada ao consumidor», sublinha o presidente, Virgílio Constantino, em entrevista ao SOL. «Falta um órgão regulador que possa dar a indicação de quais são as características do combustível», reforça.

Em causa, justifica, está, por exemplo, os tipos de gasolina e gasóleo vendidos nos postos de operadores ditos especializados e nas bombas associadas a hipermercados, uma problemática que a Anarec tem enfatizado desde que os grupos de distribuição passaram a vender combustíveis.

«Temos dito que os combustíveis comercializados nos postos dos hipermercados são mais simples. Têm todos os requisitos para que os veículos possam funcionar, mas não são tão aditivados», argumenta Constantino. «Não são piores. São diferentes».

Competitividade a cair

O dirigente salienta que a diferença de preços praticados pelos *hipers* - que chega a dez centimos - está a pôr em causa o negócio dos revendedores especializados. Com a crise e a consequente redução do consumo, este ano os cerca de 2.500 associados da Anarec podem ver o seu volume de negócios cair entre 15 a 20%, prevê.



Virgílio Constantino foi eleito presidente da ANAREC em Março | JOSÉ STICCO

«A perda de competitividade resulta da diferenciação dos preços, que é muito acentuada face ao preço de referência», detalha. «A diferença de preço de um posto para o outro, no-

meadamente das grandes superfícies, é tão grande que nos rouba uma parte substancial da venda. Não conseguimos acompanhar porque o preço está fixado».

Não há cartel

Na sua opinião, a aproximação de preços não depende dos revendedores, mas das petrolíferas que, à partida, fixam o preço dos produtos nos postos. «Se a Autoridade da Concorrência já o disse várias vezes e se encontramos micro-mercados em que há diferenciação de preços muito significativa, forçosamente tenho que admitir que, provavelmente, não haverá cartelização. Mas poderia haver uma maior liberdade nos preços com que trabalhamos», defende.

Nas reuniões que vai agendar com os grupos

NAS FRONTEIRAS

300 a 400

bombas já fecharam nas zonas fronteiriças, desde a escalada do preço do petróleo, no Verão de 2008, quando começou a ser mais em conta ir atestar o depósito a Espanha

1400 empregos desapareceram

40 a 80%

de perdas no volume de negócios em algumas bombas localizadas perto das fronteiras

DESEMPREGO

Sector emprega 80 mil pessoas, mas a Anarec diz que a quebra no consumo de combustíveis pode levar a cortes de empregos entre 20 a 30% em 2010.

parlamentares, a Anarec quer ainda trazer à discussão a carga fiscal sobre os combustíveis. «Quando se fala na descida dos impostos sobre combustíveis, e sendo o IVA e ISP fontes substanciais de impostos arrecadados, consideramos que haverá pouca margem de manobra por parte do Governo. Mas tentaremos que pelo menos IVA possa baixar a um nível muito parecido com o praticado em Espanha», avança, alertando para o problema dos operadores nas zonas fronteiriças (ver números).



Data: 14.10.2009

Título: Hipers vendem combustível normal

Pub:



Tipo: Jornal Nacional Diário

Secção: Economia

Pág: 30



AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA

Hipers vendem combustível normal



Revendedores de marca acusam hipers de vender combustível de baixa qualidade

➔ Associação Nacional de Revendedores de Combustíveis (ANAREC) considerou ontem que o presidente da Autoridade da Concorrência (AdC) lhe "deu razão" ao afirmar que os combustíveis vendidos nos hipermercados são "mais simples" que os de marca. A AdC nega tal afirmação.

A AdC desmentiu, em comunicado, esta interpretação das palavras de Manuel Sebastião proferidas no dia 1, aquando da apresentação do novo boletim mensal com estatísticas de combustíveis. O presidente da AdC disse então que os preços de combustíveis mais baixos praticados pe-

la generalidade das grandes superfícies se deviam, entre outros factores, à venda de uma gama de "produtos mais reduzida e mais simples", sendo que a qualidade de um produto simples só pode ser comparada com a de outro produto simples, diz a AdC no comunicado de ontem.

"A ANAREC congratula-se por esta entidade vir a terreno dar razão às suas críticas", sustenta a associação em comunicado, afirmando que "Manuel Sebastião veio, finalmente, a público explicar de uma forma clara que os combustíveis à venda nos hipermercados são diferentes na sua composição".

Para o presidente da ANAREC, Virgílio Constantino, "este poderá ser o primeiro passo para se começar a esclarecer, de facto e com a verdade, todos os consumidores sobre a existência de dois diferentes tipos de produtos à venda no mercado português, com qualidade e resultados muito diferentes".

