

ppp pro  
bbb beb

# Estudo do Impacto Económico do Ecossistema PROBEB

2025

# Índice

Capítulo	Página
<b>1. Sumário Executivo</b>	03
<b>2. PROBEB</b>	09
<b>3. Caracterização do Ecosistema Probep</b>	12
<b>4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor</b>	18
<b>5. Análise de Impacto Económico do Ecosistema Probep</b>	35
<b>6. Análise de Impacto Económico do Imposto sobre a Bebidas Açucaradas</b>	41
<b>7. Análise de Impacto Económico das Importações Paralelas</b>	49
<b>8. Contributo do Turismo para a Dinâmica do Ecosistema Probep</b>	53
<b>9. Considerações finais</b>	66
<b>10. Apêndice Metodológico</b>	69



# Sumário Executivo

# 1

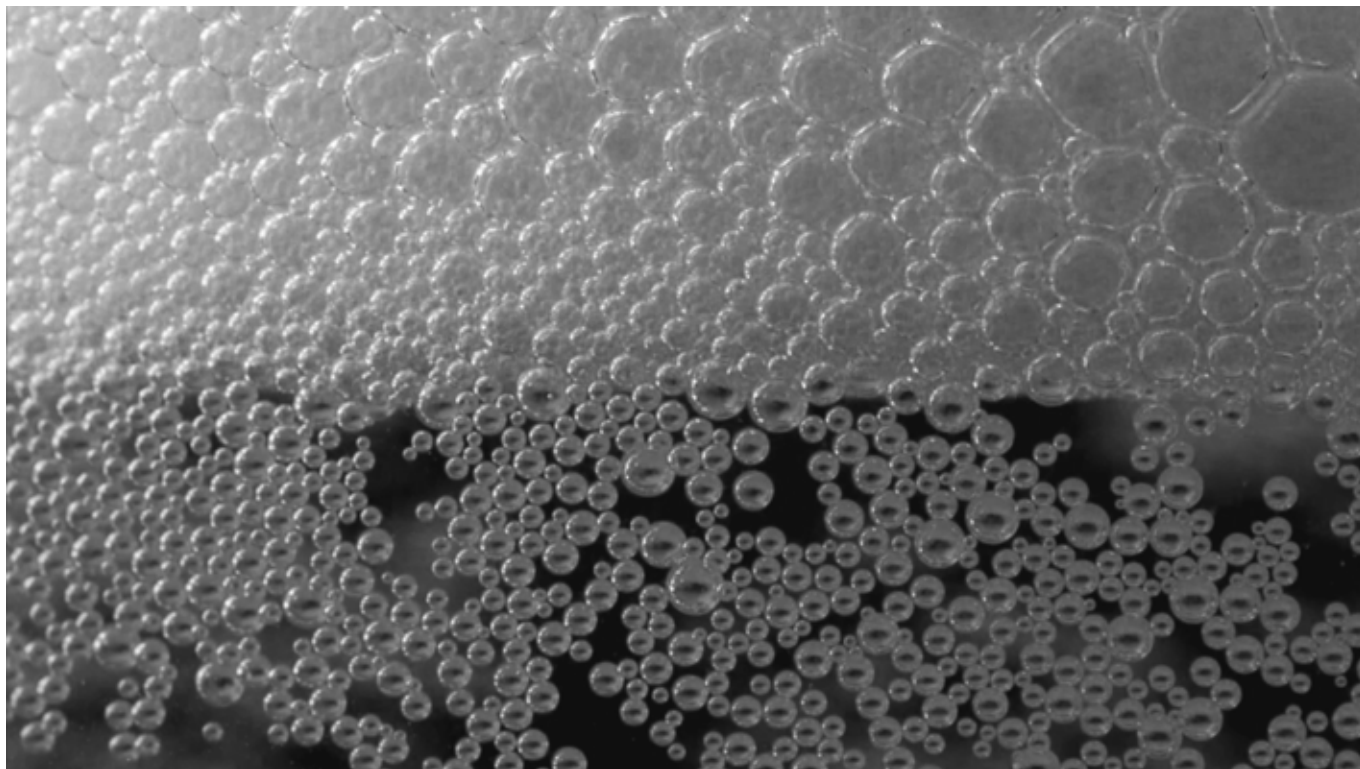


# 1. Sumário Executivo

O setor das bebidas refrescantes não alcoólicas, representado pela PROBEB, atravessou na última década uma fase de transformação profunda. Alterações regulatórias, mudanças nos padrões de consumo, novas exigências ambientais e a crescente pressão da concorrência internacional remodelaram o funcionamento do mercado. Paralelamente, fenómenos como o turismo e as Importações Paralelas passaram a desempenhar um papel decisivo na evolução das vendas e na criação de valor económico no setor.

A PROBEB (Associação Portuguesa das Bebidas Refrescantes Não Alcoólicas) é a entidade representativa das empresas que produzem e comercializam bebidas refrescantes não alcoólicas em Portugal. Agrega 14 empresas responsáveis por cerca de 75% do mercado nacional em volume, integrando 75 marcas comerciais e mais de 250 referências, incluindo operadores nacionais e internacionais com atividade produtiva em território português. Neste contexto, o estudo quantifica o contributo económico do ecossistema associado e mede o impacto de três vetores estruturantes que têm condicionado a criação de valor no setor.

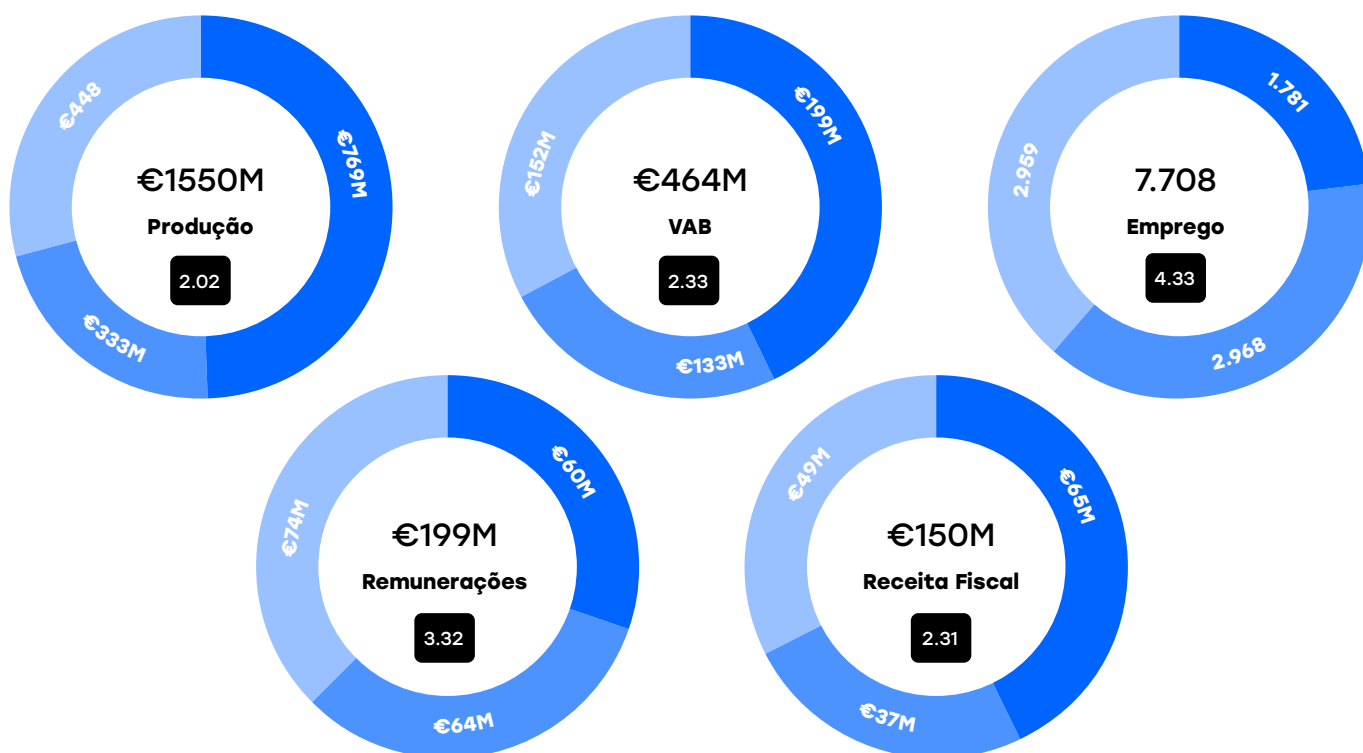
Este estudo quantifica, com base numa matriz input-output nacional e em dados económico-financeiros das empresas associadas, o impacto económico do ecossistema PROBEB e os efeitos de três vetores estruturantes: o imposto sobre bebidas açucaradas, as Importações Paralelas e o turismo.



# 1. Sumário Executivo

## Impacto Económico do Ecosistema PROBEB

A análise input-output demonstra que o ecossistema PROBEB tem um contributo económico expressivo e transversal. Os resultados para 2024 mostram um setor com forte capacidade de criação de riqueza e um papel multiplicador significativo na economia portuguesa.



■ Efeito Direto   ■ Efeito Indireto   ■ Efeito Induzido   ■ Efeito Multiplicador

Nesse ano, os associados da PROBEB geraram 1550 milhões de euros de produção total, dos quais cerca de metade correspondeu a impacto direto (769 M€). A restante parte resultou dos efeitos indiretos (333 M€), associados à cadeia de fornecimento, e dos efeitos induzidos (448 M€), associados ao consumo gerado pelos rendimentos do setor. Com um multiplicador de 2,02, conclui-se que cada euro produzido diretamente pelo setor gera mais um euro adicional na economia nacional.

O Valor Acrescentado Bruto ascendeu a 464 milhões de euros, com 199 M€ de impacto direto e os restantes 265 M€ distribuídos entre efeitos indiretos e induzidos. O multiplicador de 2,33 confirma a capacidade do setor em gerar riqueza ao longo das cadeias de valor.

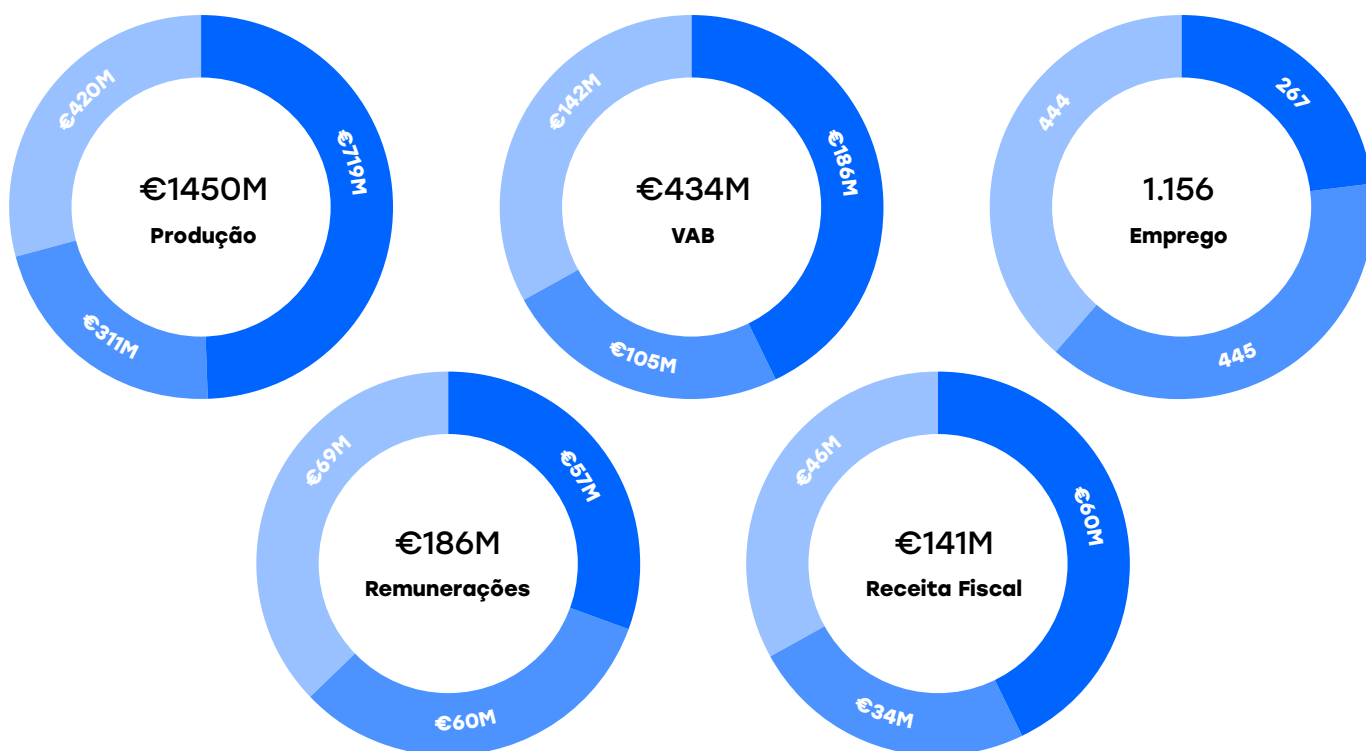
Em termos de emprego, o setor sustentou 7.708 postos de trabalho, dos quais apenas 1.781 correspondem a empregos diretos. O multiplicador de 4,33 significa que cada emprego direto gera, em média, mais três empregos adicionais, destacando a profunda articulação do setor com atividades industriais, logísticas e de serviços.

As remunerações totalizaram 199 milhões de euros, e a receita fiscal associada atingiu 150 milhões, incluindo IRS, IVA e IRC. Em ambos os casos, os efeitos indiretos e induzidos representam mais de metade do total, evidenciando que o ecossistema PROBEB é, além de um polo produtivo, um importante gerador de rendimento das famílias e de receita pública.

# 1. Sumário Executivo

## Impacto do Imposto sobre Bebidas Açucaradas

A introdução do imposto sobre bebidas açucaradas, em 2017, gerou uma quebra estrutural e permanente na dinâmica do setor. A análise econométrica permitiu estimar o contrafactual — isto é, como teria evoluído o setor sem o imposto — revelando perdas económicas significativas.



■ Efeito Direto   ■ Efeito Indireto   ■ Efeito Induzido

Entre 2017 e 2023, o imposto originou uma redução acumulada de 1450 milhões de euros na produção do ecossistema PROBEB. Quando esta perda é propagada à economia através da matriz input-output, identificam-se impactos negativos expressivos:

- 434 M€ de VAB não gerado;
- 1.156 empregos perdidos (diretos, indiretos e induzidos);
- 186 M€ em remunerações não distribuídas às famílias;
- 141 M€ de receita fiscal que deixou de ser arrecadada pelo Estado.

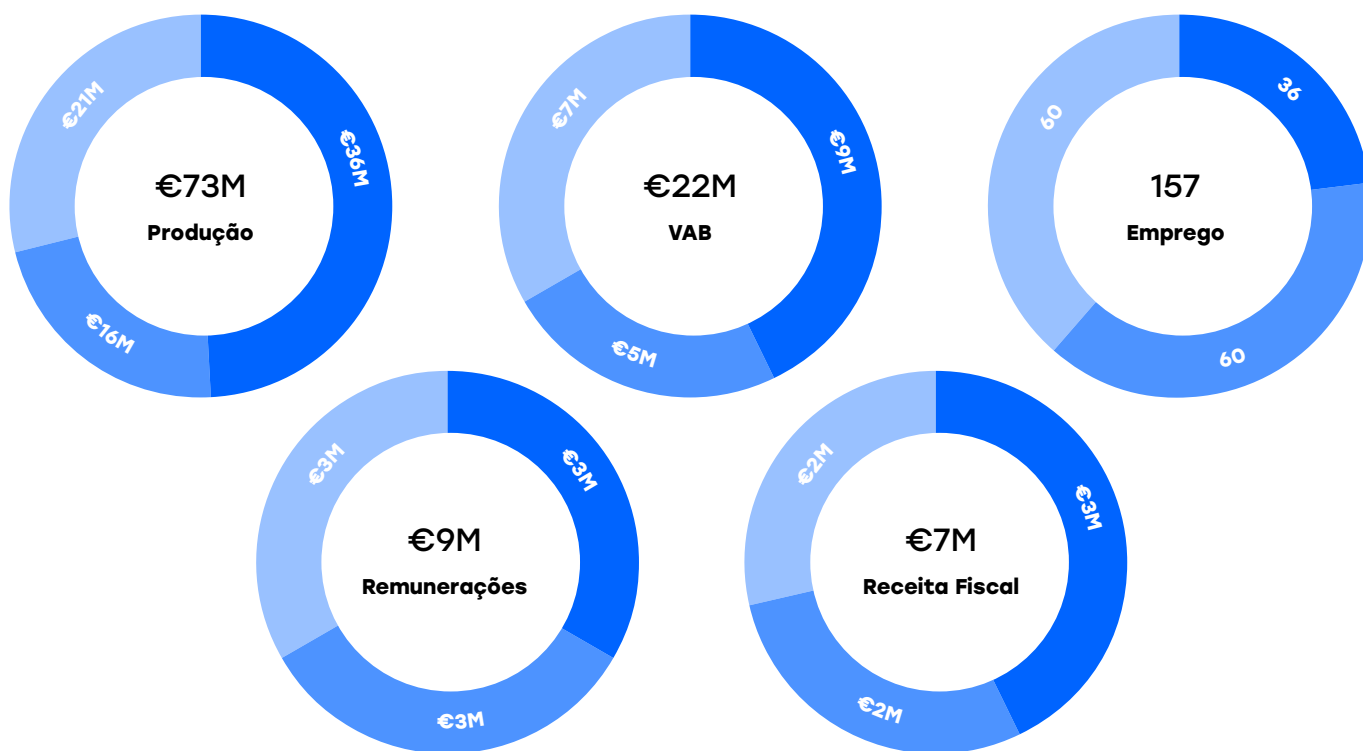
Estes resultados evidenciam que a medida fiscal teve efeitos que ultrapassam largamente o setor, comprimindo a criação de riqueza nacional, reduzindo emprego e gerando perdas líquidas de receita pública. Trata-se de um choque estrutural que limitou a competitividade e a capacidade de crescimento das empresas nacionais num mercado já altamente pressionado.

# 1. Sumário Executivo

## Impacto das Importações Paralelas

As Importações Paralelas — introdução no mercado português de bebidas produzidas noutros países da UE e desviadas através de canais paralelos — emergiram como uma das principais ameaças económicas do setor. O fenómeno intensificou-se após 2017, em parte devido às diferenças fiscais introduzidas pelo imposto sobre bebidas açucaradas.

Os dados amostrais analisados mostram que a penetração das Importações Paralelas aumentou de menos de 0,5% em 2019 para cerca de 2,5% em 2024, um crescimento de cinco vezes. Mantida esta trajetória, o fenómeno poderá atingir 10% do mercado num horizonte de cinco anos.



■ Efeito Direto   
 ■ Efeito Indireto   
 ■ Efeito Induzido

Entre 2019 e 2024, estima-se que as Importações Paralelas tenham destruído:

- 73 milhões de euros de produção
- 22 milhões de euros de VAB
- 157 postos de trabalho
- 7 milhões de euros de receita fiscal

Estes resultados demonstram que as Importações Paralelas constituíram uma forma de concorrência desleal que corrói a base produtiva instalada, coloca em causa investimentos realizados e reduz a criação de valor económico em território nacional.

# 1. Sumário Executivo

## Impacto do Turismo

O turismo tornou-se um motor fundamental para o desempenho recente do ecossistema PROBEB. As dormidas registaram um crescimento histórico e o peso dos visitantes internacionais nas vendas do canal HORECA aumentou de 19% para cerca de 30% na última década. Em paralelo, o canal HORECA tem vindo a ganhar peso dentro das vendas do setor.

Combinando estas duas tendências, estima-se que o contributo do turismo para as vendas do ecossistema PROBEB tenha crescido de cerca de 5% no início da década para cerca de 9% em 2024.

O turismo desempenha assim um papel duplo:

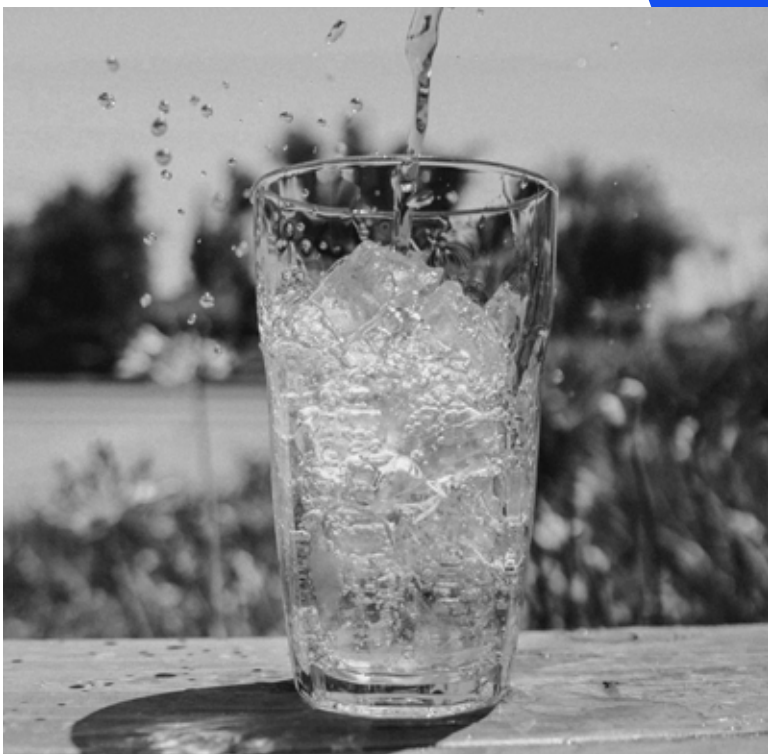
- é um impulsionador estrutural das vendas,
- mas pode mascarar fragilidades provenientes de outros fatores negativos, como o imposto ou as Importações Paralelas.





**PROBEB**

**2**



## 2. Probep



A PROBEB – Associação Portuguesa das Bebidas Refrescantes Não Alcoólicas é a entidade representativa das empresas que produzem e comercializam refrigerantes, sumos, águas com gás e outras bebidas não alcoólicas em Portugal.

Trata-se de uma associação empresarial sem fins lucrativos, que agrega os principais operadores nacionais e internacionais do setor, desempenhando um papel ativo na defesa dos interesses das empresas, na promoção de boas práticas industriais e na articulação com as autoridades públicas e regulatórias.

