PERFIL DOS VENDEDORES DE SORVETE TIPO ITALIANO EXPRESSO CORMECIALIZADO NO CENTRO DA CIDADE DE MACEIÓ-AL

Marília COSTA (1); Victor ANDRADE (2); Ângela FROEHLICH (3)

- (1) Estudante do curso de Tecnologia em Laticínios do Instituto Federal de Alagoas, campus Satuba. Maceió-AL, CEP: 57010-862, 3304-4466, e-mail: marílianiedja@hotmail.com
- (2) Estudante do curso de Tecnologia em Laticínios do Instituto Federal de Alagoas, campus Satuba, e-mail: victorbeicinho@hotmail.com
- (3) Professora do curso de Tecnologia em Laticínios do Instituto Federal de Alagoas, campus Satuba, e-mail: angelafroehlich@hotmail.com

RESUMO

O sorvete tipo Italiano Expresso que é um alimento saboroso, de preço acessível e feito com rapidez, tornouse informalmente um meio de vida para muito jovens e adultos que comercializam este produto em meio às grandes possibilidades de contaminação presentes nas ruas do centro da cidade de Maceió, o que é um potencial risco a saúde do consumidor. Com esta preocupação e devido à ausência de pesquisas relacionadas à produção e comercialização do sorvete tipo italiano expresso, objetivou-se realizar uma pesquisa de campo a fim de obter dados sobre o perfil dos vendedores de sorvete tipo Italiano comercializados nas ruas do centro da cidade de Maceió - AL. Foram realizadas entrevistas durante o mês de Abril de 2010 com a aplicação de questionário a 16 vendedores nos seus pontos de venda. Dentre os entrevistados 60% são do sexo feminino e 40% do sexo masculino e a maior parte destes vendedores estão entre as idades de 18 e 25 anos (56,25%). A falta de qualificação e experiência para outras áreas de trabalho levaram estas pessoas a trabalhar com a máquina de sorvete, tornado-se para 75% deles a única renda. Entretanto a comercialização de alimentos não deve ser utilizada como uma alternativa informal para a geração de renda, pois é necessário um apoio técnico por parte do governo, dos órgãos de fiscalização, das instituições de ensino e principalmente uma fiscalização constante, o que minimizariam possíveis riscos a saúde dos consumidores.

Palavras-chave: Sorvete italiano, comercialização, perfil dos vendedores

INTRODUÇÃO

A comercialização informal de alimentos de um modo geral está crescendo no estado de Alagoas e esse comércio é dos mais procurados pela população por oferecer alimentos já prontos para consumo, com rapidez e preço acessível. Dentre esses produtos, os sorvetes tipo italiano expresso tem um grande destaque principalmente no centro da cidade de Maceió tornando-se tanto renda complementar ou até mesmo renda única de vários comerciantes.

Para garantir a qualidade dos sorvetes é de fundamental importância que em todas as etapas de fabricação utilize-se um procedimento higiênico-sanitário e matéria prima de qualidade. Pois os locais de produção e comercialização dos sorvetes italianos não são ideais, aumentando a probabilidade de contaminação do mesmo, uma vez que os pontos de venda estão localizados na sua maioria na rua, na porta de lojas ou bancas de revista e lanchonetes, locais estes que tem uma maior quantidade de sujidades e poeira devido à constante circulação de pessoas, além do mais os locais são desprovidas de água potável em abundância para higienização de equipamentos, utensílios e para higiene pessoal.

Vários estudos realizados em diferentes estados do Brasil relatam contaminação de sorvetes por microrganismos patogênicos e evidenciam também condições higiênico-sanitárias insatisfatórias (SANDOVAL *et al.*, 1969; CHAVES *et al.*, 1987; NASCIMENTO *et al.*, 1999; RIEKES *et al.*, 2000; PINTO *et al.*, 2000; HOFFMANN *et al.*, 2000; ARMONDES *et al.*, 2003).

