



**INSTITUTO
FEDERAL**
Paraná

Micro e Pequenos Empreendedores do Ramo Alimentício: Gestão de Negócios e Boas Práticas na Manipulação de Alimentos em tempos de COVID-19



2020

APRESENTAÇÃO

Olá,

Essa cartilha foi elaborada para auxiliar você que trabalha na **área alimentícia**.

Sabemos que existem muitas informações disponíveis, mas nossa proposta é diferenciada.

Pensamos em trazer para você **dicas de negócios e de boas práticas para preparar, armazenar e vender os alimentos** de forma adequada, higiênica e segura, principalmente em momentos como esse em que estamos vivendo – uma pandemia mundial de COVID-19.

O que você pode esperar dessa cartilha ?

Dicas objetivas para o seu negócio divididas em tópicos:

- É hora de repensar suas estratégias
- Compras de ingredientes
- Produção e Manipulação de Alimentos
- Entregando seus produtos
- Recebendo o pagamento das vendas
- É hora de inovar
- Otimizando o tempo



Essas dicas respeitam todas as regulamentações nacionais dos serviços de alimentação. Esperamos que essa cartilha lhe seja útil.

Desejamos uma boa leitura e excelentes vendas!

É HORA DE REPENSAR SUAS ESTRATÉGIAS

Tudo mudou em função da pandemia atual?

Sim. Nesse momento, produzir e vender doces, pratos salgados, refeições em restaurantes, entre outros, se tornou uma tarefa mais complicada.

Lembre-se, é hora de pensarmos sobre o modo que compramos e vendemos os produtos no setor de alimentos.



Por isso, nossa intenção é ajudá-lo a repensar suas estratégias de produção e venda para continuar no mercado.

A seguir algumas dicas de novas estratégias para o seu negócio:



Utilize diversas formas (canais) de entrega

Com a maior parte das pessoas evitando sair de casa, as estratégias dos negócios devem ser alteradas também. Você já pensou em utilizar entregas a domicílio (*delivery*)? Pode ser uma forma mais trabalhosa e que exige maior controle, mas é uma ótima opção para conquistar aquele cliente que prefere manter o isolamento (vamos abordar esse ponto com detalhes [mais adiante](#)).

Mantenha uma comunicação mais próxima com o seu cliente

Sabe aquele contato de WhatsApp esquecido, aquela página de Facebook desatualizada ou aquela página de Instagram que ainda nem foi criada?



É hora de criar ou reativar os meios de comunicação virtual com o seu cliente. Essas formas de contato à distância são preferidas nesse momento de crise porque a maior parte das pessoas opta por manter o distanciamento ou porque estão com mais tempo livre, dedicando-se às redes sociais.

É HORA DE REPENSAR SUAS ESTRATÉGIAS

Passa segurança ao seu cliente

De nada adianta seguir todas as recomendações de higiene e segurança alimentar (que serão detalhadas [mais adiante](#)) se o seu cliente não sabe disso. É hora de postar vídeo e texto nas redes sociais mostrando que você também se preocupa com o alimento que seu cliente irá comprar. Isso dará maior segurança ao seu cliente no momento da compra.



Antecipe suas vendas

Como estamos em uma situação econômica gravíssima, que afeta principalmente os pequenos empreendedores, há um entendimento geral sobre a importância de manter pequenos negócios em funcionamento. Por isso, algumas iniciativas buscam adiantar uma venda futura para o presente. Por exemplo, você pode oferecer um desconto para o seu cliente comprar e pagar por um produto hoje, mas esse valor pago ficaria como crédito a ser usado em alguns meses. Geralmente essa estratégia tem maior possibilidade de funcionar com quem já é seu cliente e conhece seu trabalho. Você pode fazer isso diretamente com o seu cliente na base da confiança, mas há outras formas.

O [EBANX](#) acabou de criar uma plataforma para adiantar vendas de clientes no momento de crise. O melhor é que não é necessário ter CNPJ, você pode vender diretamente pelo seu CPF e com taxa de 4,9%, que é abaixo do percentual praticado no mercado. Vale a pena dar uma olhada! (<https://lps.ebanxbeep.com/>)



É HORA DE REPENSAR SUAS ESTRATÉGIAS

Observe a concorrência

Um empreendedor não consegue pensar em todas as possibilidades de novas estratégias sozinho. Ele precisa de referências e de inspirações. Nada melhor do que observar o que os empreendedores de referência na sua área estão fazendo para driblar a crise. Inspire-se em empreendedores de sucesso no seu ramo. Busque informações principalmente nas redes sociais.

