

Dez tendências que moldarão o consumo do brasileiro em 2026

Worldpanel by Numerator aponta o que impactará hábitos de compra e oportunidades de mercado

O mercado brasileiro de bens massivos de consumo chega a 2026 em um momento de transformações profundas. Embora o volume revele estabilidade, mudanças estruturais estão ocorrendo no comportamento de compra, na composição das famílias, nas prioridades de saúde e bem-estar e no papel das marcas no dia a dia dos consumidores.

Segundo a Worldpanel by Numerator, não se trata de tendências isoladas, mas de um rearranjo estrutural que exige das marcas leitura precisa, velocidade e capacidade de antecipar comportamentos. Confira as dez tendências essenciais para orientar decisões e gerar valor consistente no próximo ano.

1. Estabilidade com novas dinâmicas - O setor de bens massivos de consumo deve registrar volume praticamente estável (-0,2%) em 2026, apesar do aumento da renda disponível com a nova tabela do Imposto de Renda, que isenta contribuintes com rendimento de até R\$ 5 mil. Mudanças comportamentais, como maior frequência de visitas ao ponto de venda (+12,8%) e menor número de itens por compra (-10,4%), reforçam a necessidade de adaptação das marcas.

2. Menos crianças, mais longevidade - e filhos de quatro patas - O país vive uma transformação nas composições familiares. Seniors concentram 16% do gasto em bens massivos de consumo, com crescimento de 9% - acima dos 5% nos demais domicílios. Lares com apenas um filho representam 32% do faturamento da cesta, enquanto a presença de pets ganha relevância, uma vez que casais sem filhos respondem por 41% do mercado de alimentos para animais, com gasto médio 10% acima da média.



3. Qualidade de vida como novostatus - Licenças médicas por ansiedade e depressão cresceram 68% entre 2023 e 2025. Com isso, saúde mental, equilíbrio e rotina sustentável passam a guiar decisões de compra. Em 2026, produtos que entreguem bem-estar físico e mental, com propósito e benefício real, tornam-se diferenciais competitivos.

4. Entre saudabilidade e pós-uso de GLP-1 - Enquanto 46% dos consumidores buscam reduzir o açúcar, a utilização de GLP-1 altera hábitos, minando o tamanho das porções. Antes das "canetas emagrecedoras", os brasileiros não usuários consumiam 44% mais alimentos; após iniciarem ou considerarem a utilização desses produtos, essa diferença caiu para 20%. A oportunidade está em escalar produtos saudáveis acessíveis ao mesmo tempo em que se desenvolvem linhas premium com nutrição essencial e porções inteligentes.

5. Funcionalidade, socialização e indulgência consciente - Produtos funcionais, bebidas sem ou com baixo teor alcoólico e indulgências premium crescem impulsionados por benefícios tangíveis. Bebidas proteicas, com penetração de 5% em 2023 para 13% em 2025, e cervejas 0% álcool, de 10% para 15% em 2025, evidenciam a demanda por conveniência, prazer sem culpa e funcionalidade.

6. Autocuidado como rotina essencial - O autocuidado deixou de ser luxo e se tornou hábito. Prova disso é que os perfumes cresceram 15% em consumo, impulsionados pelas classes D e E. Isso sem contar que os brasileiros passaram a usar, em média, seis categorias de Higiene & Beleza por semana. Produtos premium, embalagens maiores e kits temáticos ampliam frequência e tíquete médio, consolidando o consumo diário.

7. Limpeza sofisticada - Produtos para o lar evoluem para proporcionar praticidade e bem-estar. Limpadores perfumados, multiusos e soluções concentradas substituem receitas caseiras e já alcançam 93% dos lares brasileiros - avanço de 4 pontos percentuais em um ano -, refletindo a busca por eficiência e experiência positiva na limpeza.

