

Loja de alimentos funcionais



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	3
Localização.....	4
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	4
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	5
Matéria Prima/Mercadoria.....	5
Organização do Processo Produtivo.....	8
Automação.....	8
Canais de Distribuição.....	8
Investimentos.....	9
Capital de Giro.....	10
Custos.....	10
Diversificação/Agregação de Valor.....	11
Divulgação.....	11
Informações Fiscais e Tributárias.....	12
Eventos.....	13
Entidades em Geral.....	13
Normas Técnicas.....	14
Glossário.....	14
Dicas de Negócio.....	15
Características Específicas do Empreendedor.....	15
Bibliografia Complementar.....	16

1. Apresentação de Negócio

Aviso: Antes de conhecer este negócio, vale ressaltar que os tópicos a seguir não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio como a descrita a seguir. O objetivo de todos os tópicos a seguir é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender? Os alimentos funcionais ou nutracêuticos são aqueles que colaboram para melhorar o metabolismo e prevenir problemas de saúde. Ou pelo menos deveriam ser assim: os cientistas já reconhecem as propriedades funcionais de muitos desses alimentos, porém os estudos ainda não são conclusivos. “A ciência ainda não consegue determinar uma dieta diária de alimentos funcionais que atenda a todas as necessidades do organismo”, explica Valdemiro Sgarbieri, da Faculdade de Engenharia de Alimentos da Unicamp.

Os primeiros alimentos com algum tipo de modificação para aumentar seu valor nutritivo, especialmente com sais minerais, apareceram na década de 1920. Durante as décadas seguintes houve um grande desenvolvimento da tecnologia de alimentos em diversos aspectos como desenvolvimento de novos ingredientes, embalagens, equipamentos e processos. Após esse período de desenvolvimento uma nova preocupação, especialmente após os anos da década de 1970 e 1980, foi com o desenvolvimento de características que além da segurança alimentar e aspectos nutricionais, pudesse oferecer um benefício adicional ao consumidor.

Nesta época, no Japão foram desenvolvidos estudos sobre alimentos que além de satisfazerem às necessidades nutricionais básicas desempenhavam efeitos fisiológicos benéficos. Após um longo período de trabalho, em 1991, a categoria de alimentos foi regulamentada recebendo a denominação de "Foods for Specified Health Use" (FOSHU). A tradução da expressão para o português é Alimentos Funcionais ou Nutracêuticos. Os Nutracêuticos são alimentos, ou parte deles, que têm a capacidade comprovada de proporcionar benefícios à saúde, como a prevenção e tratamento de doenças. Para a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), alimentos funcionais ou Nutracêuticos são aqueles que produzem efeitos metabólicos ou fisiológicos através da atuação de um nutriente ou não nutriente no crescimento, desenvolvimento, manutenção e em outras funções normais do organismo humano.

De acordo com a ANVISA, o alimento ou ingrediente que alegar propriedades funcionais ou Nutracêuticos, além de atuar em funções nutricionais básicas, irá desencadear efeitos benéficos à saúde e deverá ser também seguro para o consumo sem supervisão médica.

É importante salientar que antes do produto ser liberado para o consumo, deve obter registro no Ministério da Saúde e, para isso, precisa demonstrar sua eficácia e sua segurança de uso. O fabricante deve apresentar provas científicas comprovando se a alegação das propriedades funcionais referida no rótulo é verdadeira e se o consumo do produto em questão não implica em risco e sim, em benefício à saúde da população. Lembrando ainda que as alegações possam fazer referências à manutenção geral da saúde, à redução de risco, mas não à cura de doenças.

As propriedades relacionadas à saúde dos alimentos funcionais podem ser provenientes de

constituintes normais desses alimentos como no caso das fibras e dos antioxidantes (vitamina E, C, betacaroteno) presentes em frutas, verduras, legumes e cereais integrais ou através da adição de ingredientes que modifiquem suas propriedades originais exemplificada por vários produtos industrializados, tais como: leite fermentado, biscoitos vitaminados, cereais matinais ricos em fibras, leites enriquecidos com minerais ou ácido graxo ômega 3.

Definição de Alimentos Funcionais e Nutraceuticos

Um alimento pode ser considerado funcional se for demonstrado que o mesmo pode afetar benéficamente uma ou mais funções alvo no corpo, além de possuir os adequados efeitos nutricionais, de maneira que seja tanto relevante para o bem-estar e a saúde quanto para a redução do risco de uma doença. Os alimentos funcionais são alimentos que provêm a oportunidade de combinar produtos comestíveis de alta flexibilidade com moléculas biologicamente ativas, como estratégia para consistentemente corrigir distúrbios metabólicos, resultando em redução dos riscos de doenças e manutenção da saúde.

Os alimentos e ingredientes funcionais podem ser classificados de dois modos: quanto à fonte, de origem vegetal ou animal, ou quanto aos benefícios que oferecem, atuando em seis áreas do organismo: no sistema gastrointestinal; no sistema cardiovascular; no metabolismo de substratos; no crescimento, no desenvolvimento e diferenciação celular; no comportamento das funções fisiológicas e como antioxidantes. Uma grande variedade de produtos tem sido caracterizada como alimentos funcionais, incluindo componentes que podem afetar inúmeras funções corpóreas, relevantes tanto para o estado de bem-estar e saúde como para a redução do risco de doenças. Esta classe de compostos pertence à nutrição e não à farmacologia, merecendo uma categoria própria, que não inclua suplementos alimentares, mas o seu papel em relação às doenças estará, na maioria dos casos, concentrado mais na redução dos riscos do que na prevenção.

