

Manual de Gestión para Responsables de Sección CARNICERÍA

**DEPARTAMENTO DE VENTAS
TIENDAS PROPIAS**



INTRODUCCIÓN

Apreciado colaborador,

El presente manual ha sido confeccionado con el objetivo de garantizar los conocimientos técnicos necesarios para la realización de las funciones de un responsable de sección de cualquiera de nuestros supermercados Condis.

En él encontraréis no sólo los procedimientos para la realización de vuestras funciones ordinarias (pedidos, introducción de datos en PC, control de inventarios, etc.) sino multitud de consejos para la buena gestión del margen y la reducción de la pérdida desconocida.

Se trata pues, de una herramienta de trabajo que debéis utilizar siempre que tengáis alguna duda sobre algún procedimiento concreto y, sobretodo, debéis transmitir su contenido a todos vuestros colaboradores para garantizar la correcta gestión de la sección cuando vosotros, por cualquier razón (vacaciones, día de descanso semanal, etc.) no estéis.

El manual ha sido confeccionado por un equipo de trabajo compuesto exclusivamente por profesionales del Departamento de Ventas de tiendas propias de Catalunya.

Muchas de las operativas de gestión, y de los contenidos descritos en este manual son exclusivos de nuestra empresa y por lo tanto confidenciales. Los manuales son material propiedad de Condis por lo que deberán permanecer siempre en la tienda para uso interno. Queda expresamente prohibida la realización de copias de parte o de la totalidad de los contenidos de este manual, así como su distribución fuera del ámbito de nuestra empresa.

Los contenidos en materia de operativa de gestión son actualizables. Cualquier cambio que se produzca en un futuro os será comunicado para ser añadido con posterioridad en el manual correspondiente.

Gracias a todos por vuestra colaboración
Mario Martínez
Jefe del Dpto. de Ventas Catalunya
Condis Supermercats S.A.



ÍNDICE DEL MANUAL DE RESPONSABLES DE SECCIÓN CARNICERÍA.

1. ATENCIÓN AL CLIENTE.

- 1.1. Introducción.
- 1.2. Para conseguir la confianza de los clientes.
- 1.3. Actitudes positivas en la comunicación.

2. PLATAFORMA.

- 2.1. Introducción.
- 2.2. Recepción y sistema de pedido.
- 2.3. Preparación de pedidos en plataforma.
- 2.4. Forma de servicio.

3. GESTIÓN DE PEDIDOS.

- 3.1. Candenciero.
- 3.2. Introducción en el PC.

4. RECEPCIÓN DE PRODUCTO.

- 4.1. ¿Qué hacer cuándo se recibe?
- 4.2. Verificación factura versus peso.

5. IMPLANTACIÓN.

- 5.1. Implantación de las diferentes familias.
- 5.2. Departamentos que pertenecen a la sección de carnicería.
- 5.3. Precios y etiquetaje.
- 5.4. Etiquetaje de la carne (normativa vigente).
- 5.5. Envasado en atmósfera protectora (bdf).

6. GESTIÓN DE MERMAS.

- 6.1. ¿Qué es una merma?
- 6.2. ¿Cómo se produce?
- 6.3. ¿Cómo evitarlas?
- 6.4. Tratamiento.

7. CONTROL DE ABONOS.

- 7.1. Qué es un abono.
- 7.2. Gestión y canalización

8. CONTROL DE INVENTARIOS.

- 8.1. ¿Cómo se realiza?

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

- 9.1. Manipulación y conservación de la carne.
- 9.2. Tipos de calidad en la carne según la edad y la raza del animal.
- 9.3. Despiece de la ternera según categoría.
 - 9.3.1. Características y cualidades de la ternera según categorías.
- 9.4. Tipos de maneras de cocinar la ternera según pieza.
- 9.5. Consejos en lo referente a cómo se cocina la ternera.

10. GESTIÓN CAMPAÑA DE FRESCO.

11. SEGURIDAD EN EL TRABAJO.

- 11.1. Introducción.
- 11.2. Riesgos propios del trabajo.
 - 11.2.1. Sobreesfuerzo.
 - 11.2.2. El Manejo de cargas.
 - 11.2.3. El trasiego de combis
 - 11.2.4. Cortes y golpes.
 - 11.2.4.1. Manejo de cuchillos.
 - 11.2.4.2. Manejo de la cortadora.

12. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.

- 12.1. Manipulador de alimentos.
- 12.2. Cuáles son las obligaciones del manipulador de alimentos.
- 12.3. Condiciones que favorecen la contaminación.
- 12.4. Conservación por tipos de productos.
- 12.5. Refrigeración-congelación.
- 12.6. ¿Cómo apreciar la calidad de un producto congelado?
- 12.7. Almacenamiento.
- 12.8. Higiene personal.
- 12.9. Actitudes básicas del manipulador de alimentos.

13. PROTOCOLO DE GESTIÓN SECCIONES DE CARNE EN LS.

1. ATENCIÓN AL CLIENTE:

1.1 INTRODUCCIÓN:

A primera vista parece que el trabajo del vendedor es lograr pedidos, conseguir que el cliente compre el artículo, producto o mercancía. Sin embargo, aunque la compra es el resultado práctico final de toda buena venta, no lo es todo.

El objetivo más importante de nuestro trabajo es ofrecer al cliente una atención de calidad y servicio que nos permita obtener su **confianza** en nuestra tienda en particular y en nuestra empresa en general. Por lo tanto, la venta la tenemos que entender como una acción bilateral: debe beneficiar tanto al comprador como al vendedor. De lo contrario, no podrá existir con toda seguridad una relación a largo plazo. El cliente no volverá a nuestra tienda.

Lo primordial es cuidar todos los detalles al máximo, para poder conseguir los objetivos ya que el resto de etapas (pedido, exposición, limpieza, etc.) tienen, como última finalidad, la de satisfacer y fidelizar al cliente.