8. Mais que multicanal - O consumidor brasileiro navega por oito canais em média e faz 24 compras de abastecimento por ano. No e-commerce de bens de consumo massivo como um todo, os pedidos online cresceram 13,8%, impulsionados pelo social commerce - 2 em cada 5 compras são feitas via WhatsApp. Já no segmento de delivery de alimentos e bebidas, a frequência mensal é alta, com penetração de 77%, e o tíquete médio chega a ser quase três vezes

maior do que nos canais não digitais. Essa fragmentação exige integração dos serviços e experiências diferenciadas por parte das marcas.

9. Presentes sazonais - Celebrações como Dia das Mães, Dia dos Pais e Dia dos Namorados impulsionam categorias tradicionais e oferecem oportunidade para kits temáticos, ampliando relevância ao longo do ano. Nesse sentido, mais de 60% dos brasileiros receberam produtos das categorias Higiene & Beleza e chocolates como presentes.

10. Paixão pelo esporte - O futebol segue movimentando hábitos e consumo. Durante a Copa do Mundo 2026, o tíquete médio deve crescer 12%, impactando snacks, bebidas e conveniência. Já as apostas esportivas, presentes em 50% dos lares, ampliam oportunidades de engajamento e experiências de consumo ligadas à emoção do torcedor.

"Em 2026, crescerá quem transformar complexidade em estratégia - e estratégia em execução inteligente. Cada tendência apontada vai além de um indicador: é uma oportunidade concreta para inovar, reposicionar, revisar portfólio e gerar valor em diferentes frentes", conclui Luisa Teruya, Gerente de Marketing da Worldpanel by Numerator.

Nota ao editor
Numerator e Worldpanel se uniram para formar uma nova empresa líder global em dados de consumidores. A partir de agora, todas as referências a dados ou insights dessa fonte devem ser atribuídas à Worldpanel by Numerator. Por favor, não inclua nenhuma referência à Kantar. Use o nome Worldpanel by Numerator de forma consistente em todas as reportagens e citações.

Saúde móvel coloca o paciente no centro das decisões clínicas

Rafael Figueroa (*)

O avanço do mHealth, que é a prática de usar dispositivos móveis como smartphones, tablets e wearables para apoiar a prevenção, diagnóstico, tratamento e monitoramento de doenças, representa uma mudança estrutural na forma como sociedades modernas entendem o cuidado em saúde. Essa é a transição mais relevante desde a expansão da atenção primária, porque desloca o olhar do sistema para a vida real do paciente. Em vez de centralizar decisões apenas em consultórios e hospitais, a saúde móvel leva monitoramento, prevenção e orientação contínua para o cotidiano das pessoas.

Segundo a Organização Mundial da Saúde, a saúde móvel é hoje a área de maior crescimento dentro do guarda-chuva da eHealth, impulsionada pela adoção global de smartphones, que já ultrapassam 168 milhões de aparelhos ativos no Brasil, de acordo com a Anatel. Essa base tecnológica cria o ambiente necessário para que soluções móveis transformem desfechos clínicos, reduzam custos e ampliem o acesso a cuidados essenciais.

Com isso, o mHealth tem potencial para reorganizar a lógica de cuidado ao permitir a coleta contínua de dados clínicos e a intervenção precoce em cenários críticos. Estudos citados pela Global Observatory for eHealth mostram que ferramentas móveis podem reduzir hospitalizações desnecessárias, evitar erros médicos e qualificar a comunicação entre pacientes e equipes. No campo das doenças crônicas, o impacto é ainda mais evidente. Pacientes hipertensos, diabéticos ou cardíacos podem registrar sinais vitais em tempo real, permitindo ajustes no tratamento antes que a condição se agrave.

No Brasil, práticas de monitoramento remoto já estão em uso em plataformas como o SOS Portal, que coleta frequência cardíaca, frequência respiratória e níveis de estresse apenas com a câmera do celular, ampliando acesso diagnóstico de forma ágil e precisa. Essa capacidade de antecipar riscos se traduz em menos internações, menos deslocamentos e maior autonomia no cuidado.