A origem da PROBEB remonta a 1963, com a criação do Grémio Nacional de Águas, Refrigerantes e Sumos, estrutura que organizava e regulava a atividade num contexto de forte intervenção do Estado. Após o 25 de Abril, em 1975, o Grémio deu lugar à Associação Nacional dos Industriais de Refrigerantes e Sumos de Frutos (ANIRSF), refletindo a transição para uma economia mais aberta e competitiva. Em 2011, num processo de modernização institucional e de reposicionamento estratégico, a associação passou a designar-se PROBEB.

Ao longo de mais de seis décadas de atividade, a PROBEB tem acompanhado de perto as transformações tecnológicas, regulatórias e de consumo que moldaram o setor. Desde a introdução de novas categorias de bebidas e inovações em embalagem até à implementação de políticas de sustentabilidade e de economia circular, a associação tem desempenhado um papel decisivo na modernização e internacionalização do setor das bebidas refrescantes em Portugal.

Atualmente, a PROBEB representa 14 empresas responsáveis por cerca de 75% do mercado nacional em volume, integrando 75 marcas comerciais e mais de 250 referências. O ecossistema da associação abrange tanto empresas nacionais com marcas de forte notoriedade, como filiais de grupos internacionais que operam e produzem em território português.

Mais do que uma estrutura representativa, a PROBEB constitui hoje uma plataforma de coordenação setorial, onde convergem objetivos de competitividade, inovação, sustentabilidade e diálogo com os consumidores e as autoridades públicas.

Este estudo de impacto económico insere-se precisamente no âmbito da PROBEB como agente de diagnóstico e comunicação do valor económico, social e fiscal gerado pelas empresas que representa.



## 2. Probep

### Stakeholders Relevantes



#### FIPA

(Federação das Indústrias Portuguesas Agro-Alimentares)

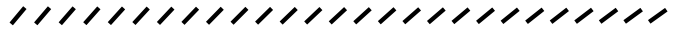
A FIPA é a federação que representa, a nível nacional, o setor agroalimentar português, reunindo associações e empresas ao longo da cadeia de valor alimentar. Atua como plataforma de coordenação e representação institucional, promovendo a competitividade do setor, a qualidade e a inovação, e servindo de interlocutor regular com o Estado e com entidades europeias em matérias de política industrial, fiscal e regulatória. No contexto PROBEB, a ligação à FIPA reforça o enquadramento do setor das bebidas refrescantes dentro do ecossistema agroalimentar e das suas prioridades estratégicas.



#### UNESDA

(Soft Drinks Europe)

A UNESDA é a associação europeia que representa a indústria das bebidas refrescantes não alcoólicas junto das instituições da União Europeia. A sua atuação centra-se em dossiês regulatórios e de políticas públicas com impacto direto no setor — como fiscalidade, rotulagem, segurança alimentar, sustentabilidade, embalagens, reciclagem e economia circular — assegurando alinhamento setorial e defesa de posições comuns ao nível europeu. Para a PROBEB, a ligação à UNESDA permite acompanhar de forma antecipada tendências regulatórias europeias e integrar boas práticas e compromissos setoriais que moldam o mercado.



# Caracterização do Ecosistema Probeb

# 3



### 3. Caracterização do Ecosistema Probeb

O setor das bebidas refrescantes não alcoólicas encontra-se inserido num ambiente em profunda transformação, moldado por alterações demográficas, sociais e tecnológicas que redefinem a forma como os consumidores escolhem, consomem e valorizam as bebidas. A nível europeu, o mercado tem vindo a evoluir para uma maior segmentação e sofisticação da procura, impulsionada por mudanças no estilo de vida, maior preocupação com a saúde e crescente sensibilidade ambiental.

Entre as principais tendências, destaca-se a transição geracional do consumo: as novas gerações (particularmente os consumidores da geração Z e os jovens adultos) tornam-se os principais decisores de compra, valorizando produtos que combinam sabor, conveniência e benefícios funcionais. Paralelamente, a população mais envelhecida representa um segmento crescente em número e poder de compra, levando as empresas a diversificar o portefólio com bebidas mais equilibradas em açúcar, enriquecidas com vitaminas ou ingredientes naturais, respondendo às suas necessidades de bem-estar e saúde preventiva.

A mudança demográfica traduz-se também numa alteração do padrão de consumo per capita: enquanto o volume global tende a estabilizar, há um maior valor acrescentado por unidade vendida, refletindo o crescimento das gamas premium, das bebidas funcionais e das embalagens individuais de menor tamanho. Esta tendência é reforçada pela redução do tamanho médio dos agregados familiares, pelo aumento de consumidores que vivem sozinhos e pelo ritmo acelerado de vida urbana, que privilegia formatos portáteis e prontos a consumir.

Por outro lado, as ocasiões de consumo estão a diversificar-se. À medida que os consumidores moderam o consumo de álcool, surgem novos momentos de consumo para as bebidas não alcoólicas, quer em contextos de lazer, quer em refeições ou eventos sociais. O mesmo se verifica relativamente às bebidas quentes: cresce o número de consumidores que optam por refrigerantes, águas aromatizadas ou bebidas energéticas em momentos anteriormente dominados por café ou chá. Este fenómeno tem contribuído para a expansão das fronteiras tradicionais do setor, com a criação de novas subcategorias e a fusão entre segmentos como “energéticas”, “funcionais” e “naturais”.

Finalmente, o canal HORECA e o retalho especializado consolidam-se como motores de crescimento do setor. O primeiro continua a representar uma fonte essencial de valor e emprego, com um potencial de recuperação acelerada após a pandemia, enquanto o segundo assume um papel crescente na distribuição de produtos diferenciados e sustentáveis. O surgimento de novos formatos de restauração e consumo fora de casa — como cafés de supermercados, restauração saudável ou conceitos de “grab-and-go” — amplia o espaço competitivo das bebidas refrescantes não alcoólicas, abrindo oportunidades de inovação, parceria e integração com o turismo e a hotelaria.

Em Portugal, este enquadramento estrutural europeu cruza-se com fatores conjunturais e institucionais que marcaram profundamente o setor ao longo da última década. O período da intervenção da Troika (2011-2014) constituiu um momento de forte contração da procura interna, com impacto imediato no consumo fora do lar, tradicionalmente um dos principais motores das vendas de bebidas refrescantes. A austeridade orçamental, a quebra do rendimento disponível e o aumento do desemprego reduziram a frequência de consumo em cafés e restaurantes, levando a uma fase de consolidação e racionalização da oferta no setor.

A partir de 2015, com a recuperação económica e a retoma do turismo, o setor entrou numa fase de reexpansão gradual, beneficiando da revitalização do canal HORECA e do crescimento da procura de produtos de maior valor acrescentado. Contudo, este processo foi interrompido pela introdução do imposto sobre as bebidas açucaradas em 2017, que alterou significativamente o enquadramento competitivo e fiscal. Embora o objetivo da medida fosse incentivar a reformulação dos produtos e a redução do teor de açúcar, o seu efeito imediato foi o de reduzir a intensidade comercial entre produtores e o canal HORECA, bem como provocar ajustamentos de portefólio e de margens em toda a cadeia de valor.

### 3. Caracterização do Ecosistema Probep

Poucos anos depois, a pandemia de COVID-19 representou um novo choque sem precedentes. O encerramento de bares, restaurantes e hotéis durante longos períodos entre 2020 e 2021 provocou uma queda abrupta do consumo fora do lar, que é precisamente um dos segmentos mais relevantes para os associados da PROBEB. Ainda assim, o setor revelou uma notável resiliência, acelerando a digitalização, a diversificação de canais e a aposta em embalagens sustentáveis e produtos de conveniência.

Nos últimos anos, o contexto tem vindo a estabilizar. A reabertura do turismo, a revalorização da restauração e a crescente atenção dos consumidores à qualidade, saúde e sustentabilidade impulsionaram uma recuperação significativa, ainda que num novo equilíbrio. A competitividade do setor português reforçou-se também pela capacidade exportadora das empresas, pelo peso crescente da inovação em bebidas funcionais e pela integração de práticas de economia circular, fatores que hoje definem o posicionamento estratégico do ecossistema PROBEB.

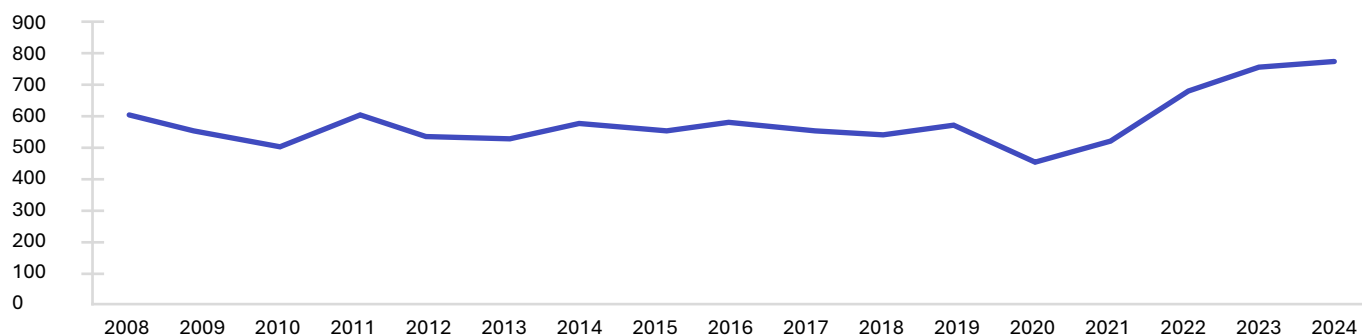
Neste enquadramento, a análise quantitativa do ecossistema PROBEB ganha uma relevância acrescida. Os indicadores económicos — volume de negócios, emprego e exportações — devem ser lidos não apenas como medidas de desempenho setorial, mas como reflexo de uma indústria em adaptação constante a múltiplas pressões externas e estruturais. O setor das bebidas refrescantes não alcoólicas tem sido simultaneamente um termómetro e um motor da economia portuguesa: sensível às variações do rendimento e do turismo, mas também capaz de dinamizar cadeias produtivas nacionais e de gerar valor acrescentado através da inovação e da internacionalização.



# 3. Caracterização do Ecosistema Probep

## Volume de Negócios

O setor representado pela Probep revela, ao longo do período 2008-2024, uma trajetória marcada por fases de estabilidade, ajustamentos conjunturais e, mais recentemente, por um crescimento expressivo.



No que respeita ao volume de negócios, o setor das bebidas refrescantes não alcoólicas revela uma notável estabilidade estrutural durante o período de 2008 a 2019, com valores a oscilar entre 550 e 600 milhões de euros. Esta estabilidade é, em parte, reflexo da resiliência da procura interna e da diversificação de produtos e canais de distribuição, que permitiram atenuar os efeitos da crise económica associada ao período da Troika (2011-2014). Ainda assim, o setor sentiu os constrangimentos do consumo fora do lar e a contração do rendimento disponível, o que limitou o crescimento nominal.

A partir de 2017, observa-se uma ligeira compressão adicional do volume de negócios, associada à introdução do imposto sobre as bebidas açucaradas, que alterou o enquadramento competitivo e provocou ajustamentos nas gamas de produto e nas estratégias de preço. Apesar desta pressão, o setor manteve-se relativamente estável até à pandemia de 2020, que representou o ponto de rutura mais acentuado de toda a série, refletindo o colapso temporário do canal

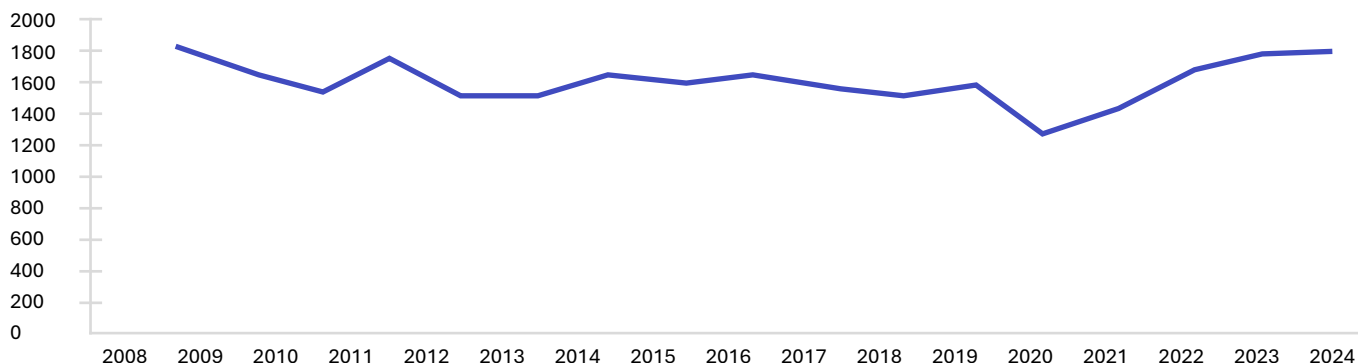
HORECA e o encerramento prolongado do turismo e da restauração.

A recuperação iniciada em 2021 é, contudo, um dos aspetos mais marcantes desta trajetória. O setor demonstrou uma forte capacidade de adaptação, impulsionada por três fatores principais: (1) o regresso gradual do turismo e da atividade fora do lar; (2) a consolidação de novas tendências de consumo, assentes em produtos de conveniência, formatos individuais e bebidas de perfil mais saudável; e (3) a crescente inovação e internacionalização das empresas associadas à PROBEB. Entre 2021 e 2024, o volume de negócios cresce de forma expressiva, atingindo cerca de 780 milhões de euros em 2024, o valor mais elevado de toda a série e um indicador claro da recuperação plena e modernização do ecossistema setorial.

# 3. Caracterização do Ecosistema Probep

## Emprego

A dinâmica do emprego acompanha de perto a evolução do volume de negócios, refletindo as mesmas tensões conjunturais e fases de ajustamento estrutural do setor.



Entre 2008 e 2019, o número de postos de trabalho manteve-se, em média, entre 1.500 e 1.800 trabalhadores, evidenciando uma relativa estabilidade apesar das oscilações cíclicas ligadas à crise económica e à subsequente fase de austeridade. Esta resiliência é explicada pela forte presença de unidades produtivas em território nacional e pelo carácter estruturante das cadeias de fornecimento associadas às bebidas refrescantes, que garantiram uma continuidade de emprego mesmo em períodos de procura deprimida.

A partir de 2017, observa-se uma ligeira contração, coincidente com a introdução do imposto sobre as bebidas açucaradas, que levou muitas empresas a reformular portfólios e processos produtivos. Ainda que esse ajustamento não tenha tido impacto imediato no número total de trabalhadores, contribuiu para contenção de novas contratações e reorganização interna em várias empresas do setor.

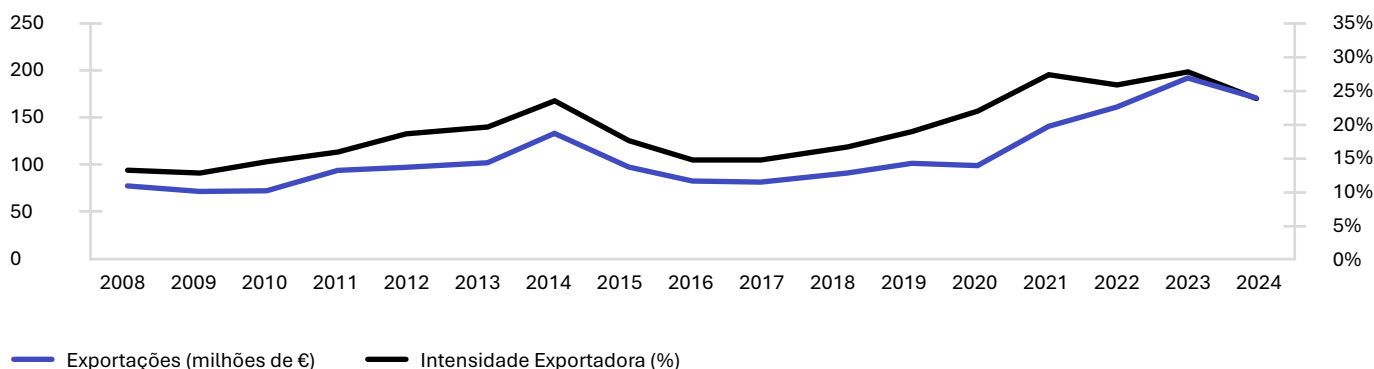
O verdadeiro ponto de inflexão ocorre em 2020, com a pandemia de COVID-19, que provocou a quebra mais acentuada de toda a série. O colapso temporário da atividade do canal HORECA e a incerteza generalizada levaram o emprego a cair para cerca de 1.250 trabalhadores, refletindo o choque transversal que afetou toda a indústria alimentar e de bebidas.

A partir de 2021, o setor demonstra novamente capacidade de recuperação rápida e sustentada. A retoma do turismo, a recuperação da restauração e o crescimento das exportações sustentaram um aumento firme do emprego, que regressa a níveis próximos do máximo histórico. Em 2024, o setor volta a empregar cerca de 1.800 trabalhadores, consolidando-se como um empregador estável e qualificado dentro da indústria alimentar portuguesa, com um perfil crescente de profissionalização, automação e especialização técnica.

# 3. Caracterização do Ecosistema Probep

## Exportações

No domínio das exportações, os dados confirmam a crescente abertura e internacionalização do setor das bebidas refrescantes não alcoólicas, uma tendência que se tem consolidado ao longo das últimas duas décadas.

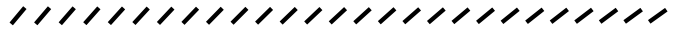


O valor exportado evoluiu de cerca de 71 milhões de euros em 2008 para mais de 200 milhões de euros em 2023, refletindo um aumento expressivo da presença das empresas portuguesas em mercados externos.

Este desempenho revela-se particularmente notável tendo em conta o contexto económico do período: após a crise financeira e a fase de ajustamento da Troika, o setor conseguiu reposicionar-se, aproveitando as vantagens competitivas associadas à qualidade, à inovação e à eficiência produtiva. A diversificação de destinos e o fortalecimento de marcas nacionais com presença regional consolidada — em especial nos mercados europeus e lusófonos — contribuíram para uma redução da dependência da procura interna e para o reforço da sustentabilidade económica do setor.

Em paralelo, a intensidade exportadora — medida pelo peso das exportações no volume de negócios — evidencia um salto estrutural. Passa de níveis inferiores a 15% em 2008 para cerca de 30% em 2023, mostrando que a orientação internacional deixou de ser apenas um complemento para se tornar um eixo estratégico de crescimento. Este avanço traduz um esforço deliberado de diversificação e inovação, com a introdução de novos produtos, formatos e categorias mais alinhadas com as tendências globais de consumo (redução de açúcar, ingredientes naturais e maior conveniência).

Embora em 2024 se observe um ligeiro recuo, o setor mantém-se claramente num patamar de maturidade exportadora, revelando uma competitividade crescente e uma integração sólida nas cadeias de valor internacionais. Esta evolução confirma o papel da internacionalização como um dos pilares estruturantes da resiliência e da modernização do ecossistema PROBEB, reforçando a sua capacidade de gerar valor e emprego mesmo em contextos adversos.



# Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

# 4



## 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

A última década foi marcada por um conjunto de mudanças estruturais e conjunturais que redefiniram o ecossistema das bebidas refrescantes não alcoólicas em Portugal. O setor enfrentou transformações regulatórias de grande alcance, como a introdução do imposto sobre o açúcar, as alterações no enquadramento do IVA e a nova legislação sobre embalagens e reciclagem, que exigiram um esforço contínuo de adaptação e inovação por parte das empresas associadas à PROBEB.

Paralelamente, fatores económicos e comportamentais desempenharam um papel determinante na configuração recente do mercado. O fenómeno das Importações Paralelas, que distorceu parcialmente a perceção das vendas internas, e a importância crescente do turismo, que intensificou o peso do canal HORECA e a sazonalidade do consumo, contribuíram para moldar a dinâmica do setor e a sua inserção nas cadeias de valor nacionais e internacionais.

As próximas secções analisam, de forma descritiva, estes principais vetores de transformação — servindo de base para a quantificação, nos capítulos seguintes, dos seus impactos económicos diretos, indiretos e induzidos sobre o ecossistema PROBEB e a economia portuguesa.

### 4.1. Alterações Fiscais e Regulatórias

O enquadramento fiscal e regulatório das bebidas refrescantes não alcoólicas sofreu, ao longo das últimas duas décadas, múltiplas alterações com impacto direto na competitividade, estrutura de custos e comportamento de consumo. Estas mudanças refletem uma crescente preocupação das autoridades públicas com questões de saúde pública, sustentabilidade e equilíbrio orçamental, mas também uma tendência para diferenciar fiscalmente os produtos deste setor em relação a outros bens alimentares e bebidas.

Entre as medidas com maior repercussão encontram-se a alteração do enquadramento do IVA, que colocou as bebidas refrescantes na taxa normal de 23%; a introdução do imposto sobre o açúcar em 2017, concebido como instrumento de saúde pública mas com efeitos económicos estruturais; e, mais recentemente, a regulamentação ambiental associada às embalagens e à responsabilidade alargada do produtor, que exige das empresas investimentos significativos em inovação e sustentabilidade.

Estas alterações moldaram de forma profunda o ecossistema PROBEB, influenciando as margens operacionais, a política de preços, o portefólio de produtos e a relação com os canais de distribuição, em particular o HORECA. Nos pontos seguintes, analisam-se as principais transformações fiscais e regulatórias e o modo como estas contribuíram para redesenhar o panorama competitivo do setor.

#### 4.1.1. Alteração do IVA nas bebidas refrescantes não alcoólicas

A estrutura de tributação das bebidas refrescantes não alcoólicas em Portugal sofreu uma alteração relevante no início da década de 2010, com a reforma do IVA introduzida em 2011 no âmbito do programa de ajustamento económico e financeiro. Até então, estas bebidas beneficiavam de um enquadramento intermédio, acompanhando em certa medida o tratamento fiscal dado a outros produtos alimentares. Com a revisão das taxas de IVA nesse ano, os refrigerantes passaram a estar sujeitos à taxa normal de 23%, enquanto os vinhos e outras bebidas fermentadas permaneceram na taxa intermédia de 13%.

## 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

Esta alteração marcou uma rutura significativa na neutralidade fiscal entre diferentes segmentos do mercado de bebidas. Embora tenha sido justificada por razões orçamentais — nomeadamente, o aumento generalizado das receitas fiscais no contexto da consolidação das contas públicas —, a medida agravou a carga fiscal sobre um setor industrial de base nacional, cujo produto é amplamente consumido e comercializado através do canal HORECA. Ao mesmo tempo, manteve condições fiscais mais favoráveis para o vinho, um produto igualmente de consumo generalizado, mas com maior peso político e cultural no tecido económico português.