No entanto, o presidente da AdC sublinhou, no dia 1, e para que não subsistissem dúvidas quanto à qualidade dos produtos, que os combustíveis vendidos nos postos de abastecimento das grandes superfícies "cumprem todos os requisitos técnicos" definidos para o efeito. ■

Área: 187cm² / 199

Tiragem: 133.131

FOTO

Corres: 4 Cc

ID: 2885577

Data: 14.10.2009

Título: ANAREC diz que Concorrência lhe deu razão

Pub:

Destak

Tipo: Jornal Nacional Diário

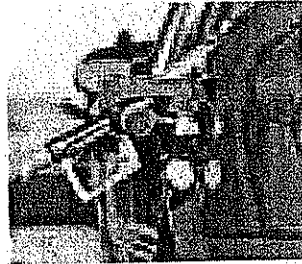
Secção: Nacional

Pág: 5

clipping
nacional

COMBUSTÍVEIS

ANAREC diz que Concorrência lhe deu razão



A Associação Nacional de Revendedores de Combustíveis considerou que o presidente da Autoridade da Concorrência lhe «deu razão» ao afirmar que os combustíveis vendidos nos hipermercados são «mais simples» que os de marca. Mas Manuel Sebastião diz não admitir que as suas «afirmações sejam distorcidas e aproveitadas para confundir o mercado e os consumidores», reiterando que os combustíveis em causa «cumprem todos os requisitos técnicos».

Área: 53cm² (56)

Tiragem: 120.000

FOTO

Cores: 4 Cor

ID: 288752

**CONDIÇÕES
DAS
PETROLÍFERAS
PARA A REVENDA DE COMBUSTÍVEIS**

CONDIÇÕES DE COMERCIALIZAÇÃO

GALPENERGIA

DISTRIBUIÇÃO OIL
RETALHO PORTUGAL
R. TOMÁS DA FONSECA - TORRE A
1600-209 LISBOA

INFORMAÇÃO RP - 01

2011/01/02

ASSUNTO: CONDIÇÕES COMERCIAIS 2011

Caro Revendedor/Cessionário,

A presente circular tem como objectivo informar-vos sobre o novo quadro de Margens de Revenda de Combustíveis, Bónus e demais condições comerciais, a iniciar em 1 de Janeiro de 2011.

1. Margens

A dinâmica actual do negócio de Retalho de combustíveis exige cada vez mais que a proposta de valor da Petrogal para cada mercado seja ajustada à realidade local, por forma a garantir a competitividade da marca nesse mercado e assegurar a satisfação dos seus clientes.

Como se sabe, o factor preço é apenas uma das componentes dessa proposta de valor. À semelhança do que sucede em muitas outras actividades de Retalho, os preços variam em função de um conjunto alargado de factores. Como tal, um preço de referência com âmbito nacional deixou há muito de ser adequado face às características específicas de cada mercado local.

Uma das apostas da Petrogal tem sido claramente a inovação, criando uma maior oferta de produtos e soluções de energia aos seus Clientes, bem como uma larga oferta de promoções para os Clientes que procuram descontos, mantendo produtos de qualidade, sem pôr em causa as margens do negócio (*1).

No sentido de melhorar a rentabilidade dos postos de abastecimento, principalmente dos que apresentaram quebra de vendas em Rodovia, criou-se uma *Retribuição Adicional Variável (RAV)* em função da percentagem de Vendas de Galp Frota e Promoção Vice-Versa (ver quadro abaixo).

Assim, as Margens a seguir mencionadas aplicam-se a todos os Revendedores/Cessionários, excepto nos casos de contratos de margem previamente acordada, margem adicional ou condições especiais que superem as condições base das margens de revenda.

1.1 Margem de Revenda

Produto	Margem de Revenda €/m3	Bónus Conforme 2. €/m3 (*2)	RAV (% Frota e Vice-Versa > 39%) €/m3	RAV (% Frota e Vice-Versa > 49%) €/m3	RAV (% Frota e Vice-Versa > 59%) €/m3
Gasolina 95 H.E.	36,00	4,90	3,00	6,00	10,00
Gasolina 98 H.E.	36,00	4,90	3,00	6,00	10,00
GForce 98	41,17	4,90	3,00	6,00	10,00
GForce 95	38,00	4,90	3,00	6,00	10,00
Gasóleo Hi Energy	35,00	4,90	3,00	6,00	10,00
GForce Diesel	40,17	4,90	3,00	6,00	10,00
Gasóleo Agrícola	32,72	4,90	-----	-----	-----

2. Bónus

Os Bónus aplicam-se, cumulativamente, a todos os Revendedores/Cessionários, conforme valores e desde que cumpridas as condições a seguir enunciados.

<i>Designação</i>	<i>Bónus €/m3</i>
2.1. Pagamento por Multibanco	2,20
2.2. Pagamento por Débito em conta	0,90
2.3. Ambiente, Qualidade e Segurança (AQS)	1,20
2.4. Apresentação de Garantias Bancárias	1,00
2.5. Integração Pagamentos Automáticos (IPA)	0,20
2.6. Adesão a Acções Promocionais	0,15 a 0,30
2.7. Programa Serviço Estrela	0,50 a 5,00
2.8. Vendas Incrementais	10,00 a 15,00

2.1. Pagamento por Multibanco

O Bónus de Multibanco será atribuído aos Revendedores/Cessionários que liquidem as facturas até à data limite do seu vencimento através de Multibanco, incidindo apenas sobre os litros vendidos (combustíveis) correspondentes às facturas pagas por este meio.

2.2. Pagamento por Débito em conta

O Bónus de Débito em conta será atribuído aos Revendedores/Cessionários que liquidem as facturas até à data limite do seu vencimento através de Débito em conta, incidindo apenas sobre os litros vendidos (combustíveis) correspondentes às facturas pagas por este meio.

