

DETERMINANTES ECONÔMICOS E DESEMPENHO DA INDÚSTRIA DE ALIMENTOS ULTRAPROCESSADOS NO BRASIL: UMA ANÁLISE BASEADA NA RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS (2016-2022)

ANDERSON CESAR GOMES TEIXEIRA PELLEGRINO
UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS (UNICAMP)

LEILA ROCHA PELLEGRINO
UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE (MACKENZIE)

DETERMINANTES ECONÔMICOS E DESEMPENHO DA INDÚSTRIA DE ALIMENTOS ULTRAPROCESSADOS NO BRASIL: UMA ANÁLISE BASEADA NA RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS (2016–2022)

INTRODUÇÃO

A relação intrínseca entre padrões alimentares e a incidência de doenças crônicas não transmissíveis (DCNT) configura um campo de pesquisa robusto e de crescente relevância. Desde 2003, o relatório técnico "Diet, Nutrition and the Prevention of Chronic Diseases" da Organização Mundial da Saúde (OMS) e da Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO) já alertava para a possível correlação entre o consumo excessivo de bebidas açucaradas e alimentos industrializados – caracterizados por seu baixo valor nutricional (vitaminas e minerais) e alta densidade energética (gorduras e calorias) – e o desenvolvimento de enfermidades como obesidade, neoplasias, osteoporose, diabetes e doenças cardiovasculares (WHO, 2003). Adicionalmente, o relatório ressaltava o papel das estratégias agressivas de marketing da indústria de *fast food* e suas implicações para a saúde pública e o bem-estar coletivo.

Nesse cenário, a classificação de alimentos NOVA (Monteiro, 2009; Monteiro *et al.*, 2010), desenvolvida pelo pesquisador Carlos Augusto Monteiro e o Núcleo de Pesquisas Epidemiológicas em Nutrição e Saúde da Universidade de São Paulo (NUPENS/USP), emergiu como importante ferramenta conceitual. Esta classificação define alimentos ultraprocessados (AUP) como formulações industriais complexas, derivadas de alimentos *in natura* ou minimamente processados, e frequentemente enriquecidas com aditivos que mimetizam atributos sensoriais – como sabor, aroma, aparência, odor e textura – de alimentos naturais. Mialon e Gomes (2019) complementam essa perspectiva, considerando os AUP como formulações feitas – majoritariamente ou inteiramente – de substâncias derivadas de alimentos e de aditivos, com pouca ou nenhuma presença de alimento *in natura* e intenso processamento industrial. Louzada *et al.* (2023) reforçam essa caracterização, descrevendo os ultraprocessados como produtos prontos para consumo e dotados de elevado apelo sensorial, abrangendo uma vasta gama de itens, desde refrigerantes e biscoitos industrializados até refeições prontas, doces e embutidos.

Na última década, uma série de estudos baseados na classificação NOVA têm evidenciado associações entre o consumo elevado de AUP e desfechos negativos à saúde. No Brasil, Nilson *et al.* (2022) estimaram que cerca de 57 mil mortes prematuras, ocorridas entre 2017 e 2018, poderiam estar associadas ao consumo excessivo desses alimentos. Em escala global, uma metanálise recente de Lane *et al.* (2024) identificou associações consistentes entre o consumo prolongado de AUP e o aumento do risco de distúrbios cardiometabólicos, transtornos mentais e mortalidade geral. Paralelamente ao acúmulo desses estudos, observam-se posicionamentos críticos por parte de entidades setoriais, como a Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (ABIA) e o Instituto de Tecnologia de Alimentos (ITAL), que questionam a validade científica e a aplicabilidade da classificação NOVA (ABIA, 2024; ITAL, 2024).

A despeito de controvérsias inerentes à aplicação da classificação NOVA, observa-se uma progressiva articulação entre políticas públicas, organizações não governamentais (ONGs) e associações científicas no Brasil e internacionalmente, visando o desestímulo ao consumo de alimentos ultraprocessados. Iniciativas notáveis incluem as diretrizes da American Heart Association (AHA, 2020), as pesquisas da International Agency for Research on Cancer (González-Gil *et al.*, 2025) e, em particular, o Guia Alimentar para a População Brasileira

(Ministério da Saúde, 2014), referência global em recomendações nutricionais. Um marco recente no contexto brasileiro é o Decreto nº 11.936, de março de 2024, que propõe uma reformulação da cesta básica de alimentos, priorizando uma maior proporção de alimentos *in natura* e minimamente processados, e explicitamente excluindo os ultraprocessados de sua composição.

Cabe observar que a eficácia e a sustentabilidade das iniciativas voltadas à promoção de hábitos alimentares saudáveis e à melhoria da saúde coletiva dependem de uma multiplicidade de fatores contextuais, que variam entre países, regiões e marcos institucionais e regulatórios. Para que tais ações — promovidas tanto pelo Estado quanto por organizações da sociedade civil — obtenham êxito, é fundamental que considerem não apenas as barreiras socioeconômicas, mas também, e de forma central, a influência estrutural dos agentes comerciais, bem como suas estratégias e motivações no ambiente alimentar contemporâneo. Nesse contexto, o conceito de *determinantes comerciais da saúde* (CDOH), conforme aprofundado por Gilmore et al. (2023), oferece um marco interpretativo robusto. Os autores demonstram como a lógica de maximização do lucro pode levar à promoção de produtos e práticas potencialmente nocivas à saúde — como o consumo de tabaco, álcool e alimentos ultraprocessados —, especialmente em contextos regulatórios e institucionais permissivos ou mesmo capturados por interesses comerciais.

Nesse sentido, o crescimento da produção e do consumo de alimentos ultraprocessados não se limita ao campo da saúde pública, mas também reflete dinâmicas econômicas e institucionais mais amplas. O avanço do consumo desses produtos, mesmo diante de evidências científicas adversas e de medidas regulatórias recentes — como o novo padrão de rotulagem nutricional frontal no Brasil (Pellegrino, 2024) —, sugere a existência de fatores econômicos que sustentam sua produção e comercialização. Compreender esses fatores é essencial para subsidiar políticas públicas mais eficazes e aprimorar a regulação do ambiente alimentar.

Embora a literatura acadêmica venha explorando consistentemente os impactos do consumo de AUP na saúde, a análise das motivações econômicas subjacentes à sua produção, particularmente no contexto brasileiro, ainda carece de investigação, fato que pode limitar a capacidade de compreender e intervir eficazmente na sua cadeia de geração de valor e na lógica de atuação empresarial predominante no segmento.

Este estudo investiga e analisa fatores econômicos associados à produção de alimentos ultraprocessados no Brasil, a partir da análise longitudinal da evolução da receita líquida de vendas da indústria alimentícia no período de 2016 a 2022. Parte-se do pressuposto de que esse indicador reflete a atratividade econômica do segmento, funcionando como proxy para a escala produtiva, a lucratividade e a própria dinâmica empresarial (Marion, 2022; 2023).