Os alimentos funcionais apresentam as seguintes características:

devem ser alimentos convencionais e serem consumidos na dieta normal/usual;

devem ser compostos por componentes naturais, algumas vezes, em elevada concentração ou presentes em alimentos que normalmente não os supririam;

devem ter efeitos positivos além do valor básico nutritivo, que pode aumentar o bem-estar e a saúde e/ou reduzir o risco de ocorrência de doenças, promovendo benefícios à saúde além de aumentar a qualidade de vida, incluindo os desempenhos físico, psicológico e comportamental;

a alegação da propriedade funcional deve ter embasamento científico;

pode ser um alimento natural ou um alimento no qual um componente tenha sido removido;

pode ser um alimento onde a natureza de um ou mais componentes tenha sido modificada;

pode ser um alimento no qual a bioatividade de um ou mais componentes tenha sido modificada.

Por sua vez, o nutraceutico é um alimento ou parte de um alimento que proporciona

benefícios médicos e de saúde, incluindo a prevenção e/ou tratamento da doença. O termo nutracêutico vem de “nutri”, nutriente e “cêutico”, de farmacêutico, ou seja, alimentos que nutrem e trazem saúde.

Os Nutracêuticos podem ser desde nutrientes isolados, suplementos dietéticos ou dietas compostas por alimentos geneticamente modificados, produtos à base de ervas ou produtos processados, como cereais, sopas e bebidas alcoólicas. Vários Nutracêuticos podem ser produzidos através de métodos fermentativos com o uso de microrganismos considerados como GRAS (Generally Recognized as Safe) Os Nutracêuticos podem ser classificados como fibras dietéticas, ácidos graxos poliinsaturados, proteínas, peptídeos, aminoácidos ou cetoácidos, minerais, vitaminas antioxidantes e outros antioxidantes (glutathiona, selênio). O alvo dos Nutracêuticos é significativamente diferente dos alimentos funcionais, por várias razões:

enquanto que a prevenção e o tratamento de doenças (apelo médico) são relevantes aos Nutracêuticos, apenas a redução do risco da doença, e não a prevenção e tratamento da doença estão envolvidos com os alimentos funcionais;

enquanto que os Nutracêuticos incluem suplementos dietéticos e outros tipos de alimentos, os alimentos funcionais devem estar na forma de um alimento comum.

Este documento não substitui um plano de negócio. para elaborá-lo procure o Sebrae mais próximo.

2. Mercado

A evolução do mercado de alimentos funcionais ou nutracêuticos exige, cada vez mais, o cumprimento de diretrizes regulamentadas para evitar e prevenir os riscos na qualidade e segurança dos produtos. A garantia da qualidade é um importante aspecto a ser considerado desde o projeto até a liberação do produto ao consumidor pela ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária.

A Euromonitor estima que o mercado de alimentos funcionais movimenta cerca de 50 bilhões de dólares (no mundo) e cresce ao ritmo de 10% ao ano - três vezes mais que o de alimentos tradicionais - e a previsão é que, em dez anos, os funcionais detenham 40% do mercado de alimentos.

No Brasil, esse movimento é mais limitado -- mas deve crescer muito nos próximos anos. Segundo a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, que aprova os funcionais no país, aditivos como fibras, ômega 3 e probióticos (microorganismos adicionados vivos à fórmula) são os mais utilizados pelas empresas atualmente.

O crescimento e o desenvolvimento do mercado de alimentos funcionais estão garantidos pelo consumidor que mostra grande interesse por estes produtos, por estar cada vez mais preocupado em cuidar de sua saúde e assim trilhar na busca da longevidade saudável. O mercado brasileiro de alimento funcional ou nutracêutico já movimenta R\$ 350 milhões por semestre, segundo dados divulgados esta semana pela Abenuutri (Associação Brasileira das Empresas de Produtos Nutricionais). A preocupação com a alimentação e um envelhecimento saudável são os principais fatores que fortalecem a indústria de alimentos funcionais em todo o mundo.

Os Alimentos Funcionais compartilham com o mercado de orgânicos diversos aspectos em comum:

Um mercado relativamente jovem, com alto potencial de crescimento e diversificação, composto por consumidores mais exigentes e informados.

A constante manutenção da imagem de segurança e alta qualidade dos produtos.

A necessidade de uma comunicação eficiente e honesta com o consumidor.

A necessidade de apoio científico, que prove os benefícios alegados, justificando o preço diferenciado destes produtos.

Segundo o Euromonitor, Órgão Internacional de Pesquisa, o mercado global de alimentos funcionais deve crescer 72% até 2012.

3. Localização

Segundo o Estudo realizado pelo Sebrae-DF, intitulado “Oportunidades de Negócio – Alimentos Funcionais”, a localidade ideal é aquela que gera o maior benefício econômico e financeiro para o empreendimento, dado um nível de investimento possível.

