



COMERCIALIZAÇÃO DO CALDO DE CANA-DE-AÇÚCAR NA AREA CENTRAL DO MUNICIPIO DE CAMPINA GRAN- DE, PB: ESTUDO DE CASO

**Ricardo P. Veras¹, Frederico C. Pereira¹, Anny K. V. de O. Lima², Josivanda P. Go-
mes³, Nair B. Lira⁴**

¹ Doutorando em Rec. Naturais, UFCG: rpveras@oi.com.br; fredcampos2000@yahoo.com.br

² Doutoranda em Engenharia Agrícola, UFCG: annykellyv@hotmail.com

³ Prof. Doutora Deptº de Eng. Agrícola da UFCG: josivanda@gmail.com

⁴ Enfermeira Graduada pela UNESC: riany@hotmail.com.br

RESUMO

Com significativa presença na economia brasileira a cana-de-açúcar atualmente vem se destacando no cenário nacional colaborando de forma significativa para o crescimento do País, é um produto renovável que gera açúcar, álcool e energia, ou seja, praticamente tudo na cana-de-açúcar pode ser utilizado. O caldo de cana é comercializado não só em feiras livres mais também em estabelecimentos comerciais e vias públicas. Essa pesquisa foi realizada com o objetivo de diagnosticar a higienização dos comerciantes formais de caldo de cana-de-açúcar na área central do município de Campina Grande, PB. Com a aplicação de questionários, verificou-se que os estabelecimentos que fornecem caldo de cana possuem um adequado padrão de higiene fornecendo um bom produto para a população, promovendo uma melhor qualidade do caldo de cana e dificultando o processo de contaminação e proliferação de doenças de origem alimentar.

PALAVRAS-CHAVE: comércio, consumidor, saúde

ABSTRACT

With significant presence in the Brazilian economy cane sugar has been increasing now in the national collaborating significantly to the growth of the country, is a renewable product that generates sugar, alcohol and energy, that is, practically everything in sugarcane can be used. The sugar cane juice is marketed not only in free markets but also in commercial establishments and public roads. This survey was conducted in order to diagnose the cleanliness of formal traders broth cane sugar in the central city of Campina Grande, PB. With the use of questionnaires, it was found that the establishments supplying sugarcane have a good standard of hygiene by providing a good product for the population, providing a better quality of sugar cane juice and inhibit the process of contamination and spread of foodborne diseases.

KEYWORDS: trade, consumer, health

INTRODUÇÃO

Nos dias de hoje, o Brasil é o maior produtor de cana-de-açúcar do mundo, seguido pela Índia, China e Tailândia. Segundo a Companhia Nacional de Abastecimento, os estados do Centro-Sul são responsáveis pelo processamento de 90% da produção e os do Norte/Nordeste pelo restante. O estado de São Paulo continua liderando o ranking produtivo do país, com uma projeção que varia entre 360,4 e 367,7 milhões de toneladas. Esses números representam cerca de 60% da cana que será processada em todo o Brasil (UNICA, 2008).

A agroindústria está em crescimento e desenvolvimento, e a cada dia as tecnologias veem surgindo para aumentar a eficiência dos processos industriais. Entre as culturas do setor, a cana-de-açúcar vem sendo alvo de pesquisas devido aos seus produtos de grande importância econômica como o álcool (biocombustível), o açúcar e a energia elétrica (cogeração). Com o crescimento econômico, busca-se o aumento do rendimento industrial e melhorias das tecnologias de produção (Dweck, 2008).

O caldo de cana-de-açúcar conserva todos os nutrientes com destaque para o ferro, o cálcio, o potássio, o sódio, além das vitaminas C e do complexo B. Mas são os carboidratos que se destacam como os seus principais componentes tornando-o uma ótima fonte de energia (Chen & Chou, 1993). Muito indicada para pessoas anêmicas, hipertensos e praticantes assíduos de atividades físicas. O caldo de cana é vendido formalmente e informalmente em carros no centro e nas feiras livres que tem maior risco de contaminação durante a manipulação, exposição e transporte, fato que pode afetar a saúde do consumidor.