1. ATENCIÓN AL CLIENTE:

1.2 PARA CONSEGUIR LA CONFIANZA DE LOS CLIENTES, DEBEMOS:

- Antes de la venta: Bienvenida (saludo); preguntaremos para detectar las necesidades del cliente.
- Durante la venta: Solucionar las necesidades y ofrecer un asesoramiento adecuado a las demandas de cada persona (recetas, conservación, sabores, etc.)
- Adoptar una actitud comercial: sugerir productos, recordar ofertas, siempre sin insistir. Explorar nuevas posibilidades de venta (ser vendedores no "despachar")
- Comunicarse con el cliente con educación, respeto, amabilidad y espíritu de servicio.
- Orientarle sobre cómo manipular el producto.
- Después de la venta: Entregar el producto en la mano. Dar gracias por la compra y despedirse.

1. ATENCIÓN AL CLIENTE:

1.3 ACTITUDES POSITIVAS EN LA COMUNICACIÓN:

- **Sonreír.** Si quieres ser un profesional de los servicios la sonrisa forma parte de tu trabajo.
- **Jamás engañarle.** Buscaremos que confíe y tenga seguridad en nosotros. Para ello prometeremos y aseguraremos todo aquello que sabemos que podemos cumplir. No engañemos con falsas expectativas.
- **Mirar a los ojos** del cliente mientras se le está hablando.
- **Tono de entusiasmo y ganas de atender al cliente.**
- **Atender a todo el mundo con el mismo interés, no hacer distinciones.**
- **Tener mucho cuidado con la comunicación no verbal** (gestos, posturas, miradas). Pensad que nos están entendiendo perfectamente.

El **cliente** no es una interrupción de nuestro trabajo, si no es objeto de éste, ya que nos hace un favor dándonos la oportunidad de servirlo.

1. ATENCIÓN AL CLIENTE:

- **Disculparse ante quejas** por productos en mal estado o de calidad inferior a la esperada. Dar las explicaciones oportunas y, si es necesario, ofrecer otro producto o proponer el cambio.
- **Demostrar respeto por las opiniones ajenas.** Jamás se le puede decir a un cliente que está equivocado.
- **Tener mucho cuidado con la conversación excesiva.** Dada la situación es preferible hacer entender al cliente que tenemos trabajo y que no podemos estar por la conversación, antes que ignorarlo.
- **Tratar de Vd. y hacer servir "señor" y "señora"**
- **Hay que vender el producto que más sirva a los intereses del cliente y nunca hay que vender sólo con el objetivo de facturar.** Es nuestro deber suministrárselos de manera rentable para él y para nosotros.
- **Personalizar la relación con el cliente.**

1. ATENCIÓN AL CLIENTE:

Recordar

LOS CLIENTES FIELES NO NACEN, SE HACEN



2. PLATAFORMA

2.1 INTRODUCCIÓN DE LA PLATAFORMA DE LA UNIDAD CÁRNICA.

Desde hace ya unos años Condis viene sirviendo a las tiendas propias y franquiciadas los productos de carne de libre servicio (bandejas) desde la plataforma de la unidad cárnica.

La materia prima con la que se trabaja es de primerísima calidad, dentro de los estándares de control que marca la comunidad europea.

Prácticamente la totalidad de la misma nos la sirven proveedores del país, **(por ejemplo el cordero aragonés o la ternera de Girona, nacida y criada en el país).**

General Carnia, S.A.

El pasado mes de febrero, se firmó un acuerdo de colaboración entre Condis y la empresa "General Carnia, S.A.", empresa líder en el sector de las industrias cárnicas.

Como consecuencia de esta colaboración, Condis está realizando inversiones para la mejora general del funcionamiento interno de la Unidad Cárnica y de la calidad y presentación del producto cárnico.

Esta plataforma dispone de modernas instalaciones refrigeradas y maquinaria de última generación en cuanto a corte y envasado.

NUEVA MÁQUINA TERMOSELLADORA:

- No hay pérdidas de gas.
- El producto no se calienta tanto ya que no recibe tanto calor directamente.
- El plástico que utiliza es más transparente y brillante
- No se deforma la bandeja

NUEVOS FORMATOS DE BANDEJAS:

- Más pequeñas: aprovechan más el espacio y no dan sensación de estar vacías.
- Más consistentes: no se deforman con tanta facilidad.

NUEVOS UNIFORMES PARA TODOS LOS TRABAJADORES:

- Más acordes con las condiciones de frío de las salas y secciones de manipulación y despiece de carne.

CINTAS TRANSPORTADORAS:

- Facilitan que el género llegue más fácilmente a las personas que lo están manipulando.

Con ello se gana, por un lado, en rapidez y por otro en seguridad ergonómica de las personas que manipulan los productos.

NUEVAS MÁQUINAS DE PRODUCTOS ELABORADOS:

- Se aumenta la productividad porque son máquinas más rápidas.
- Se aumenta el nivel de seguridad de las máquinas.
- Se evita que haya excesiva manipulación del producto por parte de las personas, y por tanto, se gana en seguridad alimentaria.

2. PLATAFORMA

2.2 RECEPCIÓN Y SISTEMA DE PEDIDO

El sistema de enviar los pedidos a la plataforma de la unidad cárnica es **por vía informática** dentro de un plazo marcado en cuanto a horario (**Máximo a las 12:00h de la mañana**).

Se aconseja que el pedido a realizar vía informática se realice antes de las 11:30h de la mañana. De esta forma, evitaremos la acumulación de pedidos a última hora y que el mismo pase a ser un pedido automático.

Una vez llegan los pedidos a la plataforma, esta información (“consolidado el pedido”) se traslada a la **sala de producción** para que sean preparados y puedan ser entregados al día siguiente.