Do ponto de vista económico, a aplicação da taxa normal de IVA teve efeitos diretos sobre os preços finais e, por consequência, sobre a procura. No canal HORECA, a medida traduziu-se num aumento de preço de cerca de 8 a 10 pontos percentuais face à taxa anterior, penalizando sobretudo o consumo fora do lar, mais sensível ao preço e às alterações fiscais. No canal de retalho, o impacto foi parcialmente mitigado pelas estratégias de promoção e pela estrutura de margens, mas ainda assim contribuiu para reduzir o consumo per capita nos anos seguintes.

Além do efeito imediato sobre a procura, a medida introduziu distorções competitivas entre categorias de bebidas e segmentos de mercado. O tratamento fiscal diferenciado entre bebidas não alcoólicas (23%) e vinho (13%) criou uma assimetria difícil de justificar sob o ponto de vista da coerência fiscal e das políticas de saúde pública, uma vez que o objetivo de redução do consumo de açúcar — frequentemente invocado nos anos seguintes — não estava ainda formalmente enquadrado na legislação de 2011. Essa diferença tornou-se ainda mais evidente após a introdução do imposto sobre o açúcar em 2017, que reforçou a carga fiscal sobre o mesmo conjunto de produtos.

Do lado empresarial, o aumento do IVA contribuiu para pressionar as margens operacionais e redefinir estratégias comerciais, com impacto particularmente forte nas micro e pequenas empresas engarrafadoras. As empresas associadas da PROBEB, em resposta, intensificaram o esforço de diversificação de portefólios (incluindo águas com gás e bebidas funcionais), aumentaram a eficiência produtiva e reforçaram o peso das exportações, mitigando parte do impacto negativo sobre o mercado interno.

Em retrospectiva, a alteração do IVA representou o primeiro grande ponto de inflexão regulatória da última década, preparando o terreno para as transformações subsequentes. Ao alterar o equilíbrio fiscal entre categorias de bebidas e ao aumentar o peso da tributação sobre o setor, esta medida redefiniu as margens de competitividade e condicionou a forma como as empresas estruturaram os seus modelos de negócio e posicionamento nos anos seguintes.

### 4.1.2. Imposto sobre as Bebidas Açucaradas

Um dos marcos mais relevantes na evolução recente do enquadramento regulatório do setor foi a introdução do imposto sobre as bebidas açucaradas, em 2017. Este imposto teve como objetivo declarado a promoção de escolhas de consumo mais saudáveis, penalizando os produtos com maiores teores de açúcar.

#### Enquadramento Legal e Consequências Orçamentais

A tributação das bebidas açucaradas foi introduzida em Portugal através da Lei n.º 42/2016, de 28 de dezembro, no âmbito do Orçamento do Estado para 2017, que criou o Imposto Especial de Consumo sobre as Bebidas Adicionadas de Açúcar ou Outros Edulcorantes (IABA-Açúcar). O imposto aplicava-se a bebidas não alcoólicas com adição de açúcares ou edulcorantes — incluindo refrigerantes, águas aromatizadas e algumas bebidas energéticas — e foi justificado pelo Governo como uma medida de saúde pública destinada a reduzir o consumo de açúcar e promover hábitos alimentares mais saudáveis.

# 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

No modelo inicial, foram definidos dois escalões de tributação em função do teor de açúcar por litro: um primeiro para bebidas com menos de 80 g/litro, tributadas a 8 €/hectolitro, e um segundo para bebidas com mais de 80 g/litro, sujeitas a 16 €/hectolitro.

## Lei nº42/2016 - OE 2017



Dois anos depois, o Orçamento do Estado para 2019 (Lei n.º 71/2018, de 31 de dezembro) veio revisar profundamente a estrutura do imposto, introduzindo quatro escalões progressivos e aumentando a tributação das bebidas com maior teor de açúcar. As novas taxas passaram a variar entre 1 €/hectolitro (para bebidas com menos de 25 g de açúcar por litro) e 20 €/hectolitro (para bebidas com mais de 80 g/litro), reforçando o caráter penalizador do consumo de açúcar e premiando as reformulações com menor teor.

## Lei nº71/2018 - OE 2019

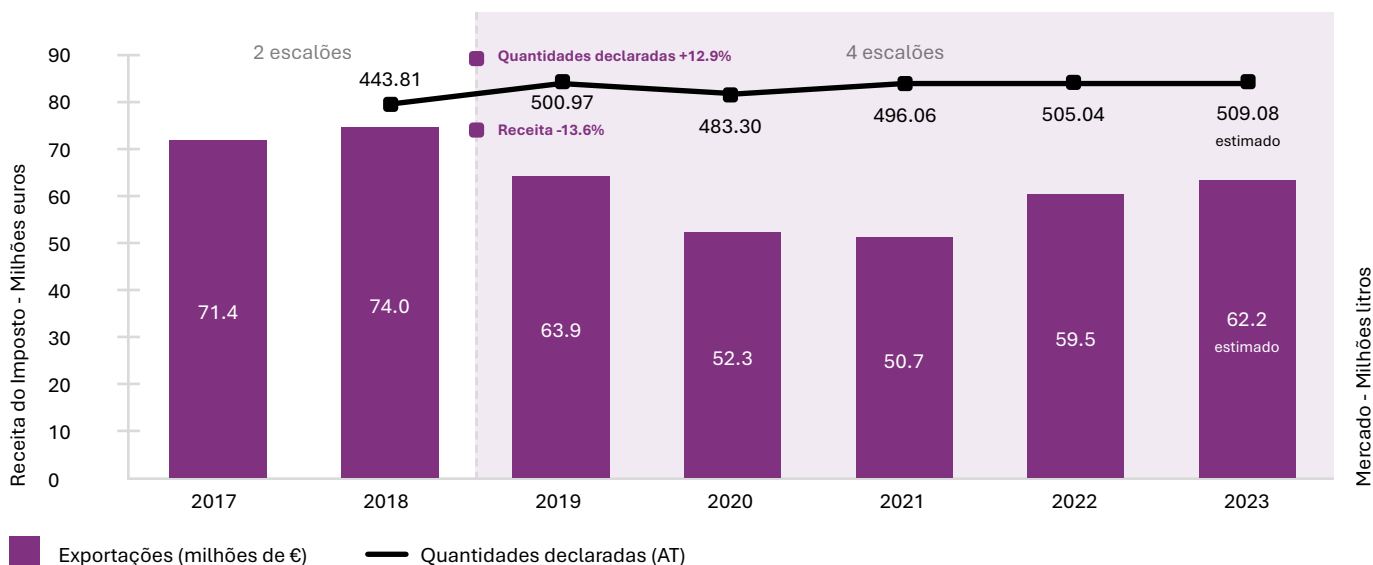


Nos anos seguintes, as taxas nominais foram sendo atualizadas de forma gradual, acompanhando o aumento geral da carga fiscal. Em 2024, os valores atingem 23,18 €/hectolitro para o escalão superior e 1,16 €/hectolitro para o inferior, refletindo um aumento de cerca de 45% face à estrutura inicial de 2017.

	2017	2018	2019	2020-2021	2022	2023	2024-2025
>80g	16.00€	16.46€	20.00€	20.06€	20.26€	21.07€	23.18€
50-80g			8.00€	8.02€	8.10€	8.42€	9.26€
25-50g	8.00€	8.22€	6.00€	6.02€	6.08€	6.32€	6.95€
<25g			1.00€	1.00€	1.01€	1.05€	1.16€

# 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

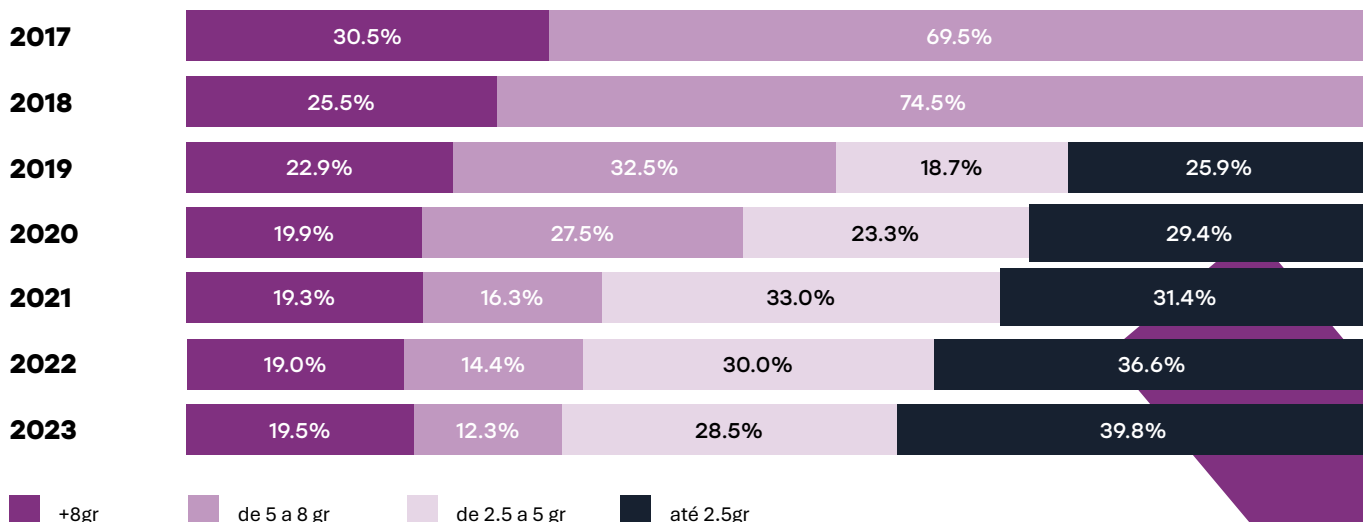
Do ponto de vista orçamental, o imposto gerou receitas fiscais significativas para o Estado, embora com uma tendência de decréscimo ao longo do tempo. Após um pico inicial de 74 milhões de euros em 2018, a receita anual caiu de forma sustentada até 2021, acompanhando a adaptação das empresas e a reformulação de produtos. Em 2023, a receita estimada era de 62 milhões de euros, um valor 15% inferior ao registado nos primeiros anos de aplicação do imposto.



Esta evolução revela um padrão típico de impostos corretivos sobre o consumo: o imposto atinge o seu objetivo de redução de produtos de alto teor de açúcar, mas gera menor receita fiscal à medida que o comportamento das empresas e consumidores se adapta. De facto, entre 2017 e 2023, o volume de bebidas declaradas à Autoridade Tributária aumentou 12,9%, ao passo que a receita fiscal diminuiu 13,6%, refletindo uma mudança estrutural na composição do mercado em favor de produtos menos tributados.

A análise da distribuição das quantidades por escalão confirma essa tendência. O escalão de teor mais reduzido (até 2,5 g/100 ml) registou um aumento de 54% na sua representatividade desde a introdução do imposto, enquanto o escalão mais penalizado (acima de 8 g/100 ml) mantém-se estável, mas passou a representar uma fração relativamente menor do mercado.

## Distribuição quantidades declaradas por escalão



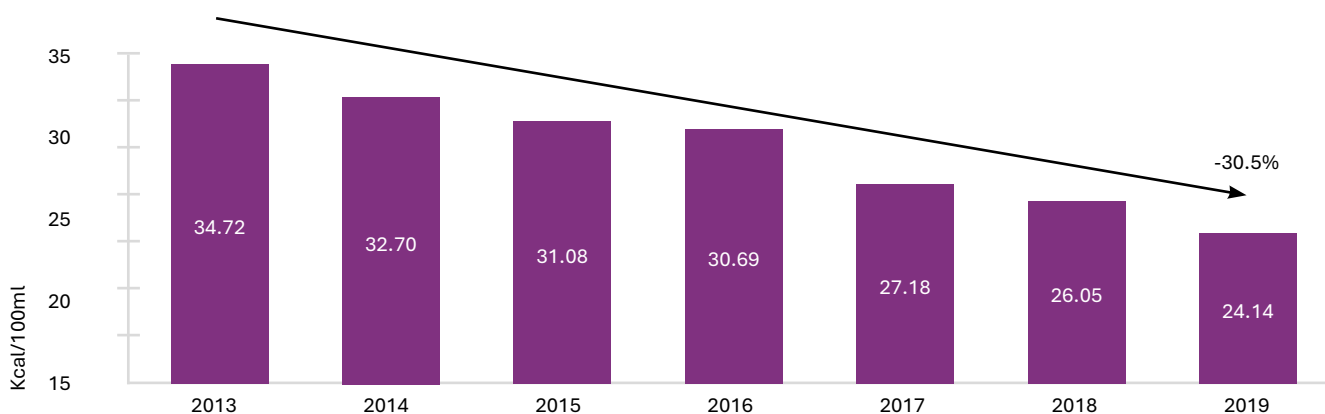
# 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

Em suma, o imposto sobre as bebidas açucaradas constituiu uma alteração estrutural do enquadramento fiscal e competitivo do setor, combinando objetivos de saúde pública com efeitos económicos diretos e indiretos sobre as empresas associadas da PROBEB. A reformulação dos produtos, a reorientação da produção e o ajustamento do portefólio comercial foram respostas inevitáveis a uma medida que, embora bem-intencionada no plano da saúde pública, reconfigurou o equilíbrio do mercado e a rentabilidade do setor.

## Reação do Setor e Redução do Teor de Açúcar

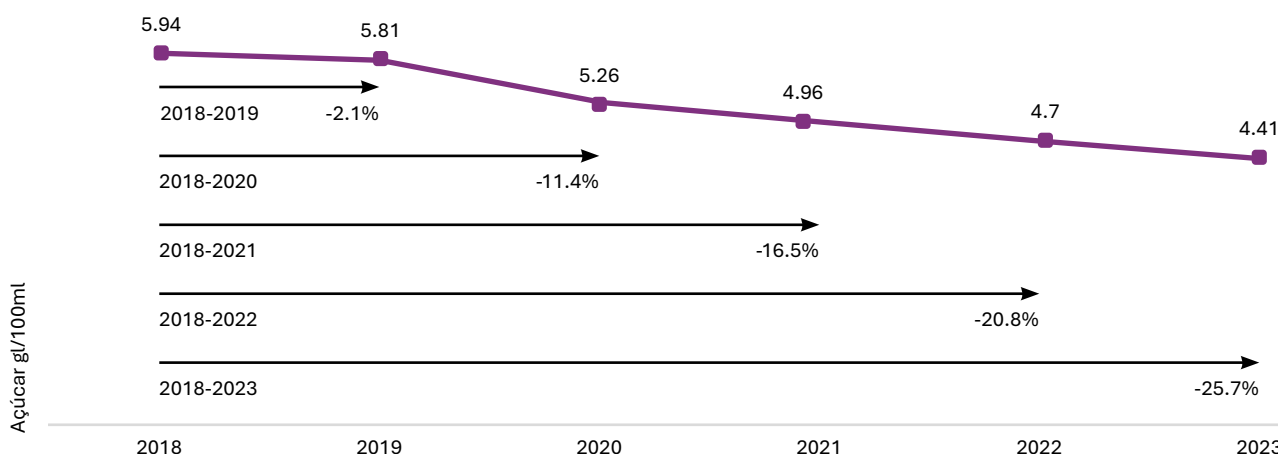
A introdução do imposto sobre as bebidas adicionadas de açúcar constituiu um ponto de viragem na estratégia industrial e comercial do setor das bebidas refrescantes não alcoólicas em Portugal. A partir de 2017, as empresas associadas da PROBEB iniciaram um processo de reformulação acelerada de produtos, em linha com os compromissos assumidos com o Ministério da Saúde e com o Programa Nacional para a Promoção da Alimentação Saudável (PNPAS).

### Evolução calórica (Kcal, 100ml, média ponderada)



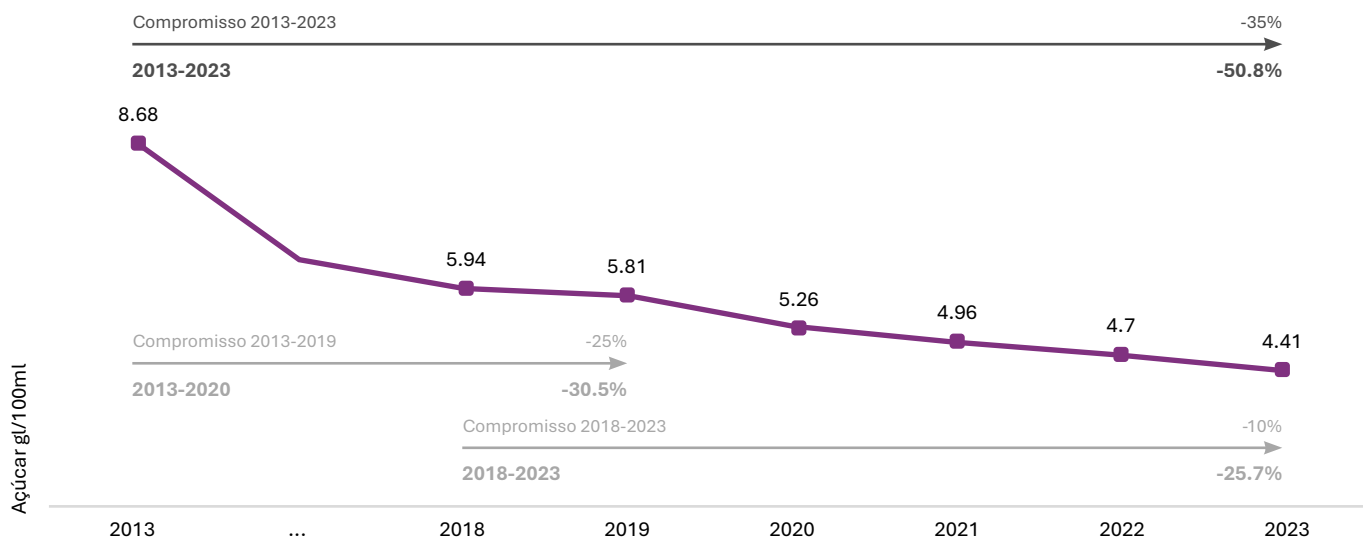
Em 2016, a PROBEB assumiu formalmente o compromisso de reduzir em pelo menos 25% o teor calórico das bebidas refrescantes não alcoólicas até 2020. Esse objetivo foi ultrapassado antes do prazo, com uma redução efetiva de 30,5% entre 2013 e 2019, fruto de uma combinação de estratégias tecnológicas e comerciais: substituição parcial de açúcares por edulcorantes, reformulação de receitas e lançamento de novas referências com baixo ou zero teor calórico.

### Refrigerantes | evolução do teor médio ponderado de açúcar | 2018-2021



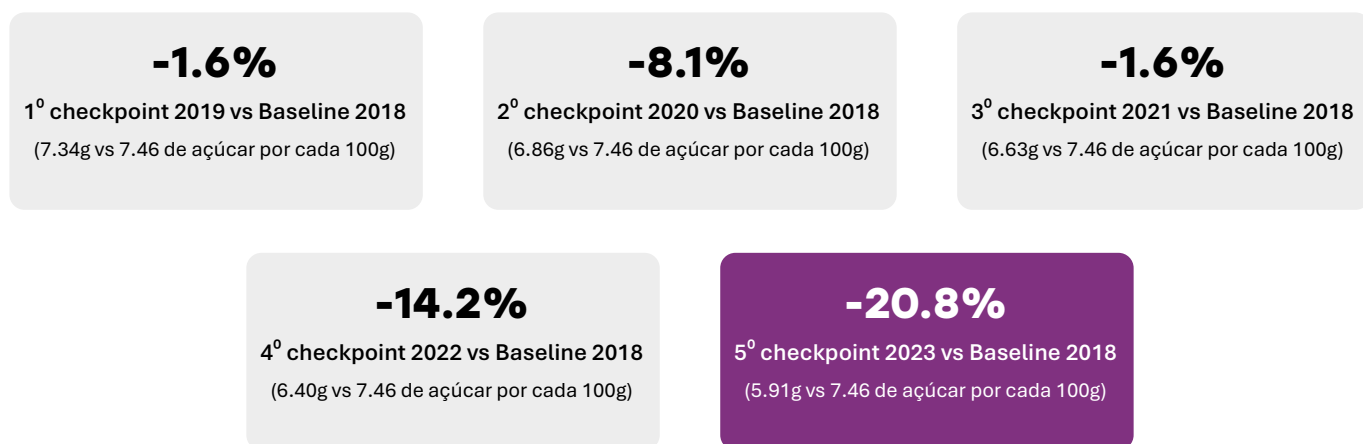
# 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

Em 2019, foi firmado um novo compromisso, agora no âmbito do PNPAS, estabelecendo uma meta de redução adicional de 10% do teor de açúcar até 2022. Mais uma vez, o setor superou largamente o objetivo, com uma redução acumulada de 25,7% no período 2018–2023. Esta trajetória consolidou a tendência estrutural de substituição de produtos de elevado teor de açúcar por opções mais equilibradas do ponto de vista nutricional.



No conjunto da última década, o teor médio de açúcar nas bebidas refrescantes reduziu-se em mais de 50%, passando de 8,7 g/100 ml em 2013 para 4,4 g/100 ml em 2023 — um desempenho que ultrapassa largamente as metas nacionais de saúde pública e posiciona Portugal entre os países europeus com maior ritmo de reformulação neste segmento.