O argumento econômico reforça essa transformação. Dados da Conta-Satélite de Saúde do IBGE mostram que as despesas em saúde alcançaram 9,6% do PIB em 2022, movimentando cerca de R\$ 711,4 bilhões, o que torna a eficiência tecnológica indispensável para a sustentabilidade do sistema. Projeções do portal Statista estimam que o mercado brasileiro de Saúde Digital deve atingir receita de 5,65 bilhões de dólares em 2025, impulsionado justamente por soluções capazes de reduzir atendimentos presenciais desnecessários, melhorar a adesão a tratamentos e otimizar rotinas hospitalares.

vitais, orientar curativos, ajustar medicamentos ou evitar internações emergenciais, o sistema economiza recursos e devolve qualidade de vida ao paciente. Ainda assim, a expansão desse ecossistema enfrenta críticas importantes. A digitalização excessiva distancia médicos e pacientes, pode comprometer a precisão clínica e agrava desigualdades tecnológicas.

Essas preocupações merecem atenção, mas não invalidam o avanço. A regulamentação da telemedicina, debatida pelo Conselho Federal de Medicina, busca justamente garantir critérios éticos e segurança de dados, reduzindo riscos. A privacidade é um ponto sensível, mas soluções modernas operam com criptografia e padrões rígidos de proteção. Também é verdade que algumas populações ainda têm dificuldade de acesso, porém pesquisas da Anatel mostram que o celular é o dispositivo digital mais democratizado no país, inclusive entre classes C e D. O desafio não é evitar o mHealth, mas garantir que ele seja seguro, regulado e acessível.

O maior risco, na verdade, é o da lentidão regulatória. Como alertam pesquisadores do setor, a velocidade da inovação é maior do que a capacidade de aprovação de novos dispositivos no Brasil. Projetos que monitoram glicose por sensores implantáveis, rastream os estoques hospitalares ou avaliam sinais vitais por wearables já apresentam resultados internacionais robustos, mas enfrentam barreiras burocráticas para operar em larga escala aqui. Se o país não reduzir esse descompasso, corre o risco de ampliar o custo da saúde e atrasar avanços que poderiam salvar vidas. A história recente da digitalização mostra que demora para adotar novas tecnologias significa perder competitividade e capacidade de resposta.

Portanto, o futuro do mHealth caminha para modelos preditivos com inteligência artificial, integração de dispositivos IoT e monitoramento contínuo. Segundo a LAVCA, o setor de healthtech foi um dos que mais cresceu na América Latina, com alta de 250 por cento em 2017, tendência intensificada no pós-pandemia. Com tecnologias mais precisas e dados em tempo real, o cuidado torna-se centrado no paciente e mais preventivo. Nesse cenário, a saúde móvel não é apenas inovação, mas uma mudança estrutural que democratiza o acesso, reduz custos e amplia o protagonismo do paciente. Com regulação adequada e segurança de dados, o Brasil pode transformar esse avanço em ganhos concretos para o sistema de saúde.

(*) Empreendedor serial e especialista em machine learning, com impacto em 30 milhões de pacientes por meio de soluções de inteligência artificial em saúde, e CEO da Portal Telemedicina.

TRANSPARÊNCIA

A TRANSPARÊNCIA GERA CONFIANÇA AOS LEITORES. POR ISSO, AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNAIS SÃO ESSENCIAIS PARA A SEGURANÇA JURÍDICA. AFINAL, O JORNAL É LEGAL.

— Medsimples Securitizadora de Recebíveis S.A. —

CNPJ nº 48.440.032/0001-34 - NIRE nº 35.300.609.328 - Companhia Fechada ("Companhia")
Ata de Assembleia Geral Extraordinária realizada em 29 de outubro de 2025