Algumas empresas como GetNet e Ifood estão oferecendo descontos e auxílios para seus clientes. Vale a pena dar uma conferida!

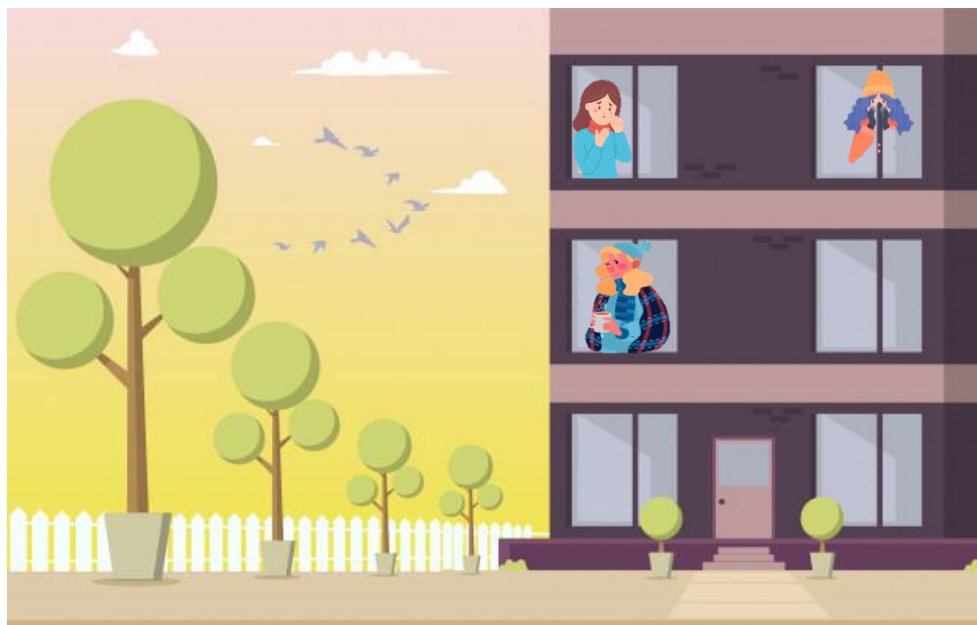


Cuidado para com os funcionários

Por último, pedimos que caso você identifique que algum dos seus funcionários tem um dos sintomas (tosse, febre, coriza, falta de ar, cansaço ou dor de garganta), PEÇA PARA QUE A PESSOA FIQUE EM CASA. Em caso de dúvida se é necessário ou não atendimento médico você pode buscar o Ministério da Saúde – Via WhatsApp (61) 9938-0031.

Foram disponibilizados recursos para a realização de consultas médicas por telefone ou videoconferência para pacientes com suspeita de COVID-19:

- Curitiba: Central de Atendimento da Secretaria de Saúde – Fone (41) 3350-9000.
- Aplicativo [Mymedi](#) – oferece atendimento on-line gratuito.

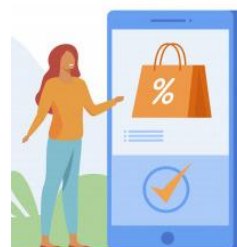


É HORA DE REPENSAR SUAS ESTRATÉGIAS

Crie novas estratégias de promoção

Em momentos de redução nas vendas de forma generalizada, você deve focar em criar novas estratégias de promoção. A seguir são apresentadas algumas:

- **Promova seus produtos:** essa é a forma mais simples e consiste em criar estratégias mais eficientes para divulgar seu produto de forma a atingir seus clientes e a se diferenciar de seus concorrentes. As redes sociais são os principais meios para isso atualmente (falaremos sobre isso [mais a frente](#));
- **Ofereça descontos:** aqui a regra geral de que preços mais baixos despertam o interesse do consumidor se destaca. Ofereça descontos que não prejudiquem o seu negócio, mas que aumentem sua demanda. Foque em clientes novos com cupons de desconto, por exemplo, e em clientes assíduos com promoções para novas compras ou com cartão fidelidade. Que tal criar um “prato do dia” ou um sabor de bolo do dia com preço menor? Isso poderá aumentar suas vendas e deixará sua compra de ingredientes e sua produção mais eficiente. Pense nisso!
- **Ofereça combos:** muita gente adora comprar um kit de alguma coisa ou uma combinação de produtos, aproveite isso. Sua proposta poderá ser do tipo “compre três produtos diferentes e ganhe 10% de desconto no combo”. Essas promoções podem aumentar consideravelmente suas vendas.
- **Utilize estratégias conhecidas:** você já viu promoções do tipo: compre 3, leve 4? Sim, essas são estratégias de vendas muito comuns porque estimulam o consumo e aumentam o valor de venda. Você pode tentar isso!
- **Frete grátis ou reduzido:** muitas pessoas estão evitando sair de casa, mas ainda não se sentem à vontade em pagar frete. Aproveite essa oportunidade para oferecer frete gratuito para bairros próximos ou taxas reduzidas para outras localidades.



IMPORTANTE! As promoções podem ajudar a chamar a atenção de seu cliente e aumentar suas vendas, mas devem ser analisadas com cuidado. Pense bem se a promoção que você está planejando vai trazer mais benefícios ou problemas ao seu negócio. Oferecer altos descontos pode diminuir consideravelmente seu lucro, mesmo com um aumento nas vendas. Vale a pena estudar cada estratégia com cuidado.

COMPRAS DE INGREDIENTES

Você realiza a compra de ingredientes de modo eficiente?

Pode ser que sim, mas neste momento de pandemia é hora de melhorar isso ainda mais.

Lembre-se de que para as compras dos ingredientes é preciso considerar a seleção dos produtos, o custo, cotações e a limpeza, entre outros.



Por isso, nossa intenção é ajudá-lo! A seguir mais algumas dicas para o seu negócio:

Selecionando os produtos

Faça uma lista de todos os produtos que você vai utilizar, inclusive as embalagens. Com essa organização também já é possível pensar nos fornecedores e nos custos.

Busque adquirir produtos como matéria-prima com fornecedores de confiança, que você tenha conhecimento da procedência dos produtos e que tenham boas referências. Em tempos de Covid-19, o cuidado com a higiene também deve ser uma preocupação do seu fornecedor.



Custo

Seus fornecedores (distribuidores e lojas de embalagens, por exemplo) também estão vendendo menos e a tendência é que os preços e prazos possam ser melhorados. Você poderá pedir descontos e prazos maiores para fazer suas compras e assim terá maiores chances de sucesso.



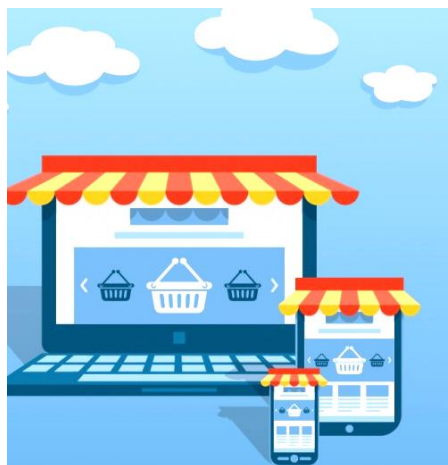
IMPORTANTE: com a diminuição das vendas, é hora de pensar duas vezes antes de comprar seus ingredientes. Será que preciso comprar tudo isso de uma vez? Faça sempre essa pergunta a si mesmo e compre de forma consciente.

COMPRAS DE INGREDIENTES

Cotação

Use e abuse de cotações via WhatsApp e outras redes sociais.

Os seus fornecedores provavelmente já tinham boas opções de vendas à distância. Porém, muito provavelmente eles já devem ter melhorado os canais para manter a distribuição mesmo com as políticas de isolamento. Poupe tempo com a tecnologia e faça suas cotações e compras sem sair da sua casa ou da sua empresa!



Limpeza dos produtos

Ao adquirir qualquer produto considere executar procedimentos de higienização para a sua segurança e a dos seus clientes.

Com as mãos sempre limpas, realize a limpeza das embalagens com álcool 70%. É fundamental que isso ocorra antes de acondicionar o produto em local limpo e seco.