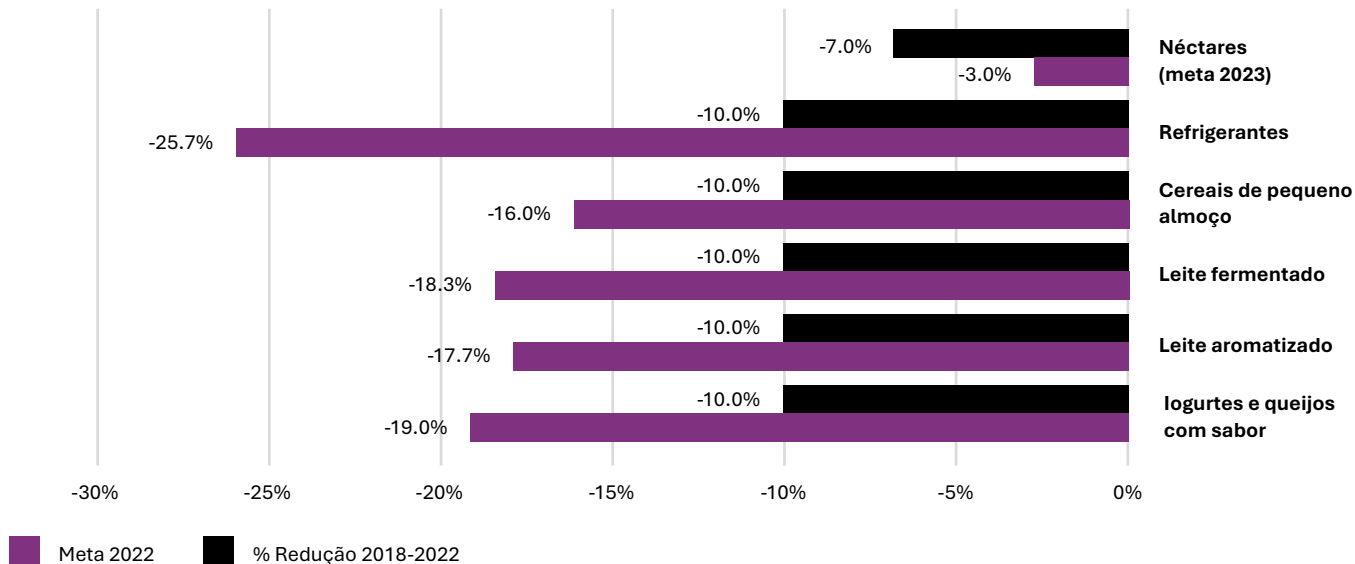
## Redução do teor de açúcar por cada 100g



Os sucessivos checkpoints de monitorização mostram uma redução progressiva e sustentada, com descidas anuais médias de 2 a 4 pontos percentuais, demonstrando a capacidade de adaptação tecnológica e de inovação do setor. Estas transformações exigiram investimentos relevantes em I&D, desenvolvimento de novos processos de produção e ajustamentos nas cadeias de abastecimento, sobretudo na integração de adoçantes de nova geração e em embalagens diferenciadas.

# 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

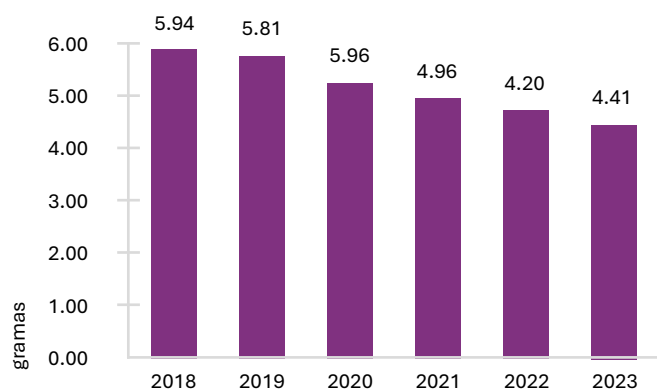
## Redução do teor de açúcar por cada 100g



A comparação intersetorial reforça o impacto positivo do esforço da PROBEB: os refrigerantes registaram a maior redução de teor de açúcar entre todos os grupos alimentares analisados pelo PNPAS, com -25,7% face à baseline de 2018, superando largamente categorias como os iogurtes (-19%), leite aromatizado (-17,7%) ou cereais de pequeno-almoço (-18,3%).

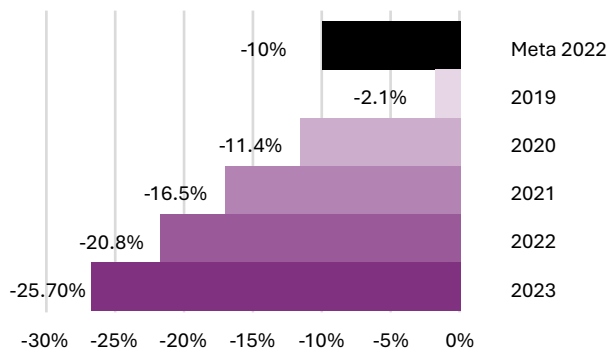
### Refrigerantes

Açúcar por 100ml



### Refrigerantes

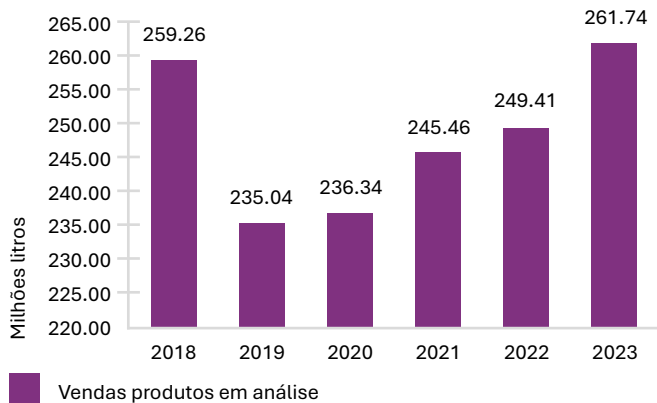
Redução percentual do teor de açúcar (baseline 2018) em comparação com a meta definida para 2022



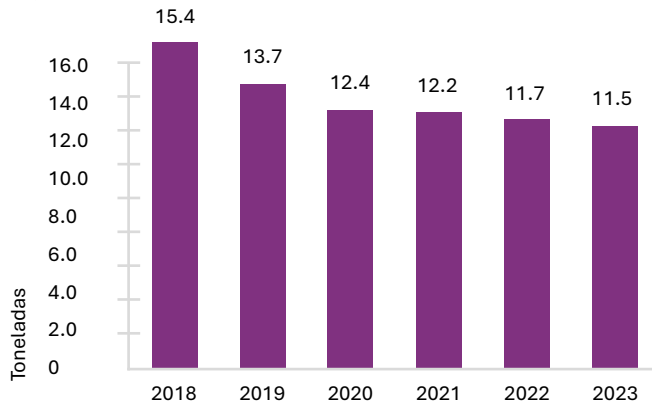
Este desempenho reflete um processo de adaptação simultaneamente regulatório e competitivo. O setor conseguiu reduzir o teor de açúcar sem comprometer o volume global de vendas, que se manteve relativamente estável e até em recuperação após 2021. Entre 2018 e 2023, as vendas cresceram de 235 para 262 milhões de litros, ao mesmo tempo que o volume total de açúcar incorporado nas bebidas diminuiu de 15,4 para 11,5 mil toneladas — um indicador claro da eficácia da reformulação.

# 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

**Vendas**



**Açúcar**



Além da reformulação de produto, a PROBEB e as suas associadas adotaram um conjunto de compromissos voluntários adicionais, em linha com as boas práticas internacionais do setor:

- Redução do tamanho das embalagens, incentivando um consumo mais responsável;
- Informação nutricional clara e acessível na frente das embalagens (FOPNL);
- Políticas rigorosas de comunicação, com exclusão total de publicidade de refrigerantes dirigida a crianças;
- Colaboração com escolas e programas de literacia alimentar, reforçando o papel educativo da indústria.

Em síntese, a reação da PROBEB ao imposto sobre as bebidas açucaradas não se limitou a uma adaptação fiscal: traduziu-se num processo de transformação estrutural que conciliou inovação, sustentabilidade e compromisso social. O setor demonstrou capacidade de autorregulação e eficiência, alcançando resultados superiores às metas oficiais e mitigando, em grande parte, o impacto económico adverso inicial da tributação.



## 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

### Potenciais Problemas da Tributação das Bebidas Açucaradas

Apesar de o imposto sobre as bebidas açucaradas ter sido inicialmente apresentado como uma medida de saúde pública, o seu efeito útil encontra-se, na prática, amplamente esgotado. Os dados mostram que, desde 2013, o setor das bebidas refrescantes reduziu o teor de açúcar em mais de 50%, ultrapassando sucessivamente todas as metas fixadas pelas autoridades de saúde. A experiência portuguesa demonstra que a autorregulação do setor e os compromissos voluntários de reformulação foram muito mais eficazes do que a própria tributação para atingir os objetivos de redução de açúcares.

Além disso, não existem evidências científicas consistentes de que impostos seletivos sobre refrigerantes tenham contribuído para reduzir a obesidade ou melhorar indicadores de saúde pública. Experiências internacionais em países como Finlândia, França, Irlanda ou Reino Unido confirmam que, mesmo após a introdução de impostos semelhantes, as taxas de obesidade continuaram a aumentar, sem ganhos claros para a saúde. As próprias Nações Unidas e a Comissão Europeia têm reiterado que a tributação de refrigerantes não constitui uma política de saúde eficaz, tendo em 2018 e 2022 explicitamente afastado essa recomendação nas suas diretrizes.

Outro ponto crítico prende-se com os efeitos económicos e comportamentais indesejados. A tributação seletiva sobre uma categoria de produtos pode gerar efeitos de substituição, levando os consumidores a optarem por alternativas igualmente calóricas, mas não tributadas — como batidos, smoothies, cerveja ou vinho — anulando assim o efeito esperado sobre o consumo total de açúcar. Estudos conduzidos em Berkeley e no Reino Unido indicam que aumentos de preço em bebidas açucaradas foram compensados por maior consumo de bebidas alcoólicas ou outras bebidas calóricas, o que, na prática, agrava o balanço energético médio dos consumidores.

Do ponto de vista económico, o imposto teve também efeitos regressivos e competitivos negativos. Por incidir sobretudo sobre produtos de consumo popular, afeta desproporcionadamente as famílias de menores rendimentos. Além disso, penaliza uma indústria exposta à concorrência internacional e altamente transacionável, criando distorções no mercado interno e nas exportações, especialmente face a Espanha, onde a carga fiscal é muito inferior. Essa assimetria fiscal pode incentivar práticas de Importações Paralelas e desvio de vendas, fenómeno que será analisado mais adiante neste relatório.

Finalmente, importa referir que, apesar da redução acentuada de açúcar e do reforço das políticas de educação alimentar, o imposto continua a incidir também sobre bebidas sem teor calórico, o que representa uma incoerência face aos próprios objetivos da medida. Essa falta de diferenciação penaliza a inovação e desincentiva o investimento em produtos mais saudáveis.

A conjugação destes fatores sugere que a medida atingiu o limite da sua eficácia sanitária, enquanto os custos económicos e competitivos tendem a acumular-se. A quebra nas vendas observada após 2017 — embora multifatorial — levanta a suspeita de que parte significativa desse decréscimo possa estar associada à introdução do imposto. Essa hipótese será avaliada quantitativamente na secção dedicada à análise econométrica e de impacto económico, permitindo medir o verdadeiro efeito da tributação sobre o desempenho do setor e sobre a economia nacional.

# 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

## Embalagem e Reciclagem

Nos últimos anos, o quadro regulatório aplicável às embalagens e resíduos de embalagens em Portugal e na União Europeia sofreu alterações profundas. Estas mudanças visam acelerar a transição para modelos de economia circular, garantindo maiores níveis de recolha, reciclagem e reutilização, e atribuindo responsabilidades mais exigentes às empresas que colocam produtos embalados no mercado. Sendo um setor intensivo em embalagens — plástico, vidro, alumínio e cartão —, a indústria das bebidas refrescantes não alcoólicas encontra-se diretamente no centro desta transformação, com impacto transversal desde o design de produtos até à logística e relação com consumidores.

### Uma Visão Europeia Mais Exigente

Ao nível europeu, dois diplomas moldam hoje a orientação estratégica:

#### 1. Diretiva dos Plásticos de Uso Único (SUP – 2019/904)

A Diretiva SUP introduziu um conjunto de restrições e obrigações para reduzir o impacto ambiental dos plásticos de uso único. Para o setor, destacam-se metas graduais de incorporação de PET reciclado nas garrafas de utilização única — 25% até 2025 e 30% até 2030 — e a obrigatoriedade de implementação de sistemas de tampa fixa (“tethered caps”), em vigor desde julho de 2024.

#### 2. Revisão da Diretiva de Embalagens e Resíduos de Embalagens (94/62/CE) e proposta de Regulamento Europeu de Embalagens (PPWR)

A Comissão Europeia propôs converter a Diretiva num Regulamento (PPWR), garantindo harmonização total entre Estados-Membros. Entre os objetivos encontram-se:

- atingir 90% de recolha seletiva para garrafas de plástico e latas até 2029;
- impor sistemas de depósito obrigatório (SDR) a todos os países que não atinjam 80% de recolha até 2026;
- aumentar os níveis de conteúdo reciclado no plástico até 2030 e 2040;
- introduzir metas de reutilização para determinados segmentos, incluindo canais HORECA;
- incentivar sistemas de “refill”, embora estes não sejam formalmente considerados reutilização.

O processo negocial do PPWR avançou em 2024, prevendo-se publicação e entrada em vigor após aprovação final pelo Parlamento e Conselho.

## 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

### O Enquadramento Nacional: Metas Ambiciosas e Novas Obrigações

Portugal transpôs a Diretiva SUP através do Decreto-Lei 78/2021, que define metas específicas aplicáveis ao território nacional. Entre as principais obrigações encontram-se:

- Recolha seletiva: 77% em 2025 e 90% em 2029.
- Incorporação mínima de rPET: 25% em 2025 e 30% em 2030.
- Tampas fixas: obrigatórias desde 1 de julho de 2024.
- Custos de sensibilização e limpeza (RAP): os produtores passam a financiar ações de remoção e gestão de resíduos dispersos, com metodologia definida pela APA.

Estas metas representam um aumento significativo das exigências operacionais para os produtores de bebidas, obrigando a investimentos contínuos em ecodesign, logística reversa e melhoria da eficiência dos sistemas de reciclagem.

### Sistema de Depósito e Reembolso (SDR): A Transformação Estrutural do Setor

A mudança mais profunda no ecossistema das embalagens resulta da implementação do Sistema de Depósito e Reembolso (SDR). O objetivo estrutural é criar uma lógica de circularidade: transformar embalagens usadas em matéria-prima reutilizável para novas embalagens, promovendo um verdadeiro ciclo bottle-to-bottle.

O desafio não está apenas em recolher mais. Está em recolher melhor. Para que a circularidade funcione, é necessário garantir volume, qualidade e rastreabilidade do material recolhido, minimizando contaminações e elevando a taxa de recuperação de PET adequado para aplicações alimentares. Isto exige adaptação ao longo de toda a cadeia: desenho de embalagens, rotulagem e componentes, sistemas de recolha, triagem, lavagem e reciclagem, bem como alinhamento operacional entre produtores, retalho, HORECA e entidades gestoras.

Na prática, o SDR funciona como uma infraestrutura económica: cria incentivos ao consumidor, reduz perdas no sistema e aumenta a disponibilidade de rPET de qualidade. Mas implica também custos e investimento (processos, logística, comunicação e monitorização) e uma fase de transição exigente, com incerteza operacional e necessidade de coordenação setorial.

O SDR abrangerá:

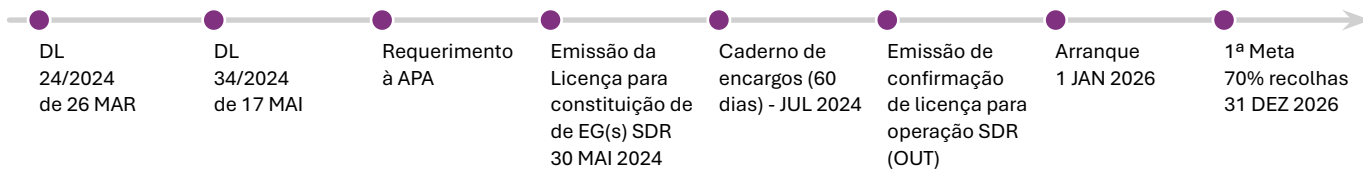
- Águas minerais,
- Refrigerantes,
- Sumos e néctares,
- Vinhos e cervejas,
- Outras bebidas alcoólicas,

desde que embaladas em plástico ou alumínio.

O calendário legislativo antecipa:

- 30 de maio de 2024 — emissão da licença para constituição da(s) entidade(s) gestora(s);
- Outubro de 2024 — emissão da licença de operação;
- 10 de abril de 2026 — arranque do sistema;
- 31 de dezembro de 2026 — primeira meta: 70% de recolha;
- metas subsequentes: 80% (2027) e 90% (2029).

# 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor



A implementação do SDR num prazo de 16 meses constitui um desafio operacional, regulatório e logístico sem precedentes. Persistem dúvidas técnicas relevantes — valor do depósito, interoperabilidade dos registos, requisitos de rotulagem, ecodesign e metas de rPET — exigindo acompanhamento contínuo por parte das empresas e das suas associações representativas.

O Decreto-Lei 24/2024, no seu artigo 25.º-A, introduz obrigações específicas de reutilização no setor HORECA para bebidas destinadas ao consumo imediato no próprio local, sempre que exista oferta de embalagens primárias reutilizáveis no mercado.

Complementarmente, o artigo 29.º-A determina que:

- setores económicos devem apresentar instrumentos de autorregulação até outubro de 2024;
- embaladores devem implementar sistemas de reutilização até janeiro de 2025, alinhados com orientações da Comissão Europeia.

Estas medidas criam incentivos para modelos circulares assentes na durabilidade, retorno e reenchimento, alterando significativamente a dinâmica logística de parte do mercado.



# 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

## 4.2. Alterações nos Fatores Económicos e Comportamentais

Para além das transformações de natureza fiscal e regulatória, o setor das bebidas refrescantes não alcoólicas foi profundamente influenciado por dois fenómenos económicos e comportamentais que alteraram a forma como as vendas são observadas, registadas e interpretadas: as Importações Paralelas e o turismo.

As Importações Paralelas, associadas ao comércio intracomunitário e à movimentação logística de produtos que atravessam Portugal sem corresponder ao consumo interno, tornou-se particularmente relevante a partir da segunda metade da década de 2010. Este fenómeno introduziu distorções significativas na leitura das vendas domésticas, ampliando artificialmente determinados fluxos e dificultando a perceção real da evolução do mercado nacional.

Em paralelo, o crescimento estrutural do turismo — e a sua rápida recuperação após a pandemia — reforçou o papel do canal HORECA como motor de consumo, intensificando a sazonalidade, alterando o mix de produtos e ampliando a sensibilidade do setor a choques externos, desde flutuações macroeconómicas a variações na procura internacional. Hoje, uma parte substancial da dinâmica de vendas depende diretamente da presença de visitantes estrangeiros e da vitalidade do ecossistema turístico.

A presente subsecção descreve estes dois vetores, clarificando a sua relevância para o setor, a forma como influenciam os dados de mercado e o motivo pelo qual assumem um papel central na análise económica desenvolvida nos capítulos seguintes.

### 4.2.1. Importações Paralelas

As Importações Paralelas tornaram-se, nos últimos anos, um dos fenómenos mais relevantes para compreender a evolução recente do setor das bebidas refrescantes não alcoólicas em Portugal. Este processo ocorre quando produtos originalmente destinados a outros mercados são desviados, de forma sistemática, para abastecer o mercado português através de canais paralelos, tirando partido das diferenças existentes entre estruturas fiscais e regulamentares dos vários países europeus. No caso das bebidas refrescantes, estas diferenças dizem sobretudo respeito ao imposto sobre bebidas açucaradas, introduzido em Portugal em 2017, e que não existe — ou existe em montantes muito inferiores — noutros Estados-Membros.

A introdução deste imposto criou um incentivo económico claro para que empresas importadoras possam adquirir refrigerantes em mercados onde a carga fiscal é substancialmente mais baixa e, posteriormente, introduzi-los no mercado português a preços inferiores aos praticados pelas empresas que operam legalmente no país. Este fenómeno tem particular incidência nas marcas internacionais, como Coca-Cola, Pepsi, Lipton Ice Tea ou Red Bull, dado que os seus produtos são estandardizados a nível europeu, facilitando a importação paralela sem alterações relevantes ao produto final.

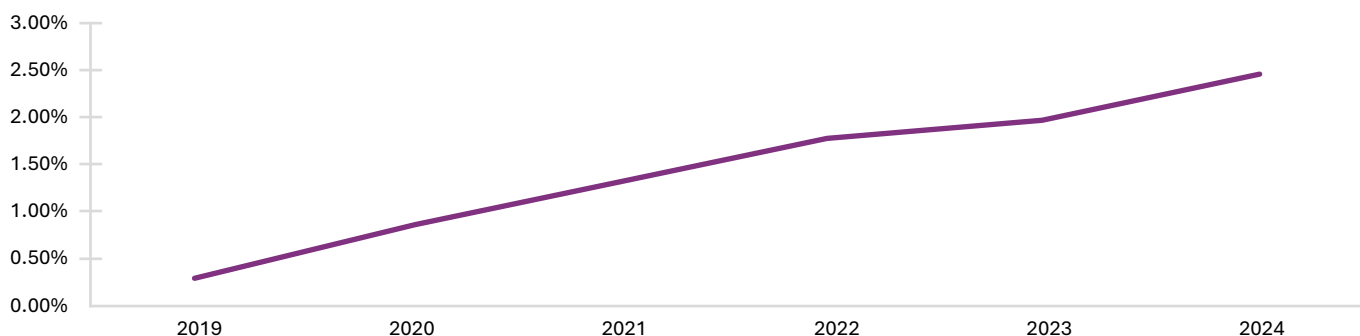
Para o setor nacional, as consequências das Importações Paralelas são profundas. Desde logo, trata-se de um caso evidente de concorrência desleal: enquanto os produtores nacionais e os distribuidores oficiais cumprem integralmente as obrigações fiscais e regulamentares — incluindo o pagamento do imposto sobre bebidas açucaradas — os agentes envolvidos ns Importações Paralelas beneficiam de uma vantagem competitiva artificial, alicerçada precisamente na fuga a essas mesmas obrigações. Isto distorce o funcionamento normal do mercado, prejudica as empresas que investem de forma contínua na produção nacional e compromete a sustentabilidade de um ecossistema industrial que integra centenas de fornecedores, distribuidores e prestadores de serviços.

## 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

Os prejuízos não se limitam ao setor. As Importações Paralelas geram perdas diretas de receita fiscal para o Estado, uma vez que parte do consumo interno passa a ser abastecido por canais que escapam ao pagamento dos impostos devidos. Numa indústria madura, onde o crescimento do volume é limitado e onde a margem das empresas já se encontra pressionada pelo aumento dos custos de produção e pelas exigências crescentes em matéria de sustentabilidade, esta quebra adicional constitui uma ameaça significativa à capacidade de investimento e modernização das empresas associadas.

A análise de dados amostrais disponibilizados pela Assosia - Global Retail Research and Quality Assurance permite quantificar, pela primeira vez, a ordem de grandeza deste fenómeno no mercado português.

### Importações Paralelas (% do Volume de Negócios)



Entre 2019 e 2024, a penetração de produtos introduzidos através de Importações Paralelas aumentou de menos de 0,5% para cerca de 2,5%, correspondendo a um crescimento de cinco vezes em apenas cinco anos. A trajetória observada é consistente com um padrão de expansão exponencial. Mantendo-se esta tendência, é plausível que, no horizonte de cinco anos, as Importações Paralelas possam atingir cerca de 10% do volume de negócios do setor, com impactos profundamente negativos para a indústria nacional, para o equilíbrio competitivo e para a arrecadação fiscal.