1. **Data, Hora e Local:** Aos 29/10/2025, às 10:00 horas, na Avenida Engenheiro Luís Carlos Berrini, nº 1.140, 7º Andar, Conj. 71, Itaim Bibi, Cidade de São Paulo, SP, CEP 04571-930. 2. **Convocação:** Independente de publicação, nos termos do §4º do artigo 124 da Lei nº 6.404/76 e posteriores alterações. 3. **Presença:** Totalidade dos acionistas presentes. 4. **Mesa:** Presidente: **Roberto Chilvarguer**; Secretário: **Roberto Chilvarguer**. 5. **Assuntos Preliminares:** Considerando que a 1ª (primeira) emissão de debêntures da sociedade anteriormente aprovada na Assembleia Geral Extraordinária ocorrida em 01/06/2025 e registrada na JUCESP sob o nº 270.233/23-4, não foi concretizada, a presente emissão ora submetida à deliberação dos acionistas nesta Assembleia corresponde, para todos os fins, à 1ª (primeira) emissão de debêntures da Companhia. 6. **Ordem do Dia:** Deliberar sobre a emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie com garantia real, em série única, da Companhia. 7. **Deliberações:** Aprovada, por unanimidade dos acionistas presentes, a 1ª (primeira) emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirográfrica, com garantia real adicional, em série única, da Companhia ("Emissão" e "Debêntures", respectivamente), nos seguintes termos: (i) **Quantidade:** 02 Debêntures; (ii) **Valor Nominal Unitário:** R\$ 1.000.000,00; (iii) **Valor Total da Emissão:** R\$ 2.000.000,00; (iv) **Forma:** nominativas e escriturais, sem emissão de certificados; (v) **Conversibilidade:** não conversíveis em ações; (vi) **Especie e garantia:** quirográfrica, com garantia real adicional, consistente em alienação fiduciária de 1.000 ações ordinárias de emissão da Companhia, de titularidade de **Lions Participações S.A.**, inscrita no CNPJ sob o nº 51.810.131/0001-75; (vii) **Destinação dos Recursos:** reforço do capital de giro e finalidades corporativas gerais; (viii) **Remuneração:** variação acumulada da Taxa DI, acrescida de sobretaxa (spread) de 4% ao ano, base 252 dias úteis, calculada de forma exponencial e cumulativa *pro rata temporis* por dias úteis decorridos; (ix) **Vencimento:** 24 meses, contados da data de emissão; (x) **Subscrição:** subscrição privada; (xi) **Desmembramento:** não haverá desmembramento do valor nominal, dos juros ou dos demais direitos conferidos aos titulares das Debêntures; (xii) **Escritura de Emissão:** a Emissão será formalizada mediante Instrumento Particular de Escritura da 1ª (Primeira) Emissão de Debêntures Simples, Não Conversíveis em Ações, da Espécie Quirográfrica, com Garantia Real Adicional, em Série Única, para Colocação Privada de **Medsimples Securitizadora de Recebíveis S.A.**, cujos termos e condições os acionistas conhecem e aprovam integralmente. Fica a Diretoria da Companhia autorizada a praticar todos os atos necessários à implementação da Emissão, incluindo, mas não se limitando a: (a) negociar e estabelecer os termos e condições definitivos da Emissão; (b) celebrar a Escritura de Emissão; (c) contratar agente fiduciário das Debêntures; (d) providenciar a constituição das garantias reais; (e) promover os registros necessários perante os órgãos competentes; e (f) praticar todos os demais atos necessários à conclusão da Emissão. 8. **Encerramento:** Nada mais havendo a tratar, foram encerrados os trabalhos e lavrada esta Ata, que, após lida, achada conforme e aprovada, é assinada por todos os presentes. São Paulo, 29/10/2025. **Roberto Chilvarguer** - Presidente; **Roberto Chilvarguer** - Secretário; **Lions Participações S.A.** - Acionista - Representada por **Roberto Chilvarguer**. JUCESP nº 436.118/25-7, em 22/12/2025. a) Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

Publicidade Legal

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/83E6-F856-1421-1384> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 83E6-F856-1421-1384



Hash do Documento

E76E0D3EC5C8781132C312095E34356F6D0536951698F28D3B906904B2FBA23C

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 12/01/2026 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 12/01/2026 19:31 UTC-03:00
Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.

IP: 172.16.4.5

AC: AC Certisign RFB G5