Para alcançar o objetivo proposto, este estudo adota uma abordagem descritivo-analítica, ancorada em evidências quantitativas e interpretação qualitativa, com a intenção de examinar a atratividade econômica da produção de alguns alimentos ultraprocessados no Brasil no período selecionado. A base de dados utilizada provém da Pesquisa Industrial Anual (PIA-Empresa) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), abrangendo informações de empresas do setor alimentício com 30 ou mais funcionários, no período compreendido entre 2016 e 2022. Para a identificação de categorias de fabricação de alimentos ultraprocessados na PIA-Empresa (IBGE), foram adotados parâmetros presentes na investigação realizada por Canella *et al.* (2023), cuja pesquisa transversal e descritiva analisou 9.851 itens alimentícios comercializados em supermercados brasileiros, utilizando-se da classificação NOVA e do modelo de perfil nutricional da Organização Pan-Americana da Saúde (OPAS).

Com isso, a análise focou em três categorias de manufatura predominantemente associadas à produção de AUP: produtos à base de cacau, chocolates e confeitos; biscoitos e bolachas; e refeições e pratos prontos para consumo. As tendências de receita líquida de vendas nessas categorias foram avaliadas longitudinalmente em termos reais (crescimento real) e comparadas com as observadas no setor global de fabricação de alimentos, após exercício de deflacionamento dos dados.

Além disso, este estudo buscou dialogar com abordagens teóricas como o modelo Estrutura-Condução-Desempenho (ECD) e com a abordagem dos Determinantes Comerciais da Saúde (CDOH), a fim de interpretar criticamente a lógica econômica e estratégica que sustenta a produção de AUP no país.

Diante desse cenário, a pergunta específica que orienta este estudo é: *Em que medida a evolução da receita líquida de vendas da indústria de alimentos ultraprocessados entre 2016 e 2022 revela sua atratividade econômica no Brasil?*

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Determinantes comerciais da saúde e os impactos dos alimentos ultraprocessados

As transformações recentes no padrão de desenvolvimento capitalista têm sido marcadas por uma profunda reestruturação global dos sistemas econômicos, produtivos e culturais. A globalização dos mercados, o avanço da financeirização, a intensificação da digitalização e a liberalização das economias nacionais reconfiguraram as formas de produção e consumo em escala global (Chesnais, 1996; Harvey, 2007). A partir da década de 1980, esse processo resultou em um fortalecimento expressivo do poder corporativo, em especial das grandes corporações transnacionais, muitas delas originárias de países desenvolvidos e operando a partir de investimentos diretos no exterior.

A ascensão dessas corporações não apenas consolidou um padrão produtivo concentrado e centralizado, como também impulsionou a padronização dos hábitos de consumo em diferentes países, inclusive naqueles em desenvolvimento (Korten, 1995; Mikler, 2018). Esse movimento tem implicações diretas sobre o sistema alimentar global, moldando desde os modos de produção agrícola até os padrões alimentares cotidianos das populações. Ao mesmo tempo, ele gerou uma série de externalidades negativas, como danos ambientais, perda de biodiversidade e, sobretudo, impactos adversos à saúde coletiva (Freudenberg, 2014).

Nesse cenário, assume-se que as externalidades negativas dizem respeito a custos sociais e ambientais decorrentes da produção e do consumo que são impostos a terceiros — indivíduos, comunidades ou ecossistemas — que não participaram diretamente das decisões que os originaram, nem foram devidamente compensados por tais impactos (Gilmore et al., 2023). O estudo Global Burden of Disease (GBD, 2019) é ilustrativo ao estimar que quatro categorias de produtos — tabaco, álcool, alimentos ultraprocessados e combustíveis fósseis — respondem por cerca de 19 milhões de mortes anuais, o que equivale a 34% das mortes globais e 41% das mortes por doenças crônicas não transmissíveis (DCNT).

Esse fenômeno passou a ser abordado, no campo da saúde pública, sob a ótica dos chamados determinantes comerciais da saúde (Commercial Determinants of Health – CDOH). O conceito, sistematizado por Gilmore et al. (2023), refere-se ao conjunto de práticas, estratégias e sistemas organizacionais através dos quais atores comerciais — como empresas, associações industriais e lobbies empresariais — influenciam, de forma positiva ou negativa, os determinantes sociais da saúde e a equidade. Reconhece-se, nesse marco, que o setor empresarial pode ter papel benéfico no desenvolvimento socioeconômico, ao gerar emprego,

renda e inovação. No entanto, também pode atuar como vetor da disseminação de doenças e de desequilíbrios ecológicos, sobretudo quando interesses comerciais se sobrepõem à promoção da saúde pública.

No campo da alimentação, tais dinâmicas têm se expressado em uma crescente homogeneização global dos hábitos alimentares, com a substituição progressiva de alimentos in natura por produtos altamente processados. Essa transformação é impulsionada por grandes corporações da indústria de alimentos e bebidas, que operam por meio de estratégias de marketing de ampla penetração no mercado, diferenciação de marca, acessibilidade dos produtos e estímulo à conveniência, visando ganhos de escala e lucros de curto prazo (Swinburn et al., 2011). Nesse processo, o consumo de alimentos ultraprocessados (AUP) torna-se dominante em diversas sociedades, com efeitos associados a potenciais impactos adversos à saúde coletiva e ao meio ambiente, como evidenciado pelo relatório *Food System Impacts on Biodiversity Loss*, da Chatham House (Benton et al., 2021).

Desde o início dos anos 2000, organismos internacionais como a Organização Mundial da Saúde (OMS) e a Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO) já alertavam para os riscos do consumo excessivo de bebidas adoçadas e alimentos industrializados, frequentemente associados ao aumento da obesidade, doenças cardiovasculares, diabetes tipo 2 e cânceres (WHO, 2003). Nesse contexto, o conceito de ultraprocessamento de alimentos — introduzido por Monteiro (2009) — tornou-se uma ferramenta analítica central. A partir da classificação NOVA, desenvolvida pelo NUPENS/USP, os alimentos passam a ser categorizados segundo o grau de processamento industrial.

Os alimentos ultraprocessados são definidos como formulações industriais compostas majoritariamente por substâncias extraídas de alimentos ou sintetizadas em laboratório (óleos, gorduras, amidos modificados, açúcares, proteínas isoladas, aditivos etc.), com pouca ou nenhuma presença de ingredientes in natura. Essas formulações são projetadas para maximizar a palatabilidade, a conveniência e a atratividade visual, o que tende a favorecer padrões alimentares baseados na praticidade e no consumo frequente (Monteiro et al., 2010; Louzada et al., 2023). Exemplos incluem refrigerantes, bolachas recheadas, salgadinhos, refeições prontas congeladas, bebidas energéticas, bolos industrializados e produtos embutidos.

O avanço da produção e do consumo de AUP tem motivado um número crescente de estudos que buscam compreender seus impactos. Assim, nas últimas décadas, evidências vêm associando dietas ricas em AUP ao aumento da incidência e da mortalidade por DCNT, como obesidade, diabetes tipo 2, doenças cardiovasculares, distúrbios mentais e diversos tipos de câncer (Monteiro, 2009; Mariath & Martins, 2022; Ulucanlar et al., 2023). Estima-se que tais doenças sejam responsáveis por mais de 41 milhões de mortes anuais no mundo, afetando especialmente países de renda média e baixa, onde a presença dos AUP cresce de forma acelerada.