No caso de alimentos perecíveis como frutas e verduras, estas devem ser higienizadas com solução adequada (geralmente água sanitária diluída - deve-se respeitar as orientações) e em água corrente. Após essa sanitização é possível utilizar esses alimentos para a preparação do seu produto.

Atenção! Toda e qualquer embalagem deve ser higienizada, inclusive a do produto de limpeza que você utiliza.

Mantenha o seu ambiente de trabalho organizado e funcional, pois isso fará a diferença na próxima etapa, que é a produção e a manipulação do alimento. Aproveite as dicas a seguir.



PRODUÇÃO E MANIPULAÇÃO DE ALIMENTOS

Você já conhece as Boas Práticas de Manipulação na produção de alimentos?

O que muda em tempo de pandemia?

Precisamos pensar que a produção é um dos elementos mais importantes de quem trabalha com alimentos como matéria-prima.

Lembre-se de que a lavagem correta das mãos é necessária sempre.

Como lavar as mãos corretamente

É necessário lavar as mãos corretamente antes e após cada atividade realizada! Para isso siga o passo a passo.



Molhar as mãos



Aplicar sabão



Lavar a palma das mãos



Lavar o dorso das mãos



Esfregar entre os dedos



Esfregar as pontas dos dedos na palma da mão



Esfregar o polegar



Lavar bem a ponta dos dedos e unhas



Enxaguar as mãos



Secar com papel descartável



Fechar a torneira com o papel



Mãos limpas!

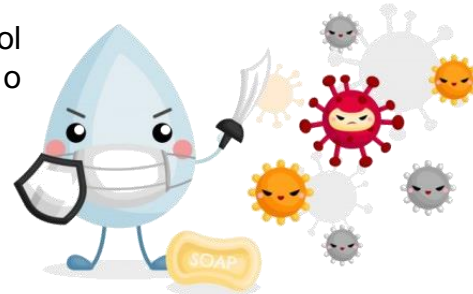
PRODUÇÃO E MANIPULAÇÃO DE ALIMENTOS

Utilização de Álcool 70%

Pesquisas científicas demonstram que o álcool 70% é o mais eficaz para eliminar vírus e bactérias. Isso está relacionado ao grau de hidratação, que é um fator importante para controlar a atividade antimicrobiana.

Portanto, para que você consiga manter seu local de trabalho limpo, é importante uma boa ação germicida.

A ação germicida só ocorre quando a graduação do álcool fica entre 50 e 70%, com valores menores ou maiores o efeito não é adequado.



Cuidados básicos do manipulador de alimentos

Em tempos de pandemia é importante reforçar os cuidados básicos para você que, com muito amor, trabalha com alimentos.

Você deve:

- Utilizar uniforme limpo e higienizado;
- Utilizar touca e manter os cabelos completamente presos sob esta;
- Não utilizar esmaltes e manter as unhas curtas;
- Não utilizar adornos como pulseiras e anéis;
- Não utilizar maquiagem;
- Manter barba e bigodes aparados.

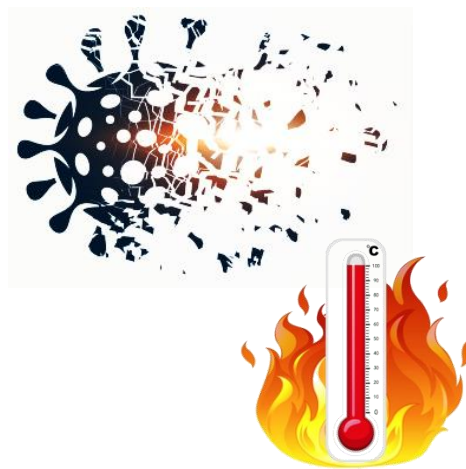


Cuide para não falar, cantar ou tossir sobre os alimentos e lembre-se de higienizar bem as mãos (seguindo os passos adequadamente) entre uma atividade e outra.

PRODUÇÃO E MANIPULAÇÃO DE ALIMENTOS

Cuidado no preparo dos alimentos

Os microorganismos precisam estar em um ambiente com temperatura e umidade ideais para se reproduzirem e causarem danos ao nosso organismo. A faixa de temperatura ideal para que eles se multipliquem é chamada ZONA DE PERIGO e está entre 5° C a 60 °C.