Os locais como Shoppings e outros centros comerciais, são mais indicados. Podem-se pesquisar também lojas de rua que possuam um bom fluxo de pessoas e que esteja localizado em bairros dentro da faixa de população condizente com o empreendimento.

4. Exigências Legais e Específicas

Resolução ANVISA RDC nº 216, de 15 de setembro de 2004. ementa: Dispõe sobre Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação

5. Estrutura

A estrutura básica de uma loja de alimentos funcionais poderá ser dividida em:

Espaço da área de vendas (exposição dos produtos, caixa, empacotamento e entrega);

Espaço da área administrativa (escritório);

Espaço para acondicionar o estoque;

Espaço da área para os vestiários / banheiros.

Segundo o Estudo realizado pelo SEBRAE/SANTA CATARINA, intitulado “Loja de Produtos Naturais”, a decoração de uma loja é resultado do conjunto de detalhes definidos no projeto arquitetônico. Mobiliário, pintura, iluminação, revestimentos, tudo é importante para o efeito final que se pretende. Uma boa decoração depende fundamentalmente de um bom detalhamento de todos esses itens.

6. Pessoal

Segundo o Estudo realizado pelo Sebrae-DF, intitulado “Oportunidades de Negócio – Alimentos Funcionais”, deve-se definir a quantidade necessária de pessoas, por tipo de função requerida, bem como o conhecimento específico para a função a ser desempenhada. Além disso, é importante deixar claro, por meio de organograma, as interdependências funcionais e as relações hierárquicas.

O êxito do empreendimento passa também pela determinação de processos de atuação que permitam pontos de controle sejam industriais, administrativos ou comerciais.

É de fundamental importância também, o conhecimento dos produtos por parte dos funcionários e principalmente o empreendedor. Os mesmos precisam passar confiança para os clientes que adentrarem no estabelecimento. Para demonstrar a importância desta providência, destaca-se a ação da rede de lojas MUNDO VERDE, que possui nutricionistas no seu quadro de funcionários, para melhor orientar os clientes e os demais funcionários.

7. Equipamentos

Os equipamentos que devem compor uma loja de alimentos funcionais basicamente são os seguintes:

Balcões;

Gôndolas ou prateleiras;

Freezer;

Câmara Fria (quando o empreendimento for maior).

Computadores (no mínimo 02: 01 para escritório e 01 para o caixa);

Impressora;

Telefone;

Máquina TEF;

Máquina eletrônica de cartões de crédito.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Este equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através de, entre outros, os seguintes três importantes indicadores de desempenho: Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques. Cobertura dos estoques: o índice de

cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento. Nível de serviço ao cliente: o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão. Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa. Os produtos que o empreendedor deverá vender em sua loja são os alimentos funcionais in natura e industrializados, também chamados de nutracêuticos. Destacamos abaixo alguns desses produtos, para facilitar a pesquisa do empreendedor.

1. Alimentos que podem ser considerados funcionais, in natura entre eles destacando-se:

ALHO e CEBOLA: têm alicina, um estimulante do sistema imunológico, redutora de colesterol e tri glicerídeos, além de combater os radicais livres, que são cancerígenos e hipertensivos;

AVEIA: contém a betaglucana, que atua na redução do colesterol;

BRÓCOLIS, COUVE, COUVE-FLOR, COUVE DE BRUXELAS, REPOLHO E RABANETE: são ricos em glicosinolatos, agindo na prevenção e tratamento do câncer de mama;

ALCACHOFRA E CHICÓRIA: possui uma substância chamada inulina (que já foi vista em fibras). A inulina tem a ação de favorecer o crescimento das boas bactérias no intestino, principalmente as bifidobactérias e lactobacilos, sendo, portanto chamada de prebiótico (energia para os probióticos: boas bactérias). Uma das conseqüências da fermentação da inulina no intestino é o aumento da absorção de cálcio no mesmo. A alcachofra também é rica em um flavonóide chamado silimarina, que é um potente antioxidante que protege o fígado de sobrecarga tóxica. A silimarina também inibe a atividade de diversos indutores de tumores.

CHÁ VERDE: (GREEN-TEA) é rico em polifenóis, que previnem o câncer e doenças do coração;

FRUTAS CÍTRICAS: em geral, possuem limonóides, que atuam na prevenção e controle do câncer e na estimulação do sistema imunológico;

LINHAÇA: contém lignana, que modula o sistema imunológico, reduz o colesterol e o risco de doenças cardiovasculares;

SOJA: possui a isoflavona, que atua na prevenção e controle dos sintomas da menopausa, osteoporose e câncer de mama e útero;

TOMATE, GOIABA: e outros alimentos vermelhos contêm um pigmento chamado licopeno, que age na prevenção e controle do câncer de próstata, no combate aos radicais livres e na estimulação do sistema imunológico.

LENTILHA, ERVILHA: contêm isoflavonas, substâncias que são aliadas da saúde feminina,

sintomas da menopausa.

PEIXE: possui o ácido graxo ômega-3. Estes ácidos graxos ômega-3 atuam na prevenção e controle do bloqueio de artérias, evitando tanto a trombose coronária quanto a cerebral. Os ácidos graxos ômega-3 aumentam a relação entre a prostaciclina (substância que dilata os vasos e inibe a agregação plaquetária) e o tromboxane (substância que contrai os vasos e aumenta a agregação plaquetária). Os peixes marinhos têm mais ácidos graxos ômega-3, como cavala, sardinha, atum, arenque, bacalhau, linguado, tainha e salmão. Entre os peixes de água doce, a truta e o cascudo têm boas quantidades de ômega-3.