El horario de trabajo de la plataforma es de 5 de la mañana a 9 de la noche de modo ininterrumpido, tanto en lo referente a la elaboración de la materia prima como a su posterior preparación para su distribución a tiendas al día siguiente.

2. PLATAFORMA

2.3 PREPARACIÓN DE PEDIDOS EN PLATAFORMA.

En lo referente a la preparación del género para tiendas, hay dos orígenes distintos:

- 1. Producción propia:** producción propia es todo aquel producto en bandejas que se fabrica en la misma plataforma, *como por ejemplo, la familia de la ternera, el buey, la familia del cerdo, la familia del cordero, así como parte de los elaborados (hamburguesas, etc....).*
- 2. Producto de piking:** todo aquel género que nos llega por proveedor externo, *como por ejemplo, la familia del pollo, conejo o parte de los elaborados.*

2.4 FORMA DE SERVICIO.

Desde primera hora de la mañana se procede a repartir todo el género, con nuestra amplia flota de camiones refrigerados, para que el mismo llegue a las tiendas con la máxima rapidez y seguridad en lo referente a la calidad del producto.

3. GESTIÓN DE PEDIDOS.

3.1 CANDENCIERO

El candenciero es una herramienta indispensable para poder **optimizar** los pedidos que se realizan a unidad cárnica.

El candenciero nos llega a la tienda en dos bloques, con dos semanas en cada uno de ellos.

El candenciero está compuesto por:

- ✓ **El código del producto.**
- ✓ **Su nombre o descripción.**
- ✓ **Los días de la semana. Dentro de este último apartado anotaremos la cantidad y el tipo de producto que se va a necesitar para su posterior venta.**

(Ver anexo de "Candenciero" en página siguiente (no utilizar, sólo está a modo de ejemplo)).

Para que todo este proceso sea **100 por 100 efectivo**, a la vez que se anota el género que vamos a pedir se debe anotar también el género que tenemos en stock, tanto el que **está a la venta** como el que está en **las cámaras frigoríficas**.

Esta sencilla operación nos servirá para ajustarnos de manera efectiva a lo que realmente necesitamos y evitar así el acumular referencias innecesariamente

CANDENCIERO PEDIDOS SECCIÓN CARNICERÍA.

CANDENCIERO PEDIDOS SECCIÓN CARNICERIA

FECHA: _____

Código	Descripción		LUN.	MAR.	MIER.	JUEV.	VIER.	SAB.	LUN.	MAR.	MIER.	JUEV.	VIER.	SAB.	Variaciones P.V.P.			
															1º	2º		
15071	P-FILET CONTRA CUIXA 1 SAF	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15070	P- CONTRA CUIXA AMB OS 1 SAF	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15073	P- PREPARAT PER BROU 1 SAF	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15072	POLLASTRE AJILLO 1 SAFATA	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15171	POLLASTRE FETGE 1 SAFATA	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15062	POLLASTRE FILET 1 SAFATA	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15063	PIT DE POLLASTRE 4 UNI	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15064	PIT POLLASTRE FILETEJAT 1 SAFATA	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15066	POLLASTRE ALES 1 SAFATA	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15065	POLLASTRE CUIXETES 1 SAFATA	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15060	POLLASTRE QUARTS DE CUIXA 1 SAF	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15098	POLLASTRE QUARTS DE CUIXA 4 UNI	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15034	POLLASTRE SENCER 1 SAF	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15036	POLLASTRE PAGES 1 SAFATA	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15048	POLLASTRE QUARTS 1 SAFATA	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15049	POLLASTRE SENCER A 1/8	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15061	P- QUARTS CUIXA BRASA 1 SAFATA	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15068	POLLASTRE BLANQUETA 1 SAFATA	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																
15069	POLLASTRE ALONS 1 SAFATA	PEDIDO																
		STOCK																
		VENTA																

3. GESTIÓN DE PEDIDOS.

3.2. INTRODUCCIÓN EN EL PC.

Pasos a seguir:

- ✓ **CONDAL - PEDIDOS POR MIP - Intro**
- ✓ **OPC. PED.- Intro**
- ✓ **F2 - Quiere crear un nuevo pedido? - S - Intro**
- ✓ **F8**
- ✓ **COD.INT.- Intro e introduzco código interno del producto**
- ✓ **CANT.-Introduzco la cantidad en cajas que quiero de ese producto.**
- ✓ **Una vez que he terminado, presiono dos veces ESC**
- ✓ **GE. Y ENV. (El pedido se envía automáticamente)**
- ✓ **Listar pedido- LIST PED**



3. GESTIÓN DE PEDIDOS.

CONSULTA DE LOS ESTADOS DE LOS PEDIDOS EN LA INTRANET

Con el objetivo de facilitaros el trabajo y evitaros llamadas telefónicas innecesarias, desde el departamento de Sistemas se ha desarrollado una herramienta informática en la cual podéis consultar el "**ESTADO EN QUE SE ENCUENTRAN VUESTROS PEDIDOS**", donde en breves segundos podréis conocer la siguiente información:

- Si el pedido ha entrado correctamente en el Almacén.
- Si ha salido el camión de la plataforma hacia vuestra tienda.

CONSULTA DEL ESTADO DE LOS PEDIDOS

Podéis acceder a través de la INTRANET a esta consulta para ver en qué estado se encuentran los diferentes pedidos que habéis realizado.

COMO ACCEDER A LA CONSULTA:

- Entrar en la INTRANET
- Aplicaciones / Consultas Logísticas

ESTADO DE LOS PEDIDOS

QUE CONSULTAS SE PUEDEN REALIZAR:

1. CONFIRMACIÓN DE QUE EL PEDIDO HA ENTRADO CORRECTAMENTE EN EL SISTEMA: (CONSULTA VÁLIDA PARA TODOS LOS PEDIDOS DE SECO, CARNE, CHARCUTERÍA, FRUTAS y VERDURAS, PESCADO). En este caso aparecerá el pedido en estado: **RECIBIDO** (color rojo), en caso contrario, no aparecerá dicho pedido en pantalla.