E o que podemos fazer para que esses microorganismos não causem danos a nossa saúde? Podemos cozinhar os alimentos a altas temperaturas, ou seja, acima de 60 °C.

Por esta razão evite oferecer carnes mal passadas e sempre manipule alimentos crus separados dos alimentos cozidos, evitando assim a **CONTAMINAÇÃO CRUZADA** durante o preparo dos pratos.



PRODUÇÃO E MANIPULAÇÃO DE ALIMENTOS

Cuidados com a limpeza

O ambiente em que você trabalha deve ter algumas características como:

- As superfícies que entram em contato com os alimentos devem ser mantidas limpas e bem conservadas;
- Os lixos devem ter tampas e pedais, evitando o contato com as mãos;
- Quando o lixo estiver cheio, este deve ser retirado;
- Os banheiros devem estar longe do ambiente de preparação dos alimentos;
- Deve-se manter os banheiros limpos e higienizados com produtos à disposição dos consumidores.

Lembre-se:

- **Não faça uso de produtos de limpeza que você não saiba a origem.**
- **Não misture os produtos de limpeza com os alimentos. Guarde em ambientes separados.**



Cuidado com o armazenamento e a embalagem

- É importante que o local de trabalho esteja sempre organizado e limpo;
- Um ambiente ventilado e com controle de umidade e temperatura é necessário para determinados tipos de produtos;
- As portas e janelas devem ter proteção contra insetos e outros animais.



ENTREGANDO SEUS PRODUTOS

Existem duas formas principais para entregar os seus produtos.

Você pode disponibilizar um funcionário para entregar os pedidos.



Você pode realizar por meio de entregadores (de motocicleta ou bicicleta) através de encomendas feitas por aplicativos como o IFood, James Delivery, Rappi e UberEats.

Lembre-se de que a entrega dos seus produtos pode ser realizada no modo delivery (entrega a domicílio).

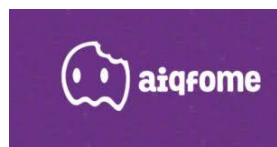


Principais serviços de entrega disponíveis

Fizemos uma tabela comparando as taxas e vantagens de dois dos principais aplicativos utilizados para realizar entregas.

Empresa de Entrega	Mensalidade	Taxa	Complementos
	Plano Básico: R\$ 100,00 Plano Entrega: R\$ 130,00	Plano Básico (você faz a entrega): 12% + 3,5% Plano Entrega (o IFood faz a entrega): 27%	Precisa ter CNPJ e vender mais de R\$ 1.800,00/mês.
	Não há mensalidade, porém há uma taxa de ativação única (+- R\$ 500,00) que cobre um kit de boas-vindas, tablet, software de restaurante e sessão de fotos profissionais.	É cobrada uma taxa de serviço (+- 30%) - porcentagem de cada pedido do restaurante feito pelo Uber Eats	Precisa ter CNPJ.

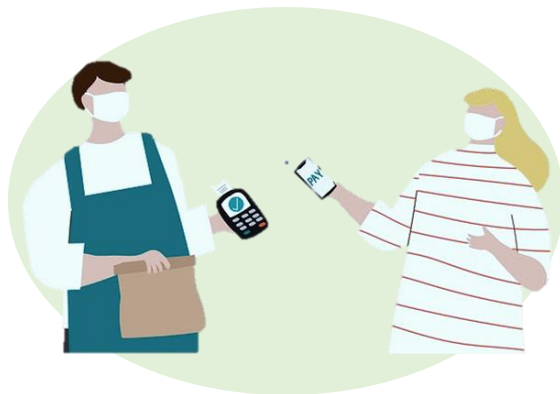
A seguir outras opções de aplicativos de serviço de entrega! Clique nas logomarcas para conferir as características de cada um.



ENTREGANDO SEUS PRODUTOS

Retirada no balcão

Para produtos com retirada no balcão podem ser tomados cuidados como: manter o cliente a uma distância de 1,5 m do balcão/bancada. Ou então, receber pedidos por aplicativos (como o WhatsApp) para que o cliente venha até a loja somente fazer a retirada dos produtos prontos já embalados por você. Lembre-se que o ambiente deve ser higienizado e ter disponível álcool em gel para o cliente.