As boas práticas de fabricação devem ser utilizadas durante a fabricação do sorvete a fim de evitar a contaminação do alimento. Dentre essas práticas, pode-se citar a utilização de leite e/ou derivados pasteurizados corretamente, emprego de tratamento térmico adequado, utilização de matéria-prima de boa

qualidade e, principalmente, atenção com o manuseio, sempre procurando respeitar o binômio tempo/temperatura de armazenamento e produção.

Devido à ausência de pesquisas relacionadas à produção e comercialização do sorvete tipo Italiano Expresso, objetivou-se realizar uma pesquisa de campo a fim de obter dados sobre o perfil dos vendedores e levantamento dos pontos de venda existentes nas ruas do centro da cidade de Maceió - AL.

MATERIAL E MÉTODOS

Durante o mês de Abril de 2010 foi realizado um levantamento dos pontos de venda de sorvete tipo Italiano Expresso existentes nas ruas da cidade de Maceió - AL e aplicação de questionário com 16 vendedores. O questionário aplicado seguiu o modelo da figura abaixo.

Figura 1 – Questionário aplicado aos vendedores PERFIL DOS VENDEDORES Ponto de venda Vendedor: Data: 1. Sexo: 2. Faixa etária () Feminino () até 17 ()26 a 49 () 18 a 25 () acima de 50) Masculino 3. Escola ridade () Analfabeto Ensino Pundamental () Completo () Incompleto () Emandamento Ensino Médio () Completo () Incompleto () Em andamento Ensino Superior () Completo () Incompleto () Em andamento 3. Há quanto tempo você trabalha vendendo sorvete italiano?) anos () meses () semanas (4. Por que escolheu trabalhar com esse produto? () única 5. Essa renda é: () complementar 6. Houve uma preparação para trabalhar com esse) Curso) Palestra tipo de alimento? () sɨm () não) aprende u com outro vendedor 7. Você conhece as (BPF) Boas Práticas na Fabricação de alimentos () sim () não 8. Você aplica as BPFs em seu estabelecimento? () sim () não 9. O seu local de trabalho oferece condições para producir um alimento seguro? Se () sɨm () não não, o que falta pra melhorar? 10. Já recebeu visita da vigilância Sanitária () não () sɨm 11. Você e seu produto estão preparados para receber visitas da vigilância sanitária () sɨm () não 12. Você gostaria de ter o apoio de nossa instituição (IF-AL) para ter um alimento () sim () não de melhor qualidade dentro dos padrões estabelecido pela legislação em vigor?

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Foram identificados 16 pontos de venda que comercializam sorvete tipo Italiano Expresso. Dentre os entrevistados 60% são do sexo feminino e 40% do sexo masculino. Quanto à faixa etária 56,25% dos vendedores apresentam idade entre de 18 e 25 anos (Gráfico 1). Geralmente é nessa idade que os jovens estão terminando o ensino médio e entrando no mercado de trabalho.

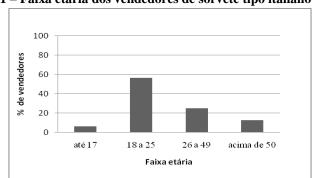


Gráfico 1 – Faixa etária dos vendedores de sorvete tipo italiano expresso.

De acordo com o Gráfico 2, 75% dos vendedores têm a comercialização do sorvete como renda única, segundo eles devido ao desemprego, falta de qualificação e experiência para outras áreas de trabalho, levaram estas pessoas a trabalharem com a máquina de sorvete que é de fácil manuseio, tornando-se uma alternativa para a geração de renda. Porém trabalhar com alimentos, seja ele qual for, é de fundamental importância preparo e conhecimento principalmente sobre Boas Práticas na Fabricação (BPFs) de Alimentos.

