

# Quais as oportunidades de negócios para o mercado de alimentos funcionais?



Os alimentos funcionais, também conhecidos como nutracêuticos, são produtos de origem vegetal ou animal, feitos sob medida para contribuir com a saúde e o processo metabólico de quem os consome.

Quem deseja investir neste mercado precisa saber que esse tipo de negócio tem apresentado bons resultados financeiros ao longo dos últimos. A atenção com o consumo de alimentos e bebidas, com propriedades restaurativas do organismo, vem ganhando adeptos e essa pode estar entre as principais apostas para quem deseja empreender.



## Quais são as principais características desse mercado?

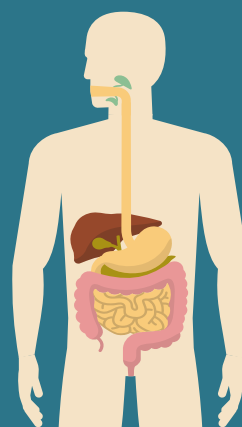
A grande vantagem desse mercado é a possibilidade de escolher o segmento de alimentos funcionais de acordo com suas propriedades.

Os alimentos funcionais estão divididos em: Origem vegetal e Origem animal.

Estas duas beneficiando seis áreas do organismo para quem consome estes produtos

### Áreas do organismo

- 1) Sistema cardiovascular
- 2) Sistema gastrointestinal
- 3) Desenvolvimento e diferenciação celular
- 4) Metabolismo de substratos
- 5) Antioxidantes
- 6) Comportamento de funções fisiológicas



Melhores oportunidades de negócios para esse mercado

O mercado de alimentos funcionais é regulado pelo Ministério da Saúde e seus produtos só podem chegar no mercado para venda e consumo após a liberação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).

## Como montar um negócio voltado para esse mercado?

Diferente de alguns tipos de negócios do setor alimentício, os alimentos funcionais precisam atender a uma série de requisitos. Para montar um negócio voltado a esse mercado, é preciso ficar atento a algumas dicas:

1) Localidade: shoppings e centros comerciais são os mais indicados, devido ao público heterogêneo que passa neste ambiente;



2) Legislação: é preciso atender à resolução da Anvisa, RDC nº216, que dispõe sobre esse e outros tipos de empreendimentos em alimentação;

3) Estrutura: definir um espaço que favoreça a exposição de produtos e seu estoque, também é importante para iniciar o negócio.



4) Fornecedores: nesse mercado, é indispensável procurar bons fornecedores que estejam em conformidade com as orientações e normas estipuladas pela Anvisa.

5) Divulgação: é importante investir na divulgação sobre as vantagens da alimentação funcional e, para isso, o uso das mídias podem apresentar bons resultados. A divulgação também pode ser offline, com uso de cartazes e folhetos.



6) Conhecimento: Para quem deseja crescer e conhecer as melhores estratégias deste segmento, é importante participar de feiras e eventos direcionados, acompanhar lançamento de novos produtos e atualizar seus clientes sobre o uso e benefícios.