2.3. Ambiente, Qualidade e Segurança

O Bónus AQS será atribuído aos Revendedores/Cessionários que cumpram na Integra as disposições legais do sector, bem como os compromissos, responsabilidades e procedimentos constantes no Manual Técnico de Ambiente, Qualidade e Segurança do posto de abastecimento emitido pela Petrogal e será repartido da seguinte forma:

a) 30% = €0,36/m3 - Controlo efectivo de Stocks

Pagamento atribuído aos Revendedores/Cessionários que procedam ao efectivo controlo e análise diária dos Stocks de produtos no posto, informando a Petrogal de imediato no que diz respeito às anomalias que se venham a verificar, na análise e interpretação dos valores decorrentes desse controlo;

b) 20% = €0,24/m3 - Combustíveis

Pagamento atribuído aos Revendedores e Cessionários que procedam à efectiva paragem de vendas com acompanhamento de todas as descargas e com controlo obrigatório de água nos reservatórios;

c) 30% = €0,36/m3 - Limpeza/segurança

Limpeza de separadores de Hidrocarbonetos, grelhas, caixas de visita, baldes cheios de areia e extintores válidos, em número adequado e nos locais apropriados, telefones de emergência em local visível para os operadores;

2.7. Programa Serviço Estrela

Este Programa irá registar em 2011 algumas alterações que vão ao encontro das muitas sugestões recebidas, tornando-o mais actual, funcional e simples.

Estas alterações serão objecto de informação que poderá ser consultada no Manual do Programa Estrela 2011, a enviar em breve e, a partir 1 de Janeiro de 2011, no Site do Programa Estrela (www.qualidade21.com).

Desde já aqui ficam as respectivas condições comerciais:

- Bónus para Revendedores/Cessionários, com um Indicador Global de Serviço, igual ou superior a 85%:

- Bónus para Revendedores/Cessionários:

<i>Classificação</i>	<i>Bónus €/m3</i>
Do 1º classificado ao 10º	5,00
Do 11º classificado ao 50º	3,00
Do 51º classificado ao 100º	2,00
Do 101º classificado ao 200º	0,75
Do 201º classificado até último classificado com Taxa Realização de 85%	0,50

Este bónus terá periodicidade quadrimestral que, conforme habitual, incidirá sobre todas as vendas do período, com excepção das vendas Promoção Vice-Versa.

Será atribuído o prémio anual válido para 2 pessoas, aos 3 melhores classificados de 2011, sendo considerado o resultado final do 3º quadrimestre de 2010 e os 1º e 2º quadrimestres de 2011, para obtenção da média anual.

2.8. Vendas Incrementais

Com base no objectivo previamente estabelecido para cada posto, mantém-se a atribuição de um bónus sobre o volume de vendas Incrementais que superem o objectivo de vendas definido para 2011. Este objectivo será oportunamente comunicado a cada um dos Revendedores/Cessionários.

Para efeitos de análise e estabelecimento do objectivo, os postos duplos são considerados como apenas um posto.

Este bónus não se aplica nos casos de contratos de margens previamente acordadas, margens adicionais ou acordos específicos que superem as Condições Comerciais agora divulgadas.

Nos casos em que os pressupostos iniciais fixados como objectivo posto a posto forem alterados, o objectivo de vendas será igualmente revisto.

Este bónus será liquidado no primeiro trimestre de 2012 e de acordo com os seguintes valores:

<i>Vendas Incrementais</i>	<i>Bónus Euros/m3</i>
0 % a 5%	10,00
> 5%	15,00

6. Taxas de Exploração da Cessão de Exploração

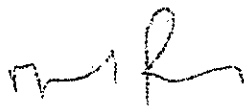
A actualização das taxas de exploração em vigor far-se-á segundo os critérios de actualização estabelecidos e devem ser entendidas em conjunto com as novas Condições Comerciais de 2011.

Os investimentos eventualmente realizados no seu posto de abastecimento pela Petrogal em 2010 e 2011, com vista à melhoria das condições do negócio, serão também considerados na alteração das taxas de exploração.

Estas novas **Condições Comerciais 2011** revogam as condições comerciais em vigor durante o ano de 2010 e são consideradas um todo não susceptível de ser alterado. A Petrogal poderá a qualquer momento modificar estas Condições Comerciais, comunicando previamente aos Revendedores/Cessionários, eventuais alterações.

Conto com a sua Energia Positiva!

O Director de Retalho Portugal



(Miguel Pereira)

DISTRIBUIÇÃO OIL
RETALHO PORTUGAL
R. TOMÁS DA FONSECA - TORRE A
1600-209 LISBOA

INFORMAÇÃO RP - 01

2010/01/01

ASSUNTO: CONDIÇÕES COMERCIAIS 2010

Caro Revendedor/Cessionário,

A presente circular tem como objectivo informar-vos sobre o novo quadro de Margens de Revenda de Combustíveis, Bónus e demais condições comerciais, a iniciar em 1 de Janeiro de 2010.