Importa sublinhar que este risco cresce num mercado que, sendo já maduro, não tem espaço para grandes expansões de volume. Assim, cada ponto percentual de quota desviado para o Importações Paralelas representa não apenas uma perda de vendas no curto prazo, mas também uma erosão estrutural da capacidade de criação de valor económico no território, comprometendo emprego, investimento e competitividade industrial.

Nos capítulos seguintes, estes dados serão utilizados para estimar o impacto económico das Importações Paralelas, quantificando as perdas associadas à redução de produção nacional, à menor atividade ao longo das cadeias de valor e à quebra de receita fiscal resultante deste fenómeno.

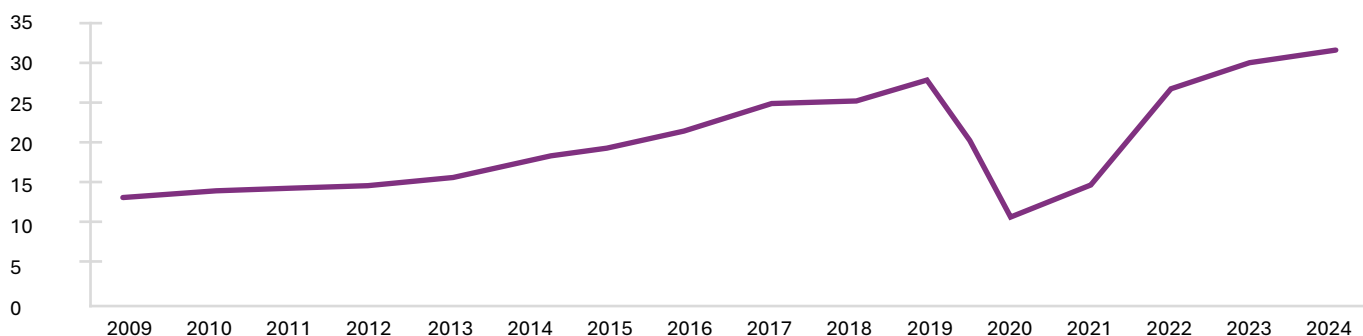
# 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

## 4.2.2. Turismo

O turismo tornou-se, na última década, um dos pilares estruturantes da economia portuguesa, assumindo um peso crescente tanto no PIB como no emprego e no saldo externo do país. Portugal consolidou-se como um destino internacional de grande visibilidade, combinando segurança, clima, património cultural e qualidade da oferta turística, o que permitiu atrair um fluxo cada vez mais diversificado de visitantes.

Entre 2009 e 2019, as dormidas em território nacional aumentaram de forma quase contínua, passando de cerca de 13 milhões para mais de 27 milhões — um crescimento superior a 100% num período relativamente curto.

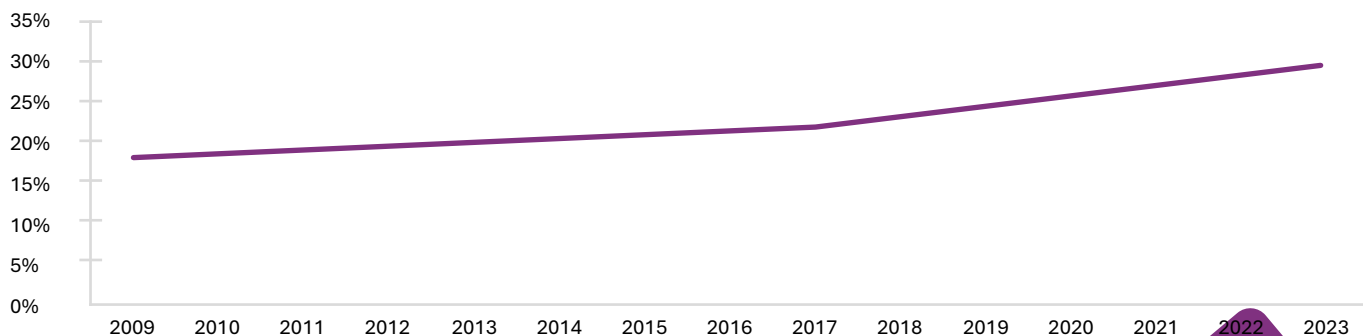
### Dormidas (Milhões)



A quebra abrupta observada em 2020, resultado direto da pandemia, foi rapidamente compensada pela retoma vigorosa do setor, que voltou a atingir máximos históricos, superando os 30 milhões de dormidas em 2023 e 2024.

Este dinamismo extraordinário coloca o turismo como uma das forças estruturantes com maior capacidade de moldar a procura de bebidas refrigerantes no canal HORECA. A evolução do peso do turismo no volume de negócios da restauração e hotelaria confirma esta tendência estrutural. Não apenas o número absoluto de visitantes cresceu, como a sua relevância económica relativa aumentou de forma contínua.

### % turismo HORECA

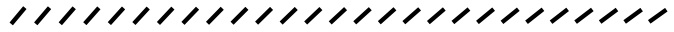


## 4. Transformações Recentes e Fatores Estruturantes do Setor

Em 2009, a componente turística representava cerca de 19% da atividade do canal HORECA; em 2023, esse valor já ultrapassava os 30%. Ou seja, cada euro gasto em hotelaria e restauração depende hoje significativamente mais do afluxo de turistas do que há apenas uma década. Isto significa que as empresas associadas à PROBEB operam, cada vez mais, num ecossistema cuja procura é fortemente influenciada por fatores externos — fluxos turísticos, sazonalidade, composição geográfica dos viajantes, padrões de consumo e mudanças conjunturais no mercado global do turismo. Este reforço da dimensão turística tem implicações diretas e indiretas para a dinâmica do setor. Por um lado, contribui para ampliar o volume de vendas no canal HORECA, tradicionalmente mais intensivo no consumo de bebidas refrescantes, impulsionando as vendas durante os períodos de maior afluência (primavera e verão). Por outro lado, tende a introduzir maior volatilidade e pressão sobre as cadeias logísticas, exigindo uma resposta mais ágil em termos de abastecimento, distribuição e adaptação ao perfil de consumo dos turistas. De igual modo, o turismo exerce um papel amortecedor sobre choques adversos no mercado interno: fenómenos que, em condições normais, poderiam gerar quebras significativas nas vendas — como alterações fiscais, concorrência desleal ou retração do consumo privado — podem passar parcialmente despercebidos quando coincidirem com períodos de forte procura turística.

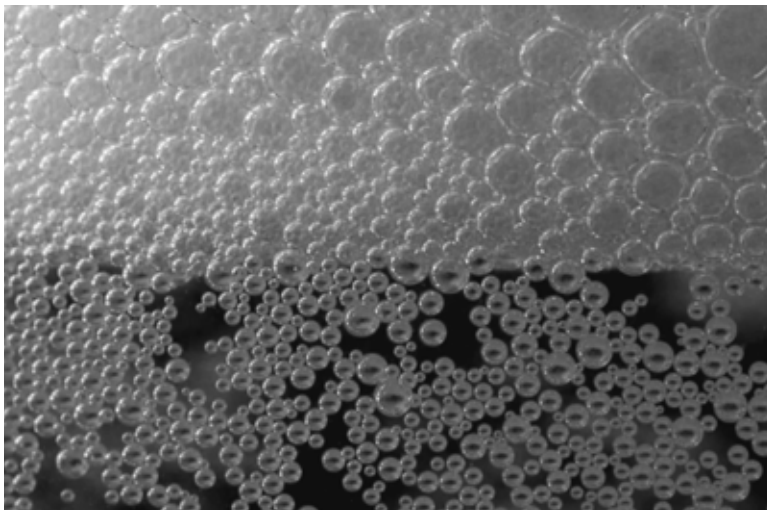
É precisamente nesta intersecção que reside uma das mensagens centrais desta análise: o crescimento do turismo, apesar de ser uma fonte relevante de dinamismo económico, tende a mascarar outras fragilidades estruturais do setor. Tal como se observou na análise ao impacto do imposto sobre o açúcar, o forte desempenho do canal HORECA impulsionado pelos fluxos turísticos pode criar a perceção de que o mercado se encontra estável ou em expansão, quando na realidade determinadas variáveis fundamentais — como o mercado doméstico, a competitividade fiscal ou a pressão concorrencial externa — estão a deteriorar-se. Esta dualidade reforça a necessidade de distinguir com rigor o que resulta da atividade económica própria do setor e o que deriva de fatores exógenos, como o turismo.

Neste sentido, o estudo que se segue isola o efeito do crescimento turístico sobre o ecossistema PROBEB. Esta contextualização é essencial para compreender, nos capítulos seguintes, até que ponto o turismo contribuiu para o valor económico gerado no território e em que medida poderá estar a disfarçar desafios significativos que afetam a competitividade futura das empresas do setor.



# Análise de Impacto Económico do Ecosistema Probeb

# 5



# 5. Análise de Impacto Económico do Ecosistema Probep

Avaliar o impacto económico do ecossistema PROBEB implica ir muito além da medição direta do volume de vendas do setor ou do número de empresas que o compõem. Trata-se de compreender como a produção de bebidas refrescantes não alcoólicas — uma atividade industrial com fortes ligações a montante e a jusante — gera valor económico e social para Portugal, contribuindo para o emprego, o rendimento das famílias, o investimento produtivo e a receita fiscal. O objetivo desta análise não é apenas quantificar a dimensão direta do setor, mas captar o seu efeito multiplicador sobre o conjunto da economia portuguesa.

Ao contrário de outros estudos que avaliam impactos sobre cadeias de valor mais amplas, aqui a análise é concentrada exclusivamente nas empresas associadas à PROBEB. E especificamente, as atividades destas empresas foram desagregadas para isolar o núcleo produtivo de bebidas refrescantes não alcoólicas, excluindo outras linhas de negócio, como a produção de cerveja ou categorias adjacentes. Este foco assegura que os impactos estimados correspondem de forma precisa ao universo representado pela PROBEB e ao valor económico efetivamente criado pelas suas empresas em território nacional.

## 5.1. Metodologia de Análise

A quantificação dos impactos económicos seguiu uma metodologia de análise input-output, amplamente utilizada internacionalmente para medir efeitos de setores industriais sobre o restante tecido económico. Esta abordagem permite rastrear as interligações setoriais e medir, de forma consistente, o efeito multiplicador da produção de bebidas refrescantes não alcoólicas sobre a economia nacional.

A avaliação do impacto económico do ecossistema PROBEB foi estruturada em três dimensões complementares:



### Impacto direto

O impacto direto da atividade produtiva, correspondente à produção, emprego, remunerações e receita fiscal gerados diretamente pelas empresas associadas. Esta dimensão reflete o valor propriamente criado pela indústria das bebidas refrescantes não alcoólicas — desde a transformação industrial até à distribuição primária — isolando a sua contribuição específica dentro das empresas multissetoriais.



### Impacto indireto

O impacto indireto, que resulta da cadeia de fornecimento ativada pela atividade das empresas PROBEB. A produção de refrigerantes e outras bebidas não alcoólicas mobiliza uma ampla rede de fornecedores: ingredientes, embalagens, vidro, PET e alumínio, empresas químicas, serviços industriais, logística, energia, manutenção e múltiplos serviços de apoio. A análise indireta permite quantificar como esta cadeia de valor induz novos empregos e rendimento adicional noutros setores da economia portuguesa.



### Impacto induzido

O impacto induzido, que corresponde ao efeito de rendimento gerado pelo emprego direto e indireto. Os salários pagos aos trabalhadores em toda a cadeia de valor convertem-se em consumo das famílias, estimulando sectores como o comércio, a restauração, os transportes e os serviços pessoais. Esta dimensão mede o impacto económico adicional gerado pelo aumento do rendimento disponível.

Somadas estas três dimensões — direta, indireta e induzida — obtém-se uma visão integrada do contributo total do ecossistema PROBEB para a economia portuguesa.

# 5. Análise de Impacto Económico do Ecosistema Probep

## Variáveis de Análise

Para captar de forma completa o contributo económico do ecossistema PROBEB, a análise focou-se nas seguintes variáveis macroeconómicas:



### Produção

Valor total de bens e serviços produzidos direta, indireta e indiretamente pela atividade das empresas PROBEB.



### Valor Acrescentado Bruto (VAB)

Medida central da riqueza criada no país. Representa o valor efetivamente acrescentado ao longo do processo produtivo — salários, excedente operacional, impostos sobre a produção e outros rendimentos.



### Emprego

Total de postos de trabalho gerados ou sustentados direta, indireta e indiretamente pela cadeia de valor do setor.



### Remunerações

Salários pagos aos trabalhadores envolvidos na produção e nas cadeias de fornecimento estimuladas pelo setor.



### Receita Fiscal

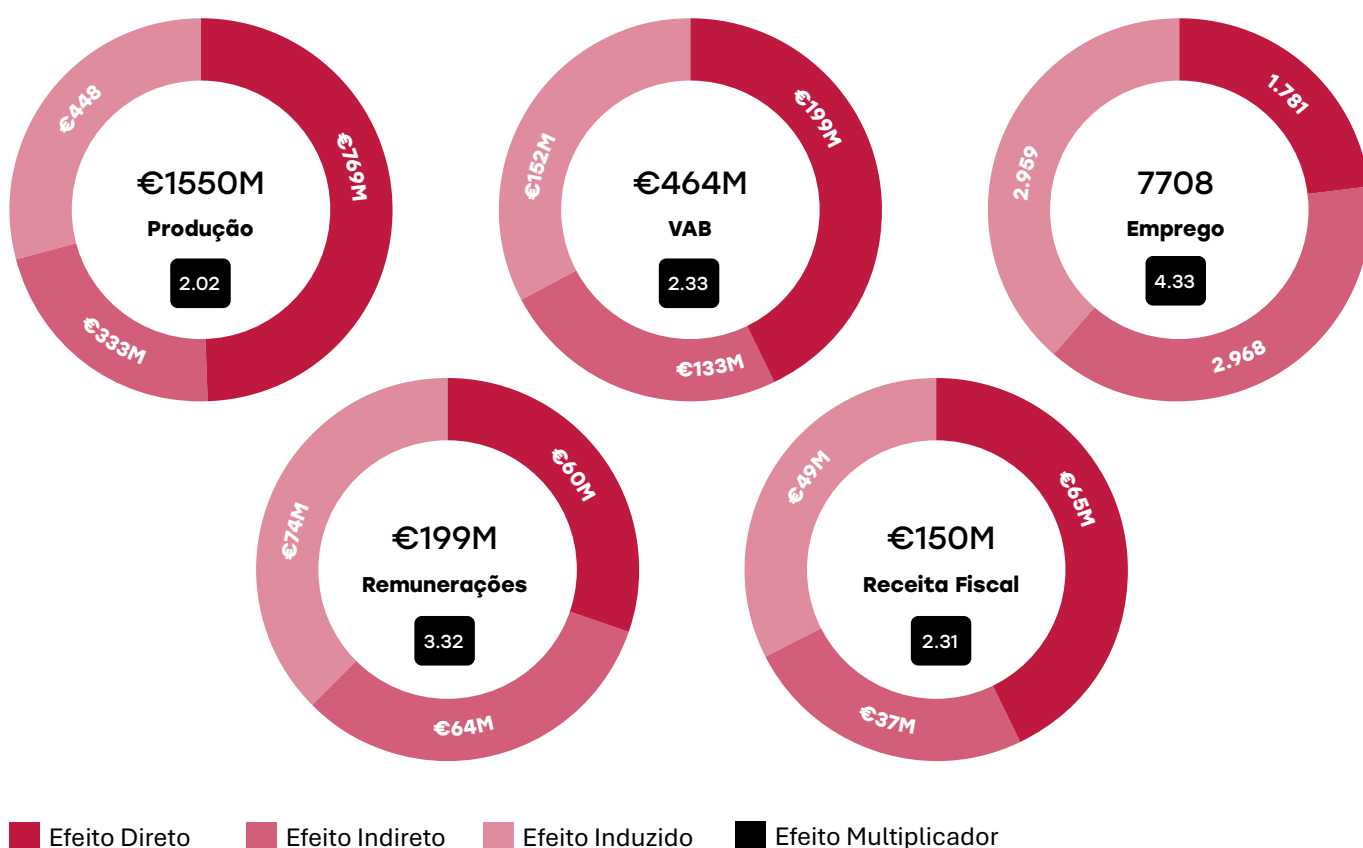
Contributo para as finanças públicas, incluindo impostos sobre o rendimento, sobre as empresas e sobre o consumo.

# 5. Análise de Impacto Económico do Ecosistema Probeb

## Resultados

No que se segue, apresenta-se primeiro uma análise do impacto económico atual (2024), que permite fotografar o peso do setor num único ano, seguida de uma análise da evolução histórica (2008-2024), que evidencia a sua resiliência ao longo do tempo e a capacidade de recuperação após choques adversos, como a pandemia.

### 5.2.1. Impacto Económico Atual (2024)



Em 2024, os associados da Probeb geraram um impacto económico expressivo, revelando a relevância do setor não apenas pela sua atividade direta, mas também pelos efeitos multiplicadores na economia nacional.

A produção total atingiu 1550 milhões de euros, dos quais cerca de metade corresponde a impacto direto (769 M€), enquanto os efeitos indiretos (cadeia de fornecimento) e induzidos (consumo gerado pelos rendimentos do setor) representaram 333 M€ e 448 M€, respetivamente. O multiplicador de 2,02 indica que, por cada euro de produção gerado diretamente pelo setor, a economia beneficia de mais um euro adicional.

No que respeita ao Valor Acrescentado Bruto (VAB), o impacto total ascendeu a 464 milhões de euros, com 199 M€ de efeito direto, 113 M€ indireto e 152 M€ induzido. O multiplicador de 2,33 reforça o peso do setor no crescimento económico, traduzindo a sua capacidade de gerar valor ao longo das cadeias de abastecimento e no consumo final.

# 5. Análise de Impacto Económico do Ecosistema Probeb

O emprego é uma das dimensões mais relevantes do impacto económico. Em 2024, estima-se que o setor tenha sustentado 7.708 postos de trabalho, dos quais apenas 1.781 diretamente. Isto significa que cada emprego direto suporta, em média, mais de três empregos adicionais, resultando num multiplicador elevado de 4,33. Tal evidencia a forte interdependência entre o setor e a economia envolvente, tanto através dos fornecedores como do consumo gerado pelas famílias.

Em termos de remunerações, o setor contribuiu com 199 milhões de euros para os rendimentos das famílias. Cerca de 60 M€ correspondem a remunerações diretas, enquanto os efeitos indiretos e induzidos representaram 64 M€ e 74 M€, respetivamente. O multiplicador de 3,32 mostra a capacidade do setor em irradiar benefícios salariais muito para além da sua atividade imediata.

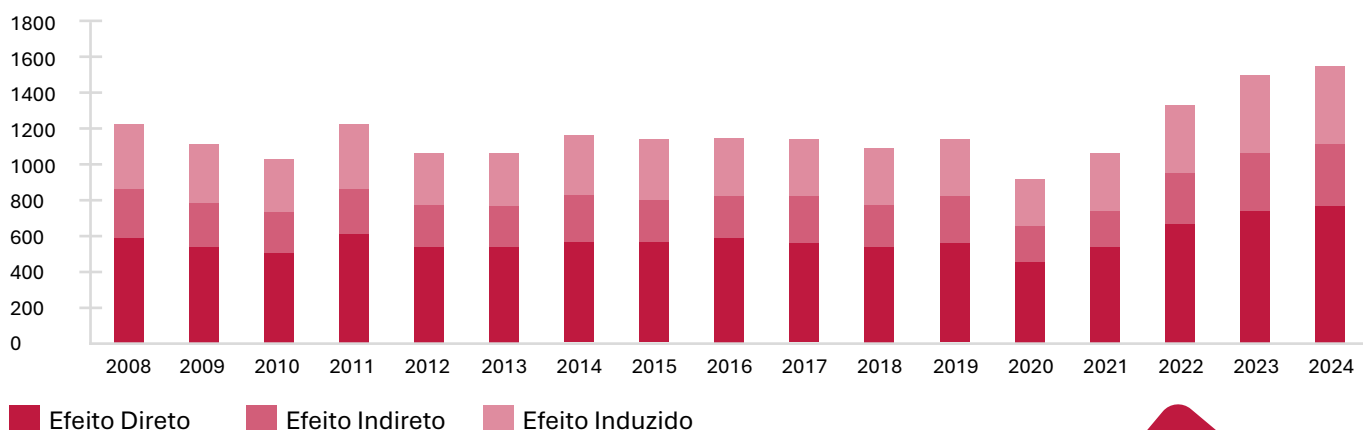
Finalmente, a receita fiscal associada ao setor atingiu 150 milhões de euros em 2024, incluindo impostos diretos e indiretos. A proporção entre o impacto direto (65 M€) e os efeitos indiretos e induzidos (37 M€ e 49 M€) sublinha a importância do setor enquanto contribuinte líquido para as finanças públicas.

## Evolução Histórica e Dinâmica do Impacto (2008 – 2024)

A análise da evolução histórica do setor mostra que o impacto económico dos associados da Probeb se mantém estável ao longo da maior parte do período 2008-2019, com um contributo significativo em termos de produção, valor acrescentado e emprego. No entanto, a crise de 2020, marcada pela pandemia, provocou uma contração acentuada, sobretudo visível no emprego e nos efeitos induzidos, refletindo a quebra no consumo das famílias.

Apesar dessa disrupção, os anos seguintes revelam uma recuperação robusta. Entre 2021 e 2024, observa-se não apenas um regresso aos níveis anteriores, mas também um reforço estrutural da atividade. A produção total, o VAB e o emprego aumentam de forma sustentada, destacando-se em particular o efeito direto, que ganha maior peso relativo na recuperação, sinalizando a capacidade do setor em gerar crescimento a partir da sua própria atividade.