3. GESTIÓN DE PEDIDOS.

2. CONFIRMACIÓN DE QUE EL PEDIDO HA SALIDO DE LA PLATAFORMA: (**CONSULTA VÁLIDA SOLO PARA SECO y CHARCUTERÍA transportada con el SECO**). En este caso aparecerá el pedido en estado: **EXPEDIDO (color verde)**, en caso contrario aparecerá como **RECIBIDO** (color rojo) y el pedido podrá estar en los siguientes estados:

1. Pendiente de preparar.
2. Preparado y pendiente de expedir.

Esta consulta **NO SERÁ VÁLIDA** para los pedidos de FRUTAS y VERDURAS, PESCADO, CARNE y CHARCUTERÍA transportada con la carne, ya que las hojas de ruta se abren después de que el transportista haya salido de la plataforma, y en algunos casos al día siguiente.

EN RESUMEN

La primera consulta de **CONFIRMACIÓN DEL PEDIDO QUE HAYA ENTRADO CORRECTAMENTE** será válida y estará operativa para todos los pedidos de SECO, CHARCUTERÍA, FRUTAS, PESCADO y CARNE.

La segunda consulta de **CONFIRMACIÓN DE QUE EL PEDIDO HA SALIDO DE LA PLATAFORMA** será únicamente válida para los pedidos de SECO y CHARCUTERÍA transportada con el SECO.

Para los pedidos de charcutería transportada con la carne, frutas, pescado y carne **NO DEBEMOS TENER EN CUENTA** dicha información (consulta sobre si el camión ha salido con su pedido).

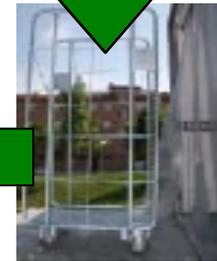
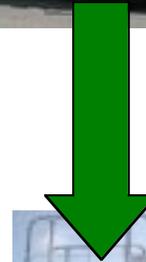
4. RECEPCIÓN DEL PRODUCTO.

4.1 ¿QUÉ HACER CUANDO SE RECIBE?

Lo prioritario cuando llega el género a la tienda



es evitar que se prolongue en exceso la rotura de la cadena de frío.



Por lo tanto, intentaremos que pase el mínimo tiempo desde la salida del género del camión hasta que se ubica el género en el punto de venta.



NO ROMPER LA CADENA DE FRÍO!!!



4. RECEPCIÓN DEL PRODUCTO.

4.2 VERIFICACIÓN FACTURA VERSUS PESO

Una vez recibido el género procederemos a repasar con el albarán las cantidades servidas.

A medida que se van colocando en el punto de venta, si se detectase alguna incidencia con respecto al género servido, se procederá a realizar un abono a unidad cárnica. (*ver apartado 7.Control de abonos*).

5. IMPLANTACIÓN.

5.1 IMPLANTACION DE LAS DIFERENTES FAMILIAS

La implantación será la siguiente:

1. Familia del pollo, pavo, conejo más sus elaborados.
2. Familia del cerdo con sus elaborados.
3. Familia del cordero.
4. Familia de la ternera con sus elaborados.

La dirección de la implantación puede realizarse en los dos sentidos, esto dependerá de cómo esté ubicado el mural.

5. IMPLANTACIÓN.

5.2 DEPARTAMENTOS QUE PERTENECEN A LA SECCION DE CARNICERÍA

1-Departamento 10, carne al corte.

2-Departamento 18, ternera, buey, cordero, cerdo y sus correspondientes elaborados de producción propia, y las referencias de proveedor externo (piking).

3-Departamento 21, pollería, conejo y pavo, y los elaborados de proveedor externo (piking).

5. IMPLANTACIÓN.

5.3 PRECIOS Y ETIQUETAJE

Cuando se recibe el género hay que comprobar que el PVP del albarán coincida con el de la etiqueta.

Sólo se permite la variación del PVP cuando el producto entre de oferta semanal o en algunos casos dentro de las diferentes promociones especiales que periódicamente se llevan a término.

Se aconseja poner la etiqueta naranja, que indica que el producto está de oferta, en los productos ofertados, para potenciar, más si cabe, el grado comercial de los mismos.



5. IMPLANTACIÓN.

5.4 ETIQUETAJE DE LA CARNE (NORMATIVA VIGENTE).

La identificación de las piezas de vacuno en los puntos de venta han de cumplir obligatoriamente con unos requisitos en lo referente al etiquetaje.

La etiqueta que deben llevar todas las carnes de vacuno en el punto de venta tiene que incluir los siguientes datos:

País del estado miembro o tercer país donde ha nacido el animal.

Número de la autorización del matadero en el que se ha sacrificado el animal o grupo de animales; estado miembro de la unión Europea o un tercer país en donde se encuentre el matadero.

Número de la autorización de la sala de despiece de la carne y nombre del estado o tercer país en donde está ubicada esta sala.

Número de código (número de lote) que garantiza la relación entre la pieza y el animal o grupo de animales al cuál pertenece.



5. IMPLANTACIÓN.

La carne envasada, además de los datos anteriormente señalados, debe de llevar a su vez estos otros:

Denominación de venta (tipo de pieza).

Características del envasado.



Condiciones especiales de conservación (temperatura).

Fecha de caducidad.

Cantidad neta (peso).

5. IMPLANTACIÓN.

5.5 ENVASADO EN ATMÓSFERA PROTECTORA (BDF)

✓ ¿QUÉ ES EL ENVASADO EN ATMÓSFERA PROTECTORA?