UVA, MORANGO: Quanto mais escura for a tonalidade de vermelho, mais chance de reduzir o risco de câncer.

CENOURA: Fonte de betacaroteno tem como propriedade fortalecer o sistema imunológico.

CASTANHA: Rica em gordura monoinsaturada(encontrada também no azeite) e gordura poliinsaturada(encontrada no peixe).

2. Alimentos funcionais Nutracêuticos (industrializados): Os nutracêuticos são alimentos, ou parte deles, que têm a capacidade comprovada de proporcionar benefícios à saúde, como a prevenção e tratamento de doenças. O termo nutracêutico vem de “nutri”, nutriente e “cêutico”, de farmacêutico, ou seja, alimentos que nutrem e trazem saúde. Algumas sugestões:

Antioxidantes

Dietéticos

Energéticos

Fortificantes

Suplementos esportivos

Suplemento Mineral

Vitaminas/ Minerais

Xaropes/Bebidas

FORNECEDORES DE ALIMENTOS NUTRACÊUTICOS

Empresa: VID E VIDA COMERCIO ATACADISTA LTDA Endereço: Av. Brasil Oeste, 4580
Passo Fundo – RS Fone: (054) 3317-2735 Fax: (054) 3311-1444 e-mail para contato:
vid.vida@hotmail.com

Empresa: UNILIFE – INDUSTRIA NUTRACEUTICA Endereço: Av Herval, 3642, J.Imperial
287020-016 - Maringá - PR Telefone: (44) 3263-6465 E-mail: contato@unilife.com.br

Empresa: NUTRACÊUTICA – ALIMENTOS FUNCIONAIS Rua Hudson, 84 - Jardim
Canadá Nova Lima – MG CEP 34000 – 000 Telefone: (31) 3581-1817 E-mail:

nutriceutica@nutriceutica.com.br

9. Organização do Processo Produtivo

As etapas do processo operacional de uma loja de Alimentos Funcionais são os seguintes:

NEGOCIAÇÃO DAS MERCADORIAS COM FORNECEDOR – Após a montagem da linha de produtos e fornecedores, iniciar o processo de compras das mercadorias junto aos fornecedores selecionados.

RECEBER AS MERCADORIAS – Receber os produtos comprados junto aos fornecedores.

CODIFICAR E OU PRECIFICAR AS MERCADORIAS – Colocar preços e etiquetas nas mercadorias que irão para a loja.

EXPOR OS PRODUTOS NAS PRATELEIRAS DA LOJA – Partes das mercadorias serão colocadas na exposição da loja e parte ficará no depósito da loja.

ATENDER OS CLIENTES E VENDER AS MERCADORIAS – Os atendentes irão recepcionar os clientes e vender as mercadorias.

RECEBER AS COMPRAS DOS CLIENTES – Um funcionário receberá o valor adquirido pelo cliente.

EXPEDIR AS MERCADORIAS DO CLIENTE – Após o pagamento liberar as mercadorias para os clientes.

10. Automação

Em uma loja de Alimentos funcionais ou nutracêuticos, a automação pode auxiliar nas áreas de compras e vendas, com sistemas de gestão operacional que facilitarão muito a atividade diária do empresário. Estes programas estão disponíveis com muita facilidade na Internet. Existem os mais baratos e até gratuitos e também os mais completos. Depende da capacidade de investimento do empreendedor.

Outra ferramenta que poderá ajudar o empreendedor é o programa de CRM – Customer Relationship Management. É um programa de relacionamento com os clientes. Agrega as informações dos clientes, para serem usadas no futuro quando for ter contato com o mesmo via e-mail ou outra forma de contato.

Para ter acesso a esses programas, basta pesquisar em sites de busca na Internet.

11. Canais de Distribuição

O termo canais de distribuição ou marketing foi durante muito tempo considerado apenas mais um dos componentes do composto mercadológico, juntamente com produto, preço e promoção. Com as mudanças ocorridas nos últimos anos em termos de crescimento do poder dos distribuidores, avanços tecnológicos, necessidade de sustentação de uma vantagem competitiva, entre outros fatores, a distribuição passou a ser vista como o maior meio de se conseguir um avanço e crescimento no mercado.

Neste sentido, os canais de distribuição vêm ganhando cada vez mais importância no meio empresarial e suas estruturas evoluem em termos de formatos e alternativas mais criativas e inovadoras. Com o aumento da concorrência nos diferentes mercados, ter uma estratégia de canais de distribuição bem planejada corresponde a ter os produtos nas prateleiras e conseqüentemente participação no mercado.

As estruturas dos canais variam de acordo com o ramo da empresa, a localização, tamanho de mercado, entre outras variáveis. Quanto maior o grau de serviços que o produto exige, maior tende a serem os níveis de intermediários utilizados e a distância com o consumidor final.