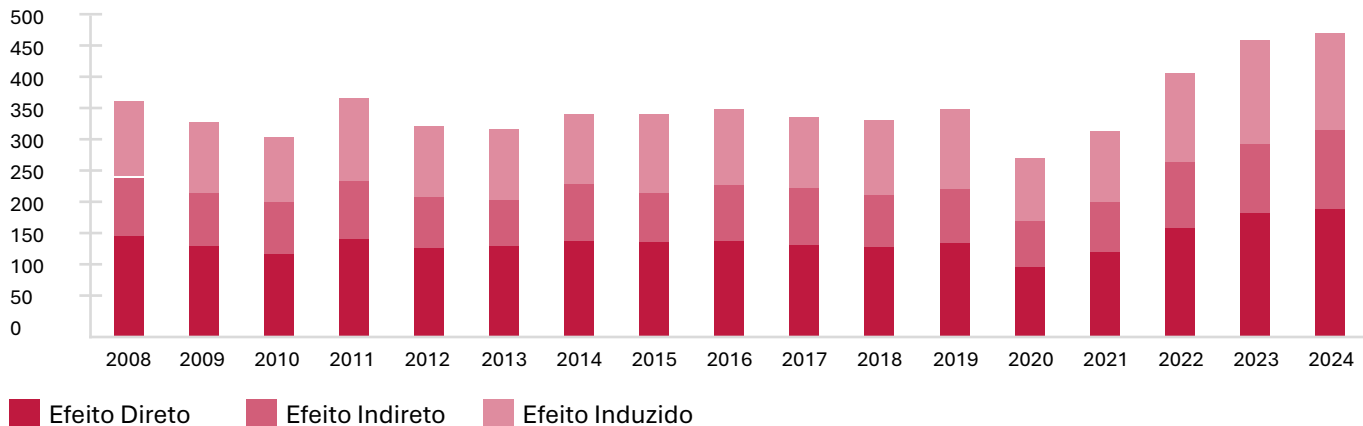
### Volume de Negócios



Os gráficos mostram também que os efeitos indiretos e, sobretudo, os induzidos desempenham um papel central no impacto económico.

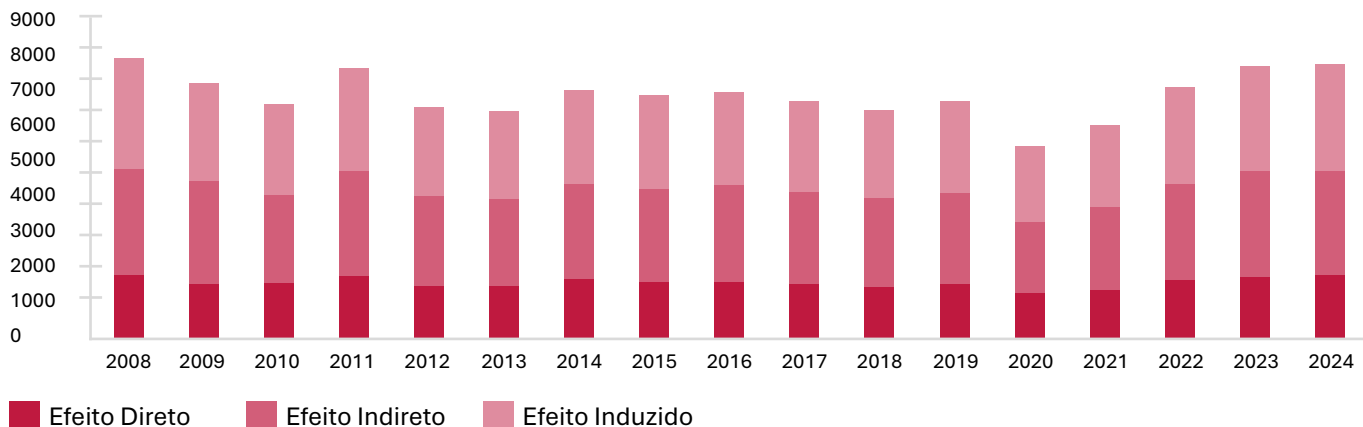
# 5. Análise de Impacto Económico do Ecosistema Probeb

## Valor Acrescentado Bruto



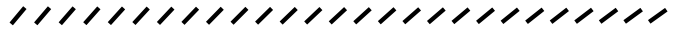
O VAB induzido, associado ao consumo das famílias, cresce de forma acentuada após 2021, aproximando-se do valor do VAB direto em 2024. Isto demonstra que o setor não é apenas relevante pela sua atividade imediata, mas também como motor de rendimentos e de procura interna.

## Emprego



No caso do emprego, a dimensão mais expressiva do impacto, o padrão é ainda mais evidente. Desde o início da série, o emprego indireto e induzido supera largamente o emprego direto, revelando multiplicadores muito elevados. Em 2024, por cada posto de trabalho direto, geram-se mais de três postos de trabalho adicionais ao longo da cadeia de valor e do consumo, confirmando o setor como um dinamizador estrutural do mercado de trabalho.

Os dados históricos confirmam a resiliência e a importância estratégica do setor: mesmo perante choques adversos, como a pandemia, mostrou capacidade de recuperação rápida e sustentada, reforçando a sua contribuição para a economia nacional. Mais do que os resultados diretos, é a força dos seus encadeamentos – indiretos e induzidos – que explica a sua relevância como motor de crescimento económico, geração de valor e criação de emprego.



# Análise de Impacto Económico do Imposto sobre a Bebidas Açucaradas **6**



## 6. Análise de Impacto Económico do Imposto sobre a Bebidas Açucaradas

Após a análise do impacto económico global do setor, esta secção centra-se na avaliação específica dos efeitos do imposto sobre as bebidas açucaradas, introduzido em 2017. O objetivo é estimar, de forma rigorosa e causal, em que medida esta medida fiscal afetou a dinâmica comercial do setor e, em consequência, o seu contributo para a economia nacional.

### 6.1. Metodologia de Análise

Desenvolveu-se uma metodologia própria que combina análise contrafactual, benchmarking setorial e modelização econométrica, permitindo isolar o impacto do imposto das restantes tendências macroeconómicas. O exercício está estruturado em quatro etapas principais:

- **Etapa 1 – Variável de Análise:** construção de uma medida de matching entre as vendas do setor e o custo de mercadorias do canal HORECA, que capta a intensidade da relação comercial com este mercado;
- **Etapa 2 – Identificação de um Setor de Controlo:** seleção do setor das cervejas como grupo de comparação, por apresentar características semelhantes de consumo e distribuição, mas não ter sido afetado pelo imposto;
- **Etapa 3 – Modelização Econométrica e Construção do Contrafactual:** estimação de um modelo de efeitos aleatórios (random effects GLS regression) que permite prever a trajetória do matching caso o imposto não tivesse sido introduzido;
- **Etapa 4 – Do Contrafactual ao Impacto Económico:** conversão do desvio estimado em perda de volume de negócios e, posteriormente, em impactos económicos diretos, indiretos e induzidos sobre a produção, o VAB, o emprego, as remunerações e a receita fiscal.

Esta abordagem permite não apenas quantificar o impacto imediato do imposto sobre as vendas, mas também avaliar o seu efeito multiplicador ao longo das cadeias de valor, oferecendo uma leitura integrada das consequências económicas da medida.

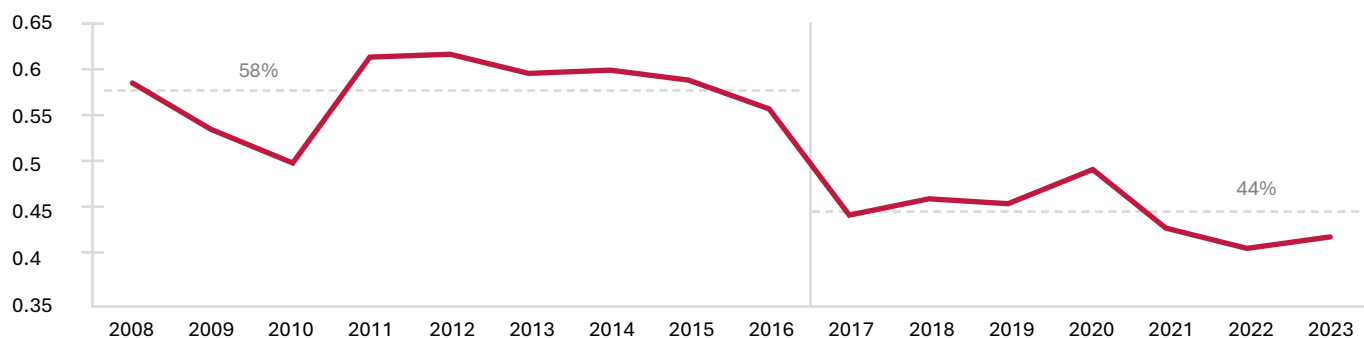


## 6. Análise de Impacto Económico do Imposto sobre a Bebidas Açucaradas

### Etapa 1 – Variável de Análise: Matching entre as vendas do Setor e o Custo de Mercadorias do canal HORECA

A primeira etapa consistiu em construir uma medida de “matching” entre as vendas do setor e o custo de mercadorias do canal HORECA. Esta relação procura captar a intensidade comercial entre o setor das bebidas refrigerantes e um dos seus principais canais de destino: a hotelaria, restauração e cafetaria (HORECA).

#### Matching entre Vendas do Setor e Custo de Mercadorias do HORECA



Antes de 2017, esta relação mantinha-se estável, com uma média próxima de 58%. A partir da introdução do imposto, observou-se uma quebra estrutural para cerca de 44%, revelando um enfraquecimento persistente do canal de vendas fora do lar.

# 6. Análise de Impacto Económico do Imposto sobre a Bebidas Açucaradas

## Etapa 2 – Identificação de um setor de controlo

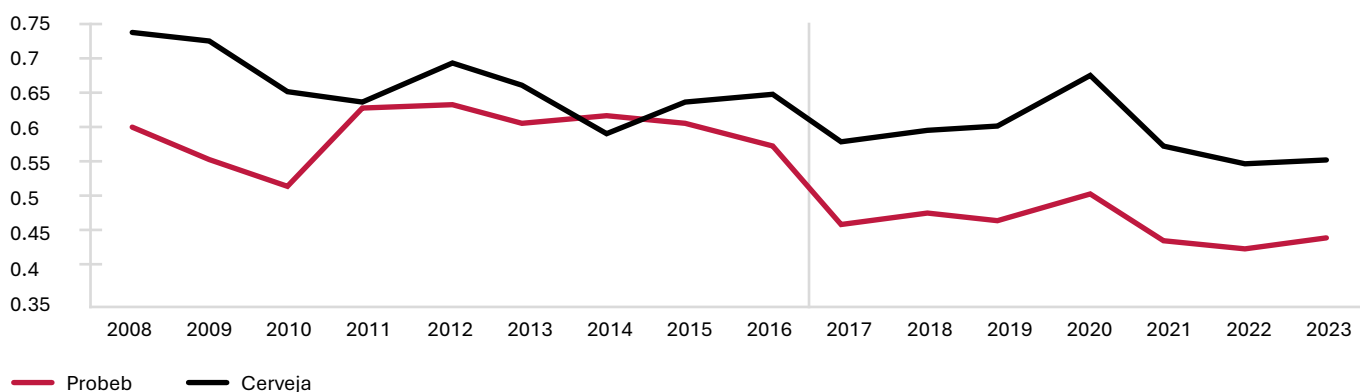
Depois de construída a variável de matching entre as vendas do setor e o custo de mercadorias do HORECA, o passo seguinte foi encontrar um setor de controlo que permitisse comparar a evolução da Probep com a de um mercado semelhante, mas não sujeito ao imposto sobre as bebidas açucaradas.

A escolha recaiu sobre o setor das cervejas, por várias razões. Em primeiro lugar, trata-se de um mercado próximo em termos de perfil de consumo. Em segundo lugar, ambos os setores partilham estruturas logísticas e comerciais comparáveis, com redes de distribuição, armazenagem e venda ao consumidor final bastante semelhantes. Por outro lado, as cervejas não foram abrangidas pela tributação sobre o teor de açúcar, mantendo, portanto, um enquadramento fiscal estável ao longo do período analisado. Isso permite tratar o setor das cervejas como uma espécie de grupo de controlo numa experiência natural: enquanto o setor da Probep foi exposto à medida fiscal, o das cervejas não o foi, permitindo comparar as diferenças nas trajetórias de ambos após 2017.

A comparação direta entre o setor da Probep e o setor da cerveja confirma a existência de uma quebra estrutural na relação entre as vendas e o custo de mercadorias do canal HORECA a partir de 2017.

Como se observa no gráfico seguinte, ambos os setores apresentavam uma evolução semelhante até à introdução do imposto. Entre 2010 e 2016, o matching das bebidas refrigerantes e o das cervejas mantiveram-se praticamente sobrepostos, refletindo uma trajetória comum e estável na ligação comercial com o HORECA. Esta coincidência reforça a validade do setor da cerveja como grupo de controlo adequado, uma vez que ambos os mercados evoluíam de forma paralela antes da medida fiscal.

### Matching entre Vendas do Setor e Custo de Mercadorias do HORECA



Após 2017, contudo, as trajetórias divergem de forma clara. Enquanto o setor da cerveja mantém a tendência de queda moderada que já vinha do passado — sem sinais de alteração estrutural provocada por fatores externos —, o setor das bebidas açucaradas sofre uma quebra abrupta no seu matching, estabilizando depois em níveis muito inferiores.

Em termos visuais, o gráfico mostra que o gap entre os dois setores surge imediatamente após 2017 e nunca mais se fecha, mesmo com a recuperação da atividade económica nos anos seguintes. Este desfasamento persistente sugere que a introdução do imposto teve um efeito permanente sobre a relação comercial da Probep com o HORECA, alterando a intensidade do canal de vendas fora do lar.

Esta evidência gráfica é um primeiro indicio da natureza causal do impacto do imposto, que será confirmada de forma mais robusta na etapa seguinte através da modelização econométrica e da construção do contra-factual.

## 6. Análise de Impacto Económico do Imposto sobre a Bebidas Açucaradas

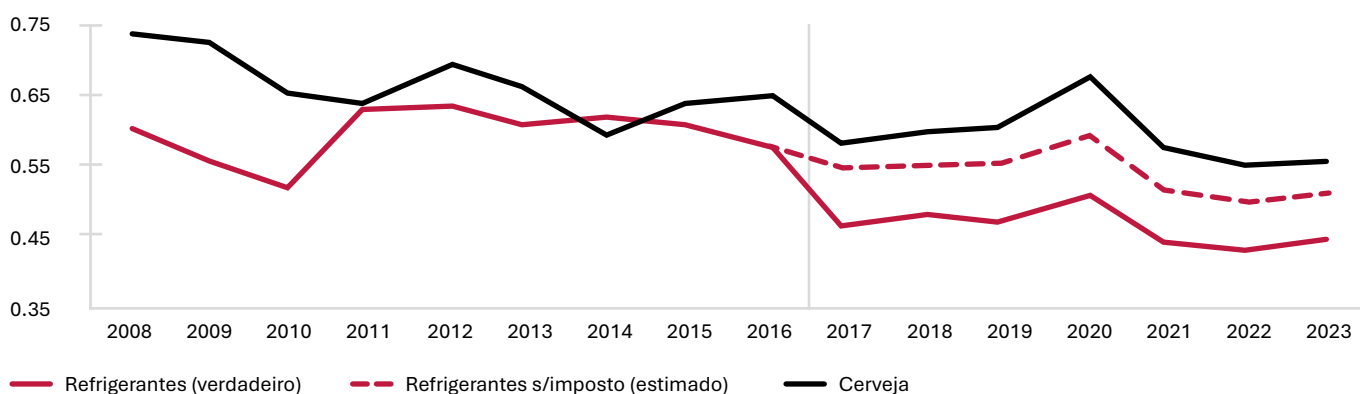
### Etapa 3 – Modelização econométrica e construção do contrafactual

Com a variável de matching construída (Etapa 1) e o setor de controlo identificado (Etapa 2), o passo seguinte consistiu em estimar um modelo de regressão em painel que permitisse quantificar o efeito causal do imposto sobre a evolução da relação entre as vendas da Probeb e o custo de mercadorias do HORECA.

Com base nas estimações do modelo de efeitos aleatórios, foi possível reconstruir o contrafactual — isto é, a trajetória prevista do matching da Probeb caso o imposto não tivesse sido aplicado.

O resultado desta estimacão está representado no gráfico seguinte. A linha a tracejado mostra o matching estimado para o cenário sem imposto, enquanto a linha contínua representa o valor efetivamente observado após 2017. A diferença entre ambas traduz o efeito líquido do imposto sobre a intensidade comercial entre o setor das bebidas açucaradas e o canal HORECA.

#### Estimativa do Matching sem o imposto



Os resultados sugerem que, mesmo na ausência do imposto, o matching tenderia a diminuir ligeiramente ao longo do tempo, refletindo a tendência estrutural de longo prazo que também se observa no setor das cervejas. No entanto, a quebra abrupta e persistente verificada após 2017 não se explica por essa tendência natural, sendo claramente associada à introdução do

imposto.

Em síntese, a regressão confirma que o imposto alterou de forma significativa a relação entre o setor da Probeb e o HORECA, gerando uma perda estrutural de intensidade comercial que não seria expectável caso o setor tivesse continuado a seguir a sua trajetória histórica. Essa diferença constitui a base para a simulação dos impactos económicos agregados apresentados na tabela seguinte.

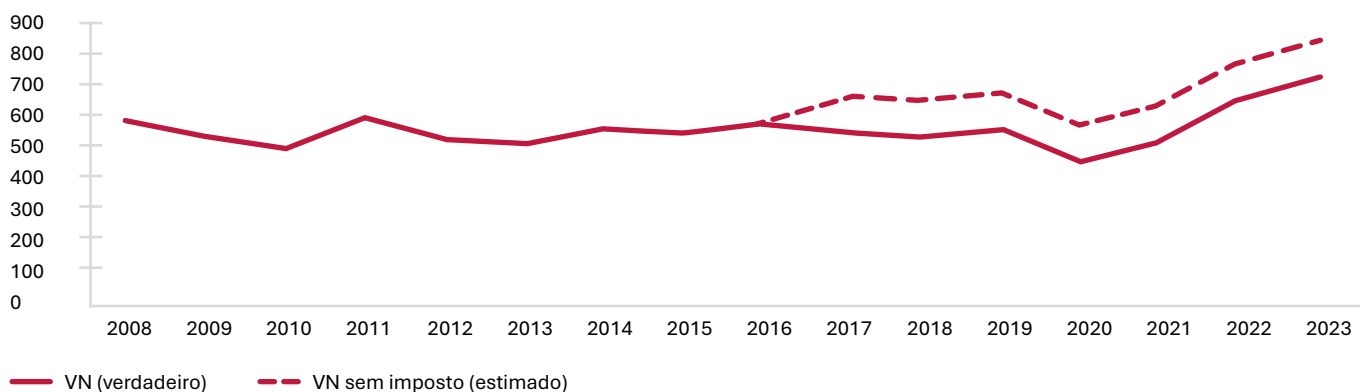
# 6. Análise de Impacto Económico do Imposto sobre a Bebidas Açucaradas

## Etapa 4 – Do contrafactual ao impacto económico

A última etapa consistiu em traduzir o desvio estimado no matching em termos económicos concretos, quantificando o efeito do imposto sobre as principais variáveis macroeconómicas associadas ao setor.

Partindo da diferença entre o matching estimado no cenário sem imposto e o valor efetivamente observado após 2017, foi possível calcular o volume de negócios perdido pelo setor da Probeb. Essa diferença representa o montante de vendas que teria ocorrido caso a relação comercial com o canal HORECA se tivesse mantido de acordo com a sua trajetória natural.

### Volume de Negócios Probeb



Com base nesse diferencial de vendas, estimou-se a perda total de produção no período 2017-2023. Esse valor constitui a base de partida para a análise de impacto económico, sendo depois propagado ao restante sistema económico através dos multiplicadores obtidos na matriz input-output usada anteriormente na avaliação do impacto global do setor.

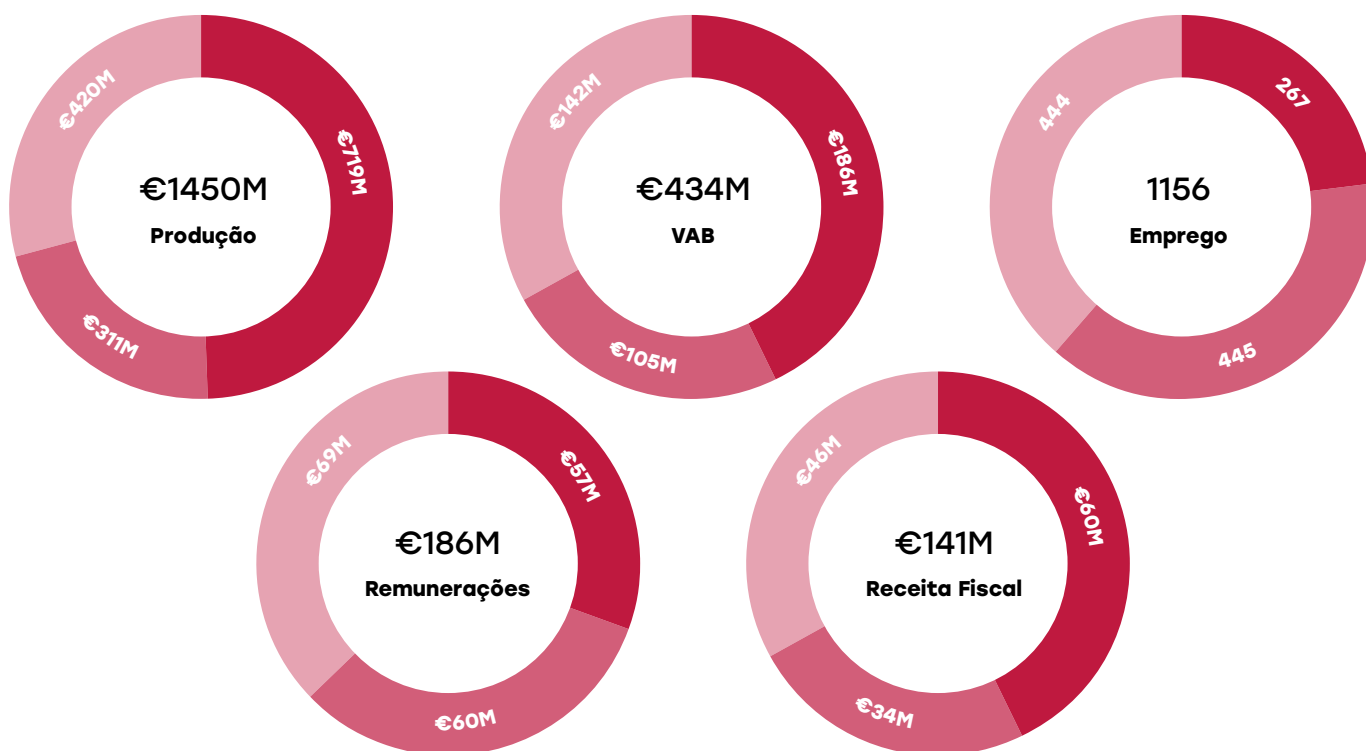
Dessa forma, foi possível decompor o impacto total em três componentes:

- Impacto direto, correspondente à perda de atividade nas empresas do setor;
- Impacto indireto, resultante da contração da procura junto da cadeia de fornecedores;
- Impacto induzido, associado à redução do consumo das famílias devido à quebra de rendimentos gerados pelo setor.