El envasado en atmósfera protectora (EAP) consiste en cambiar la composición del aire interior de un determinado envase. Se trata pues de eliminar el aire que contiene un envase y sustituirlo por un gas o mezcla de gases adecuados para mejorar la conservación del producto a lo largo del tiempo.

✓ ¿QUÉ ES EL ENVASADO EN BDF?

Se trata de una línea de envasado horizontal que trabaja de forma continua. Partiendo de una bobina de film flexible se forma una bolsa en forma de tubo con tres soldaduras (una inferior y dos laterales). Se realiza un vacío por barrido y a continuación se inyecta la mezcla de gases establecida. Después se hace pasar la bolsa (que al salir de la máquina queda muy holgada) por un túnel de retractilado para que el film se adapte perfectamente a la barqueta.

✓ ¿QUÉ MEZCLA DE GASES SON LOS UTILIZADOS?

Los gases que se utilizan fundamentalmente en la atmósfera protectora son el NITRÓGENO (N₂), el DIÓXIDO DE CARBONO (CO₂) y el OXÍGENO (O₂).

➤ El O₂ es el causante de la mayoría de alteraciones en los productos ya que favorece el crecimiento de muchos microorganismos.

Sin embargo es necesario utilizarlo en carnes rojas frescas para mantener su color natural.

➤ El CO₂ se utiliza como agente anti-microbiano ya que retarda el crecimiento de muchas bacterias causantes de la descomposición, alteraciones de color, enranciamiento de las grasas y malos olores de la carne fresca.

El N₂ es un gas inerte de equilibrio que se utiliza como "relleno" y para disminuir el propio exudado de la carne.

5. IMPLANTACIÓN.

✓ ¿QUÉ TIPO DE BANDEJAS Y FILMS DEBEN UTILIZARSE?

Las bandejas utilizadas para este tipo de envasado son bandejas de poliestireno (PS), absorbentes y de un formato que permitan que se introduzca la cantidad de gas adecuada para que actúe conforme lo anteriormente mencionado.

Se aconseja que la relación "volumen de gas/ volumen de producto" sea igual o superior a 2. Es por ello que las bandejas deben ser un poco más hondas de lo habitual y se debe evitar que el film contacte con el producto.

El film utilizado es un film barrera, impermeable a los gases, de alta resistencia a la abrasión y perforación y con una elevada retractibilidad. A la vez tiene la suficiente transparencia y brillo como para poder visualizar el producto sin dificultades (tratamiento antivaho).

✓ ¿QUÉ VENTAJAS SE OBTIENEN FRENTE AL ENVASADO TRADICIONAL?

1.- Prolonga la vida útil del producto de manera que permite reponer las estanterías de venta con menor frecuencia.

2.- Permite un apilado higiénico de los envases de manera que quedan completamente herméticos y libres de goteo. Además, el tipo de film utilizado evita la transmisión de olores entre distintos alimentos.

3.- Conserva las propiedades originales de sabor, aroma y textura del producto. En el caso de las carnes rojas frescas mantiene su color rojo-rosáceo.

4.- Reduce o elimina la utilización de conservantes: permite minimizar la cantidad de aditivos que se utilizan para productos del tipo de los elaborados frescos.

Todo ello se traduce en una mejor calidad del producto y a la vez, nos abre las puertas hacia nuevos mercados.

6. GESTIÓN DE MERMAS.

6.1- ¿QUÉ ES UNA MERMA?

Llamamos merma a los productos que perecen por no ser vendidos. Se produce en ocasiones al hacer **un pedido excesivo** o **por mala conservación del producto** ya sea al guardarlo o mientras está expuesto.

¿ Se puede evitar? :

Sí, si se reacciona a tiempo y se procede como se indica en el punto 6.3 ("*¿cómo evitarlas?*")

6. GESTIÓN DE MERMAS.

6.2- ¿CÓMO SE PRODUCE?

Las principales causas de la merma, son:

- ✓ **Dejar pasar un plazo de tiempo demasiado prolongado desde que se recibe el género hasta que se implanta en el punto de venta / se guarda en las cámaras frigoríficas.**
- ✓ Una incorrecta planificación de los pedidos, derivando en una **acumulación de stock.**
- ✓ **Falta de rotación** de los productos expuestos en el punto de venta.
- ✓ Coincidencia de **varias fechas de caducidad** de un mismo producto (en los productos envasados en el mural de libre servicio).
- ✓ **Problemas con el sistema de frío** de los murales, mostradores o cámaras frigoríficas.
- ✓ Manipulación incorrecta del producto.

6. GESTIÓN DE MERMAS.

6.3. ¿CÓMO EVITARLAS?

✓ **Con una correcta planificación de los pedidos**, teniendo en cuenta:

- Los productos de más rotación
- Las ofertas semanales
- Los productos de temporada

✓ Como ya hemos reseñado en anteriores apartados, haciendo un buen uso del candenciero.

✓ **Es importante comprobar diariamente y en diferentes momentos del día las temperaturas de los murales, mostradores y cámara frigoríficas (sobre todo en épocas estivales).**

✓ Teniendo un sentido comercial de cara a ese género que, por diferentes motivos, no tiene la rotación adecuada.

6. GESTIÓN DE MERMAS.

6.4. TRATAMIENTO

Una vez retirado el género que vamos a valorar como merma se debe introducir en el **ordenador de la tienda** en el programa indicado para ello (**se aconseja realizar esta operación diariamente**). Seguidamente realizaremos una copia de la entrada y la conservamos para nuestro propio control y conocimiento.

