



Influência dos rótulos de alimentos ultraprocessados na percepção, preferências e escolhas alimentares de crianças brasileiras

São Paulo, outubro de 2019

Influência dos rótulos de alimentos ultraprocessados na percepção, preferências e escolhas alimentares de crianças brasileiras

A Obesidade Infantil no Brasil

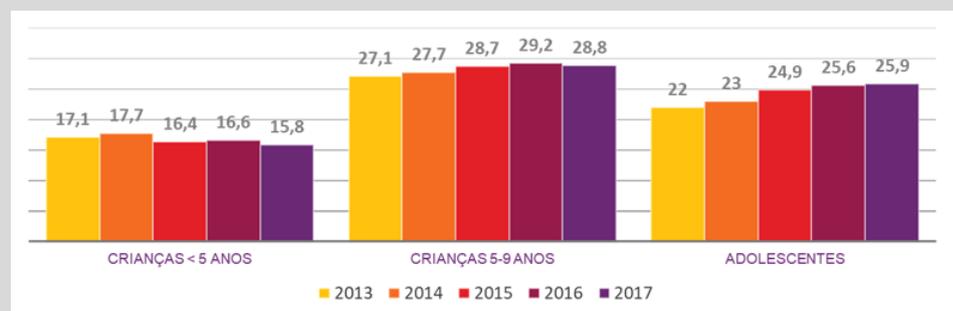
Nas últimas décadas, os padrões alimentares dos brasileiros mudaram radicalmente. As refeições tradicionais preparadas com alimentos *in natura* ou minimamente processados - como o arroz, o feijão, hortaliças e carnes - foram substituídas pelos alimentos e bebidas ultraprocessados, como as lasanhas prontas, macarrões instantâneos e refrigerantes.

Pesquisas realizadas no Brasil^{1,2}, apontam que o consumo de produtos ultraprocessados se inicia cada vez mais cedo: crianças com menos de 2 anos consomem refrigerantes, sucos artificiais (32,3%), biscoitos, bolachas e bolos regularmente (60,8%). Os refrigerantes também estão presentes na dieta dos adolescentes (45% deles consomem regularmente a bebida), sendo o 6º alimento mais consumido por esta faixa etária.

As mudanças de hábitos alimentares trazem consequências negativas à saúde de crianças e adolescentes brasileiros. De acordo com dados da POF (Pesquisa de Orçamentos Familiares) 2008-2009, o excesso de peso atinge uma em cada três crianças entre 5 e 9 anos, e um em cada cinco adolescentes.

Segundo um estudo realizado pela *World Obesity Federation*, caso essa tendência continue, em 2025, 11,5 milhões de crianças no País estarão obesas, cerca de 1 milhão de crianças e adolescentes terão pressão arterial elevada e 150 mil desenvolverão diabetes.

Tendência temporal do excesso de peso em crianças e adolescentes (2013-2017)



Fonte SISVAN

Os impactos da obesidade também afetam o SUS (Sistema Único de Saúde). Em 2011, o sistema gastou US\$ 269,6 milhões com consultas, cirurgias e outros procedimentos para tratar a obesidade e os problemas decorrentes dela.

A exposição de consumidores a um ambiente alimentar obesogênico influencia as escolhas alimentares e, como consequência, favorece o aumento da obesidade. Dentre os principais obstáculos enfrentados para uma alimentação saudável estão:

- Alta disponibilidade de produtos ultraprocessados nos pontos de venda de alimentos localizados ao redor de domicílios e escolas;
- Flutuações dos preços de alimentos saudáveis, e opções ultraprocessadas a preços mais baixos;
- Publicidade e estratégias de *marketing* exacerbadas, muitas delas direcionadas ao público infantil;
- Rotulagem nutricional de alimentos confusa e inadequada.