A aplicação dos multiplicadores permitiu estimar, de forma coerente, as perdas nas diferentes dimensões económicas — produção, valor acrescentado bruto, emprego, remunerações e receita fiscal.

# 6. Análise de Impacto Económico do Imposto sobre a Bebidas Açucaradas

## Resultados



■ Efeito Direto   
 ■ Efeito Indireto   
 ■ Efeito Induzido

A perda acumulada entre 2017 e 2023 ascende a 1450 milhões de euros em produção, com impacto direto de 719 milhões de euros e os restantes a distribuírem-se entre efeitos indiretos e induzidos. Esta redução de vendas traduziu-se numa quebra de 434 milhões de euros em Valor Acrescentado Bruto, bem como na destruição de 1.156 postos de trabalho, dos quais apenas cerca de um quarto correspondem a emprego direto no setor. As remunerações não geradas somam 186 milhões de euros, enquanto a receita fiscal não arrecadada atinge 141 milhões de euros.

# 6. Análise de Impacto Económico do Imposto sobre a Bebidas Açucaradas

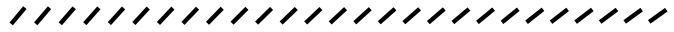
## Conclusão

Em síntese, os resultados obtidos permitem concluir que o imposto sobre as bebidas açucaradas teve um impacto económico negativo e estrutural sobre o setor representado pela Probeb. Mesmo controlando a tendência natural de evolução do mercado e comparando com um setor de características semelhantes não sujeito à medida fiscal, a análise mostra que a introdução do imposto provocou uma quebra permanente na relação comercial com o canal HORECA. Essa alteração traduziu-se numa perda acumulada de mais de 1,4 mil milhões de euros em produção entre 2017 e 2023, bem como numa redução significativa do valor acrescentado gerado, do emprego e das receitas fiscais.

A evidência empírica sugere que, embora o setor pudesse apresentar uma ligeira desaceleração natural ao longo do tempo, a magnitude e a persistência da quebra observada não se explicam por essa tendência, mas sim pela introdução do imposto. O efeito não se limitou ao setor diretamente afetado: propagou-se à sua cadeia de fornecimento e ao consumo das famílias, amplificando as perdas em toda a economia.

Em termos económicos, esta análise evidencia que medidas fiscais concebidas com objetivos de saúde pública podem produzir externalidades negativas relevantes sobre a atividade económica e o emprego, especialmente quando incidem sobre setores fortemente integrados em cadeias de valor nacionais. O desafio futuro reside, portanto, em conciliar a eficácia das políticas de saúde com a preservação da competitividade e da sustentabilidade económica de setores essenciais da indústria portuguesa.





# Análise de Impacto Económico das Importações Paralelas

# 7



# 7. Análise de Impacto Económico das Importações Paralelas

Como descrito no capítulo 4.2.1, as Importações Paralelas tornaram-se, na última década, um dos fenómenos mais relevantes para compreender a evolução recente do ecossistema PROBEB. O termo refere-se à introdução no mercado português de bebidas refrescantes produzidas noutros países da União Europeia e posteriormente desviadas de forma paralela, tirando partido das diferenças existentes nas estruturas fiscais e regulatórias entre Estados-Membros. Este fenómeno intensificou-se sobretudo após 2017, ano em que Portugal introduziu o imposto sobre as bebidas açucaradas, criando um incentivo económico significativo para que determinados operadores importassem produtos de mercados com carga fiscal muito inferior.

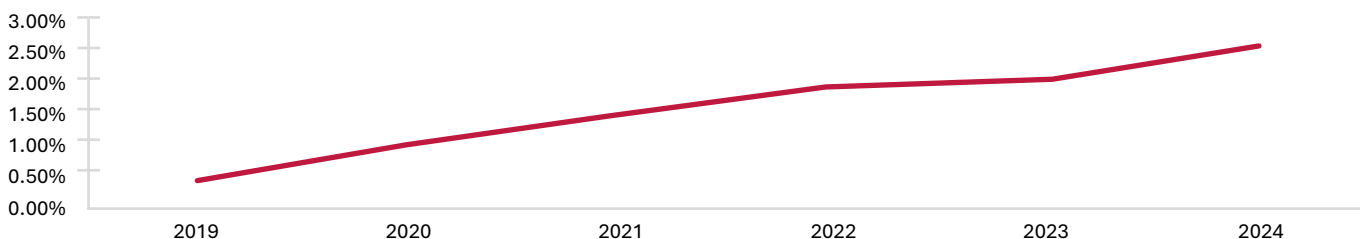
Conforme discutido anteriormente, este processo incide essencialmente sobre marcas internacionais — como Coca-Cola, Pepsi, Lipton Ice Tea ou Red Bull — cujos produtos são standardizados e facilmente transportáveis entre países. Os agentes que recorrem às Importações Paralelas conseguem colocar estes produtos no mercado português a preços inferiores aos praticados pelas empresas que produzem e comercializam oficialmente em território nacional, gerando concorrência desleal, perda de quota de mercado e uma erosão do valor económico gerado no país.

## 7.1. Metodologia de Análise

A quantificação do impacto económico das Importações Paralelas assenta numa abordagem que combina dados empíricos fornecidos pela indústria com a metodologia de análise input-output anteriormente utilizada para avaliar o impacto global do ecossistema PROBEB. O ponto de partida consiste na estimativa da penetração das Importações Paralelas no mercado português, para a qual se recorreram aos valores disponibilizados pela Coca-Cola relativos à quota de produtos importados e comercializados no país fora dos canais formais das empresas produtoras.

Estes valores já foram apresentados anteriormente e obtidos a partir de informação amostral disponibilizada pela Coca-Cola.

### Importações Paralelas (% do Volume de Negócios)



Esses dados mostram uma tendência clara de crescimento acelerado: de menos de 0,5% em 2019 para cerca de 2,5% em 2024, revelando uma multiplicação por cinco em apenas cinco anos. Apesar de se tratarem de dados provenientes de uma única empresa, refletem um comportamento representativo das principais marcas internacionais presentes no ecossistema PROBEB, que são precisamente as mais afetadas pelas Importações Paralelas.

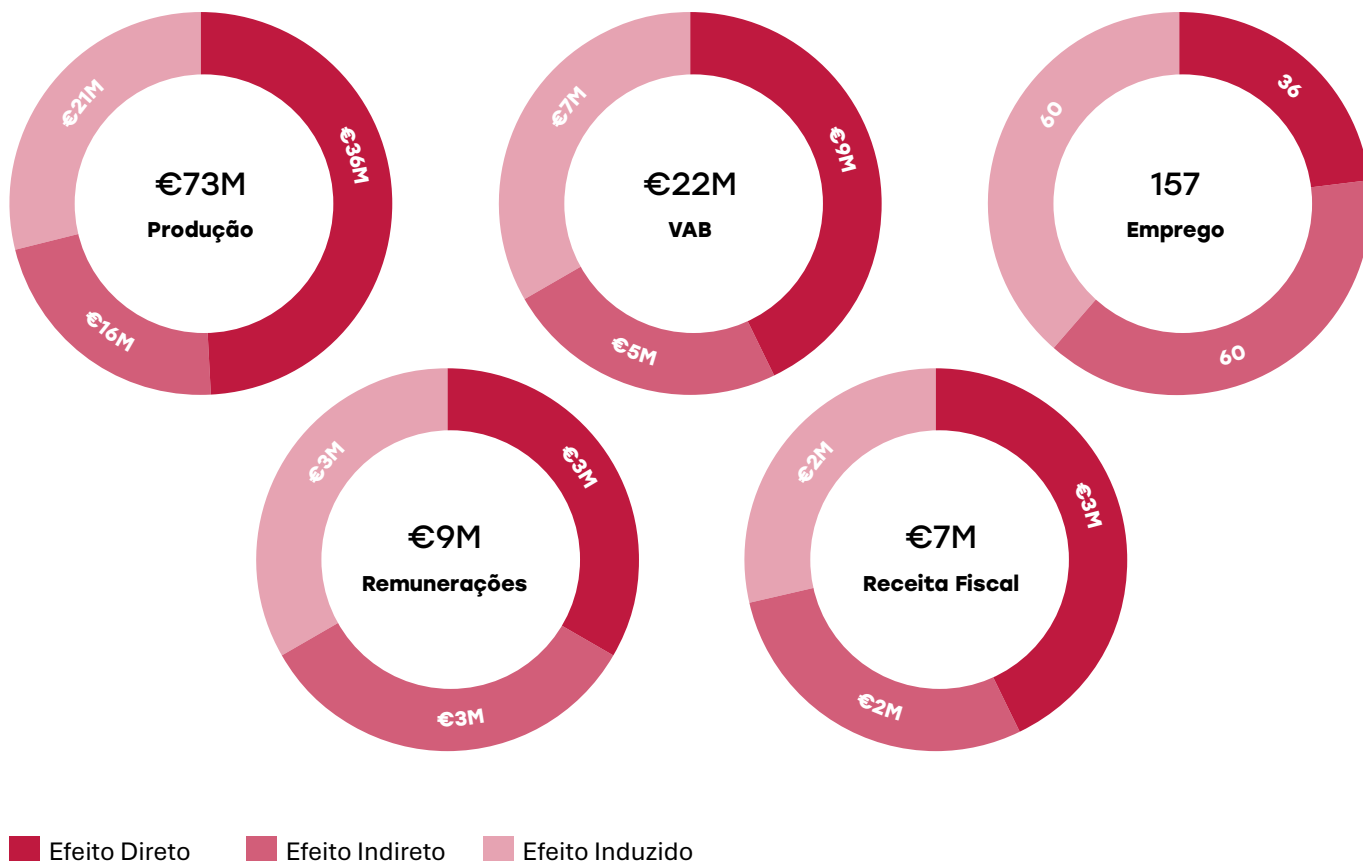
Com base nestas percentagens, foi estimado o volume anual de vendas que deixou de ser capturado pelas empresas que operam formalmente em território nacional — essencialmente marcas internacionais integradas na PROBEB. Para tal, aplicaram-se as taxas de Importações Paralelas às vendas anuais das categorias afetadas, obtendo-se a perda de produção diretamente imputável ao

fenómeno. A agregação destas perdas ao longo de 2019-2024 permite quantificar a quebra total de atividade causada pelas Importações Paralelas neste período.

Este valor constitui a base de partida para a análise económica. A perda direta de produção não se limita às empresas do setor: repercute-se também a montante, através da redução da procura junto dos seus fornecedores, e a jusante, através da diminuição do rendimento disponível das famílias. Para captar estes efeitos em cadeia, o valor da perda direta foi propagado ao restante sistema económico utilizando os multiplicadores da matriz input-output anteriormente aplicada na avaliação do impacto global do ecossistema PROBEB, assegurando total consistência metodológica.

# 7. Análise de Impacto Económico das Importações Paralelas

## Resultados



Entre 2019 e 2024, estima-se que o setor tenha perdido 73 milhões de euros de produção, dos quais 36 milhões constituem perda direta de atividade nas empresas produtivas instaladas em Portugal. Este valor traduz-se numa redução efetiva da capacidade produtiva nacional, refletindo vendas que deixam de ser realizadas por empresas que pagam impostos, criam emprego e investem no território.

A estes efeitos diretos soma-se uma contração adicional de 16 milhões de euros nas atividades da cadeia de fornecimento — desde fornecedores de matérias-primas a serviços logísticos, de manutenção e de marketing — evidenciando que o impacto das Importações Paralelas vai muito além das empresas produtoras. O efeito induzido, ascendente a 21 milhões de euros, revela a diminuição do rendimento das famílias, que reduz o consumo em bens e serviços no resto da economia, ampliando a perda económica global.

## 7. Análise de Impacto Económico das Importações Paralelas

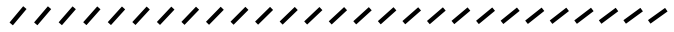
Do ponto de vista da riqueza gerada no país, estima-se que as Importações Paralelas tenham provocado uma quebra de 22 milhões de euros em VAB, impactando diretamente a capacidade de criação de valor do setor. A nível do emprego, a estimativa aponta para a destruição (direta, indireta e induzida) de 157 postos de trabalho equivalentes a tempo inteiro no período analisado — dos quais 36 diretamente associados às empresas produtoras. Embora estes números devam ser lidos de forma acumulada ao longo de seis anos, mostram que mesmo pequenas distorções persistentes no mercado podem gerar efeitos estruturais relevantes.

A redução de 9 milhões de euros em remunerações e de 7 milhões de euros em receita fiscal reforça o carácter sistémico do fenómeno. A perda de receita fiscal destaca, de forma particularmente clara, um dos problemas centrais das Importações Paralelas: a fuga a impostos que as empresas nacionais são obrigadas a suportar, mas que os operadores paralelos conseguem evitar ao desviar produtos de mercados com menor carga fiscal. Isto cria um desequilíbrio concorrencial direto, traduzindo-se num incentivo perverso para que operadores informais ou semi-informais ganhem peso no mercado à custa da erosão da atividade formal.

Estes resultados não devem ser interpretados apenas como uma fotografia do impacto económico passado. Na verdade, constituem um sinal de alerta estrutural. O setor das bebidas refrescantes não alcoólicas é um setor maduro, onde o crescimento em volume é tendencialmente limitado. A entrada de fluxos paralelos que crescem a ritmos exponenciais — como demonstrado anteriormente, passando de 0,5% para 2,5% do mercado em apenas cinco anos — representa uma verdadeira ameaça à capacidade de expansão das empresas que operam em conformidade com a legislação nacional.

As perdas quantificadas não refletem apenas vendas desviadas, mas sim capacidade produtiva que deixa de ser utilizada, emprego que deixa de ser criado, investimento que deixa de ser realizado e receita fiscal que não entra no país. Numa projeção conservadora, se o ritmo recente se mantiver, as Importações Paralelas poderão capturar cerca de 10% do mercado num horizonte de cinco anos — algo incompatível com a sustentabilidade do tecido produtivo nacional.





# Contributo do Turismo para a Dinâmica do Ecosistema Probeb

# 8



## 8. Contributo do Turismo para a Dinâmica do Ecosistema Probep

O turismo tornou-se, na última década, um dos motores fundamentais da economia portuguesa, assumindo um papel cada vez mais central na atividade de múltiplos setores — e o ecossistema PROBEB não é exceção. Como vimos anteriormente, Portugal registou um crescimento muito expressivo no número de dormidas: de cerca de 13 milhões no início da década de 2010 para mais de 30 milhões em 2024. Esta expansão, combinada com a diversificação geográfica e sazonal da procura turística, transformou estruturalmente o canal HORECA, reforçando o seu peso no mercado das bebidas refrescantes não alcoólicas.

Paralelamente, o contributo direto do turismo para as receitas do canal HORECA também aumentou de forma contínua. A parcela das vendas da restauração e hotelaria associada ao consumo turístico, que rondava cerca de 19% em 2009, aproxima-se hoje dos 30%, revelando que o turismo não só cresce, como ganha um peso cada vez maior na estrutura de consumo deste canal. A HORECA, por sua vez, constitui um dos principais pontos de contacto entre o consumidor e as bebidas refrescantes não alcoólicas, desempenhando um papel determinante na dinâmica de vendas das empresas do ecossistema PROBEB.

### 8.1. Metodologia de Análise

Partindo da análise anterior, importa explicitar desde o início a premissa central desta abordagem: o impacto económico do turismo sobre o ecossistema PROBEB manifesta-se essencialmente através do canal HORECA. É no consumo fora do lar — hotéis, restaurantes, cafés, bares e similares — que o turista contacta diretamente com as bebidas refrescantes não alcoólicas. Por isso, é através da evolução da HORECA que se torna possível captar e quantificar o efeito do turismo nas vendas do setor.

Tendo esta assunção como ponto de partida, procedeu-se ao cruzamento de duas dimensões estruturantes:

1. A evolução da importância do turismo nas vendas da HORECA, medida pela crescente percentagem de vendas atribuída a visitantes internacionais.
2. A evolução do peso do canal HORECA nas vendas do ecossistema PROBEB, que se tem afirmado como um dos principais canais de escoamento — particularmente relevante para produtos consumidos refrigerados, em contexto social ou de lazer, características típicas da procura turística.

A conjugação destas duas tendências permite observar com maior nitidez o papel crescente do turismo no desempenho global do setor. Se, por um lado, o turismo representa uma fatia cada vez maior do consumo na HORECA, e se, por outro, a HORECA representa uma fatia crescente das vendas das empresas PROBEB, então é natural concluir que uma parcela relevante da dinâmica recente do mercado é explicada por este vetor turístico.

A partir desta lógica, construiu-se a metodologia de estimação:

- Utilizar a evolução do número de dormidas como proxy da procura turística agregada, captando o crescimento estrutural do setor do turismo;
- Aplicar a variação observada no peso do turismo na HORECA ao peso da HORECA nas vendas do ecossistema PROBEB, projetando assim qual a proporção do volume de negócios que pode ser imputada ao consumo turístico.

Este procedimento permite isolar o impacto do turismo da procura interna, decompondo a evolução do mercado em dois componentes distintos:

1. o crescimento estrutural associado ao turismo, e
2. a evolução da procura doméstica.

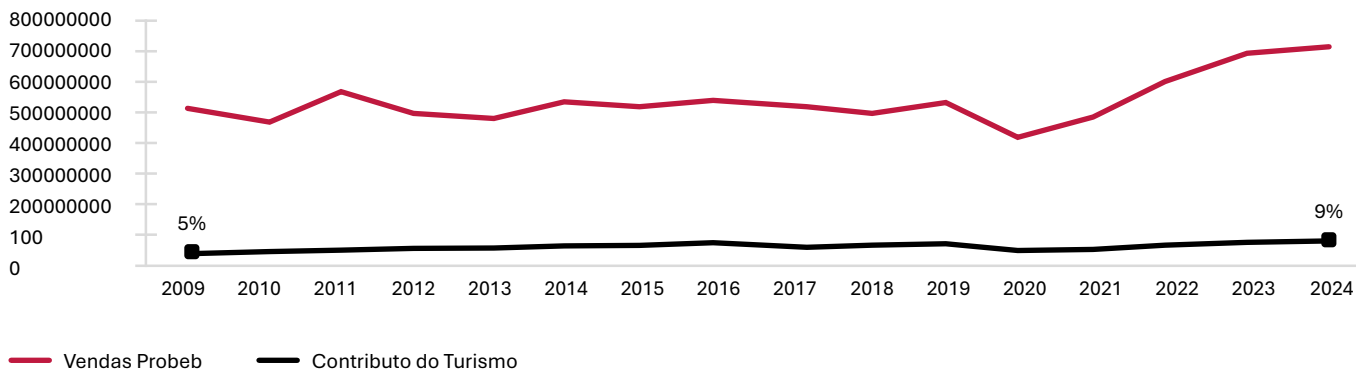
Desta forma, torna-se possível compreender até que ponto o desempenho recente do ecossistema PROBEB tem sido impulsionado pelo dinamismo turístico — e, simultaneamente, até que ponto esse dinamismo tem contribuído para mascarar fragilidades, como as perdas associadas ao imposto sobre bebidas açucaradas ou à concorrência desleal das Importações Paralelas.

# 8. Contributo do Turismo para a Dinâmica do Ecosistema Probep

## Resultados

Os resultados da estimação revelam que o contributo do turismo para o volume de negócios do ecossistema PROBEB tem vindo a crescer de forma consistente ao longo da última década

### Matching entre Vendas dos Setores e Custo de Mercadorias do HORECA



Em 2009, estima-se que cerca de 5% das vendas do setor fossem diretamente atribuíveis ao consumo turístico, refletindo um turismo ainda em fase de expansão e um canal HORECA menos exposto à procura internacional. A partir desse ponto, observa-se uma trajetória ascendente, acompanhando tanto o aumento contínuo do número de dormidas como o reforço estrutural do peso do turismo nas vendas da HORECA.

Ao longo deste período, o contributo do turismo não só aumentou em valor absoluto como ganhou importância relativa dentro do próprio setor. Em 2024, estima-se que aproximadamente 9% do volume de negócios das empresas PROBEB esteja associado ao consumo turístico, quase duplicando o peso registado no início da série. Em termos absolutos, este aumento representa vários milhões de euros adicionais gerados exclusivamente por via da procura turística, num contexto em que a própria evolução interna do mercado é relativamente madura e apresenta taxas de crescimento mais moderadas.

Este reforço do peso do turismo tem duas implicações centrais para a leitura estratégica do setor.

Primeiro, revela-se um importante amortecedor de choques negativos, permitindo que o setor mantenha níveis de vendas relativamente estáveis mesmo em anos marcados por pressões estruturais adversas, como o impacto do imposto sobre bebidas açucaradas ou o crescimento das Importações Paralelas. O dinamismo turístico — especialmente concentrado no consumo fora do lar — tem contribuído para compensar parcialmente estas perdas, evitando que a trajetória de mercado fosse ainda mais penalizadora.

Segundo, a crescente dependência do turismo implica que parte do crescimento recente das vendas do setor não deriva de uma expansão da procura doméstica, mas sim da evolução do turismo internacional. Isto sugere que a performance aparente do setor pode estar, em certa medida, a mascarar fragilidades de base, nomeadamente a estagnação de alguns segmentos de mercado interno e a pressão concorrencial acrescida sobre os produtores nacionais. Em mercados altamente expostos ao turismo, choques negativos — desde quebras de mobilidade internacional a alterações no comportamento turístico — podem ter impactos desproporcionais no desempenho global do setor.

Em síntese, os resultados mostram que o turismo se tornou, nos últimos anos, um dos motores-chave do ecossistema PROBEB. Este contributo crescente é simultaneamente uma oportunidade — enquanto vetor de criação de valor — e um risco estrutural, ao tornar o setor mais dependente de fatores exógenos e menos resiliente a perturbações externas. Nas secções seguintes, estes resultados serão enquadrados com os restantes vetores de impacto analisados, permitindo avaliar de forma integrada os determinantes da trajetória recente do setor e os desafios que se colocam para o futuro.