Cuidados na entrega



Algumas medidas de segurança para entregadores, e também para os seus clientes, são muito importantes. Uma dica é pedir para que os entregadores deixem a comida na portaria, portão ou outro local combinado previamente com o cliente. Assim, eles evitam o contato direto e diminuem o risco de contágio. É importante reforçar a limpeza das bags das bicicletas e motocicletas e lacrar bem as embalagens para evitar a contaminação dos alimentos.

Para facilitar a higienização de celulares e máquinas de cartão é possível envolvê-los (previamente limpos) em filme de PVC. Assim, ao utilizar frequentemente o álcool 70% não há risco de estragar componentes e danificar a estrutura externa durante a higienização.



RECEBENDO O PAGAMENTO DAS VENDAS

De que outras formas posso receber o pagamento das vendas ?

A seguir apresentamos diversas opções para receber o valor das vendas.

Novas tecnologias para receber pagamentos estão rapidamente sendo adotadas pelas pessoas e você não pode ficar de fora dessa!



“PicPay”

O PicPay é um aplicativo gratuito. Ele permite que MEI's e donos de pequenos negócios criem uma conta gratuita para receber pagamentos. Você pode se cadastrar como pessoa física, utilizando o seu próprio CPF, ou fazer o cadastro com o CNPJ.

Não há anuidade, mensalidade ou qualquer taxa de adesão, mas há tarifas que chegam a 1,99% do valor da transação. Mesmo assim, é uma ótima oportunidade! Confira mais detalhes no site <https://www.picpay.com/site>.



A vantagem do PicPay é que não é necessário ter contato com dinheiro, cartões ou máquinas para receber o pagamento, o que reduz o risco de contaminação do entregador e dos produtos. Muitas pessoas já começaram a utilizar o PicPay, busque não ficar fora dessa!

Pagamento via emissão de boletos

Bancos digitais, como [Nubank](#) e [Banco Original](#), são instituições financeiras descomplicadas que estão ganhando popularidade. Por lá, você pode ter conta corrente, cartão de crédito e ainda emitir alguns boletos (de 15 a 20 por mês) de forma gratuita para seus clientes. Vale a pena ter mais essa opção de pagamento, bem como uma conta nesses bancos digitais. A propósito, não há tarifas para manter estas contas e cartões de crédito. Aproveite para economizar com isso!



Transferência bancária









Muitas vezes o seu cliente tem conta no mesmo banco que o seu e pode rapidamente transferir o valor a você e te enviar o comprovante. Se você tem conta em mais de um banco, ofereça essa opção aos seus consumidores.



RECEBENDO O PAGAMENTO DAS VENDAS

Máquinas de cartão - as chamadas "Maquininhas"

A tabela a seguir apresenta diversas opções para receber pagamentos com cartão. Mas atenção! As informações apresentadas nesta tabela foram extraídas dos sites das empresas e os valores são referentes ao mês de abril de 2020, portanto, sujeitos a alterações. **Fique atento!**

Marca / Modelo	Custo da maquininha	Taxas sobre as vendas	Bandeiras de cartão aceitas	Complementos
 Minizinha	R\$ 58,80	Débito: 1,99% por um ano, depois 2,39% Crédito: 1 dia: - à vista: 4,49%; 14 dias: - à vista: 3,99%; 30 dias: - à vista: 3,19%;	12	Precisa de celular. Não precisa de CNPJ. Direito a um cartão e conta.
 Sum Up Top	R\$ 202,80	Débito: 1,90% Crédito: 1 dia: - à vista: 4,6%; 30 dias: - à vista: 3,10%;	8	Precisa de celular. Não precisa de CNPJ.
 Super Get Mobile	R\$ 58,80	Débito: 2% Crédito: 1 dia: - à vista: 2%; 30 dias: - à vista: 3,09%;	26	Precisa de celular. Não precisa de CNPJ. Direito a um cartão e conta.
 Bluetooth	R\$ 142,80 ou Grátis para vendas acima de R\$ 1.000,00/mês	Débito: 1,88% Crédito: 1 dia: - à vista: 1,99%; 30 dias: - à vista: 1,89%;	10	Precisa de celular. Não precisa de CNPJ. Conta no banco Safra com taxa de manutenção.
 Stone Livre	R\$ 478,80	Débito: 1,99% Crédito: 1 dia: - à vista: 3,29%;	20	Não precisa de celular nem CNPJ. Direito a um cartão e conta.
 Point Mine	R\$ 58,80	Débito: 1,99% Crédito: 1 dia: - à vista: 4,74%; 14 dias: - à vista: 3,79%; 30 dias: - à vista: 3,03%;	6	Precisa de celular. Não precisa de CNPJ. Direito a um cartão e conta.
 Mini POP	R\$ 58,80	Débito: 1,99% Crédito: 1 dia: - à vista: 3,98%;	6	Precisa de celular. Não precisa de CNPJ. Direito a um cartão e conta.
 Primeira Maquininha	R\$ 226,80	Débito: 1,99% por um ano, depois 2,39% Crédito: 1 dia: - à vista: 4,99%;	12	Necessita celular Android. Não precisa de CNPJ.