Os problemas da publicidade e dos rótulos de alimentos para crianças

A publicidade de alimentos e bebidas não alcoólicas é considerada um fator importante na influência de escolhas alimentares não saudáveis, associadas ao excesso de peso, à obesidade e às DCNTs (Doenças Crônicas Não Transmissíveis). Tal fato se torna ainda mais problemático quando a publicidade é dirigida ao público infantil – a criança, por seu estágio de desenvolvimento cognitivo e emocional, não é capaz de se posicionar e de se autodeterminar frente à publicidade abusiva, na maioria das vezes, e tem seu direito de escolha limitado.

Além disso, produtos direcionados às crianças apresentam, em sua maioria, cores vibrantes, personagens, celebridades, imagem de crianças, entre outros, a fim de torná-los mais atrativos a este público e promover sua compra³.

Já os rótulos dos alimentos são uma importante ferramenta de comunicação entre os consumidores e os anunciantes e representam grande influência nas decisões de compra e escolhas alimentares dos indivíduos.

A Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) determina parâmetros para todas as informações presentes nos alimentos e bebidas embalados, a fim de disponibilizar informações corretas, claras e precisas sobre o produto. Além disso, tanto o Código de Defesa do Consumidor quanto a Resolução nº 163/2014 do Conanda (Conselho Nacional dos Direitos da Criança e do Adolescente) proíbem qualquer propaganda direcionada ao público infantil.

Porém, muitos alimentos ultraprocessados apresentam alegações nutricionais (como "rico em fibras", "cereal integral", "com vitaminas e minerais") e outras estratégias de *marketing* para sugerir que o produto é mais saudável e valorizar as suas características sensoriais, como o sabor e a textura⁴. Além disso, a presença de elementos abusivos, direcionados às crianças nas embalagens de alimentos e bebidas não saudáveis ainda se faz presente nas gôndolas de supermercados e outros estabelecimentos de venda de alimentos por todo o Brasil.

Anvisa tenta solucionar problemas

Uma das tentativas da Anvisa de regular de forma mais específica a publicidade de alimentos foi a publicação da RDC (Resolução da Diretoria Colegiada) nº 24/2010, a qual tornaria obrigatório que a publicidade de alimentos com alto teor de açúcar, gorduras e sódio, bem como de bebidas com baixo valor nutricional, fosse acompanhada de alertas para possíveis riscos à saúde no caso de consumo excessivo. Entretanto, a resolução foi suspensa por decisões judiciais, a pedido do setor alimentício e publicitário, que contestaram a competência normativa da Anvisa para dispor sobre o tema.

Quatro anos depois, a agência iniciou o processo de revisão das normas de rotulagem nutricional de alimentos vigente e, em 23 de setembro de 2019, abriu uma consulta pública para ouvir a opinião do modelo de rotulagem nutricional frontal em formato de lupa proposto por ela.

O Idec (Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor) participou desde o início do processo de revisão. O UNICEF (Fundo das Nações Unidas para a infância) e o Instituto acreditam que o melhor modelo de rotulagem frontal para facilitar as escolhas alimentares dos consumidores brasileiros será o de alerta de triângulos, proposto pelo Idec à Anvisa.



Além de o modelo ser apoiado por dezenas de organizações nacionais e internacionais, a proposta - inspirada no modelo de octógonos implementado, em 2016, no Chile - utiliza como critério de elegibilidade para inclusão dos triângulos o modelo de perfil nutricional da OPAS (Organização Pan-Americana da Saúde), o qual está respaldado nas recomendações da OMS (Organização Mundial da Saúde) para a prevenção de DCNTs.

Pesquisas já comprovaram que o triângulo é a forma mais eficaz de informar o consumidor na hora da compra⁵ e até a Anvisa, em um de seus relatórios⁶, deixou isso claro.