1. Margens

A dinâmica actual do negócio de Retalho de combustíveis exige cada vez mais que a proposta de valor da Galp Energia para cada mercado seja ajustada à realidade local, por forma a garantir a competitividade da marca nesse mercado e assegurar a satisfação dos seus clientes.

Como se sabe, o factor preço é apenas uma das componentes dessa proposta de valor. A semelhança do que sucede em muitas outras actividades de Retalho, os preços variam em função de um conjunto alargado de factores. Como tal, um preço de referência com âmbito nacional deixou há muito de ser adequado face às características específicas de cada mercado local.

Para ajustar as condições comerciais a esta nova realidade e, simultaneamente, preservar os resultados do negócio dos nossos parceiros, é criado o conceito de preço médio nacional que, como será detalhado adiante, passa a fazer parte integrante da forma de cálculo das Margens de Revenda.

Assim, as Margens a seguir mencionadas aplicam-se a todos os Revendedores/Cessionários, excepto nos casos de contratos de exclusividade de margem previamente acordada.

1.1 Margem de Revenda

<i>Produto</i>	<i>Margem de Revenda €/m3</i>	<i>Bónus cf 2. €/m3</i>
Gasolina S/Chumbo 95 H.E.	36,00	3,60
Gasolina S/ Chumbo 98 H.E.	36,00	3,60
GForce S/Chumbo	41,17	3,60
GForce S/Chumbo 95	38,00	3,60
Gasóleo Hi Energy	35,00	3,60
GForce Diesel	40,17	3,60
Gasóleo Agrícola	32,72	3,60

<i>Designação</i>	<i>Bónus €/m3</i>
2.1. Pagamento por Multibanco	2,20
2.2. Pagamento por Débito em conta	1,80
2.3. Ambiente, Qualidade e Segurança (AQS)	1,20
2.4. Integração Pagamentos Automáticos (IPA)	0,20
2.5. Adesão a Acções Promocionais	0,15 a 0,30
2.6. Programa Estrela	0,58 a 5,75
2.7. Vendas Incrementais	10,00 a 15,00

2.1. Pagamento por Multibanco

O Bónus de Multibanco será atribuído aos Revendedores/Cessionários que liquidem as facturas até à data limite do seu vencimento e através de Multibanco, incidindo apenas sobre os litros vendidos (combustíveis), correspondentes às facturas pagas por este meio.

2.2. Pagamento por Débito em conta

O Bónus de Débito em conta será atribuído aos Revendedores/Cessionários que liquidem as facturas até à data limite do seu vencimento e através de Débito em conta, incidindo apenas sobre os litros vendidos (combustíveis) correspondentes às facturas pagas por este meio.

2.3. Ambiente, Qualidade e Segurança

O Bónus AQS será atribuído aos Revendedores/Cessionários que cumpram na íntegra as disposições legais do sector, bem como os compromissos, responsabilidades e procedimentos constantes no Manual Técnico de Ambiente, Qualidade e Segurança do posto de abastecimento emitido pela Galp Energia e será repartido da seguinte forma:

a) 30% = €0,36/m3 - Controlo efectivo de Stocks

Pagamento atribuído aos Revendedores/Cessionários que procedam ao efectivo controlo e análise diária dos Stocks de produtos no posto, informando a Galp Energia de imediato no que diz respeito às anomalias que se venham a verificar, na análise e interpretação dos valores decorrentes desse controlo;

b) 20% = €0,24/m3 - Combustíveis

Pagamento atribuído aos Revendedores/Cessionários que procedam à efectiva paragem de vendas com acompanhamento de todas as descargas e com controlo obrigatório de água nos reservatórios;

c) 25% = €0,30/m3 - Limpeza/segurança

Limpeza de separadores de Hidrocarbonetos, grelhas, caixas de visita, baldes cheios de areia e extintores válidos, em número adequado e nos locais apropriados, telefones de emergência em local visível para os operadores;

2.6. Programa Estrela

Este Programa irá registar em 2010 alterações que vão ao encontro das muitas sugestões recebidas, tornando-o mais actual, funcional e simples.

Estas alterações serão objecto de informação autónoma e pormenorizada a enviar em breve.

Desde já aqui ficam as respectivas condições comerciais:

Bónus para Revendedores/Cessionários, com um Indicador Global de Serviço, igual ou superior a 85%:

<i>Classificação</i>	<i>Bónus €/m³</i>
Do 1º classificado ao 10º	5,75
Do 11º classificado ao 50º	3,45
Do 51º classificado ao 100º	2,30
Do 101º classificado ao 200º	0,86
Do 201º classificado até ultimo classificado c/ Taxa Realização de 85%	0,58

Este bónus terá periodicidade quadrimestral que, conforme habitual, incidirá sobre todas as vendas do período, com excepção das vendas Sonae.

O prémio para os colaboradores do posto, fica incorporado no Prémio atribuído a cada posto de abastecimento com IGS igual ou superior a 85%, e deverá ser distribuído um montante de 15% desse valor pelos seus Colaboradores, da forma que considerarem mais justa e eficaz, na procura de uma melhoria contínua.

Será atribuído o prémio anual (a designar anualmente), válido para 2 pessoas, aos 3 melhores classificados de 2010, sendo considerado o resultado final do 3º quadrimestre de 2009 e os 1º e 2º quadrimestres de 2010, para obtenção da média anual.