Os canais de distribuição de um negócio de uma Loja de Alimentos Funcionais possuem somente dois estágios, que é a loja e o cliente. Veja a simulação abaixo:

1 – LOJA DE ALIMENTOS FUNCIONAIS-----
 CLIENTE

12. Investimentos

O ideal para o empreendedor é que o mesmo busque ajuda junto ao SEBRAE, para elaborar seu PLANO DE NEGÓCIO, antes de dar qualquer passo nos seus projetos, pois todo negócio, tem que ser estudado no detalhe, para não vir a sucumbir prematuramente.

O tamanho do investimento em um negócio de uma Loja de Alimentos Funcionais dependerá do tamanho do projeto do empreendedor.

Caso o empreendedor deseje ter uma visão preliminar antes de partir para a elaboração do PLANO DE NEGÓCIO, basta que o mesmo realize uma boa Pesquisa de Mercado, conhecendo e visitando prováveis empresas concorrentes já estabelecidos. Assim o mesmo terá uma visão com relação a toda despesa que terá com o empreendimento.

Deverão ser relacionadas como INVESTIMENTOS, as despesas com: imóvel (aluguel ou compra), instalações (todos os móveis e máquinas), equipamentos, contratações de serviços e de empregados, treinamentos, documentações para legalização da empresa e o montante do valor relativo ao Capital de giro.

Para facilitar o estudo preliminar, elaboramos no quadro abaixo, uma simulação deste, o qual servirá para orientar a pesquisa do empreendedor. Lembramos que os dados inseridos no mesmo são meramente ilustrativos.

INVESTIMENTO NO PROJETO - Estudo Preliminar(Os valores são simbólicos)

Detalhamento	Desembolso	Desembolso	Desembolso	Subtotal
	1º mês	2º mês	3º mês	
Investimento em Instalações	10.000,00	7.000,00	5.000,00	22.000,00
Invest. em equip. e software	2.000,00	2.000,00	1.000,00	5.000,00
Investimento em veículos....				
Serviços de terceiros	2.000,00	1.000,00	1.000,00	4.000,00
Material de consumo e utensílios..	1.000,00	1.000,00		
Gastos c/ abert.da empresa e inaug...		5.000,00	5.000,00	
Reserva p/ gastos não previstos	3.000,00			3.000,00
Estoque....				
Subtotal	17.000,00	10.000,00	13.000,00	40.000,00
Reserva para Capital de giro..	20.000,00	20.000,00		
TOTAL	17.000,00	10.000,00	33.000,00	60.000,00

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa. O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC). Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa. Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros. Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão. Para uma base referencial, considerando uma Loja de Alimentos Funcionais, dentro dos moldes descritos, recomenda-se um valor de Capital de Giro de R\$ 20.000,00 (Vinte mil reais).

Você pode calcular a sua Necessidade de Capital de Giro usando a [Planejadora Financeira do Sebrae](#). Para isso basta simular sua estimativa de vendas e custos mensais, prazo do giro de estoque e prazos de pagamento e recebimentos. Com esses dados a ferramenta vai calcular ainda seus indicadores de lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.

14. Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente no preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria-prima e insumos consumidos no processo de produção.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Os custos para abrir uma Loja de Alimentos Funcionais, devem ser estimados considerando os itens abaixo.

Para facilitar o entendimento e para futuros estudos preliminares, por parte do empreendedor, foi elaborado como exemplo, um quadro contendo uma simulação deste estudo. Lembramos que os dados inseridos no mesmo são meramente ilustrativos.

CUSTOS MENSAIS 1 Salários e encargos 14.600,00 2 Tributos, impostos, contribuições e taxas 3.000,00 3 Aluguel, segurança 3.000,00 4 Água, luz, telefone e acesso a Internet 2.000,00 5 Mat. para higiene e limp. da empresa e func. 200,00 6 Recursos para manutenções corretivas 200,00 7 Assessoria contábil e jurídica 1.000,00 8 Propaganda e publicidade da empresa 500,00 9 Aquisição de matéria-prima e insumos.

TOTAL 24.500,00 No empreendimento de uma Loja de Alimentos Funcionais, o maior custo é com o quadro de pessoal (salários e encargos), que se bem administrados podem ser em número reduzido. Mas sempre lembrando que este número depende do tamanho do empreendimento.

A maioria das despesas em uma Loja de Alimentos Funcionais é fixa e desta forma, fáceis de gerenciar e quanto mais aumentar o faturamento, melhor será o resultado, visto que as despesas não oscilam com o crescimento da receita.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Para que sua loja faça a diferença em relação à concorrência, o empreendedor deve ficar atento não só ao ambiente do varejo, que deve ser charmoso, bem iluminado, arejado e com os produtos divididos por categorias, mas principalmente com a escolha dos fornecedores. Os produtos nutracêuticos precisam atender às normas da Anvisa e cumprir seus benefícios terapêuticos.

Procurar diversificar a carteira de fornecedores para que se possa compor um mix de produtos bem diversificados.

16. Divulgação

Ao pensar na comunicação de sua empresa é preciso somar criatividade e planejamento. Uma empresa só consegue sobreviver quando é notada e bem recebida pelos seus clientes. O planejamento é a chave para uma divulgação eficaz e que não jogue dinheiro fora.