COMPRAS Y VENTAS DIARIAS

COMPRAS Y VENTAS DIARIAS

Tienda

Mes **Julio**

Fecha	Día	Compras Aves	Compras Carnes	Ventas Aves	Ventas Carnes
	Lunes				
	Martes				
	Miércoles				
01/07/2004	Jueves				
02/07/2004	Viernes				
03/07/2004	Sábado				
04/07/2004	Domingo				
Total Semana					
05/07/2004	Lunes				
06/07/2004	Martes				
07/07/2004	Miércoles				
08/07/2004	Jueves				
09/07/2004	Viernes				
10/07/2004	Sábado				
11/07/2004	Domingo				
Total Semana					
12/07/2004	Lunes				
13/07/2004	Martes				
14/07/2004	Miércoles				
15/07/2004	Jueves				
16/07/2004	Viernes				
17/07/2004	Sábado				
18/07/2004	Domingo				
Total Semana					
19/07/2004	Lunes				
20/07/2004	Martes				
21/07/2004	Miércoles				
22/07/2004	Jueves				
23/07/2004	Viernes				
24/07/2004	Sábado				
25/07/2004	Domingo				
Total Semana					
26/07/2004	Lunes				
27/07/2004	Martes				
28/07/2004	Miércoles				
29/07/2004	Jueves				
30/07/2004	Viernes				
31/07/2004	Sábado				
	Domingo				
Total Semana					
	Lunes				
	Martes				
	Miércoles				
	Jueves				
	Viernes				
	Sábado				
	Domingo				
Total Semana					
Total Mes					

7. CONTROL DE ABONOS.

7.1 QUÉ ES UN ABONO?

Un abono hace referencia a todo aquel producto que llegue no apto para su venta por diferentes motivos.

Se cursará un abono cuando:

- Llegue factura de género no servido.
- La Bandeja contenga objetos extraños (pelos, trozos de plásticos, etc).
- El Producto venga con fecha "corta" de caducidad (especialmente los productos de libre servicio)
- Nos lleguen bandejas con un exceso de grasa en el producto.

7. CONTROL DE ABONOS.

7.2 GESTIÓN Y CANALIZACIÓN

Cuando detectemos una incidencia reclamaremos su abono vía e-mail a:

- **La persona encargada de la Gestión de control de abonos e incidencias del Departamento de ventas.**
- **Con copia al supervisor de la zona.**

Seguiremos este orden:

- 1-Fecha del albarán**
- 2-Nº de factura**
- 3-Código interno del producto**
- 4-Nº de lote (sólo en la familia del vacuno)**
- 5-Descripción del producto (nombre)**
- 6-Cantidad (por unidad)**
- 7-Motivo del abono**

Es importante recordar que toda incidencia en lo referente a la recepción del género debería comunicarse en un plazo máximo de 32 horas para no generar retrasos en la información que se tiene que enviar a la plataforma de la unidad cárnica.

8. CONTROL DE INVENTARIOS.

8.1 ¿CÓMO SE REALIZA?

En primer lugar se procede a contar todo el producto que tengamos en la sección. Esto se realiza **teniendo en cuenta que tenemos género que se valora y se vende por su peso y otro que se vende por unidades.**

Este peso se anota en el listado de inventario, listado que por otra parte se envía mes a mes vía informática desde el departamento de ventas a las tiendas **(no confundir con el candenciero con el que se realiza el pedido diario).**

El listado de inventario se diferencia básicamente del candenciero de pedidos por llevar impreso en sus diferentes celdas lo siguiente:

kilos mostrador, kilos cámara, kilos en total, PVP de producto y el importe líquido final.

Nota Importante.

Un buen control diario de los albaranes y el género que llega a la sección nos garantiza un buen resultado del inventario, al margen de la gestión que podamos llevar en la sección.

INVENTARIO SECCIÓN CARNICERÍA.

INVENTARIO DE CARNE

30 de JUNIO del 2004

COD_ART	DES_AR1	KG	PVP
11.159	T-PIEZA 1ªA ENVASADA 1 KGS		
11.160	T-PIEZA 1ªB ENVASADA 1 KGS		
11.225	T-ROSTIT LIGAT 1 SAF		
11.401	BISTEC TERN REBOZAR-BDF 350 GRS		
11.434	BISTEC 1ªB TERNERA-BDF 350 GRS		
11.518	T-BISTEC 1ªB FAMILIAR 1 SAF		
11.517	T-BISTEC 1ªA FAMILIAR 1 SAF		
11.432	BISTEC 1ªA TERNERA-BDF 380 GRS		
11.203	BISTEC TERN FRICANDO BDF 350 GRS		
11.205	SOLOMILLO TER.BISTEC BDF 300 GRS		
11.259	T-FILETE ENTERO 1 SAF		
11.281	T-MITJANA ENTERA S/HUESO 1 KGS		
11.204	T-CHULETON 1 UNI BDF 1 SAF		
11.206	T-CHULETON 2 UNI BDF 1 SAF		
11.403	CHULETA DE TERNERA-BDF 300 GRS		
11.519	T.MITJANA S/H FAMILIAR 1 SAF		
11.402	T.OSSOBUCCO CORTADO-BDF 1 SAF		
11.391	COSTILLA DE TERNERA 380 GRS		
11.447	ESTOFADO DE TERNERA-BDF 380 GRS		
11.424	CHURRASCO TERNERA-BDF 380 GRS		
11.588	B-PZA. 1ªA ENVASADO 1 KGS		
11.599	BISTEC BUEY 1ªA - BDF 320 GRS		
11.598	CHULETA DE BUEY S/H BDF 1 SAF		
11.393	T-"CONILL" PARA CALDO 1 SAF		
11.754	F.HIGADO 11764 DE TERNERA 1 SAF		
11.765	CALLO N. CINQUE QUART C/T 1 SAF		
11.767	CALLO BLANC CINQUE QUART C/T 1 SAF		
11.768	CALLO M. CINQUE QUART CABEZA C/T 1 SAF		
11.427	TERNERA CALLO COCINADO 1 SAF		
11.436	HUESOS DE TERNERA 280 GRS		
11.438	TERNERA 3 COLA 1 SAF		
11.455	T-MASA HAMBURGUESAS 1 SAF		
11.456	TER-PICADA TRADICIONAL 1 SAF		
11.476	TER-HAMBURG AJO/PEREJIL 4 UNI		
11.480	HAMBURGUESA TERNERA 4 UNI		
11.479	HAMBURGUESA DE TERNERA 2 UNI		
11.515	TERNERA ALBONDIGAS 340 GRS		
11.521	PREPARADO PARA EL CALDO 650 GRS		
12.035	CERDO CUELLO PIEZA 1 SAF		
12.221	CHURRASCO DE CERDO-BDF 400 GRS		
12.041	CERDO MAGRA ESPALDA 1 SAF		
12.203	BIST.CUELLO LOMO CERDO-BDF 450 GRS		
12.219	CERDO MAGRA JAMON-BDF 1 SAF		
12.053	CERDO CHULETAS ENTE. 1 PEC		
12.068	BUTI.CASERA CERDO-BDF 450 GRS		
12.287	CER-LLONZAT FAMILIAR 1 SAF		
12.268	CHULETAS DE CERDO-BDF 490 GRS		
12.105	CERDO COSTILLA ENT. 1 UNI		
12.241	COST.CERDO A TROZOS-BDF 400 GRS		
12.222	COST.CERDO A TIRAS-BDF 1 SAF		
12.100	CERDO PANCETA ENTERA 1 UNI		
12.217	PANCETA A BISTEC - BDF 370 GRS		
12.156	CERDO LOMO CAÑA 1 UNI		
12.182	LOMO CERDO A BISTEC BDF 320 GRS		
12.180	LOMO DE CERDO A TROZOS 800 GRS		
12.202	SOLOMILLO DE CERDO 350 GRS		
12.205	LOMO CERDO A LIBRITOS BDF 240 GRS		