Esta pesquisa teve o objetivo de avaliar as condições higiênico-sanitárias dos estabelecimentos que promovem a venda de caldo-de-cana para o consumo humano, na área central do Município de Campina Grande, PB.

METODOLOGIA

Para a realização deste trabalho foi utilizada a metodologia de estudo de caso com a aplicação de questionários, adaptado de Nascimento

(2009), e a metodologia de pesquisa bibliográfica com a revisão de literatura pertinente ao tema, com a intenção de verificar a higienização da cana comercializada na área central do município de Campina Grande-PB, no que diz respeito aos seguintes itens: 1. Grau de escolaridade; 2. Tempo de comercialização com caldo de cana; 3. Procedência da cana-de-açúcar; 4. Armazenamento da cana-de-açúcar; 5. Procedência do gelo; 6. Recipiente para venda ao consumidor; 7. Frequência da limpeza e produtos utilizados na limpeza da moenda; 8. frequência de higienização das mãos; 9. Frequência de despejo do lixo e o destino dos resíduos recolhidos; 9. Instrução da Vigilância Sanitária e conhecimento sobre doenças transmitidas por alimentos; 10. Quantidade de pessoas trabalhando no estabelecimento e a renda mensal com a venda de caldo de cana.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Com a aplicação de questionários com os proprietários dos estabelecimentos formais e informais, que trabalham com vendas de caldo de cana-de-açúcar na área central de Campina Grande, foram observados os resultados a seguir:

Grau de escolaridade

No que se refere ao grau de escolaridade dos proprietários de comércio de caldo de cana, observa-se (Figura 1) que 40% possuem o ensino médio, 40% ensino fundamental e 20% dos proprietários possuem o ensino superior.

Tempo de comercialização com caldo de cana

Observa-se na Figura 2 que 20% dos proprietários comercializam a o caldo da cana de 1 a 5 anos, 50% de 6 a 10 anos, e 30% dos co-

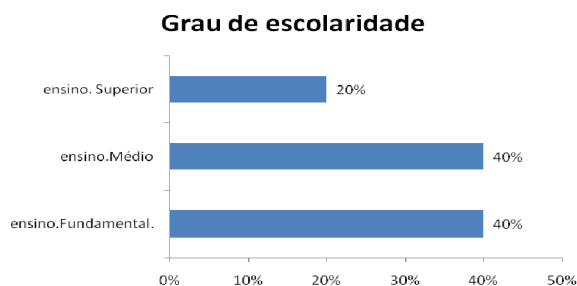


Figura 1. Grau de escolaridade dos proprietários de caldo de cana

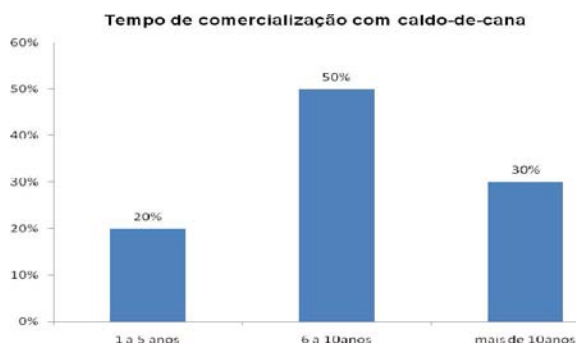


Figura 2. Tempo de comercialização dos proprietários de caldo de cana

merciantes trabalham com caldo de cana a mais de 10 anos.

Procedência da cana-de-açúcar

Em relação à procedência da cana-de-açúcar para a produção do caldo de cana nos estabelecimentos, 100% dos comerciantes tem conhecimento do local onde a matéria prima fora cultivada.

Armazenamento da cana-de-açúcar

Foi observado (Figura 3) no que se refere ao armazenamento da cana-de-açúcar, 40% dos entrevistados afirmam que armazenam a cana-de-açúcar em sua própria residência e 60% em depósitos.