Ao elaborar seu planejamento deverá considerar a atuação do mercado e seus concorrentes. Uma divulgação em mídia de massa (rádio, televisão, jornal, etc.) custa muito. Caso o seu planejamento tenha espaço para tanto contemple em seus planos, caso contrário, recomenda-se a busca dos clientes de forma mais direta, através de folders, a serem distribuídos nas cercanias do comércio.

Outra opção muito usada atualmente é a Internet, através de sites próprios, sites de busca. Através também de e-mails.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de LOJA DE ALIMENTOS FUNCIONAIS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4729-6/99 como a atividade de comércio varejista em lojas especializadas de produtos alimentícios em geral, tais como: produtos naturais e dietéticos, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa, R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional ([http://www8.receita.f](http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/)

[azenda.gov.br/SimplesNacional/](http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/)):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4% a 11,61%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual). Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm>). Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

- 5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor;
- R\$ 1,00 mensais de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias.

II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um salário mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

Havendo receita excedente ao limite permitido superior a 20% o MEI terá seu empreendimento incluído no sistema SIMPLES NACIONAL.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares n°s 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional n° 94/2011.

18. Eventos

III Simpósio Nacional da Sociedade Brasileira de Alimentos Funcionais - SBAFTema do evento: Alimentos Funcionais na Redução do Risco de Doenças CardiovascularesData: 19 de março de 2009Local: Anfiteatro de Ciências Biológicas - Sala Prof. Salim Simão da ESALQ/USP – Campus Piracicaba

XXII CONGRESSO BRASILEIRO DE CIENCIA E TECNOLOGIA DE ALIMENTOS Data: 07 a 10 de novembro de 2010.Local: Centro de Convenções – Salvador – BA<http://www.cbcta.com.br/local.asp>

Mega Evento de Nutrição 2010 Local: Centro de Convenções e Eventos Frei Caneca – São Paulo – SPInformações: <http://www.nutricaoempauta.com.br>

19. Entidades em Geral

ABIAD - Associação Brasileira da Indústria de Alimentos para Fins Especiais e Congêneres<http://www.abiad.org.br>

Agência Nacional de Vigilância Sanitária<http://www.anvisa.gov.br>

ABIA – Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação<http://www.agrosoft.org.br/>

agropag/103100.htm**ab**ia@abia.org.brFone: (11) 3030.1353 - Fax:(11) 3814.6688Av.Brig.

Faria Lima, 1.478 11º andar 01451-001 São Paulo - SP

ABENUTRIlabenutri@abenutri.orgRua Lourenço Castanho, nº 258 Vila Nova Conceição / São Paulo, SPFone: (11) 3294-3566

ABRAN - Associação Brasileira de Nutrologia - Sociedade de Especialidade Médica do CFM e AMBhttp://www.abran.org.br/index.php?option=com_content&vi

ew=article&id=46&Itemid=18Fone: (17) 3523-9732 ou 3524-4929 - Fax: (17) 3523-3645

Embrapa Agroindústria de Alimentos <http://www.ctaa.embrapa.br>Av. das Américas, 29501 - GuaratibaRio de Janeiro, RJ - Brasil - CEP 23020-470 Fone: (21) 3622-9600 - Fax: (21) 3622-9713

ITAL – Instituto de Tecnologia de Alimentos<http://www.ital.sp.gov.br/index.html>

Av. Brasil, 2880 Caixa Postal 139 / 13070-178 – Jd. Brasil / Campinas – SPFone: (19) 3743 1800 / (19) 3743 1798 - Fax:(19) 3743 1799

NEPA - Núcleo de Estudos e Pesquisas em Alimentação<http://www.unicamp.br/nepa/index.php?PHPSESSID=78aadb05166fbaaf25e6763491>

ac25e0nepa@unicamp.brR. Albert Einstein 291 - Campinas - SP - 13083-852 - Fone: (19) 3521-4022 UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS - UNICAMP

SBAN - Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição<http://www.sban.com.br/contato/i>

ndex.htmRua Pamplona, 1119 - Cj. 51 - Jardim Paulista, São Paulo (SP)CEP: 01405-000 - Brasil Fone: (11) 3266-3399

SBNFD- Sociedade Brasileira de Nutroterapia Funcional e Dietéticahttp://www.nutronews.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=913

secretaria@nutrosoft.com.brRua

Dr. Paulo de Castro Pupo Nogueira, 600 -Nova CampinasCampinas, SP - CEP: 13092-104Fone: (19) 3253-3655/ Fax: (19)3294-0530

SBCTA - SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE ALIMENTOS<http://www.sbcta.org.br/index.php>Av. Brasil, 2880 - Campinas/SP - CEP: 13001-970 - Caixa Postal: 271Fone: (19) 3241.5793 / Fax: (19) 3241.0527

20. Normas Técnicas

Norma ABNT NBR ISO 22000 Sistemas de gestão da segurança de alimentos - Requisitos para qualquer organização na cadeia produtiva de alimentos

21. Glossário

Nutracêuticos - é um alimento ou parte de um alimento que proporciona benefícios médicos

e de saúde, incluindo a prevenção e/ou tratamento da doença. O termo nutracêutico vem de “nutri”, nutriente e “cêutico”, de farmacêutico, ou seja, alimentos que nutrem e trazem saúde.

Probióticos - organismos vivos que quando ingeridos em determinado número - (concentração) exercem efeitos benéficos para a saúde por sua ação no trato intestinal.