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

9.1 MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DE LA CARNE

- ✓ Para una mejor conservación de los **productos envasados** de carne se aconseja que el último día de venta de la semana laboral (sábado) se recoja todo el género que haya quedado sin vender y se guarde en la cámara frigorífica.
- ✓ En el caso de las **bandejas de termosellado** de las familia de la ternera, el cordero y el cerdo, se aconseja su ubicación en los dos primeros niveles del mural de libre servicio y su colocación de forma plana (nunca inclinadas).
- ✓ No se deben acumular más de tres niveles de **bandejas**. El excesivo peso de las mismas puede ocasionar que la carne entre en contacto con el plástico y que, como consecuencia, adquiera cierto tono verdoso debido a la oxidación del género.
- ✓ Las referencias **envasadas en extensible** nos permiten una implantación más inclinada de las bandejas. De esta forma se conseguirá que se vean a simple vista tanto las etiquetas como el mismo género.
- ✓ Se puede aconsejar a las clientas no cocinar inmediatamente la carne una vez la hayan sacado de la nevera. Es mejor esperar unos minutos para que el género coja la temperatura ambiente.
De igual modo les podemos aconsejar, si lo estimamos oportuno, que el aceite debe estar bien caliente si quieren hacer carne a la plancha o frita.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

IDEAS FALSAS SOBRE LA CALIDAD DE LA CARNE

“La carne de ternera cuando más blanca, más tierna.”

Falso. La ternura no depende del color. La ternura básicamente está en función del diámetro de la fibra muscular, del contenido de proteína y de la calidad y distribución del colágeno y de la grasa.

“La mejor carne es la que no tiene grasa.”

Falso. La grasa intramuscular es la que da jugosidad y es responsable, en gran medida, del buen sabor de la carne.

“La carne de vacuno, cuando más fresca, mejor.”

Falso. Como todas las carnes necesita un proceso de maduración más o menos largo (en función de la edad del animal.)

“La carne recién picada se puede conservar 3 o 4 días en el frigorífico.”

Falso. La carne picada debe consumirse en un periodo de 24 horas como máximo y siempre que esté guardada en el frigorífico. La carne troceada (en bistec por ejemplo) puede conservarse hasta tres días en la nevera y en piezas hasta cinco días, a una temperatura de 0 a 4° C. La carne picada, congelada previamente, se conserva de tres a seis meses a - 18 ° C (en congelador).

“La carne muy hecha es más saludable y sabrosa.”

Falso. Cada plato tiene su punto de cocción óptimo. Un filete a la plancha bien pasado, puede hacer de una carne aceptable algo insípido.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

9.2. TIPOS DE CALIDAD EN LA CARNE SEGÚN LA EDAD Y LA RAZA DEL ANIMAL.

FAMILIA DEL BOVINO

Ternera: Animal de menos de doce meses de vida.

Se alimenta de leche, pasto y pienso.

Carne blanca, de textura suave y gelatinosa y con poca grasa.

Si no ha sido alimentada con pasto recibe la denominación de Ternera Lechal.

Ternera Añojo: Ternero de aproximadamente doce meses de vida, alimentado de piensos y heno.

Carne rosada y tierna,

Su sabor es más sabroso que el de la ternera lechal.

Novillo: Macho de unos 24 meses de vida.

Carne roja y sabrosa.

Su grasa es de color marfil.

Buey: Macho vacuno castrado con unos seis años de vida a la hora de su sacrificio.

De carne veteadada y grasa amarilla.

Su alimentación consiste exclusivamente en pasto natural.

Vaca: Hembra de entre 2 y 4 años de vida

Sacrificada después de cambiar los dientes de leche.

De carne similar a la del Buey.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

9.3 DESPIECE DE LA TERNERA SEGÚN CATEGORÍAS

Extra: Solomillo y michana

Primera A: Culata de la pierna, cap de mort, tapa plana, crosto y redondo de la pierna.

Primera B: Jarret, culata de la espalda, llata, redondo de la espalda, filete de pobre y peixet.