É importante avaliar todas as opções antes de escolher a que é melhor para o seu negócio.

Como você vai se comunicar com seu cliente?

Considere criar um site para a empresa, um aplicativo, quem sabe utilizar redes sociais!

Para manter um canal de comunicação sempre aberto com os clientes existem algumas opções, além do contato telefônico.

Lembre-se que manter uma boa comunicação com o cliente é importante!!!



Aplicativos de mensagens e Redes Sociais

Os aplicativos de mensagem (WhatsApp, Telegram) são a opção mais prática e permitem um contato mais direto que pode ser por meio de chamadas de voz e vídeo e mensagens de texto e áudio, além da possibilidade de enviar imagens de seus produtos.



As redes sociais (Facebook, Instagram, Twitter) possibilitam um alcance maior de novos clientes e também permitem conversar/negociar com o cliente pelo chat, bem como enviar imagens dos produtos e de mostrar para os clientes os cuidados que estão sendo tomados durante a produção, entre outros.

ATENÇÃO: Seu celular deve ser higienizado frequentemente com álcool 70%. Não faça uso do aparelho durante o preparo do seu alimento. Reserve um tempo para responder e se comunicar com seus clientes.

Aplicativos da empresa

Existem plataformas como o [Fábrica de Aplicativo](#) e [AppyPie](#), que permitem que você crie um aplicativo gratuitamente de forma bem simples. Também é possível inserir diversas informações sobre os produtos que você vende, sua localização, fazer link com suas redes sociais, além de outros recursos. Isso pode parecer um pouco mais complicado, mas é hora de investir tempo em várias frentes.



Sites

Os sites são uma boa opção para conquistar aqueles clientes que utilizam o Google e outros sites de busca para encontrar os produtos desejados. Existem diversas plataformas que permitem a criação de sites gratuitamente, sem a necessidade de conhecimentos específicos em informática como o [Wix.com](https://www.wix.com) e o [Google Sites](https://www.google.com/sites).

Outra opção mais simples com o Google é criar um perfil no [Google Meu Negócio](https://www.google.com/business), que possibilita que os clientes possam ver sua localização e os seus produtos. Essa é uma ótima forma de “ficar visível” a possíveis clientes da sua região. Lembre-se: quem não é visto, não é lembrado!



OTIMIZANDO O TEMPO

As vendas caíram e você está com tempo sobrando?

Em tempos de crise, mesmo tomando muitas iniciativas, como as que apresentamos nesta cartilha, pode ser que sua venda ainda não atinja os níveis desejados de venda. Se isso acontecer, você pode usar seu tempo-extra para algumas atividades.

Não deixe de aplicar seu tempo naquilo que pode ser útil ao seu negócio. Muitas atitudes podem ser tomadas nesse momento.



Busque reinventar o seu negócio

Dedique uma parte do seu tempo para repensar os rumos do seu empreendimento e refletir sobre o futuro do seu negócio. Será que um novo produto pode ser oferecido junto com seus produtos tradicionais? Será que algum produto pode ser modificado ou retirado de venda? Será que os clientes estão buscando outros tipos de produtos? Essas são perguntas que você pode se fazer neste momento.