# Considerações finais 9



## 8. Considerações finais

A análise desenvolvida ao longo deste estudo demonstra que o ecossistema PROBEB desempenha um papel estruturante na economia portuguesa, tanto pela sua capacidade direta de criação de valor como pelo amplo conjunto de efeitos indiretos e induzidos que irradia para o tecido empresarial nacional. Trata-se de um setor maduro, tecnologicamente intenso e fortemente integrado em cadeias produtivas nacionais e internacionais, com uma importância económica que ultrapassa largamente o seu peso visível. Em 2024, a atividade das empresas associadas gerou 1550 milhões de euros de produção total, 464 milhões de euros de valor acrescentado e sustentou 7708 postos de trabalho, evidenciando uma contribuição relevante para o PIB, para o emprego e para as finanças públicas, com 150 milhões de euros de receita fiscal associada

Os resultados do impacto económico revelam um setor com elevado efeito multiplicador, capaz de transformar cada euro de produção direta em valor acrescido distribuído por fornecedores, trabalhadores, famílias e Estado. Esta dinâmica evidencia que o desempenho das empresas associadas não depende apenas da sua competitividade individual, mas também da saúde do ecossistema económico que as rodeia — desde a indústria transformadora à logística, da publicidade aos serviços especializados.

Contudo, a última década trouxe desafios substanciais que condicionaram esta capacidade de geração de valor. O imposto sobre bebidas açucaradas constituiu um choque estrutural com efeitos persistentes nas vendas ao canal HORECA, tendo provocado perdas económicas significativas — em produção, VAB, emprego, remunerações e receita fiscal. O impacto aferido mostra que políticas de saúde pública, para serem sustentáveis, beneficiam de uma clara articulação com a política económica, de modo a minimizar efeitos adversos sobre a atividade empresarial e sobre as finanças públicas.

A par deste instrumento fiscal, importa também destacar uma outra dimensão frequentemente subestimada no debate público: o enquadramento do IVA no canal HORECA. A aplicação da taxa normal (23%) às bebidas servidas neste canal — em contraste com o tratamento fiscal mais favorável que prevalece em grande parte do setor alimentar e de bebidas (com exceções específicas no universo das bebidas alcoólicas) — introduz uma assimetria que penaliza o consumo fora do lar e afeta um canal que é particularmente relevante para a dinâmica e para a valorização do portefólio do setor. Na prática, esta diferença agrava o custo final para o consumidor, pressiona margens ao longo da cadeia e pode amplificar, de forma indireta, os efeitos de outras medidas fiscais e regulatórias.

Paralelamente, o fenómeno das Importações Paralelas emergiu como uma ameaça crescente à integridade competitiva do mercado. O aumento exponencial da penetração de bebidas importadas fora do circuito fiscal nacional revela uma dupla fragilidade: perda de receita fiscal e erosão da capacidade de crescimento das empresas que operam legalmente no país. Num setor onde as margens são estreitas e a procura é relativamente estável, a proliferação de concorrência desleal representa um risco sistémico que exige mecanismos de monitorização e cooperação institucional contínua.

Em contraste, o turismo tem desempenhado um papel dinamizador, reforçando o peso do canal HORECA e alimentando o crescimento do setor nos últimos anos. O contributo crescente das dormidas para o volume de negócios do ecossistema PROBEB demonstra que o setor beneficia significativamente do posicionamento de Portugal como destino turístico internacional. Contudo, esta dependência crescente também alerta para a necessidade de políticas de mitigação de risco, dado que choques externos — como crises sanitárias, recessões internacionais ou alterações comportamentais — podem afetar de forma desproporcionada a procura de bebidas refrescantes no canal fora do lar.

## 8. Considerações finais

Por fim, há uma pressão estrutural que atravessa todo o horizonte do setor e que tenderá a intensificar-se: a sustentabilidade e a transição para modelos de circularidade, com destaque para o Sistema de Depósito e Reembolso e as exigências associadas a recolha, incorporação de material reciclado e metas de desempenho ambiental. Estas alterações não são conjunturais: implicam investimento continuado, custos operacionais adicionais, alterações logísticas e maior complexidade de conformidade, com impacto direto na estrutura financeira das empresas. O desafio não se resume ao cumprimento formal de metas; trata-se de uma transformação do modelo de funcionamento da cadeia de valor, com exigências de “bottle to bottle” e de circularidade que vão pressionar capital, planeamento e eficiência.

No conjunto, o estudo evidencia um setor simultaneamente resiliente e pressionado, com elevado potencial de criação de valor mas exposto a dinâmicas fiscais, regulatórias e competitivas que moldam profundamente o seu desempenho. A PROBEB e os seus associados enfrentam, assim, um contexto que combina oportunidades — ligadas ao turismo, à inovação e à transição para modelos circulares — com desafios estruturais que exigem resposta coordenada entre empresas, reguladores e decisores políticos.

A robustez económica demonstrada neste relatório reforça a relevância de garantir condições competitivas justas, estabilidade regulatória e previsibilidade fiscal, fatores essenciais para que o ecossistema PROBEB continue a contribuir para o crescimento económico, o emprego qualificado, a receita pública e o desenvolvimento industrial nacional.





# Apêndice Metodológico **7**



# Apêndice Metodológico:

A avaliação do impacto económico do ecossistema PROBEB — incluindo o impacto agregado do setor, bem como os efeitos específicos associados às Importações Paralelas e ao turismo — baseia-se na análise input-output desenvolvida por Wassily Leontief. Esta abordagem permite captar as interdependências entre setores da economia portuguesa e estimar, de forma consistente, os efeitos diretos, indiretos e induzidos decorrentes de variações na produção das empresas associadas.

A análise foi conduzida com base na matriz input-output nacional disponibilizada pelo INE, alinhada com a estrutura produtiva portuguesa. Para assegurar representatividade setorial, os impulsos iniciais foram calibrados com informação económico-financeira das empresas associadas à PROBEB de 2008 a 2024, retirada da base de dados SABI. Este alinhamento entre dados macroeconómicos e microeconómicos garante que os resultados refletem, com rigor, o funcionamento real do setor das bebidas refrescantes não alcoólicas.

## Estrutura da Matriz Input-Output

A matriz input-output está estruturada em quatro quadrantes:

- **Quadrante I – Fluxos Interindustriais (Produção Intermédia):**

Representa as transações entre setores, isto é, os bens e serviços que cada setor consome de outros setores para produzir a sua própria produção.

$Z_{ij}$ : valor do input fornecido pelo setor  $i$  ao setor  $j$ .

- **Quadrante II – Procura Final:**

Inclui as utilizações dos produtos por parte de agentes finais — consumo final das famílias, consumo público, formação bruta de capital, variação de existências e exportações.

- **Quadrante III – Valor Acrescentado:**

Contém os componentes do valor acrescentado gerado por cada setor: remunerações dos trabalhadores, excedente bruto de exploração, impostos líquidos sobre a produção, etc.

- **Quadrante IV – Importações:**

Inclui os bens e serviços importados utilizados diretamente ou como inputs no processo produtivo.

## Coefficientes Técnicos

A análise utiliza a matriz de coeficientes técnicos diretos  $A$ , onde cada elemento  $a_{ij}$  representa o input do setor  $i$  necessário para produzir uma unidade de output do setor  $j$ :

$$a_{ij} = \frac{z_{ij}}{x_j}$$

Sendo:

- $z_{ij}$ : valor do input do setor  $i$  consumido pelo setor  $j$
- $x_j$ : produção total do setor  $j$

# Apêndice Metodológico:

A equação fundamental da análise input-output é:

$$X=AX+Y$$

Ou, resolvendo para X:

$$X=(I-A)^{-1}Y$$

Onde:

- X: vetor da produção total por setor
- Y: vetor da procura final
- (I-A)<sup>-1</sup>: matriz inversa de Leontief, que incorpora os efeitos diretos e indiretos

## Cálculo dos Efeitos Diretos, Indiretos e Induzidos

- **Efeitos Diretos:** Correspondem ao impacto inicial resultante da atividade das empresas digitais ou da adoção tecnológica nos setores enabled. São introduzidos na matriz sob a forma de um vetor de procura final adicional  $\Delta Y$ , alocado aos setores diretamente impactados.
- **Efeitos Indiretos:** Obtêm-se multiplicando o vetor  $\Delta Y$  pela inversa de Leontief:

$$\text{Impacto total direto+indireto: } \Delta X=(I-A)^{-1}\Delta Y$$

A subtração entre  $\Delta X$  e  $\Delta Y$  dá o impacto estritamente indireto.

- **Efeitos Induzidos:** Para captar os efeitos induzidos pelo aumento do rendimento e do consumo das famílias, introduz-se uma matriz estendida que inclui o setor “Famílias” como consumidor e produtor (consumo final e remunerações). Alternativamente, pode usar-se um multiplicador de rendimento-consumo, calibrado a partir da propensão marginal a consumir e da estrutura do consumo.

## Multiplicadores Utilizados

O estudo calculou os seguintes multiplicadores, com base na variação de cada variável por cada unidade de impulso inicial (por exemplo, por milhão de euros de investimento):

- **Multiplicador da Produção:**

Variação total da produção gerada por unidade de investimento.

- **Multiplicador do Valor Acrescentado Bruto (VAB):**

Variação do VAB total gerado por unidade de impulso.

- **Multiplicador do Emprego:**

Número de postos de trabalho criados por unidade de impulso, convertido para equivalentes a tempo completo (ETC) quando necessário.

- **Multiplicador das Remunerações:**

Valor total dos salários gerados ao longo da cadeia de impacto.

- **Multiplicador Fiscal:**

Estimativa da receita fiscal gerada com base em rácios efetivos médios de tributação sobre rendimento, consumo e produção.

# Apêndice Metodológico:

## Considerações Adicionais

A análise assume coeficientes técnicos constantes, de acordo com a hipótese de retornos constantes à escala e ausência de restrições de capacidade no curto prazo. Os resultados refletem impactos nacionais, uma vez que a economia portuguesa está fortemente interligada e os efeitos indiretos e induzidos se distribuem por múltiplas regiões e setores.

A componente fiscal foi estimada a partir de rácios médios de receita pública por unidade de VAB e rendimento, calculados com base em dados da execução orçamental e da estrutura fiscal portuguesa.

## Estrutura Técnica da Análise de Impacto Económico do Imposto sobre a Bebidas Açucaradas

O exercício está estruturado em quatro etapas principais:

1. Etapa 1 – Variável de Análise: construção de uma medida de matching entre as vendas do setor e o custo de mercadorias do canal HORECA, que capta a intensidade da relação comercial com este mercado;
2. Etapa 2 – Identificação de um Setor de Controlo: seleção do setor das cervejas como grupo de comparação, por apresentar características semelhantes de consumo e distribuição, mas não ter sido afetado pelo imposto;
3. Etapa 3 – Modelização Econométrica e Construção do Contrafactual: estimação de um modelo de efeitos aleatórios (random effects GLS regression) que permite prever a trajetória do matching caso o imposto não tivesse sido introduzido;
4. Etapa 4 – Do Contrafactual ao Impacto Económico: conversão do desvio estimado em perda de volume de negócios e, posteriormente, em impactos económicos diretos, indiretos e induzidos sobre a produção, o VAB, o emprego, as remunerações e a receita fiscal.

Esta abordagem permite não apenas quantificar o impacto imediato do imposto sobre as vendas, mas também avaliar o seu efeito multiplicador ao longo das cadeias de valor, oferecendo uma leitura integrada das consequências económicas da medida.

### Etapa 1 – Variável de Análise: Matching entre as vendas do Setor e o Custo de Mercadorias do canal HORECA

A primeira etapa consistiu em construir uma medida de “matching” entre as vendas do setor e o custo de mercadorias do canal HORECA. Esta relação procura captar a intensidade comercial entre o setor das bebidas refrigerantes e um dos seus principais canais de destino: a hotelaria, restauração e cafetaria (HORECA).

#### Porquê o matching?

Em vez de analisar apenas a evolução isolada das vendas do setor, a metodologia recorreu a uma medida de matching entre as vendas do setor e o custo de mercadorias do canal HORECA. Esta opção permite ultrapassar as limitações de uma leitura baseada apenas em valores absolutos de vendas, que podem crescer ou diminuir por razões externas — como o ciclo económico, o turismo, a meteorologia, ou as alterações nos hábitos de consumo.

# Apêndice Metodológico:

De facto, mesmo que as vendas do setor tenham aumentado em termos absolutos, isso não significa necessariamente que o setor não tenha sido penalizado pelo imposto. O que importa é perceber como teria evoluído o setor relativamente ao seu mercado natural de destino — neste caso, o canal HORECA. É possível que, em resultado do imposto, o setor tenha perdido parte desse espaço de crescimento, num contexto em que os mercados a jusante (restauração, hotelaria e cafetaria) continuaram a expandir-se. Assim, o matching permite identificar não apenas uma quebra de vendas, mas sobretudo as oportunidades de crescimento perdidas.

## Porquê o HORECA?

A escolha do canal HORECA — em vez do retalho alimentar — é justificada por três razões principais.

Em primeiro lugar, porque foi neste canal que o impacto do imposto se fez sentir de forma mais direta: o consumo fora de casa é mais sensível ao preço final e às alterações fiscais, enquanto o consumo doméstico tende a ajustar-se através de marcas próprias, promoções ou embalagens mais pequenas, o que dilui o efeito do imposto nas estatísticas agregadas.

Em segundo lugar, o canal HORECA representa uma parcela essencial das vendas das empresas associadas da Probep, refletindo de forma mais imediata a reação do mercado à introdução do imposto. É neste canal que se concentram muitas das vendas de bebidas refrigerantes de maior valor unitário e onde o impacto sobre as margens e volumes é mais visível.

Por fim, o retalho alimentar não seria um bom ponto de comparação, uma vez que as bebidas refrigerantes constituem apenas uma pequena fração das suas mercadorias vendidas. No retalho, a maior parte do volume de negócios advém de produtos alimentares e não alimentares com dinâmicas próprias, o que faria com que um matching entre as vendas da Probep e o custo de mercadorias do retalho fosse estatisticamente fraco e fortemente influenciado por outras variáveis externas. Em contrapartida, no HORECA, os refrigerantes representam uma componente relevante das compras de mercadorias, tornando o matching muito mais sensível a alterações reais na procura de bebidas e, por isso, um indicador mais fiável da relação comercial com o setor.

## Porquê o Custo de Mercadorias Vendidas?

Optou-se por relacionar as vendas do setor com o custo de mercadorias vendidas (CMV) do HORECA, e não com as suas vendas totais, por uma razão conceptual e contabilística. O CMV traduz o valor das compras de bens prontos a revender — como bebidas e refrigerantes — e, por isso, espelha diretamente a procura do HORECA junto dos produtores. As vendas totais do HORECA, pelo contrário, incluem também serviços (como refeições ou alojamento) e margens de comercialização, que pouco dizem sobre o volume efetivo de compras de bebidas.

Importa igualmente distinguir o custo de mercadorias vendidas (CMV) do custo de mercadorias vendidas e matérias consumidas (CMVMC), agregado mais amplo usado frequentemente em contabilidade empresarial. O CMV inclui apenas os bens adquiridos prontos a revender, enquanto o CMVMC soma também as matérias consumidas — isto é, os ingredientes e matérias-primas utilizadas na confeção de refeições e outros produtos transformados.

Dado que o setor das bebidas refrigerantes fornece produtos acabados, e não matérias-primas, apenas o CMV reflete de forma direta o montante gasto pelo HORECA na compra de bebidas ao setor. O uso do CMVMC diluiria esse sinal, incorporando despesas com alimentos, ingredientes e outros bens não relacionados, reduzindo a precisão da análise e introduzindo ruído estatístico.

Por essa razão, apenas o CMV é relevante para este exercício, pois permite medir com rigor a relação comercial entre o setor das bebidas e o canal HORECA, sem interferência de outros componentes da estrutura de custos do setor da restauração.

# Apêndice Metodológico:

## Conclusão

Assim, o matching entre as vendas do setor e o custo de mercadorias do HORECA constitui uma medida sólida da intensidade da ligação comercial entre os dois setores.

## Etapa 2 – Identificação de um setor de controlo

Depois de construída a variável de matching entre as vendas do setor e o custo de mercadorias do HORECA, o passo seguinte foi encontrar um setor de controlo que permitisse comparar a evolução da Probeb com a de um mercado semelhante, mas não sujeito ao imposto sobre as bebidas açucaradas.

### Porquê o setor da cerveja?

A escolha recaiu sobre o setor das cervejas, por várias razões. Em primeiro lugar, trata-se de um mercado próximo em termos de perfil de consumo: as bebidas refrigerantes e as cervejas partilham canais de venda semelhantes (HORECA e retalho), apresentam uma forte componente de consumo fora de casa e são ambas bens de conveniência com preços unitários relativamente baixos e elevada elasticidade ao rendimento.

Em segundo lugar, ambos os setores partilham estruturas logísticas e comerciais comparáveis, com redes de distribuição, armazenagem e venda ao consumidor final bastante semelhantes. Esta afinidade operacional torna o setor das cervejas uma referência natural para observar o que teria acontecido à Probeb caso o imposto não tivesse sido introduzido.

Por outro lado, as cervejas não foram abrangidas pela tributação sobre o teor de açúcar, mantendo, portanto, um enquadramento fiscal estável ao longo do período analisado. Isso permite tratar o setor das cervejas como uma espécie de grupo de controlo numa experiência natural: enquanto o setor da Probeb foi exposto à medida fiscal, o das cervejas não o foi, permitindo comparar as diferenças nas trajetórias de ambos após 2017.

### Qual é o objetivo do setor de controlo?

O objetivo de introduzir este setor de controlo é, assim, reforçar a validade causal da análise. Em vez de assumir que qualquer quebra no matching se deveu exclusivamente ao imposto, a comparação com o setor das cervejas permite isolar o efeito específico da política fiscal de outros fatores comuns às duas indústrias — como flutuações macroeconómicas, alterações nos padrões de consumo fora do lar ou choques conjunturais como a pandemia.

Em suma, o uso do setor das cervejas como benchmark funciona como uma linha de base contrafactual: se ambos os setores partilhavam a mesma tendência antes do imposto, mas apenas o das bebidas açucaradas registou uma quebra após 2017, então a diferença entre as duas trajetórias pode ser atribuída, com elevado grau de confiança, à introdução do imposto.

# Apêndice Metodológico:

## Etapa 3 – Modelização econométrica e construção do contrafactual

Com a variável de matching construída (Etapa 1) e o setor de controlo identificado (Etapa 2), o passo seguinte consistiu em estimar um modelo de regressão em painel que permitisse quantificar o efeito causal do imposto sobre a evolução da relação entre as vendas da Probeb e o custo de mercadorias do HORECA.

Neste modelo, a variável dependente é o matching de cada setor (bebidas açucaradas e cervejas), e a variável explicativa principal é uma variável binária que assume o valor 1 a partir de 2017 — ano da introdução do imposto — e 0 nos períodos anteriores. O modelo incorpora ainda efeitos aleatórios por setor (random effects GLS regression), controlando simultaneamente a tendência temporal comum e a variação não observada entre setores.

A especificação econométrica adotada pode ser representada da seguinte forma:

$$Matching_{i,t} = \alpha + \beta_1 \times Imposto_{i,t} + \beta_{2i} \times Tendência_t + u_i + \varepsilon_{i,t}$$

Onde:

- $Matching_{i,t}$  representa o indicador de relação entre as vendas do setor  $i$  (Probeb ou cerveja) e o custo de mercadorias do HORECA no ano  $t$ ;
- $\alpha$  é o termo constante da regressão;
- $Imposto_{i,t}$  é uma variável binária que assume o valor 1 a partir de 2017 — o ano de introdução do imposto — e 0 nos anos anteriores, no setor da Probeb (é sempre igual a 0 no setor da cerveja);
- $Tendência_t$  capta a tendência temporal específica a cada um dos dois setores;
- $u_i$  representa o efeito aleatório específico de cada setor, assumindo que as diferenças estruturais entre setores (por exemplo, padrões de sazonalidade, margens de comercialização ou perfil de consumo) são não correlacionadas com o imposto;
- $\varepsilon_{i,t}$  é o termo de erro idiossincrático.

A opção pelo modelo de efeitos aleatórios justifica-se pela estrutura reduzida do painel (apenas dois setores) e pelo facto de as diferenças entre os setores — bebidas açucaradas e cervejas — serem tratadas como variação exógena, e não como fatores fixos correlacionados com a política fiscal. Assim, o modelo maximiza a eficiência estatística, preservando a capacidade de inferir o efeito causal médio do imposto sobre a intensidade comercial do setor da Probeb.

O coeficiente  $\beta_1$  estima, portanto, o impacto do imposto sobre o matching, depois de controlada a tendência temporal. Um valor negativo e estatisticamente significativo de  $\beta_1$  confirma que a introdução do imposto reduziu a relação comercial entre o setor das bebidas açucaradas e o canal HORECA, em comparação com o setor da cerveja.

### Construção do Contrafactual

Com base nas estimações do modelo de efeitos aleatórios, foi possível reconstruir o contrafactual — isto é, a trajetória prevista do matching da Probeb caso o imposto não tivesse sido aplicado. Esta simulação foi obtida mantendo a variável binária do imposto ( $Imposto_{i,t}$ ) a zero em todos os períodos, o que equivale a estimar a evolução esperada do matching apenas com base na tendência natural do setor e nas características comuns às duas indústrias analisadas.

# Apêndice Metodológico:

## Etapa 4 – Do contrafactual ao impacto económico

A última etapa consistiu em traduzir o desvio estimado no matching em termos económicos concretos, quantificando o efeito do imposto sobre as principais variáveis macroeconómicas associadas ao setor.

Partindo da diferença entre o matching estimado no cenário sem imposto e o valor efetivamente observado após 2017, foi possível calcular o volume de negócios perdido pelo setor da Probeb. Essa diferença representa o montante de vendas que teria ocorrido caso a relação comercial com o canal HORECA se tivesse mantido de acordo com a sua trajetória natural.

Com base nesse diferencial de vendas, estimou-se a perda total de produção no período 2017-2023. Esse valor constitui a base de partida para a análise de impacto económico, sendo depois propagado ao restante sistema económico através dos multiplicadores obtidos na matriz input-output usada anteriormente na avaliação do impacto global do setor.

Dessa forma, foi possível decompor o impacto total em três componentes:

- Impacto direto, correspondente à perda de atividade nas empresas do setor;
- Impacto indireto, resultante da contração da procura junto da cadeia de fornecedores;
- Impacto induzido, associado à redução do consumo das famílias devido à quebra de rendimentos gerados pelo setor.

A aplicação dos multiplicadores permitiu estimar, de forma coerente, as perdas nas diferentes dimensões económicas — produção, valor acrescentado bruto, emprego, remunerações e receita fiscal.

### Equipa:

**Diogo Vieira da Silva**, Coordenador do Projeto  
Innovation X Hub, Impact Centers Head of Unit, PBS

**Filipe Grilo**, Coordenador Científico  
Head of Applied Research, PBS

**Anabela Barroso**, Gestora de Projeto  
Program Manager@PortoBusinessSchool

**Ricardo Moura**, Designer

ppp pro  
bbb beb

# Estudo do Impacto Económico do Ecosistema PROBEB

2025