Do total de vendedores 75% trabalham a menos de um ano, sendo 87% dos entrevistados sentem-se preparados para uma possível visita do órgão fiscalizador (Vigilância Sanitária), no entanto apenas 37% possuem conhecimento ou já ouviram falar sobre as BPFs e aplicam o que sabem sobre o assunto: As técnicas utilizadas para lavagem de mãos, limpeza de utensílios, manutenção da máquina, armazenamento dos insumos e principalmente o preparo e armazenamento adequado do sorvete.

25%
■ÚNICA
■COMPLEMENTAR

Gráfico 2 – Renda gerada pela comercialização de sorvetes tipo Italiano Expresso.

A venda de sorvete nas ruas do centro da cidade de Maceió cresce de forma rápida e desordenada, e o preocupante é que não há o acompanhamento necessário nem para fiscalizar nem para orientar os vendedores de como produzir o sorvete sem gerar riscos a saúde dos consumidores, isto fica evidenciado no Gráfico 3, no qual 75% do entrevistados afirmaram que nunca receberam a visita da Vigilância Sanitária e os 25% restantes só recebem as visitas porque as máquinas estão instaladas dentro de lanchonetes, ou seja, as visitas têm o intuito de fiscalizar as lanchonetes e não necessariamente as máquinas de soverte tipo Italiano Expresso.

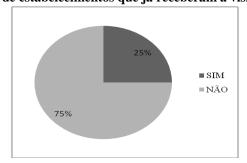


Gráfico 3 - Porcentagem de estabelecimentos que já receberam a visita da vigilância sanitária

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A comercialização de alimentos não deve ser utilizada como uma alternativa informal para a geração de renda, pois é necessário um apoio técnico por parte do governo, dos órgãos de fiscalização, das universidades, institutos e principalmente uma fiscalização constante, o que minimizariam possíveis riscos a saúde dos consumidores. Com esta preocupação se fez necessário uma continuação desta pesquisa através do acompanhamento da qualidade por meio de análises microbiológicas utilizando-as para a correção de possíveis falhas que venham interferir na qualidade do sorvete tipo Italiano Expresso.

REFERÊNCIAS

ARMONDES, M.P.; ISSY, P.N.; ANDRÉ, M.C.D.P.B.; SERAFINE, A.B. Aspectos higiênico-sanitários de sorvetes e caldas de sorvetes, produzidos artesanalmente na cidade de Goiânia - GO. **Higiene Alimentar**, v.17 n107, p. 86-94, 2003.

HOFFMANN, F.L.; PENNA, A.L.B.; COELHO, A.R.; MANSOR, A.P.; VINTURIM, T.M. Qualidade higiênico-sanitária de sorvetes comercializados na cidade de São José do Rio Preto-SP – Brasil. **Higiene Alimentar;** v.14, n.76, p.62-8, 2000.

NASCIMENTO, A. R.; VIÉGAS, R.G.; CARVALHO, P.A.B.; CANTANHEDE, F.B. Avaliação microbiológica de gelados comestíveis (picolé), de indústrias de pequeno porte da cidade de São Luís - MA. **Higiene Alimentar**, v.13, n.64, p.58-61, 1999.

PINTO, M.F.; PONSANO, E.H.G.; DELBEM, A.C.B.; LARA, J.A.F. Condição higiênico-sanitária de sorvetes fabricados por indústrias artesanais no município de Araçatuba – SP. **Higiene Alimentar**, v.11, n.72, p.50-52, 2000.

RIEKES, C.; ALGAUER, E.; BORTOLINI, A.; GONCALVES, E.P. Ação sanitária em estabelecimentos produtores de gelados comestíveis no Distrito Sanitário do Bairro Novo, em Curitiba. **Divulgação Saúde**, v.19, p.95-97, nov, 2000.

SANDOVAL, L.A.; PAULO, M.S.; ZUPELARI, T. Estudo físico-químico e microbiológico dos sorvetes consumidos na cidade de São Paulo. **Revista ILCT**, nov/dez. p.20-31, 1969.