A pesquisa

Diante desse cenário, o Idec e o UNICEF realizaram uma pesquisa em agosto de 2019 para avaliar a influência das estratégias de *marketing* e o *design* dos rótulos na percepção, preferências e escolhas alimentares de crianças de 7 a 12 anos de diferentes níveis socioeconômicos. O intuito foi colaborar com o desenvolvimento e a implementação de políticas públicas e de regulação de alimentos apropriadas e efetivas.

A pesquisa foi composta por 69 crianças residentes de áreas urbanas do município de São Paulo. Durante os grupos focais, elas tiveram que: listar os alimentos e bebidas preferidos por elas, responder questões sobre aspecto e estratégias de *marketing* que os fazem querer consumir aqueles produtos, desenhar e colar embalagens de biscoitos recheados e salgadinhos, respectivamente, com o intuito de intensificar a venda dos produtos fictícios perto de escolas.

Pais e cuidadores responsáveis pela escolha e compra de alimentos da criança também participaram do estudo respondendo a um questionário.

A pesquisa foi feita com meninos (51%) e meninas (49%) e a faixa-etária majoritária era entre 10 e 12 anos (57%). Já a maioria dos pais e responsáveis eram mulheres (81%) que exerciam atividades remuneradas fora do domicílio (72%).

Percepção dos pais e responsáveis

Os resultados da pesquisa apontam que 45% dos pais e responsáveis não têm o hábito de verificar os rótulos das embalagens dos produtos que consomem, sendo que 10% declararam que nunca fazem essa verificação. Pesquisas apontam que isso acontece por sentirem que têm “familiaridade com o produto” e pela “dificuldade de leitura dos rótulos (letras muito pequenas e escondidas; informação confusa e geralmente apresentada em linguagem técnica)”⁷.

Entre os que costumam analisar os rótulos, 10% o fazem sempre ou quase sempre e costumam checar com mais frequência: data de vencimento e validade; quantidade de açúcar; e quantidade de sódio.

Já quando questionados sobre aspectos relacionados às embalagens de alimentos ultraprocessados: 82% afirmaram concordar totalmente ou concordar com a afirmação de que os elementos visuais presentes nas embalagens de alimentos, por exemplo, cores, expressões e imagens, influenciam a escolha alimentar das crianças. Além disso, 55% dos responsáveis acreditam que o consumo frequente de alimentos industrializados pode trazer riscos à saúde da criança.

Em relação à frequência e riscos associados ao consumo de adoçantes, 60% dos respondentes afirmaram que as crianças não consomem ou consomem raramente produtos com adoçantes. No entanto, quando perguntados sobre que tipos de alimentos e bebidas são mais adquiridos por eles como opções de lanche para as crianças, afirmaram que colocam nas lancheiras:

- Biscoitos e bolachas (71%);
- Bolos e bolinhos (58%);
- Salgadinhos (42%);
- Pães e bisnaguinhas (36%);
- Sucos industrializados (90%);
- Bebidas lácteas e achocolatados (57%);
- Iogurtes ultraprocessados (28%).

Isso demonstra que muitos deles desconhecem os ingredientes que compõem aqueles produtos, já que a maioria contém adoçante.

Apenas 33% dos responsáveis acreditam que o consumo frequente de adoçantes apresenta risco



à saúde. Porém, de acordo com o INCA (Instituto Nacional de Câncer), o consumo de adoçantes está associado a alguns tipos de câncer. Além disso, segundo a OPAS, o consumo habitual de sabores doces (baseados em açúcar ou não) promove a ingestão de alimentos e bebidas doces, inclusive daqueles que contêm açúcares. Esse resultado é especialmente importante para crianças pequenas, pois o consumo em idade precoce define os hábitos alimentares ao longo da vida.

A grande maioria dos pais e responsáveis (83%) também afirmou que as crianças consomem diariamente alimentos e bebidas industrializados, e que a opinião dos pequenos na escolha do alimento e bebida é muito importante (51%) ou importante (30%).

O que as crianças comem, segundo elas mesmas?