Em escala global, Vandevijvere et al. (2019) analisaram dados de 80 países e identificaram forte correlação entre o crescimento das vendas de AUP e o aumento da obesidade nas populações. Revisões sistemáticas como a de Louzada et al. (2021) e a meta-análise de Lane et al. (2024) — esta última com quase 10 milhões de participantes — reforçam o vínculo entre consumo excessivo de AUP e desfechos negativos para a saúde.

No Brasil, os dados também são alarmantes. Nilson et al. (2022) estimaram que aproximadamente 57 mil mortes prematuras em 2017–2018 poderiam ser atribuídas ao consumo de AUP. O projeto NutriNet Brasil, conduzido pelo NUPENS/USP desde 2020, tem revelado padrões preocupantes, relacionando dietas ricas em AUP ao aumento de obesidade,

ganho de peso e sintomas depressivos (Werneck et al., 2024; Santos et al., 2023). Maia et al. (2020) ainda apontam que os alimentos in natura e minimamente processados tendem a se tornar relativamente mais caros do que os ultraprocessados até 2030, o que pode acentuar a adesão a dietas menos saudáveis, especialmente entre os grupos mais vulneráveis.

Esse conjunto de estudos tem mobilizado respostas no campo das políticas públicas. No Brasil, destacam-se iniciativas como o *Guia Alimentar para a População Brasileira* (Ministério da Saúde, 2014) e, mais recentemente, o Decreto nº 11.936/2024, que reformula a cesta básica com foco em alimentos in natura. No plano internacional, ações similares vêm sendo adotadas por entidades como a American Heart Association (AHA), o *Scientific Advisory Committee on Nutrition* (SACN, Reino Unido) e a *International Agency for Research on Cancer* (IARC/OMS).

No entanto, a eficácia dessas estratégias depende de múltiplos fatores estruturais. Barreiras econômicas e sociais, como o custo dos alimentos saudáveis e o tempo necessário para seu preparo, dificultam a adoção de dietas mais adequadas (Lane et al., 2024). Além disso, a atuação estratégica da indústria alimentícia — por meio de práticas como marketing intensivo, precificação competitiva e influência sobre marcos regulatórios — representa obstáculo significativo à promoção de ambientes alimentares saudáveis.

Contudo, cabe observar que o avanço da busca por evidências científicas em torno dos impactos negativos dos alimentos ultraprocessados não tem ocorrido sem controvérsias. Verifica-se, ao mesmo tempo, a mobilização ativa de entidades setoriais da indústria de alimentos, como a Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (ABIA) e o Instituto de Tecnologia de Alimentos (ITAL), que têm empreendido esforços sistemáticos para questionar a validade da classificação NOVA e sua aplicabilidade como base para políticas públicas (ABIA, 2024; ITAL, 2024). De modo geral, essas organizações argumentam que a categorização dos alimentos por grau de processamento carece de critérios técnicos mais precisos, o que poderia induzir a interpretações simplificadas ou equivocadas sobre a qualidade nutricional dos produtos.

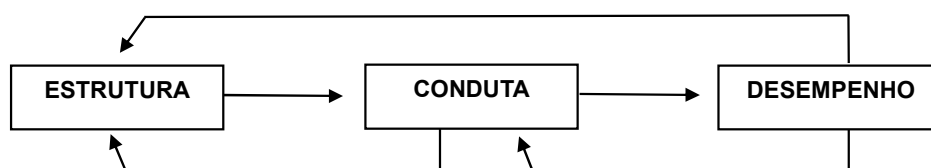
Esse tensionamento evidencia que o campo da alimentação e saúde pública está atravessado por disputas epistemológicas e políticas, nas quais distintos grupos de interesse mobilizam recursos científicos, econômicos e institucionais para sustentar suas posições. A compreensão crítica dos determinantes comerciais da saúde, portanto, exige não apenas a análise dos impactos dos ultraprocessados na saúde coletiva, mas também a investigação das estratégias discursivas e institucionais utilizadas para contestar, reinterpretar ou limitar a adoção de marcos regulatórios baseados nessas evidências — como ilustrado pelo embate em torno do processo regulatório para um novo padrão de Rotulagem Nutricional Frontal no Brasil, entre 2016 e 2023, analisado por Mais et al. (2023) e Pellegrino (2024).

Dessa forma, compreender os determinantes comerciais da saúde implica reconhecer que o modelo alimentar vigente está ancorado em interesses econômicos e estratégias empresariais que moldam tanto o consumo quanto o ambiente político-institucional. Como argumentam Moodie et al. (2021), enfrentar de forma eficaz as DCNT exige que as políticas públicas considerem a atuação estratégica das grandes corporações da indústria de alimentos. Assim, o estudo das estratégias empresariais envolvidas — e suas motivações econômicas — na produção e comercialização de alimentos ultraprocessados é fundamental para a compreensão ampliada da problemática — não apenas no campo da saúde pública, mas também nas esferas econômica, regulatória e política. É nesse sentido que se torna necessária a análise da configuração produtiva da indústria de alimentos no Brasil, conforme discutida a seguir.

Estrutura industrial e incentivos econômicos à produção de ultraprocessados no Brasil

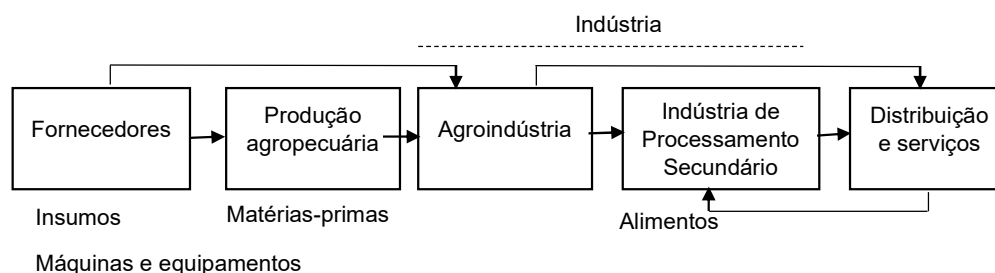
Para uma melhor compreensão dos determinantes comerciais da saúde e dos incentivos à produção e ao consumo de alimentos ultraprocessados, é necessária uma breve análise da estrutura produtiva e da dinâmica econômica da indústria alimentícia brasileira. Esse setor é moldado por uma combinação de fatores estruturais e conjunturais. À luz do modelo Estrutura-Condução-Desempenho (ECD) — paradigma clássico da economia industrial —, assume-se, de forma simplificada, que o desempenho de um setor resulta da interação entre seu grau de concentração (modo como se estrutura), as estratégias empresariais adotadas (condução) e os resultados econômico-financeiros alcançados (desempenho), em um circuito dinâmico e retroalimentado (Scherer & Ross, 1990). A figura 1 ilustra os fluxos básicos dessa abordagem, conforme proposta pelos autores.

Figura 1 – Fluxos em uma abordagem dinâmica do modelo ECD



Fonte: Scherer e Ross, 1990 (Adaptado).