Teste novas receitas e reconstrua seu menu

Aproveite seu tempo para testar aquela receita que você não tinha conseguido colocar em prática. Colocar à venda novas opções de produto pode ser uma ótima alternativa como forma de renovar seu cardápio. Lembre-se de que seus clientes podem enjoar dos mesmos produtos, então, renove suas opções antes que isso aconteça. Manter uma boa clientela é melhor do que lutar para conseguir novos consumidores a todo momento.



OTIMIZANDO O TEMPO

Invista em cursos on-line

Sempre justificamos que estamos sem tempo para buscar desenvolver nossas habilidades. Quem sabe agora seja a hora. Existem inúmeras opções de cursos on-line, seja em sites de gastronomia, seja via Youtube. Porém, gostaríamos de destacar uma plataforma paga que traz ótimas opções de cursos que podem ser realizados neste momento. O valor anual é de pouco mais de 200 reais, mas você terá acesso a vários cursos da área de Gastronomia. Fica a dica! <https://www.eduk.com.br/categorias/6-gastronomia>.

Também existem cursos para aprimorar a gestão do seu negócio, por exemplo, Marketing Digital. Você pode encontrar cursos como este no site do [SEBRAE](#).



Esperamos que as dicas apresentadas tenham contribuído para um novo olhar em seu negócio. Sucesso!!!

CHECK LIST

Sugerimos que você profissional do ramo alimentício faça um *check list* para verificar se sua produção segue as recomendações normativas da Agência de Vigilância Sanitária – ANVISA*

- () Nossos produtores, fornecedores e trabalhadores não estão no grupo de risco para o COVID-19;
- () A produção dos nossos alimentos cumpre com os requisitos de higienização, tanto dos produtos *in natura*, como das embalagens. Realizamos a desinfecção dos alimentos, bem como a higienização das mãos.
- () Fazemos o uso de máscaras, toucas e luvas para manipulação dos alimentos.
- () Os funcionários que produzem os alimentos não são os mesmos que recebem o pagamento.
- () Temos um local específico para a manipulação e preparo dos alimentos.
- () A bancada de preparo dos alimentos, bem como os vasilhames são desinfetados a cada preparo de alimentos.
- () Diariamente realizamos a limpeza dos pisos e paredes do local de preparo dos alimentos.
- () Seguimos as recomendações de fabricação e tempo de validade. Deixamos os alimentos armazenados em temperatura adequada conforme o tempo de validade, seja em refrigerador, geladeiras ou outros ambientes adequados.
- () O descarte dos resíduos fica em locais separados com tampas, livres de vetores.
- () Possuímos vestiários e banheiros separados com pias e sabão, bem como álcool gel disponíveis para os funcionários.
- () O transporte dos alimentos é realizado em veículo com recipiente ou baú fechado ou cobertura para os alimentos.
- () Realizamos orientações para os funcionários, bem como realizamos a supervisão do cumprimento destas, dentro de nossa empresa.

FICHA TÉCNICA

Quem somos nós?

Somos um grupo de pessoas (professores, servidores e discente) do Instituto Federal do Paraná (IFPR) e que juntos, mesmo que virtualmente, pensamos em maneiras de ajudar você e contribuir com o seu negócio durante esse momento de dificuldade em que vivemos uma pandemia mundial.

Como resultado, dentro de um projeto de extensão universitária, temos essa cartilha que foi elaborada como uma ação de enfrentamento da emergência de saúde pública de importância internacional decorrente do coronavírus (COVID-19).

Idealizadores

- Coordenadora: Michele Patrícia Müller Mansur Vieira – Docente do IFPR Campus Curitiba
- Vice-coordenador: Rodrigo Luiz Morais da Silva – Docente do IFPR Campus Curitiba

Colaboradores

- Ana Carolina D'Agostin – Discente do Curso Técnico em Alimentos do IFPR Campus Colombo
- Caroline Kretezel Bandeira – Técnica de Laboratório do IFPR Campus Curitiba
- Michele Rosset – Docente do IFPR Campus Colombo
- Rubens Gomes Corrêa – Docente do IFPR Campus Curitiba

Ilustrações

As ilustrações desta cartilha foram desenhadas usando recursos do Freepik.com.

Realização



INSTITUTO FEDERAL
Paraná
Campus Curitiba



INSTITUTO FEDERAL
Paraná
Campus Colombo