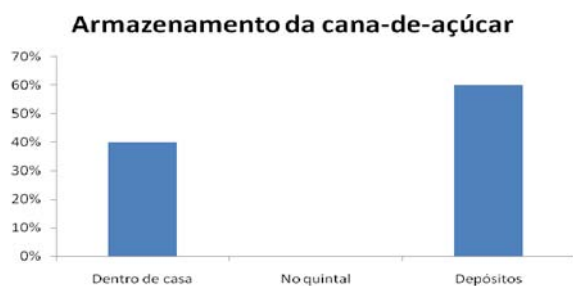


Figura 3. Armazenamento da cana-de-açúcar dos proprietários

Procedência do gelo

Observou-se a procedência do gelo utilizado no resfriamento do caldo de cana pelos comerciantes: 20% é produzido no local de preparo do caldo, 30% na residência dos comerciantes e 50% dos estabelecimentos compram o gelo de outros comércios (Figura 4).

Recipiente para venda ao consumidor

Quando questionados sobre o recipiente para o fornecimento do caldo de cana para ao



Figura 4. Procedência do gelo dos proprietários de caldo de cana

consumidor, apenas 10% só usavam copos de vidro, 30% copos descartáveis e 60% dos estabelecimentos utilizavam copos descartáveis e de vidro (Figura 5).

Recipiente para venda ao consumidor

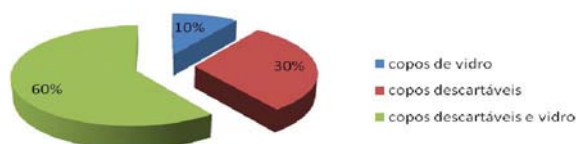


Figura 5. Recipiente para venda ao consumidor de caldo de cana

Frequência da limpeza (dia) e os produtos utilizados na limpeza da moenda

Foi observado que 20% dos comerciantes faziam a limpeza das moendas duas vezes ao dia, 30% em intervalos de moagem e 50% apenas uma vez ao dia. Os produtos utilizados para a limpeza da moenda foram 10% apenas água, 20% água e sabão e 70% água e detergente (Figura 6).

Frequência de higienização das mãos (dia)

Com relação à higienização das mãos dos comerciantes ao trabalharem com a produção do caldo (Figura 7, 10% lavam as mãos apenas uma vez, 30% de duas a cinco vezes e 70% dos entrevistados lavam as mãos entre os intervalos das vendas.

Frequência de despejo do lixo (dia), e o destino dos resíduos recolhidos

No que se refere à frequência de recolhimento do lixo nos estabelecimentos (Figura 8), 10% recolhe o lixo em intervalos de dias, 30% uma vez ao dia e 60% duas ou mais vezes ao dia, já para o destino desse resíduo ob-

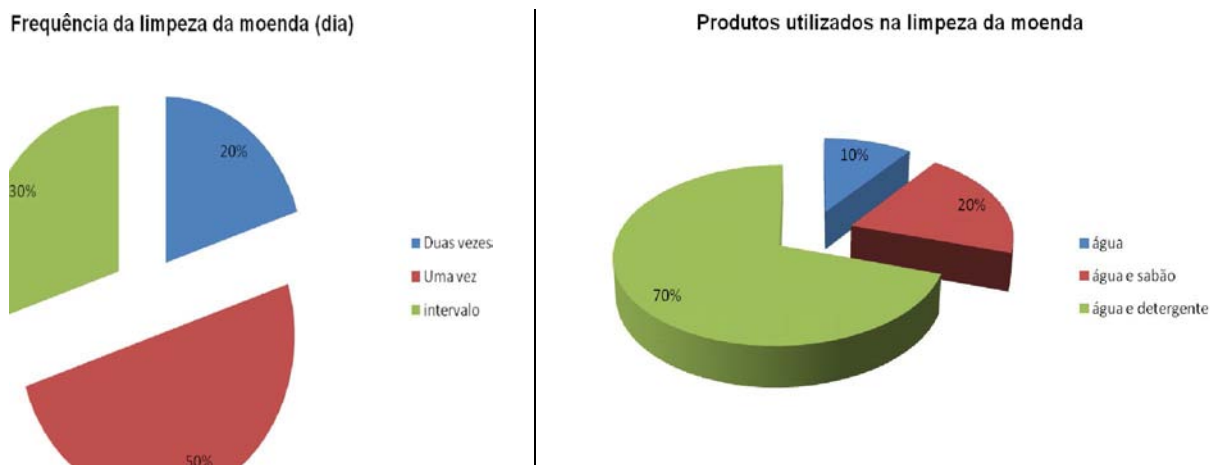


Figura 6. Frequência da limpeza e Produtos utilizados na limpeza da moenda de caldo de cana