A indústria de alimentos constitui um elo central do Complexo Agroindustrial (CAI) brasileiro, cuja estrutura inclui fornecedores de insumos e equipamentos, produtores de matérias-primas, unidades de processamento e canais de comercialização (Sidonio et al., 2013). No segmento de processamento secundário — responsável pela transformação de matérias-primas em produtos finais — destaca-se a fabricação de alimentos, frequentemente organizada de forma verticalizada. Grandes empresas tendem a controlar diversas etapas da cadeia produtiva, ampliando sua capacidade de coordenação econômica e de inserção estratégica nos mercados (Sidonio et al., 2013). A figura 2 ilustra os fluxos básicos do Complexo Agroindustrial (CAI) brasileiro, conforme analisado pelos autores.



Fonte: Sidonio *et al.*, 2013 (Adaptado).

Essa centralidade econômica é evidenciada por dados combinados da PIA-Empresa (IBGE) e do Cepea/CNA, segundo os quais a fabricação de alimentos por empresas com 30 ou mais empregados respondeu, em 2022, por cerca de 63% do valor adicionado gerado pelo agronegócio nacional. Tal magnitude não apenas confirma a relevância econômica do setor, como também ressalta sua influência sobre padrões alimentares e decisões de consumo da população.

Em aplicação do modelo ECD, Cunha e Dias (2008) analisaram a indústria alimentícia brasileira entre 1990 e 2004 — período de reestruturação produtiva e liberalização comercial. Os autores identificaram um aumento expressivo na concentração do setor: a participação

conjunta das quatro maiores empresas subiu de 31,6% para 39,9% no período, enquanto a das oito maiores avançou de 44,3% para 54,3%. O processo foi impulsionado por fusões, aquisições e pela entrada de capital estrangeiro, formando conglomerados que passaram a adotar estratégias competitivas típicas de oligopólios globalizados (Martinelli Júnior, 1997; Cunha & Dias, 2008).

Essa transição estruturou um ambiente competitivo voltado à eficiência, ganhos de escala e inovação tecnológica. A partir dos anos 1990, com a abertura comercial e a desregulamentação setorial, observou-se um desempenho econômico ascendente do setor, consolidando a indústria alimentícia entre os principais segmentos da economia brasileira (Ferreira Júnior & Gomes, 2006; Palmieri Júnior, 2017; Pellegrino, 2024).

Em termos de conduta, empresas do setor passaram a adotar estratégias centradas na produtividade e na redução de perdas ao longo da cadeia de valor, estimuladas tanto pela lógica da competição internacional quanto por pressões globais por segurança alimentar diante de choques geopolíticos, mudanças climáticas e desigualdade no acesso aos alimentos (Amaral & Guimarães, 2017). A indústria brasileira de alimentos expandiu sua atuação, atendendo ao mercado interno e ampliando sua inserção internacional, inclusive por meio da internacionalização de grandes corporações nacionais.

Essas empresas operam com estratégias diversas. Algumas se especializam em commodities padronizadas — como carnes e massas simples —, com foco em volume e baixo custo; outras atuam em nichos de maior valor agregado, como alimentos prontos, embutidos e snacks, competindo por diferenciação de marca, apelo sensorial e inovação. Particularmente no segmento de ultraprocessados, o grau de diferenciação é elevado. A aplicação de biotecnologia e química fina permite formular produtos a partir de insumos de baixo custo, mas com alta atratividade sensorial, maximizando margens de lucro (Amaral & Guimarães, 2017). Como argumenta Conceição (2007), a inovação tecnológica no setor alimentício atua não apenas como diferencial competitivo, mas como instrumento de controle estrutural do mercado. Essa lógica — baseada em conveniência, palatabilidade e marketing — constitui-se como importante barreira à entrada de novos competidores, ao combinar tecnologia proprietária, escala produtiva e marcas consolidadas com considerável poder de mercado.

Assim, a incorporação intensiva de tecnologia e a verticalização das cadeias reforçam o poder econômico das grandes corporações, ampliando sua capacidade de moldar mercados, padrões alimentares e regulações públicas. Esse arranjo produtivo sustenta a expansão global da oferta de ultraprocessados, tornando o modelo altamente lucrativo e funcional à lógica do capitalismo contemporâneo.

A articulação entre estrutura industrial e conduta estratégica permite compreender os fatores econômicos que condicionam a difusão dos ultraprocessados, especialmente em países emergentes como o Brasil. Dados da OPAS/OMS (2019), por exemplo, indicam aumento expressivo nas vendas de ultraprocessados na América Latina entre 2000 e 2014, com crescimento particularmente acentuado em países como Peru, Chile e Brasil. No caso brasileiro, as vendas per capita de ultraprocessados cresceram 10,4% entre 2009 e 2014, com incremento de 8,1% em alimentos e 18,5% em bebidas ultraprocessadas.

No contexto das transformações do capitalismo contemporâneo e da ascensão dos determinantes comerciais da saúde (Gilmore et al., 2023), a produção de alimentos ultraprocessados configura uma estratégia empresarial racional e altamente lucrativa. Essa lógica produtiva está centrada na maximização de margens por meio da combinação entre baixo custo de insumos, diferenciação por marca e eficiência logística (Moodie et al., 2013; Scrinis, 2013).

A estrutura de custos favorável decorre do uso intensivo de commodities agrícolas baratas, estáveis e com longa vida de prateleira. A lucratividade advém da transformação desses insumos por meio de processamento intensivo, aditivos, embalagens atrativas e publicidade — um modelo que Scrinis (2013) denomina *nutricionismo industrial*, isto é, a exploração estratégica da linguagem nutricional para justificar inovações de mercado nem sempre benéficas à saúde.

Além disso, as grandes corporações operam com intensas economias de escala e escopo, o que amplia as barreiras à entrada e fortalece seu poder de mercado e sua capacidade de influência regulatória (Gilmore et al., 2023). Nesse aspecto, destaca-se a contribuição de Wood et al. (2021), que realizaram uma ampla revisão sistemática da literatura, acompanhada de meta-análise, com o objetivo de identificar os mecanismos utilizados por empresas líderes da indústria de alimentos e bebidas para consolidar sua posição dominante. Segundo os autores, essas corporações — em sua maioria transnacionais — operam em mercados concentrados, caracterizados por estrutura oligopolista e por relações oligopsônicas, nas quais muitos fornecedores dependem de poucos compradores de grande porte.

Nesse sentido, analisar os incentivos econômicos à produção de ultraprocessados exige atenção não apenas à estrutura produtiva e às estratégias corporativas, mas também à materialidade dos resultados obtidos. A receita líquida de vendas (RLV) da indústria alimentícia brasileira emerge, nesse contexto, como um indicador relevante da atratividade econômica do setor e da escala alcançada por seus segmentos mais dinâmicos.

Tendo em vista esse cenário, a seção seguinte detalha os procedimentos metodológicos adotados para mensurar e analisar a atratividade econômica da produção de alimentos ultraprocessados no Brasil entre 2016 e 2022 com base na RLV.

METODOLOGIA

Este estudo assume uma abordagem descritivo-analítica, pautada em evidências quantitativas e interpretação qualitativa, com a intenção de examinar a atratividade econômica da produção de alguns alimentos ultraprocessados no Brasil no período de 2016 a 2022. Nesse sentido, pode ser considerado exploratório, por investigar uma problemática recente e ainda pouco debatida na literatura acadêmica, e descritivo, ao buscar sistematizar traços estruturais e padrões produtivos do setor de alimentos ultraprocessados com base em categorias analíticas previamente estabelecidas (Sampieri et al., 2013).