No início dos grupos focais, as crianças fizeram uma lista de alimentos e bebidas que gostariam de levar para consumir na escola. Depois, tiveram que dizer o porquê de terem escolhido aqueles alimentos e bebidas e quando eles são consumidos.

Dentre as opções de bebidas mais mencionadas pelas crianças encontram-se os sucos (81%), refrigerantes (54%), iogurtes ultraprocessados (28%). Já dentre os alimentos, as opções mais mencionadas foram salgadinhos (61%), frutas (57%), bolos industrializados (55%) e bolachas (41%). Apesar de as frutas ficarem em segundo lugar, bolos industrializados e bolachas foram as opções preferidas de crianças de classes sociais mais baixas, enquanto as frutas apareceram em quarto lugar (47%).

Embora as crianças tenham listado este último alimento como um dos preferidos, as frutas não foram incluídas entre as opções de lanches mais adquiridas pelos pais e responsáveis. Isso pode estar atrelado a diversos fatores, como: preços mais elevados; menor disponibilidade nos ambientes alimentares, conveniência, paladar, percepção de que a criança gosta mais de produtos não saudáveis – doces, bolachas, etc, entre outros.

Ao analisar os alimentos preferidos e mais mencionados, percebe-se que o prazer (por exemplo, “é doce”, “tem recheio”, “é gostoso”, “é crocante”) e o fato de “sustentar/alimentar” (ex: “mata a fome”, “enche a barriga”) são substancialmente mais significativos para as crianças do que o fato de ser saudável (ex: “faz bem para a saúde”, “é leve”, “dá energia”).

As embalagens realmente têm impacto nas escolhas das crianças?

A segunda atividade investigou, por meio de perguntas, quais aspectos e estratégias de *marketing* das embalagens de alimentos ultraprocessados estão associados à escolha dos alimentos e bebidas favoritos das crianças. Segundo elas, os mais chamativos são, nesta ordem:

- Produto em evidência (exemplo, imagem do biscoito e do bolinho recheado, gotas de chocolate);
- Cores vibrantes/chamativas (nome do produto colorido, cores chamativas da embalagem, cores atreladas ao sabor etc.);
- Informação sobre o sabor (chocolate, morango, entre outros);
- Abundância de características indulgentes do produto (por exemplo, recheio, gotas de chocolate, calda escorrendo);
- Presença de personagens (personagens da marca ou aleatórios);
- Brindes e promoções (exemplo, adesivos para colecionar);
- Processo de produção do produto (fala que o salgadinho é assado e feito de milho).



Biscoito (im)perfeito

Durante a terceira atividade, as crianças foram convidadas a desenhar uma embalagem de um biscoito recheado e a fazer colagens em um rótulo de um salgadinho, ambos fictícios, que poderiam ser vendidos por uma empresa imaginária perto da escola, a fim de analisar os principais aspectos que geram atratividade entre as crianças.

Na atividade de criação da embalagem de um biscoito, os elementos mais utilizados pelas crianças foram:

- Cores vibrantes (para chamar atenção);
- Imagem do produto (para mostrar como realmente é o biscoito);
- Sabor do produto;
- Alegações atreladas ao sabor e prazer (“que delícia”, “vai querer?”, “abra e aproveite”);
- Formatos diferenciados da bolacha;
- Marca do produto e personagem.



Uma das crianças, que tinha entre 7 e 9 anos e de classe B2/C, afirmou que coloriu para deixar mais alegre e desenhou o biscoito para mostrar como ele era. Já uma outra, que tinha entre 10 e 12 anos e de classe A/B1, disse que fez uma embalagem com um personagem (uma carinha com topete) e colocou muitas cores para ficar chamativo, já que era um produto para crianças da idade dela.