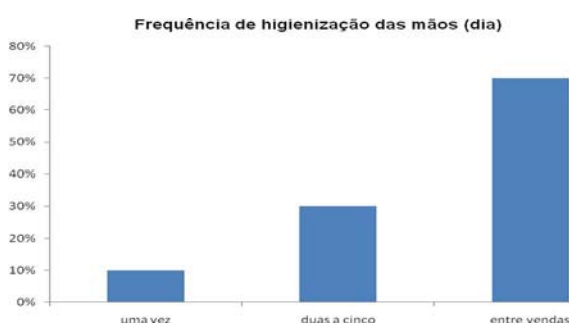


Figura 7. Frequência de higienização das mãos dos proprietários

servou-se que 60% do lixo tem seu destino convencional, 30% reciclagem e 10% para queima.

Instrução da vigilância sanitária e conhecimento sobre doenças transmitidas por alimentos

No que se refere às instruções fornecidas sobre o trabalho com alimentos pela vigilância sanitária, apenas 10% dos comerciantes não foram instruídos corretamente já 90% receberam alguma orientação (Figura 11). Quando questionados sobre o conhecimento de doenças que podem ser transmitidas através dos alimentos 90% dos comerciantes tem algum conhecimento sobre este tema, e apenas 10% afirmaram não ter nenhum conhecimento sobre o assunto.

Quantidade de pessoas trabalhando e a renda mensal com a venda de caldo de cana

Apenas 40% dos estabelecimentos possuem apenas um vendedor, 30% um vendedor e um ajudante e 40% um vendedor e mais de um ajudante. Em relação à renda mensal advinda da venda do caldo de cana nos estabelecimen-

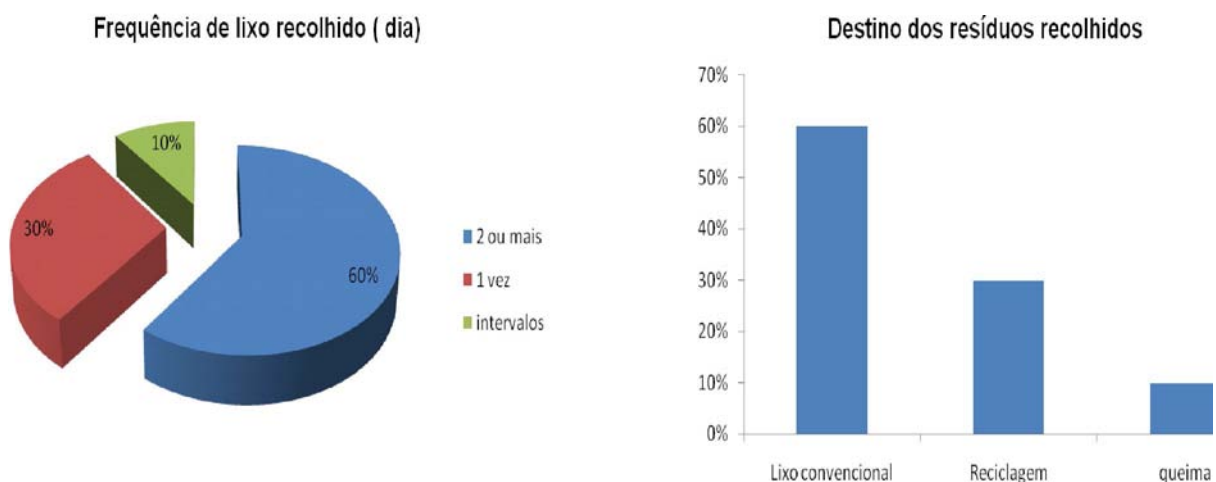


Figura 8. Frequência de lixo recolhido e destino dos resíduos recolhidos dos estabelecimentos de caldo de cana