A pesquisa baseou-se na análise da base de dados da Pesquisa Industrial Anual – Empresa (PIA-Empresa), conduzida pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2024). Essa base reúne informações econômico-financeiras de empresas industriais com 30 ou mais pessoas ocupadas, parâmetro adotado neste estudo por representar unidades com maior capacidade de processamento, produção e distribuição em escala nacional. Cabe destacar que o IBGE considera esse universo como um estrato censitário — ou seja, composto por empresas suficientemente relevantes em termos econômicos para justificar cobertura integral na coleta de dados, o que elimina a possibilidade de erro amostral e assegura abrangência estatística plena dos resultados observados.

A variável selecionada para análise foi a Receita Líquida de Vendas (RLV), considerada um dos principais indicadores de desempenho econômico das empresas, por refletir de forma direta a capacidade de geração de receita a partir das operações principais, já descontados impostos, devoluções e descontos comerciais (Marion, 2022; 2023). Para captar variações temporais e identificar possíveis tendências estruturais, adotou-se uma análise longitudinal

(análise horizontal) no intervalo entre 2016 e 2022, considerado adequado para a observação evolutiva dos dados no período recente.

Com a intenção de aferir o crescimento real da RLV da fabricação de alimentos entre 2016 e 2022, procedeu-se à conversão dos valores nominais anuais em preços constantes de 2022, de modo a mitigar os efeitos inflacionários e assegurar a comparabilidade intertemporal dos dados. Para tanto, adotou-se como deflator o Índice de Preços ao Produtor (IPP/IBGE) da Divisão 10 — Fabricação de produtos alimentícios, calculado e divulgado publicamente pelo IBGE. A escolha desse índice justifica-se por sua elevada aderência à estrutura produtiva da indústria alimentícia, refletindo variações de preços na origem da cadeia industrial, na “porta da fábrica” (antes que cheguem ao consumidor final), sem inclusão de impostos ou margens de comercialização. Nesse sentido, o ano de 2022 foi utilizado como ano-base (número índice = 100) para o cálculo, que foi feito de forma regressiva e se utilizou das variações anuais acumuladas (em dezembro de cada ano) fornecidas pelo IBGE, ou seja, os valores dos anos anteriores a 2022 foram ajustados por meio do método de encadeamento retroativo.

Como a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE 2.0) não incorpora, em sua estrutura classificatória, critérios relacionados ao grau de processamento industrial dos produtos, tornou-se necessário adotar uma estratégia metodológica complementar para identificar, na base da PIA-Empresa do IBGE, os segmentos mais representativos da produção de alimentos ultraprocessados no Brasil. Para esse fim, recorreu-se ao referencial empírico desenvolvido por Canella et al. (2023), cuja pesquisa transversal e descritiva analisou 9.851 itens alimentícios comercializados em supermercados brasileiros.

O estudo aplicou simultaneamente a classificação NOVA e os critérios do modelo de perfil nutricional da Organização Pan-Americana da Saúde (OPAS), avaliando listas de ingredientes e informações nutricionais dos produtos com o objetivo de identificar a presença excessiva de nutrientes críticos — como açúcares livres, sódio, gordura total e gordura saturada — e/ou de aditivos cosméticos, como aromatizantes, corantes, emulsificantes e adoçantes. Os resultados indicaram que a presença desses marcadores, conforme os critérios da OPAS, constitui um parâmetro metodológico robusto para identificar alimentos ultraprocessados em conformidade com a classificação NOVA no varejo brasileiro.

Assim, com base nessa investigação, foram identificadas e selecionadas, na base da PIA-Empresa/IBGE, três classes de fabricação de alimentos representativas da produção de ultraprocessados e amplamente inseridas no cotidiano alimentar da população brasileira: (i) fabricação de biscoitos e bolachas; (ii) fabricação de produtos derivados do cacau, chocolates e confeitos; (iii) fabricação de alimentos e pratos prontos. A prevalência de conformidade entre os produtos dessas categorias e os critérios da OPAS, que varia de 97% a 100% conforme o estudo de Canella *et al.* (2023), confere consistência metodológica à aproximação entre as classes de atividades econômicas da CNAE 2.0 e a classificação por grau de processamento.

Dessa forma, a Receita Líquida de Vendas (RLV) dessas classes de fabricação de alimentos, conforme registrada na PIA-Empresa/IBGE, pôde ser empregada como um proxy válido da atratividade econômica associada à produção e comercialização de alimentos ultraprocessados no Brasil contemporâneo.

O Quadro 1 apresenta uma síntese visual da estratégia metodológica adotada para aproximar determinadas classes de atividades econômicas da CNAE 2.0 presentes na PIA-Empresa (IBGE) à classificação dos alimentos por grau de processamento, com base na tipologia NOVA. Essa aproximação foi operacionalizada a partir da investigação desenvolvida por Canella et al. (2023), cujos critérios — centrados na presença de nutrientes críticos em excesso e aditivos cosméticos, conforme o modelo de perfil nutricional da OPAS — permitiram

identificar produtos classificados como ultraprocessados no varejo alimentar brasileiro. A correspondência observada entre essas características e os produtos das classes industriais selecionadas reforça a consistência metodológica da vinculação proposta, legitimando o uso da Receita Líquida de Vendas (RLV) dessas categorias como indicador da atratividade econômica da produção de ultraprocessados.

Quadro 1 — Correspondência entre classes industriais da CNAE 2.0 utilizadas na PIA-Empresa (IBGE) e a presença de marcadores de ultraprocessamento alimentar, segundo critérios da OPAS e da classificação NOVA, com base em Canella *et al.* (2023)

Classes de fabricação de produtos alimentícios (PIA-Empresa / IBGE)	Código CNAE 2.0	% de produtos com ao menos um nutriente crítico em excesso ou aditivo cosmético (segundo Canella <i>et al.</i> , 2023)
Fabricação de biscoitos e bolachas	10.92	100
Fabricação de produtos derivados do cacau, de chocolates e confeitos	10.93	100
Fabricação de alimentos e pratos prontos	10.96	97.7

Fonte: Elaboração dos autores com base em dados da PIA-Empresa/IBGE (2022) e em Canella *et al.* (2023).

Embora o tratamento empírico dos dados seja quantitativo e baseado em estatísticas descritivas, a interpretação dos resultados se ancora em uma abordagem teórica crítica, fundamentada nos determinantes comerciais da saúde e no modelo Estrutura-Conduta-Desempenho (ECD), da economia industrial, tais como brevemente apresentados no referencial teórico. Essa articulação permite compreender os incentivos econômicos à produção de alimentos ultraprocessados não apenas a partir de seus desdobramentos financeiros, mas também como parte de uma racionalidade empresarial funcional ao capitalismo contemporâneo. Assim, o estudo incorpora uma dimensão qualitativa no plano dedutivo e interpretativo, explorando as relações entre o desempenho econômico do setor, a estrutura industrial concentrada, as estratégias corporativas de diferenciação de produto e as implicações para a saúde pública.