2.7. Vendas Incrementais

Com base no objectivo previamente estabelecido para cada posto, mantém-se a atribuição de um bónus sobre o volume de vendas incrementais que superem o objectivo de vendas definido para 2010.

Este objectivo será oportunamente comunicado a cada um dos Revendedores/Cessionários.

Para efeitos de análise e estabelecimento do objectivo, os postos duplos são considerados como apenas um posto.

Este bónus não se aplica nos casos de contratos de exclusividade de margens previamente acordadas, margens adicionais ou acordos específicos que superem as Condições Comerciais agora divulgadas.

Nos casos em que os pressupostos iniciais fixados como objectivo posto a posto forem alterados, o objectivo de vendas será igualmente revisto.

Modalidade 2: Com o objectivo de diluir os custos dessas comparticipações ao longo do ano, os Revendedores/Cessionários aderentes poderão optar pelo pagamento trimestral de uma comparticipação fixa de € 0,35/m³. Nesta modalidade, estará sempre garantido que o valor total da comparticipação será sempre igual ou inferior ao que resultará da aplicação da Modalidade 1.

Em qualquer dos casos, e como vem sendo hábito, estas comparticipações incidem sobre a totalidade das vendas de combustíveis do posto.

6. Taxas de Exploração da Cessão de Exploração

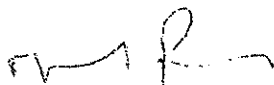
A actualização das taxas de exploração em vigor far-se-á segundo os critérios de actualização estabelecidos e devem ser entendidas em conjunto com as novas Condições Comerciais de 2010.

Os investimentos eventualmente realizados no seu posto de abastecimento pela Galp Energia em 2009 e 2010, com vista à melhoria das condições do negócio, serão também considerados na alteração das taxas de exploração.

Estas novas **Condições Comerciais 2010** revogam as condições comerciais em vigor durante o ano de 2009 e são consideradas um todo não susceptível de ser alterado. A Galp Energia poderá a qualquer momento modificar estas Condições Comerciais, comunicando previamente aos Revendedores/Cessionários, eventuais alterações.

Conto com a sua Energia Positiva!

O Director de Retalho Portugal



(Miguel Pereira)

GALP RETALHO

QUADRO COMPARATIVO DE 2001 a 2009

1- CONDIÇÕES COMERCIAIS- MARGENS FIXAS

Produto	02-01-2009		01-01-2008		03-01-2007		01-01-2006		01-01-2005		01-11-2003		01-01-2002		01-01-2001	
	%		%		%		%		%		%		%		%	
	Margens Fixas €/m3	X	Margens Fixas €/m3	X	Margens Fixas €/m3	X	Margens Fixas €/m3	X	Margens Fixas €/m3	X	Margens Fixas €/m3	X	Margens Fixas €/m3	X	Margens Fixas €/m3	Comissão Fixas \$/Litro
Gasolina Super Aditivada																
Gasolina S/Chumbo 95 H.E.	36,00		35,00	0,00%	35,00	X	34,47	1,53%	34,47	34,47	33,66	33,17	33,17	33,17	6\$50	
Gasolina S/Chumbo 98 H.E.	36,00		35,00	0,00%	35,00	X	34,47	1,53%	34,47	34,47	33,67	33,17	33,17	33,17	6\$50	
Gforce S/Chumbo	41,17	0,00%	41,17	0,00%	41,17	X	41,17	0,00%	41,17	41,17	X	X	X	X	X	
Gforce S/Chumbo 95	38,00		X		X		X		X	X	X	X	X	X	X	
Gasóleo Hi Energy	35,00	0,00%	35,00		34,00		33,47	1,58%	33,47	33,47	32,67	32,17	32,17	32,17	6\$30	
Gforce Diesel	40,17	0,00%	40,17	0,00%	40,17		40,17	0,00%	40,17	40,17	X	X	X	X	X	
Gasóleo Agrícola	32,72	0,00%	32,72	0,00%	32,72		32,72	0,00%	32,72	32,72	32,67	31,92	31,92	31,92	6\$30	
GPL	X		X		X		X		X	X	X	X	X	X	X	

3-CONDIÇÕES COMERCIAIS- MARGENS VARIÁVEIS (CARTÃO GALP FROTA)