Euromonitor- organismo Internacional de pesquisa.

Beta glucanas - são polissacarídeos não amiláceos que fazem parte da fração solúvel da fibra alimentar, ocorrem nos cereais, principalmente cevada e aveia.

22. Dicas de Negócio

Em função da pouca divulgação dos alimentos funcionais e para ter certeza da boa aceitação dos novos produtos, recomenda-se a combinação da oferta de alimentos funcionais com outros, orgânicos e naturais. Essa junção de produtos é de grande ação comercial, pois tem o poder de atração para o seu negócio de uma clientela refinada e muito interessada em comprar uma alimentação saudável.

23. Características Específicas do Empreendedor

Se você achou interessante o negócio de uma LOJA DE ALIMENTOS FUNCIONAIS veja abaixo se as suas características se encaixam dentro do perfil empreendedor.

Capacidade de assumir riscos (calculados) – Isto quer dizer, não ter medo de desafios, arriscar conscientemente. Calcular com detalhes (PLANO DE NEGÓCIOS) as chances de o empreendimento ser um sucesso. Senso de oportunidade – enxergar oportunidade, aonde as outras pessoas só vêem ameaças. Aprender com os erros dos outros empresários, evitando assim perdas de tempo e dinheiro. Conhecimento do ramo – conhecer muito bem o ramo que escolheu. Preferencialmente que trabalhe no mesmo ou tenha trabalhado. Caso não seja possível, faça muitas pesquisas, muitas visitas aos concorrentes. Não economize neste quesito, pois mais tarde você será recompensado. Organização – Ser organizado, compreender que os resultados positivos virão em consequência da aplicação dos recursos disponíveis, conforme o planejamento do empreendimento. Não permitir desvios exagerados em relação ao planejado. Caso identifique falhas no percurso, buscar a correção com muita rapidez. Iniciativa e disposição – Ser pró-ativo, buscar novidades para seu negócio, dar sempre o primeiro passo, não esperar pelos outros. Pesquisar novos caminhos, estar sempre atento com as novidades do mercado, de uma forma geral. Liderança – Ser uma pessoa que todos gostem de trabalhar com você, em função de seu espírito de liderança; respeitando a cada um, trazendo todos os funcionários ao seu lado e nunca abaixo de você. Faça um trabalho de equipe; delegue autoridade, mas acompanhe. Defina metas e cobre com responsabilidade. Otimista e auto motivado (sempre) – Não importa o tamanho dos problemas que enfrentará no andamento de seu empreendimento. O que importa é que todos os dias, o empreendedor precisa buscar dentro de si motivos para estar sempre motivado, pois agindo assim, sua equipe nunca esmorecerá e a vitória virá com certeza.

É certo que será muito difícil encontrar todas essas características em uma única pessoa. Caso você consiga se identificar com pelo menos 50% delas, que ótimo. Comece agora mesmo a trabalhar para buscar um incremento neste percentual, você é capaz, busque ajuda, procure os órgãos como o SEBRAE. Leia, estude, pesquise, só depende de você, acredite.

24. Bibliografia Complementar

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO – SEBRAE/DF Disponível em: <http://ww.df.sebrae.com.br/downloads/pdf/oportunidades/16.pdf> Acesso em 03/03/2010

TEXTO DESENVOLVIDO: LOJA DE ALIMENTOS NATURAIS - Por: SEBRAE/SC Disponível em: <http://www.sebrae-sc.com.br/produtos/produto.asp?vcdtexto=3901&%5E%5E> Acesso em: 03/03/2010

XXII CONGRESSO BRASILEIRO DE CIENCIA E TECNOLOGIA DE ALIMENTOS Disponível em: <http://www.cbcta.com.br/local.asp> Acesso em 03/03/2010

ENTIDADES: ABIAD - Associação Brasileira da Indústria de Alimentos para Fins Especiais e Congêneres / ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária / ABIA – Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação / ABENUTRI - Associação Brasileira de Empresas de Produtos Nutricionais Disponível em: <http://www.agrosoft.org.br/>

[agropag/103100.htm](http://www.agrosoft.org.br/agropag/103100.htm) Acesso em 20/02/2010

UNILIFE – INDÚSTRIA NUTRACEUTICA Disponível em: <http://www.unilife.com.br/site/contato.php> Acesso em: 21/02/2010

Matéria: ALIMENTOS FUNCIONAIS Disponível em: <http://www.123achei.com.br/noticia/saude-e-bem-estar/ler.html?s=65> Acesso em: 08/02/2010

Matéria: O Mercado dos Alimentos Funcionais Disponível em: <http://quitosana.spaceblog.com.br/r1765/Alimentos-Funcionais/> Acesso em: 20/02/2010

Matéria: OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO - ALIMENTOS FUNCIONAIS - Por: SEBRAE/DF Disponível em: http://www.df.sebrae.com.br/downloads/OportunidadesFeiraEmpreendedor2009/01_Alimentos_Funcionais_2009.pdf Acesso em 07/02/2010

