

BASES PARA O PLANEAMENTO DE ESTRATÉGIAS DE EDUCAÇÃO SANITÁRIA ALIMENTAR EM NIASA: CASO DE LICHINGA

JORGE JORGE CAUDE

INSPENÇÃO NACIONAL DAS ACTIVIDADES ECONOMICAS (INAE), DELEGAÇÃO DO NIASA

1. INTRODUÇÃO: Nos países com menores índices de desenvolvimento, a venda de “produtos alimentares” nas ruas tem-se configurado como uma actividade com importância socioeconómica, sanitária e nutricional. Principalmente nos países em desenvolvimento, este comércio constitui proeminente fonte de renda, sendo favorecida pelos elevados índices de desemprego, escassez de postos de trabalhos formais, baixo poder aquisitivo da população, acesso limitado ao mercado de trabalho formal e, além das migrações campo-cidade. Em Lichinga, cidade no norte de Moçambique, o hábito de ingerir refeições fora de casa é uma tendência que cresce a cada dia, seja pela necessidade de comer no posto de trabalho ou num local próximo, seja pela falta de tempo associado aos preços baixos que são vendidas estas refeições. Este comportamento vem provocando o aumento do número de locais de produção e comercialização de alimentos colectiva no centro urbano, sendo uma actividade económica que emprega centenas de munícipes.

3. MÉTODO: A pesquisa que serviu de base ao presente trabalho obedeceu a um método misto, qualitativo e quantitativo, através da qual permitiu avaliar algumas variáveis epidemiológicas e socioculturais. Quanto ao procedimento, a pesquisa é de carácter de estudo de caso que compreendeu em analisar as condições sanitárias dos locais, das instalações, do pessoal e equipamentos utilizados para comercialização de alimentos na área de estudo. No que tange às técnicas de recolha de dados, foram usados à revisão bibliográfica e documental, observação, e entrevista semi-estruturada. Portanto, foi aplicada uma técnica de amostragem intencional, através da qual foram selecionadas 40 manipuladores/vendedores de alimentos dos quatro principais mercados da cidade de Lichinga (Central, Namacula, Sanjala e Chiuaula). E no que refere ao modelo de análise dos resultados, foi feita de forma interpretativa e narrativa, destacando as compreensões dos vários intervenientes da pesquisa, e consoante os principais tópicos da investigação.

4. RESULTADOS: Dos 40 entrevistados, 80% responderam que não terem unhas das mãos cortadas e limpas, cabelo e barbas em condições de asseio. Em relação às condições de limpeza 40% asseguraram que nos seus locais de venda de alimentos recebem algum tipo de tratamento de limpeza, sendo o mesmo realizado de uma maneira bastante simples, ou seja, não é feita desinfecção da superfície. A maioria dos locais de venda de produtos alimentares observados localiza-se próximo das vias públicas, onde há um grande fluxo de pessoas e automóveis, ou seja, apenas das instalações físicas se mostram minimamente protegidos da poeira e de outros agentes nocivos, deixando os produtos expostos à poluição urbana.

2. OBJECTIVOS:

2.1. Objectivo geral:

- ✓ Avaliar as condições higiénico-sanitários das barracas, manipuladores e utensílios utilizados na preparação e venda de produtos alimentares nos mercados da cidade de Lichinga.

2.2. Objectivos específicos:

- ✓ Descrever as condições higiénico-sanitárias dos locais e instalações, equipamentos e dos manipuladores dos alimentos nos mercados da cidade de Lichinga;
- ✓ Diagnosticar o nível de conhecimentos sobre segurança de alimentos dos vendedores de alimentos dos mercados informais de Lichinga;
- ✓ Propor estratégias de educação sanitária alimentar na provincia do Niassa, particularmente na cidade de Lichinga;
- ✓ Analisar até que ponto os vendedores de “produtos alimentares” contribuem para a contaminação dos alimentos que são confeccionados e comercializados nos mercados da cidade de Lichinga.

5. CONCLUSÃO:

A maioria dos locais de preparação e venda de alimentos avaliados neste estudo não oferece condições de higiene aceitáveis, não obedecendo aos requisitos básicos de comercialização de produtos alimentares.

Quanto ao nível de conhecimento dos vendedores de alimentos, dizer que esses não aplicam técnicas adequadas de manipulação, bem como as normas que permite assegurar as condições de higiene dos alimentos vendidos. Portanto, recomenda-se ao Gorveno para: a). Que se proporcione a construção de infraestruturas apropriadas e que estejam reunidas condições higiénicas regulares para venda de alimentos; e b). Que se providencie aos vendedores mini-cursos de capacitação em materia de manuseamento de alimentos.

6. PALAVRAS CHAVE: Alimento; Confeção; Consumo; Venda; higiene sanitária.

Tabela 1. Percepção das normas de higiene dos vendedores

DESCRIÇÃO DAS NORMAS DE HIGIÊNE PARA O PESSOAL	SIM	%	NÃO	%
Unhas das mãos cortadas e limpas, cabelo e barbas em condições de asseio.	8	20%	32	80%
Uso de bijouterias.	30	75%	10	25%
Os que Lavam as mãos entre uma venda e outra.	21	8,4%	19	91,4%
Lavagem das mãos antes do início de trabalho, com água potável e detergente.	29	72,5%	11	27,5%
Os que Lavam as mãos entre uma venda e outra	21	8,4	19	91,4%
Uso de uniforme de trabalho.			23	80%
Os não Lavam as mãos após o manuseio do dinheiro	40	100%	00	00

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1.ALVES. T. M. B. Bases para o planeamento de estratégias de educação sanitária alimentar em Moçambique (Confeção, Venda e Consumo de Alimentos no espaço Público). Dissertação para obtenção do grau de Mestre em Segurança Alimentar e Saúde Pública, no Instituto Superior de Ciências da Saúde EGAS MONIZ. 2014
- 2.BATISTA, P. e LINHARES, M, (2005). *Higiene e Segurança Alimentar na Restauração* Vol. I-Iniciação, Forvisao-Consultoria em Formação Integrada, Guimarães.
- 3.DE ABREU. A. P. Sector Informal, Microfinanças e Empresariado Nacional em Moçambique. Artigo científico: p. 39-54. 2007. Disponível em: <https://doi.org/10.4000/cea.930>
- 4.FAO (1997). *Report of an FAO Technical Meeting on Street Foods. Street foods*(FAO food and nutrition paper nº 63) - ISBN 92-5-003959-X, VialledelleTerme diCaracalla, 00100. Rome, Italy.

Correspondência:

Autor: JORGE JORGE CAUDE

Filiação: INSPENÇÃO NACIONAL DAS ACTIVIDADES ECONOMICAS (INAE), DELEGAÇÃO DO NIASA

E-mail: caude.jorge@gmail.com

Tell: +258 868793420 ou 846449590