	01-01-2009	%	01-01-2008	%	03-01-2007	%	01-01-2006	01-01-2005	01-11-2003	01-01-2002	01-01-2001
	Comissão		Comissão		Comissão		Mg Variáveis	Mg Variáveis	Mg Variáveis	Mg Variáveis	Comissão
	€/m3		€/m3		€/m3		€/m3	€/m3	€/m3	€/m3	\$/Litro
CARTÃO GALP FROTA											
Galp Frota (Peso de Vendas no Posto)											
Gasóleo HI Energy											
Até menos de 10%	18,70	0,00%	18,70	0,00%	18,70	0,00%	18,70	18,70	18,70	18,70	3\$70
Entre 10% e 20%	19,20	0,00%	19,20	0,00%	19,20	0,00%	19,20	19,20	19,20	19,20	3\$80
Mais de 20%	19,95	0,00%	19,95	0,00%	19,95	0,00%	19,95	19,95	19,95	19,95	3\$90
Gforce (Diesel e S/Chumbo											
Até menos de 10%	23,70	0,00%	23,70	0,00%	23,70	0,00%	23,70	23,70	x	x	x
Entre 10% e 20%	24,20	0,00%	24,20	0,00%	24,20	0,00%	24,20	24,20	x	x	x
Mais de 20%	24,95	0,00%	24,95	0,00%	24,95	0,00%	24,95	24,95	x	x	x
Rapel Anual											
Até menos de 10%	2,49	0,00%	2,49	0,00%	2,49	0,00%	2,49	2,49	2,49	2,49	\$50
Entre 10% e 20%	2,00	0,00%	2,00	0,00%	2,00	0,00%	2,00	2,00	2,00	2,00	\$50
Mais de 20%	1,50	0,00%	1,50	0,00%	1,50	0,00%	1,50	1,50	1,50	1,50	\$50

CONDIÇÕES DE COMERCIALIZAÇÃO

BP

bp



CIRCULAR

Porto Salvo, 25 de Fevereiro de 2009

Aos Concessionários/Revendedores de Combustíveis Líquidos

Assunto: Condições Comerciais 2009

Exmos. Senhores,

Vimos comunicar as condições comerciais que serão aplicadas pela BP em toda a Rede, produzindo os mesmos efeitos a 1 de Janeiro de 2009.

1. Descontos de Combustíveis

Os descontos a que se refere a presente Circular aplicam-se a todos os Concessionários e Revendedores que cumpram a totalidade das condições comerciais 2009 abaixo indicadas.

Estes descontos são fixos e aplicam-se sobre o preço recomendado pela BP para o respectivo posto, para todos os combustíveis fornecidos. Os mesmos não se aplicam às vendas efectuadas no âmbito do cartão BP Plus Routex, que tem características específicas.

Os mesmos não se aplicam também aos casos de Revendedores com contratos de exclusividade em que o desconto foi previamente acordado (desconto fixo) e que está expresso nas condições comerciais dos respectivos contratos.

Produto	Desconto a partir de 1 Jan09 (€/m3)
Gasóleo	33.50
Sem Chumbo 95	35.00
Ultimate Gasolina	39.00
Ultimate Diesel	36.00

6. Promoção BP Premier Plus

A participação nos custos da promoção será mantida em € 2,5 /m³, para os postos aderentes. Esta participação não incide sobre os volumes vendidos por cartão Roulex, DKV ou UTA. LOMO

7. VISA

No âmbito do protocolo celebrado entre a Netpay e a BP e até indicação em contrário, esta suportará no ano de 2009 os custos das transações Visa e aluguer de terminais cobrados pela Netpay aos Concessionários/Revendedores que cumpram os critérios de acesso ao bônus de Bom Pagamento e Multibanco, de acordo com as condições expressas no ponto 2.1., ou estabelecidas contratualmente.

8. Garantia Bancária

Os encargos bancários relacionados com a Garantia Bancária entregue pelo Concessionário/Revendedor à Companhia, para cobertura de risco de crédito, serão suportados pela Companhia de acordo com os termos estabelecidos contratualmente e previamente acordados.

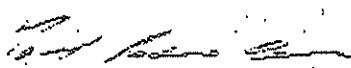
9. Geral

Outras promoções que venham a ser desenvolvidas pelo Marketing da BP, e para as quais seja necessária uma participação suplementar, serão comunicadas previamente devendo cada um dos postos que pretenda aderir comunicar, por escrito, a sua participação nos moldes que vierem a ser definidos.

Todos os valores relativos a descontos de combustíveis, bônus, taxas de exploração e demais condições expressas na presente circular serão aplicadas retroactivamente a 1 de Janeiro de 2009, para os postos que mantenham uma relação comercial normal e não litigiosa com a Companhia.

Independente dos acordos agora vinculados, a BP reitera mais uma vez a sua disponibilidade para analisar situações concretas e pontuais sempre que as circunstâncias assim o justificarem.

Com os melhores cumprimentos,


Pedro Oliveira
Operações - Retalho
BP Portugal S.A

- Participem nos forum de segurança a realizar pela Companhia.
- Comuniquem no formulário próprio, de acordo com as normas da BP, todos os acidentes e incidentes ocorridos no posto.
- Procedam a 4 (quatro) inspecções de segurança de acordo com formulário existente para o efeito na página de "emaintenance".
- Cumpram todas as recomendações de segurança anexas ao contrato individual bem como outras que tenham vindo e/ou venham a ser posteriormente comunicadas pela Companhia.

(*) - Sempre que atribuível o bônus de HSSE e até indicação em contrário, a BP compartilhará em 50%, o custo líquido inerente às recolhas de valores no âmbito do protocolo BP / Netpay / Securitas, minimizando deste modo os riscos subjacentes à entrega de valores nos bancos por parte dos concessionários e revendedores.

Nota: Os bônus de HSE e Controlo de stocks serão atribuídos exclusivamente aos concessionários/revendedores que cumulativamente cumpram os pontos 2.2 e 2.3.