Além da RLV, foi analisada também a evolução do número de empresas ativas com 30 ou mais pessoas ocupadas em cada classe de fabricação de alimentos selecionada entre 2016 e 2022. A combinação entre os dados de desempenho econômico e a evolução da estrutura setorial permite a captação de aspectos relevantes acerca das motivações econômicas presentes na produção e comercialização de alimentos ultraprocessados, alinhando-se aos objetivos analíticos da pesquisa.

Ao articular evidências quantitativas e interpretações qualitativas, esta abordagem metodológica permite uma leitura mais consistente da lógica de expansão dos alimentos ultraprocessados no Brasil, situando suas dinâmicas produtivas e mercadológicas no contexto mais amplo dos determinantes comerciais da saúde.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

A Tabela 1, a seguir, apresenta uma síntese dos resultados obtidos a partir do levantamento de dados da PIA-Empresa/IBGE e do cálculo da variação real da Receita Líquida de Vendas (RLV) das classes industriais selecionadas, representativas de produtos ultraprocessados, no período de 2016 a 2022. O deflacionamento dos valores nominais foi realizado com base no Índice de Preços ao Produtor (IPP/IBGE), referente à Divisão 10 —

Fabricação de produtos alimentícios, considerando-se 2022 como ano-base. Esses dados oferecem uma base empírica para examinar o desempenho econômico das atividades analisadas, à luz dos referenciais teóricos previamente discutidos.

Tabela 1 — Evolução da Receita Líquida de Vendas (RLV) real de classes industriais associadas a ultraprocessados no Brasil (2016–2022), com base em dados da PIA-Empresa e deflacionamento via IPP/IBGE

Código CNAE 2.0	Classes de fabricação de produtos alimentícios	RLV Nominal em 2016 (R\$)	RLV Nominal em 2022 (R\$)	RLV Real 2016 (a preços de 2022) (R\$)	Crescimento Real da RLV entre 2016-2022 (%)
10	Fabricação de produtos alimentícios (total)	633.486.608.000	1.418.578.410.000	1.313.918.421.366	7,96
10.92	Fabricação de biscoitos e bolachas	13.553.718.000	25.622.387.000	28.106.347.916	- 8,84
10.93	Fabricação de produtos derivados do cacau, chocolates e confeitos	17.454.220.000	37.030.943.000	36.192.837.236	2,32
10.96	Fabricação de alimentos e pratos prontos	628.528.000	1.410.828.000	1.303.541.654	8,23

Fonte: Elaboração dos autores com base em dados da PIA-Empresa/IBGE (2022) e em Canella *et al.* (2023).

A análise da Receita Líquida de Vendas (RLV) real entre 2016 e 2022 permite identificar padrões reveladores sobre a atratividade econômica da produção de alimentos ultraprocessados (AUP) no Brasil. De forma geral, os dados evidenciam um setor com crescimento modesto em termos reais, ainda que heterogêneo entre as diferentes classes industriais analisadas. Essa variação sugere que a expansão dos AUP não ocorre de forma uniforme, estando condicionada por fatores estruturais, estratégicos e contextuais distintos.

A classe de alimentos e pratos prontos apresentou a maior expansão no período (+8,23%), superando a média do setor alimentício (+7,96%). Tal desempenho pode refletir a crescente demanda por produtos práticos e de preparo imediato, característica associada a transformações nos padrões de consumo e à urbanização. O avanço dessa categoria, com atributos como alta densidade energética, portabilidade e apelo sensorial, indica sua crescente atratividade econômica no contexto contemporâneo.

Outros segmentos apresentaram resultados menos expressivos: chocolates e confeitos cresceram 2,32%, enquanto biscoitos e bolachas registraram retração real de –8,84%. Essa dinâmica pode sinalizar movimentos de reconfiguração estratégica, alinhados ao paradigma Estrutura–Conduta–Desempenho (ECD), em que decisões empresariais se ajustam a incentivos de mercado e mudanças no ambiente competitivo. Nesse sentido, a retração de determinados segmentos não implica necessariamente redução da presença dos ultraprocessados, mas pode indicar realocações de portfólio, busca por margens superiores ou adequação às novas formas de demanda.

A análise da evolução do número de empresas entre 2016 e 2022 reforça essa interpretação. O total de firmas no setor de fabricação de produtos alimentícios registrou expansão de 3,56%, passando de 5.022 para 5.201 empresas no período. A fabricação de alimentos e pratos prontos aumentou de 62 para 82 empresas, com expansão de 32,26%; a de derivados do cacau, chocolates e confeitos, de 107 para 115, com expansão de 7,48%; enquanto a de biscoitos e bolachas passou de 154 para 151, indicando leve retração de -1,95%. Embora a comparação percentual deva ser interpretada com cautela — especialmente em classes com pequena base numérica —, os dados sugerem movimentações importantes, como expansão seletiva da capacidade produtiva e possível entrada de novos atores em segmentos específicos.

Esse comportamento pode estar associado a estratégias orientadas à escala, verticalização produtiva e ganho de eficiência logística, mais do que à simples proliferação de firmas. Em certos casos, a concentração de mercado pode inclusive se intensificar, como sugerido por Pellegrino (2024), à medida que empresas consolidadas reforcem seu posicionamento em segmentos com maior rentabilidade relativa.

Nesse caminho, à luz do modelo ECD, tais padrões de desempenho indicam que a performance dos segmentos analisados reflete não apenas a demanda agregada, mas também estruturas de mercado consolidadas, estratégias corporativas diferenciadas e margens tecnológicas relevantes. O crescimento da classe de alimentos prontos pode estar relacionado, por exemplo, à combinação de insumos de baixo custo, tecnologia de processamento, uso de aditivos e sistemas logísticos integrados (Amaral & Guimarães, 2017). Eventos conjunturais, como a pandemia de COVID-19, também podem ter influenciado o comportamento do consumo (Andrade et al., 2023), intensificando a busca por conveniência, praticidade e estocabilidade pelas famílias brasileiras.

Esses resultados ganham densidade interpretativa ao serem articulados com o referencial dos determinantes comerciais da saúde (Gilmore et al., 2023), segundo o qual práticas corporativas exercem influência significativa na configuração dos ambientes alimentares contemporâneos. A continuidade do crescimento real da RLV em segmentos específicos, como alimentos e pratos prontos, mesmo diante de recentes mudanças regulatórias — como a nova rotulagem nutricional frontal implementada em 2022 no Brasil — sugere a existência de capacidade adaptativa por parte de empresas líderes na indústria alimentícia. Tal comportamento pode refletir estratégias de ajuste às novas exigências normativas, sem comprometer significativamente a atratividade econômica do segmento. Essa leitura é convergente com as observações de Wood et al. (2021), que identificam o uso combinado de estratégias de mercado e de não mercado por empresas transnacionais do setor alimentício.

Diante desse cenário, os achados sugerem que a atratividade econômica dos AUP decorre não apenas de seus retornos financeiros diretos, mas também de sua inserção em sistemas industriais organizados, integrados e adaptáveis a distintos contextos institucionais.