Tema: Boas idéias para você abrir seu negócio no setor de alimentação Disponível em: <http://revistapeg>

n.globo.com/Revista/Common/0,,EMI80841-17166-1,00-BOAS+IDEIAS+PARA+VOCE+ABRIR+SE

U+NEGOCIO+NO+SETOR+DE+ALIMENTACAO.html Acesso em: 20/02/2010

Definição de: Alimento funcional Origem: Wikipédia, a enciclopédia eletrônica Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/w>

iki/Alimento_funcional Acesso em: 20/02/2010

O princípio "Deixe o alimento ser teu remédio e o remédio ser teu alimento" Disponível em: <http://www.camep.com.br/>

alimentos_funcionais.htm Acesso em: 20/02/2010

Sociedade Brasileira de Nutroterapia Funcional e Dietética Disponível em: http://www.nutronews.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=913 Acesso em: 08/02/2010

ABRAN - Associação Brasileira de Nutrologia - Sociedade de Especialidade Médica do CFM e AMB Disponível em: http://www.abran.org.br/index.php?option=com_content&view=article&id=46&Itemid=18 Acesso em 04/02/2010

Embrapa Agroindústria de Alimentos <http://www.ctaa.embrapa.br> Av. das Américas, 29501 - Guaratiba - Rio de Janeiro, RJ - Brasil - CEP 23020-470 Fone: (21) 3622-9600 - Fax: (21) 3622-9713 Acesso em 04/02/2010
ITAL – Instituto de Tecnologia de Alimentos <http://www.ital.sp.gov.br/index.html>

Av. Brasil, 2880 Caixa Postal 139 / 13070-178 – Jd. Brasil / Campinas – SP Telefones: (19) 3743 1800 / (19) 3743 1798 - Telefax: (19) 3743 1799 Acesso em 04/02/2010

NEPA - Núcleo de Estudos e Pesquisas em Alimentação <http://www.unicamp.br/nepa/index.php?PHPSESSID=78aad05166fbaaf25e6763491>

ac25e0nepa@unicamp.br R. Albert Einstein 291 - Campinas - SP - 13083-852 - Telefone: (19) 3521-4022 UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS - UNICAMP Acesso em 04/02/2010

SBAN - Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição [http://www.sban.com.br/contato/i](http://www.sban.com.br/contato/index.htm)

[index.htm](http://www.sban.com.br/contato/index.htm) Rua Pamplona, 1119 - Cj. 51 - Jardim Paulista, São Paulo (SP) - CEP: 01405-000 - Brasil Tel.: (11) 3266-3399 Acesso em 04/02/2010

SBCTA - SOCIEDADE BRASILEIRA DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE ALIMENTOS <http://www.sbcta.org.br/index.php> Av. Brasil, 2880 - Campinas/SP - CEP: 13001-970 - Caixa Postal: 271 - Fone/Fax: (19) 3241.0527 - Fone: (19) 3241.5793 Acesso em 04/02/2010

Estudo: MERCADO DE ALIMENTOS FUNCIONAIS DESAFIOS E TENDÊNCIAS. Por: - Dra. Jocelyne Mastrodi Salgado, Profa. Titular de Nutrição – ESALQ/USP, Presidente da Sociedade Brasileira de Alimentos Funcionais - Márcio Aurélio de Almeida, Médico Veterinário, Mestrando em Ciência e Tecnologia de Alimentos. ESALQ/USP Disponível em: http://www.sba.org.br/_artigos/200806_Mercado_Alimentos_Funcionais_-_Desafios_Tendencias.pdf Acesso em: 07/02/2010

Mercado de Alimentos funcionais Disponível em: <http://www.sm.com.br/publique/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?sid=5&inoid=6548> Acesso em 03/03/2010

O que são alimentos funcionais? Texto de: Rafael Tonon Enviado em 28/01/2010 23:03
Disponível em: <http://infunutricaoesaude.blogspot.com/2010/01/o-que-sao-alimentos-fncionais.html> Acesso em 04/02/2010

ALIMENTOS FUNCIONAIS: MELHORANDO A NOSSA SAÚDE Disponível em: <http://www.google.com.br/#hl=pt-BR&source=hp&q=REFERENCIAL+HISTORICO+DOS+ALIMENTOS+FUNCIONAIS&btnG=esquisa+Google&meta=cr%3DcountryBR&aq=f&oq=REFERENCIAL+HISTORICO+DOS>

+ALIMENTOS+FUNCIONAIS&fp=9df43d10b2633f60 Por: Carlos Kusano Bucalen Ferrarie Elizabeth Aparecida Ferraz da Silva Torres Acesso em: 20/02/2010

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO / ALIMENTOS FUNCIONAIS Desenvolvido pelo SEBRAE / DF Disponível em: <http://ww.df.sebrae.com.br/downloads/pdf/oportunidades/16.pdf> Acesso em 03/03/2010

Setor de alimentos funcionais Disponível em: <http://www.sm.com.br/publique/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?sid=5&inoid=5135> Acesso em: 07/02/2010

MUNDO VERDE PARTICIPA DO V CONGRESSO INTERNACIONAL DE NUTRIÇÃO FUNCIONAL Disponível em: http://www.mundoverde.com.br/NoticiaDetalhe.asp?ld_Noticia=315 Acesso em 03/03/2010

Entrevista com: Sra. Isabel Maria Antunes Joffe, sócia-fundadora da rede Mundo Verde Disponível em: <http://www.gastromania.com.br/revista.asp?codigo=57> Acesso em