2.4 - Bónus Excelência Operacional

Com o intuito de melhorar a qualidade de operação dos nossos postos, e dada a importância dos nossos clientes e o esforço que temos de realizar para satisfazer as suas necessidades, mantivemos o bônus de Excelência Operacional.

Focado no cliente, este bônus de excelência operacional terá como principal critério de avaliação o serviço que prestamos aos nossos clientes e, para que esta avaliação seja totalmente isenta, terá como base 4 (quatro) visitas do cliente-mistério.

Para a atribuição deste bônus, a média de avaliação do questionário do cliente-mistério, no conjunto de "Área de abastecimento", "Área de Serviços" e "Serviço ao Cliente" deve ser superior a 75%.

Este bônus será liquidado trimestralmente.

2.5 - Bónus de Pricing

Tendo como objectivo otimizar a política de preços recomendados em função da realidade dos mercados locais, a BP irá atribuir um bônus trimestral aos Concessionários/Revendedores que, procedam com regularidade semanal, ao preenchimento dos preços praticados pelos operadores locais, utilizando para tal o suporte informático disponibilizado para o efeito. A consulta local dos preços deverá ser feita "in loco" nos postos em causa.

3. Bónus Volume

A exemplo do sucedido em 2008 iremos atribuir um bônus de volume a todos os postos que superem o objectivo previamente definido pelo Vosso Representante de Vendas e que tem como base as vendas reais de 2008 (entregas ao posto).



ASSOCIAÇÃO
NACIONAL
DE REVENDEDORES
DE COMBUSTÍVEIS

CONDIÇÕES DE COMERCIALIZAÇÃO

REPSOL

Na sequência da implementação da nova política comercial da REPSOL, vimos formalizar as novas condições comerciais para o ano de 2010, com efeitos a partir de 01 de Janeiro de 2010.

1. COMISSÕES

2010

Comissões nas vendas de combustíveis em conta consignação

As comissões nas vendas de combustíveis em conta consignação terão o mesmo valor que as comissões em vigor em 2009, a saber:

Produto	Euros
<i>Gasolina efitec 95</i>	€ 0,034 (três vírgula quatro centimos de euro)
<i>Gasolina efitec 98</i>	€ 0,036 (três vírgula seis centimos de euro)
<i>Diesel e+ (Gasóleo)</i>	€ 0,034 (três vírgula quatro centimos de euro)
<i>Diesel e+10</i>	€ 0,036 (três vírgula seis centimos de euro)
<i>Gasóleo Marcado e Corado (Agrícola)</i>	€ 0,034 (três vírgula quatro centimos de euro)
<i>LPG Auto</i>	€ 0,034 (três vírgula quatro centimos de euro)

Esta carta tem como objectivo a formalização das condições comerciais a aplicar no ano de 2011, na sequência da implementação da nova Política Comercial da Rede de Estações de Serviço da REPSOL, com efeitos a partir do dia 01 de Janeiro de 2011. Excecionalmente, as alterações dos Bónus Variáveis têm efeito a partir do 2º. Trimestre do ano, inclusive.

1. COMISSÕES

2011

Comissões nas vendas de combustíveis em conta consignação

As comissões nas vendas de combustíveis em conta consignação são as seguintes, a saber:

Produto	Euros / litro
Gasolina efitec 95	€ 0,035 (três vírgula cinco centimos de euro)
Gasolina efitec 98	€ 0,038 (três vírgula oito centimos de euro)
Diesel e+ (Gasóleo)	€ 0,035 (três vírgula cinco centimos de euro)
Diesel e+10	€ 0,038 (três vírgula oito centimos de euro)
Gasóleo Marcado e Corado (Agrícola)	€ 0,035 (três vírgula cinco centimos de euro)
GPL Auto	€ 0,035 (três vírgula cinco centimos de euro)

CONDIÇÕES DE COMERCIALIZAÇÃO

CEPSA

TELEFAX			DATA / DATE 04-03-2010
FAX DE / THIS DOCUMENT IS FROM			
NOME / NAME Rui Romano	CARGO / POSITION Resp. Dept Comercial REDE	TEL / PHONE 217 217 841	FAX 217 265 857
EMAIL Rui.romano@cepsa.com			
FAX PARA / PLEASE DELIVER THIS TRANSMISSION TO			
NOME / NAME Exm ^{os} Senhores	FAX		
ASSUNTO / SUBJECT Condições Comerciais 2010			FOLHAS INCLUINDO ESTA / PAGES INCLUDING THIS COVER SHEET 2

Estimado cliente

Serve a presente para comunicar as condições comerciais para o ano de 2010, com efeito a 1 de Março de 2010

1. Margens comerciais fixas para a revenda de combustíveis, excluindo cartões de frota:

A CEPSA PORTUGUESA DE PETRÓLEOS, SA procedeu à actualização das margens de comercialização respeitante ao Vº contrato de acordo com a seguinte tabela:

Produto	€ / M3 (Iva não incluído)
Gasolina sem chumbo 95	38.60
Gasolina sem chumbo 95 Optima e Excellium	39.60
Gasolina sem chumbo 98 Optima e Excellium	39.60
Gasóleo rodoviário	38.60
Gasóleo rodoviário Optima e Excellium	39.60
Gasóleo agrícola	38.60

(*) Disponível oportunamente

Como novidade referimos o reforço significativo nas margens comerciais nos produtos Optima e Excellium.