Por fim, os resultados apontam para a importância de políticas públicas que ultrapassem abordagens centradas no comportamento individual. A mitigação dos eventuais efeitos negativos associados aos AUP requer instrumentos orientados à estrutura da oferta, como políticas fiscais seletivas, regulação da comunicação mercadológica, fortalecimento da rotulagem e estímulo à produção de alimentos *in natura*. O monitoramento sistemático da indústria alimentícia — incluindo dados sobre fusões, custos operacionais, margens e estratégias corporativas — constitui, nesse sentido, uma ferramenta relevante para a reflexão e a formulação de políticas baseadas em evidências, voltadas à construção de sistemas alimentares mais equilibrados e sustentáveis para a população.

CONCLUSÃO

Este estudo buscou analisar a atratividade econômica da produção de alimentos ultraprocessados (AUP) no Brasil a partir da evolução da Receita Líquida de Vendas (RLV) de segmentos industriais selecionados entre 2016 e 2022, com base nos dados da PIA-Empresa/IBGE. A partir de uma estratégia metodológica que combinou critérios de classificação NOVA e do modelo de perfil nutricional da OPAS, foi possível identificar — na PIA-Empresa/IBGE — classes industriais representativas de produtos reconhecidos como ultraprocessados, e analisar seu desempenho econômico de forma comparativa e longitudinal.

Os resultados indicam padrões heterogêneos de crescimento real da RLV entre os segmentos analisados, com destaque para a categoria de alimentos e pratos prontos, que apresentou expansão acima da média do setor alimentício. A conjugação entre desempenho econômico positivo e aumento do número de empresas nesse segmento sugere elevada atratividade estrutural, associada a fatores como praticidade, baixo custo de produção relativo e eficiência logística. Já os segmentos de chocolates e confeitos e de biscoitos e bolachas apresentaram resultados mais discretos ou negativos, possivelmente refletindo ajustes estratégicos, movimentos de concentração produtiva ou mesmo variações no comportamento do consumo.

A análise sugere que a atratividade econômica dos AUP não se resume à sua rentabilidade direta, mas está inserida em arranjos produtivos e institucionais que conferem resiliência e capacidade adaptativa a esses segmentos, mesmo diante de mudanças regulatórias recentes ou conjunturais. A manutenção do crescimento em alguns segmentos, apesar de novas exigências como a rotulagem nutricional frontal, aponta para estratégias empresariais de ajuste que preservam margens de desempenho, articulando elementos de mercado e de não mercado. Tais práticas se inserem em estruturas industriais caracterizadas por elevado grau de concentração e racionalidade econômica voltada à otimização da competitividade.

Por fim, do ponto de vista metodológico, vale reforçar que se tratou de uma pesquisa descritivo-analítica com caráter exploratório, pautada em evidências quantitativas e interpretação qualitativa, feita com a intenção de examinar a atratividade econômica da produção de alguns alimentos ultraprocessados no Brasil no período de 2016 a 2022. Nesse sentido, o estudo apresentou limitações no campo metodológico. Primeiramente, a correspondência entre as classes industriais da CNAE e a identificação da fabricação de alimentos ultraprocessados baseia-se em aproximação, não permitindo uma comparação precisa entre a composição interna das categorias da PIA-Empresa e o estudo de Canella *et al.* (2023). Em segundo lugar, a análise da RLV captura apenas o desempenho agregado do segmento, não permitindo desagregar marcas, empresas ou linhas de produto, o que restringe a granularidade e a precisão das inferências feitas. Além disso, não foram incorporadas variáveis explicativas de natureza macroeconômica, regulatória ou concorrencial, o que limita o potencial de identificação de causalidades. Diante dessas limitações, recomenda-se cautela quanto à extrapolação dos resultados.

Ainda assim, o estudo fornece uma base analítica para investigações futuras, ao sugerir a viabilidade de abordagens mais desagregadas que utilizem dados comerciais detalhados e cenários macroeconômicos. Além disso, destaca-se a importância de incorporar indicadores qualitativos que analisem estratégias corporativas tanto de mercado quanto de não mercado, com o objetivo de aprofundar a compreensão dos mecanismos que sustentam a expansão da produção de alimentos ultraprocessados no Brasil.

USO DE IAG NESTA PESQUISA

Os autores deste Ensaio Teórico declaram o uso das ferramentas de Inteligência Artificial Generativa (IAG), especificamente ChatGPT e Gemini, com o propósito de aprimorar a clareza, a forma e o estilo do texto, bem como para incorporar sugestões metodológicas voltadas ao fortalecimento das pesquisas utilizadas e dos argumentos construídos. O uso dessas ferramentas foi realizado de maneira responsável, com transparência e em conformidade com os princípios éticos da pesquisa acadêmica. Todas as decisões intelectuais, interpretações, estruturação dos argumentos e validação final do manuscrito foram integralmente conduzidas

pelos autores humanos, que assumem plena responsabilidade pela originalidade e integridade dos conteúdos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACT PROMOÇÃO DA SAÚDE; IDEC. Dossiê Big Food: como a indústria interfere em políticas de alimentação. [S. l.]: ACT Promoção da Saúde; IDEC, 2022. Disponível em: <https://actbr.org.br>. Acesso em: 10 nov. 2024.

AMERICAN HEART ASSOCIATION NEWS. Processed vs. ultra-processed food, and why it matters to your health. *American Heart Association News*, [S. l.], 29 jan. 2020. Disponível em: <https://www.heart.org>. Acesso em: 4 maio 2025.

ANDRADE, G. C. et al. Mudanças nos marcadores da alimentação durante a pandemia de covid-19 no Brasil. *Revista de Saúde Pública*, São Paulo, v. 57, n. 1, e54, 2023.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE ALIMENTOS (ABIA). Plataforma "Tem comida tem verdade". [S. l.], [2024]. Disponível em: <https://temcomidatemverdade.com.br/>. Acesso em: 10 nov. 2024.

BENTON, T. G. et al. Food system impacts on biodiversity loss: three levers for food system transformation in support of nature. Chatham: Chatham House, the Royal Institute of International Affairs Research Paper, 2021.

CANELLA, D. S. et al. Food additives and PAHO's nutrient profile model as contributors' elements to the identification of ultra-processed food products. *Scientific Reports*, v. 13, n. 1, 13698, 2023.

CHESNAIS, F. A mundialização do capital. São Paulo: Xamã, 1996.

CONCEIÇÃO, J. Radiografia da Indústria de Alimentos no Brasil: identificação dos principais fatores referentes à exportação, inovação e ao food safety. Texto para discussão n. 1303. [S. l.]: [s. n.], set. 2007.

CONCLA/IBGE. Comissão Nacional de Classificação. Classificações. Brasília, 2024. Disponível em: <https://concla.ibge.gov.br/>. Acesso em: 15 jun. 2024.

CRESWELL, J. W. Projeto de Pesquisa: método qualitativo, quantitativo e misto. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.

CUNHA, D. A.; DIAS, R. S. Indústria alimentícia brasileira: estrutura, conduta e desempenho pós-reestruturação empresarial – 1990 a 2004. *Revista Brasileira de Economia de Empresas*, 8(2): 45-55, 2008.

FERREIRA JÚNIOR, S.; GOMES, M. F. M. Ajustamentos nas agroindústrias de biscoitos e massas alimentícias no Brasil, 1995 a 2001. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, Rio de Janeiro, v. 44, n. 1, p. 79-98, jan./mar. 2006.