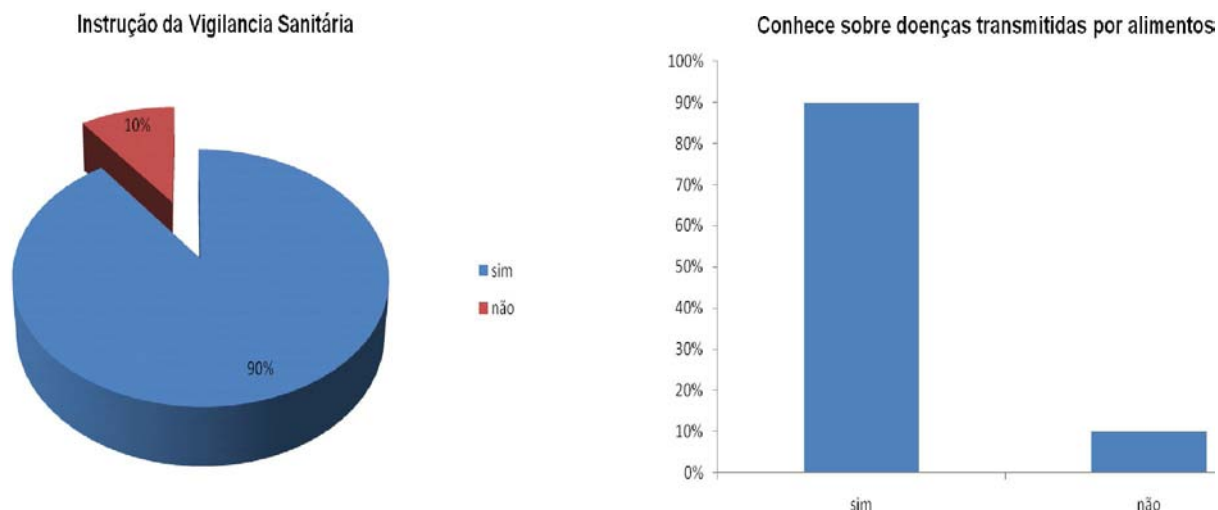


Figura 9. Instrução da vigilância sanitária aos proprietários de caldo de cana, e conhecimento sobre doenças transmitidas por alimentos



Figura 10. Quantidade de trabalhadores nos estabelecimentos e renda mensal dos proprietários de caldo de cana

tos, apenas 10% ganham abaixo de um salário mínimo, 20% tem renda equivalente a um salário mínimo e 70% dos proprietários afirmaram obter renda mensal de mais de um salário mínimo.

CONCLUSÕES

A vigilância sanitária tem um importante papel no que se refere à instrução dos comerciantes sobre doenças e na fiscalização da higiene do comércio de caldo de cana, em estabelecimentos formais e informais. As grandes maiorias dos estabelecimentos situados na região central do comércio de Campina Grande estão de acordo com os procedimentos de higienização impostos pelo ministério da saúde.

REFERÊNCIAS

- CHEN, J. C. P.; CHOU, C. Cane sugar handbook. A manual for cane sugar manufacturers and their chemists. 12nd.ed. New York John Wiley & Sons, 1993.
- DWECK, DENISE. O brilhante futuro da cana-de-açúcar. Portal Revista Exame: Disponível em <http://portalexame.abril.uol.com.br/negócios/financeiros/economia>. Acesso em 27/07/2009.
- NASCIMENTO, M, C, S, do. Uma abordagem sobre a comercialização de caldo de cana nas feiras livres do município de Itaquaquecetuba estudo de caso 2009. Monografia (Tecnólogo em Logística) Faculdade de Tecnologia da Zona Leste, SP. 2009.
- UNICA – União da Agroindústria Canavieira de São Paulo. Disponível em: <<http://www.portalunica.com.br>>. Acesso em 28/07/2009.