2. Bónus de bom pagamento:

Para 2010 mantemos o sistema de avaliação em vigor no ano anterior:

Item	€ / M3 (Iva não incluído)
Cumprimento dos prazos de pagamento	3.45
Utilização da domicilição bancária	3.15
Soma	6.6

O bónus de bom pagamento continua a ser processado trimestralmente e será atribuído da seguinte forma

TELEFAX			DATA / DATE 03-03-2011
FAX DE / THIS DOCUMENT IS FROM			
NOME / NAME Rui Romano	CARGO / POSITION Resp. Dept. Comercial REDE	TEL. / PHONE 217 217 841	FAX 217 217 866
E-MAIL: rui.romano@cepsa.com			
FAX PARA / PLEASE DELIVER THIS TRANSMISSION TO			
NOME / NAME Exm ^{os} Senhores	EMPRESA:	FAX:	
ASSUNTO / SUBJECT Condições Comerciais 2011		FOLHAS INCLUINDO ESTA / PAGES INCLUDING THIS COVER SHEET 2	

Estimado cliente

Serve a presente para comunicar as condições comerciais para o ano de 2011 com efeito a 1 de Março de 2011.

1. Margens comerciais fixas para a revenda de combustíveis, excluindo cartões de frota:

A CEPSA PORTUGUESA DE PETRÓLEOS, SA procedeu à actualização das margens de comercialização respeitante ao v/ contrato, de acordo com a seguinte tabela:

Produto	€/ M3 (Iva não incluído)
Gasolina sem chumbo 95	39.10
Gasolina sem chumbo 95 Optima 11,	40.10
Gasolina sem chumbo 98 Optima e Excellium	40.10
Gasóleo rodoviário	39.10
Gasóleo rodoviário Optima e Excellium	40.10
Gasóleo colorido e marcado para agricultura	39.10

Disponível oportunamente

2. Bónus de bom pagamento:

Para 2011 mantemos o sistema de avaliação em vigor no ano anterior:

Item	€/ M3 (Iva não incluído)
Cumprimento dos prazos de pagamento	3.45
Utilização da domiciliação bancária	3.15
Soma	6.60

O bónus de bom pagamento continua a ser processado trimestralmente e será atribuído da seguinte forma:

DOCUMENTAÇÃO

DIVERSA

bp

P/ Dimiães



Exmo. Senhor
Presidente da Direcção da ANAREC
Virgílio Constantino
Rua da Palma, 272 - 1º
1100-394 Lisboa

000 1-48
09 NOV 2009

Lisboa, 6 de Novembro de 2009

Exmos. Senhores,

Vimos por este meio acusar a recepção da vossa carta de 27/10/2009 que desde já agradecemos é que mereceu a nossa melhor atenção.

Sendo a negociação de margens um tema do foro comercial no âmbito da estrita relação entre a BP Portugal e os seus respectivos clientes, não reconhecemos na ANAREC legitimidade para discutir o tema em causa com a BP. No entanto manifestamos total disponibilidade para dar a conhecer a V.Exas os princípios que norteiam a definição das referidas margens, à imagem do que temos feito em anos anteriores.

Face ao exposto e de modo a facilitar o agendamento da referida reunião sugerimos em opção as seguintes datas:

- 12/11/2009 – 15h00 – Sede da BP Portugal / Lagoas Park
- 17/11/2009 – 15h00 – Sede da BP Portugal / Lagoas Park

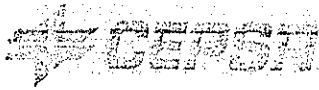
De modo a agilizar a comunicação aguardo a confirmação para o meu e-mail pessoal, pedro.oliveira@bp.com.

Melhores cumprimentos,

Pela BP Portugal, SA.


Pedro Oliveira

Retalho – Operações



ANAREC - ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE
REVENDEDORES DE COMBUSTÍVEIS

A/c Exmº Sr. Secretário Geral João de Matos
Rua da Palma, 272 - 1º
1100-394 LISBOA

003 1067

10 DEZ 2009

Lisboa, 03 de Dezembro de 2009

Assunto: Marcacão de Reunião

Exmos. Senhores,

Acusamos a recepção da vossa carta do passado dia 17 de Novembro a qual mereceu a nossa melhor atenção.

Relativamente à reunião solicitada a Cepsa não considera pertinente a discussão das margens de revenda já que se trata de um assunto específico de cada contrato.

De qualquer modo, estamos, como sempre estivemos, receptivos à discussão na generalidade dos assuntos que preocupam os nossos parceiros de negócios e sendo a Anarec a associação mais representativa do sector, estamos disponíveis para reunir com V. Exas., propondo desde já o próximo mês de Janeiro.

Agradecemos desde já a vossa confirmação, subscrevemo-nos com consideração.

Luís Gata Gonçalves
Director Rede



Matriculada no Registo Comercial de Lisboa sob o Número único de Particula e de Identificação Fiscal 500 513 295 - Cap. Social € 30 000 000