FREUDENBERG, N. Lethal but legal: corporations, consumption, and protecting public health. New York: Oxford University Press, 2014.

GILMORE, A. B. et al. Defining and conceptualising the commercial determinants of health. *The Lancet*, London, v. 401, n. 10383, p. 1194–1213, 8 abr. 2023.

GLOBAL BURDEN OF DISEASE COLLABORATIVE NETWORK (GBD). Global burden of disease study results. 2019. Disponível em: <http://ghdx.healthdata.org/gbd-resultstool>. Acesso em: [inserir data de acesso].

- GONZÁLEZ-GIL, E. M. et al. Associations between degree of food processing and all-cause and cause-specific mortality: a multicentre prospective cohort analysis in 9 European countries. *Lancet Regional Health – Europe*, [S. l.], 8 jan. 2025. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.lanepe.2024.101208>. Acesso em: 10 nov. 2024.
- HARVEY, D. A brief history of neoliberalism. Oxford: Oxford University Press, 2007.
- IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. CONCLA: Comissão Nacional de Classificação. Disponível em: <https://concla.ibge.gov.br>. Acesso em: 6 maio 2025.
- INSTITUTO DE TECNOLOGIA DE ALIMENTOS (ITAL). Página institucional. [S. l.], [2024]. Disponível em: <https://www.ital.sp.gov.br/>. Acesso em: 4 maio 2024.
- KORTEN, D. When Corporations Rule the World. San Francisco: Berrett-Koehler, 1995.
- LANE, M. M. et al. Ultra-processed food exposure and adverse health outcomes: umbrella review of epidemiological meta-analyses. *BMJ*, London, 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.1136/bmj-2023-077310>. Acesso em: 10 nov. 2024.
- LOUZADA, M. L. DA C. et al. Consumo de alimentos ultraprocessados no Brasil: distribuição e evolução temporal 2008–2018. *Revista de Saúde Pública*, São Paulo, v. 57, n. 1, e12, 15 mar. 2023.
- MAIA, E. G. et al. What to expect from the price of healthy and unhealthy foods over time? The case from Brazil. *Public Health Nutrition*, v. 23, n. 4, p. 579–588, 2020.
- MAIS, L. A. et al. Do they really support “your freedom of choice”? FoPNL and the food industry in Brazil. *Frontiers in Nutrition*, Lausanne, v. 9, 921498, 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.3389/fnut.2022.921498>.
- MARIATH, A. B.; MARTINS, A. P. B. Sugary drinks taxation: industry’s lobbying strategies, practices and arguments in the Brazilian Legislature. *Public Health Nutrition*, Cambridge, v. 25, n. 1, p. 170–179, 2021.
- MARION, J. C. Contabilidade empresarial e gerencial: instrumentos de análise, gerência e decisão. 19. ed. São Paulo: Atlas, 2022.
- MARION, J. C. Análise das demonstrações contábeis. 8. ed., 2. reimpr. São Paulo: Atlas, 2023.
- MIALON, M.; GOMES, F. Public health and the ultra-processed food and drink products industry: corporate political activity of major transnationals in Latin America and the Caribbean. *Public Health Nutrition*, Cambridge, v. 22, p. 1–11, 12 mar. 2019.
- MIKLER, J. The Political Power of Global Corporations. Cambridge: Polity Press, 2018.
- MONTEIRO, C. A. Nutrition and health. The issue is not food, nor nutrients, so much as processing. *Public Health Nutrition*, v. 12, n. 5, p. 729–731, 2009.
- MONTEIRO, C. A. et al. A new classification of foods based on the extent and purpose of their processing. *Cadernos de Saúde Pública*, v. 26, n. 11, p. 2039–2049, nov. 2010.
- MOODIE, R. et al. Profits and pandemics: prevention of harmful effects of tobacco, alcohol, and ultra-processed food and drink industries. *The Lancet*, London, v. 381, n. 9867, p. 670–679, 2013.
- MOODIE, R. et al. Ultra-processed profits: the political economy of countering the global spread of ultra-processed foods – a synthesis review on the market and political practices of Transnational Food Corporations and Strategic Public Health Responses. *International Journal of Health Policy and Management*, [S. l.], v. 10, n. 12, p. 968–982, 2021.

NILSON, E. A. F. et al. Premature deaths attributable to the consumption of ultraprocessed foods in Brazil. *American Journal of Preventive Medicine*, New York, v. 64, n. 1, p. 129–136, 1 jan. 2023.

ORGANIZAÇÃO PAN-AMERICANA DA SAÚDE (OPAS/OMS). Modelo de Perfil Nutricional da Organização Pan-Americana da Saúde. Washington, DC, 2016.

PALMIERI JÚNIOR, V. A gourmetização em uma sociedade desigual: um estudo sobre a diferenciação no consumo de alimentos industrializados no Brasil. 2017. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, SP, 2017.

PELLEGRINO, A. C. G. T. Atividade política corporativa na indústria de alimentos e bebidas no Brasil: um estudo do processo regulatório de rotulagem nutricional frontal. 2024. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, SP, 2024.

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, M. P. B. Metodologia de pesquisa. 5. ed. Porto Alegre: Penso, 2013.

SANTOS, F. et al. Nova diet quality scores and risk of weight gain in the NutriNet Brasil cohort study. *Public Health Nutrition*, v. 26, p. 1–17, 31 jul. 2023.

SCHERER, F. M.; ROSS, D. Industrial Market Structure and Economic Performance. Urbana-Champaign: University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship, 1990. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=1496716>. Acesso em: [inserir data de acesso].

SCRINIS, G. Nutritionism: the science and politics of dietary advice. New York: Columbia University Press, 2013.

SIDONIO, L. R. et al. Inovação na indústria de alimentos: importância e dinâmica no complexo agroindustrial brasileiro. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n. 37, mar. 2013. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br>. Acesso em: [inserir data de acesso].

STUCKLER, D.; NESTLE, M. Big food, food systems, and global health. *PLoS Medicine*, San Francisco, v. 9, n. 6, e1001242, 2012.

SWINBURN, B. et al. The Global Obesity Pandemic: Shaped by Global Drivers and Local Environments. *Lancet*, v. 378, p. 804–814, 27 ago. 2011.

ULUCANLAR, S. et al. Corporate Political Activity: Taxonomies and Model of Corporate Influence on Public Policy. *International Journal of Health Policy and Management*, v. 12, n. 1, p. 1–22, 2023.

VANDEVIJVERE, S. et al. Global trends in ultraprocessed food and drink product sales and their association with adult body mass index trajectories. *Obesity Reviews*, v. 20, p. 10–19, 2019.

WERNECK, A. O. et al. Adherence to the ultra-processed dietary pattern and risk of depressive outcomes: findings from the NutriNet Brasil cohort study and an updated systematic review and meta-analysis. *Clinical Nutrition*, v. 43, n. 5, p. 1190–1199, 2024.

WOOD, B. et al. Market strategies used by processed food manufacturers to increase and consolidate their power: a systematic review and document analysis. *Globalization and Health*, v. 17, n. 1, 17, 2021.

WORLD HEALTH ORGANIZATION. Diet, nutrition and the prevention of chronic diseases. Geneva: World Health Organization, 2003.