Salgadinho nada saboroso

Durante a última atividade, as crianças foram convidadas a colar elementos chamativos na embalagem de um novo salgadinho, para facilitar a venda, fictícia, dele perto da escola. Os elementos mais utilizados foram:

- Batata, utilizada por 26% dos entrevistados;
- Crocante, usado por 25% das crianças;
- Ganhe um brinquedo surpresa, elemento colado por 22% dos participantes;
- Neymar, escolhido por 19%;
- Queijo, utilizado 19%;
- Bob Esponja, colado por 19%;
- Anitta, elemento escolhido por 16%.

Dentre as falas, uma criança (7-9 anos, B2/C) afirmou que colou a imagem do Neymar na embalagem, pois ele faz muito sucesso, e quando as pessoas virem que o salgadinho é dele, vão saber que é bom. Outra disse que colocou “Ganhe brinquedo surpresa” para os pais comprarem mais e as crianças completarem a coleção.

Conclusão

Os resultados trazem elementos apoiados por outros estudos, que reforçam a grande influência das estratégias de *marketing* e do grau de atratividade das embalagens na decisão de compra e escolhas alimentares de crianças.

No contexto brasileiro, observou-se uma série de elementos verbais (alegações nutricionais e de saúde) e não verbais (cores, formatos, imagens e símbolos) nas embalagens de alimentos ultraprocessados para convencer os consumidores de que tais alimentos são mais saudáveis, saborosos e divertidos. Tal fato reforça a necessidade de regulamentações à publicidade abusiva direcionada ao público infantil, respaldada em literatura científica robusta e reforçada por instituições internacionais, como a OMS e a OPAS.

Por fim, os achados deste estudo enfatizam a necessidade de se investigar o impacto de diferentes cenários de exposições do público infantil a diversas estratégias de *marketing*, com intuito de avançar nas agendas regulatórias de publicidade e rotulagem e na promoção de ambientes alimentares mais saudáveis.

Referências

1. Jaime, PJ et al . Healthcare and unhealthy eating among children aged under two years: data from the National Health Survey, Brazil, 2013. Rev. Bras. Saúde Mater. Infant.,v.16,n.2,p.149. Disponível em:<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1519-38292016000200149>.
2. ERICA: Estudo de Riscos Cardiovasculares em Adolescentes. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rsp/v50s1/pt_0034-8910-rsp-S01518-8787201605000SUPL1AP.pdf>.
3. Elliott, C. Marketing fun foods: a profile and analysis of supermarket food messages targeted at children. Canadian Public Health, 34(2), 259-273, 2008.
4. Abrams, K.M., Evans, C., Duff, B.R.L. Ignorance is bliss. How parents of preschool children make sense of front-of-package visuals and claims on food. Appetite, 2014.
5. Disponível em: <<https://alimentacaosaudavel.org.br/campanhas/rotulagem/>>.
6. Disponível em: <<https://idec.org.br/noticia/anvisa-confirma-modelo-de-alerta-e-opcao-mais-eficiente-de-rotulagem>>.
7. de Moraes Sato P, Mais LA, Khandpur N, Ulian MD, Bortoletto Martins AP, Garcia MT, et al. (2019) Consumers' opinions on warning labels on food packages: A qualitative study in Brazil. PLoS ONE 14(6):e0218813. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0218813>. Disponível em: <<https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0218813>>.

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that every entry, no matter how small, should be recorded to ensure the integrity of the financial data. This includes not only sales and purchases but also expenses and income. The document provides a detailed list of items that should be tracked, such as inventory levels, supplier payments, and customer orders. It also outlines the procedures for recording these transactions, including the use of standardized forms and the importance of double-checking entries for accuracy.

The second part of the document focuses on the analysis of the recorded data. It describes various methods for identifying trends and anomalies in the financial records. This includes comparing current performance with historical data and industry benchmarks. The document also discusses the importance of regular audits to detect and correct any errors or discrepancies. It provides a step-by-step guide for conducting these audits, from the selection of samples to the final reporting of findings. The document concludes by emphasizing the value of accurate financial records in making informed business decisions and ensuring long-term success.