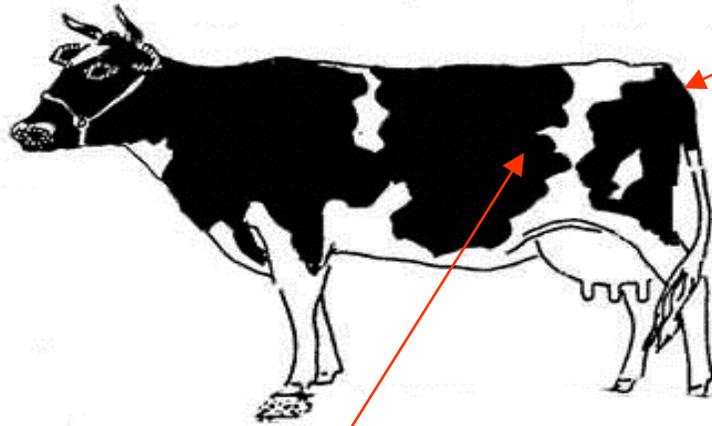
Segunda: Revés de espalda, cunill de la espalda, pierna y campana, papada y cuello.

Tercera: Falda, costilla, pecho, rabo y huesos

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

9.3.1 CARACTERÍSTICAS Y CUALIDADES DE LAS DIFERENTES PIEZAS, SEGÚN CATEGORÍAS.

CATEGORÍA EXTRA: SOLOMILLO Y MICHANA

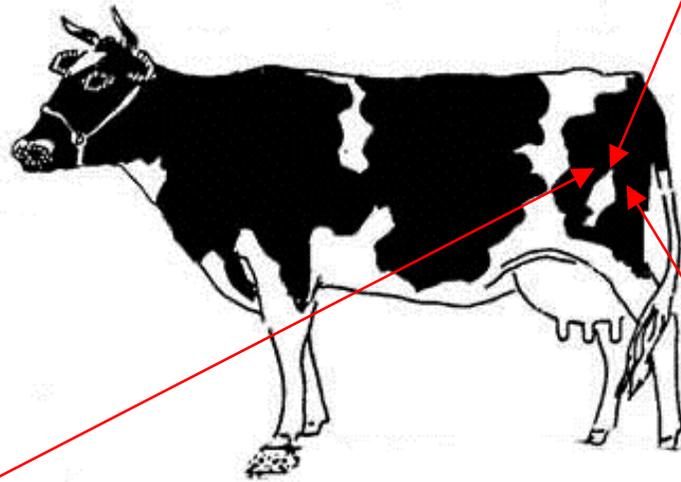


SOLOMILLO: Pieza de textura magra y tierna .
Es la pieza más preciada y valorada de todas.
Se cocina a la plancha.
Con ella también se preparan platos como el "turnedo" y el "chateaubriand".

MICHANA: Pieza de textura magra tierna y melosa, recubierta de una capa de tejido conjuntivo y grasa.
Los cortes con mejor presencia se denominan "entrecots".
Se puede cocinar frita o a la plancha.
La parte con más grasa, denominada "chuletón", es recomendable cocinarla a la brasa.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

CATEGORÍA PRIMERA A: CULATA DE LA PIERNA, CAP DE MORT, TAPA PLANA, CROSTO Y REDONDO DE LA PIERNA.



1. CAP DE MORT (BABILLA): Pieza de la "bola" .

Carne magra y tierna .

De forma ovalada y recubierta por una telilla con pocos nervios .

En la parte final lleva un hueso de los más valorados para realizar buenos caldos.

Para cocinar frita, a la plancha, a la brasa y especialmente recomendada para hacer "fondue" de carne.

El principio de esta pieza es de carne con más grasa, ideal para preparar en fricandó.

2.TAPA PLANA: Pieza de la "bola".

Carne magra sin nervios y grasa, tiende a ser seca. Recubierta de una capa de telilla.

Se cocinará rebozada principalmente o en fricandó.

3. REDONDO DE LA PIERNA: Pieza de la "bola", de carne muy pulida y sin nervios .

Un poco seca, de forma alargada.

Para cocinarla principalmente rebozada o a libritos. También rustida.

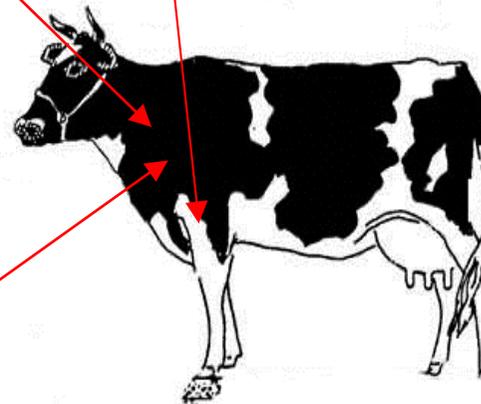
Esta pieza se puede "mechar" con trozos de "cansalada" quedando así más sabrosa.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

PRIMERA B: JARRET, CULATA DE LA ESPALDA, LLATA, REDONDO DE LA ESPALDA, FILETE DE POBRE Y PEIXET.

2. FILETE DE POBRE: Pieza del delantero .
Carne magra y tierna en su parte central con veteado de grasa.
No ofrece una imagen pulida.
Se encuentra a continuación de la michana (chuletón).
Dependiendo de la altura de la costilla, en el momento de separar el delantero del trasero, obtendremos más cantidad de bistec de aguja. Esto es lo que coloquialmente se denomina "el principio del filete de pobre", muy codiciado para su venta.
Para cocinarla frita o a la plancha. También a la brasa y cortada más gruesa.
Puede ser un buen sustituto del "chuletón".

1. CULATA DE LA ESPALDA: Pieza del delantero.
De carne magra y sin grasa. Un poco seca.
Envuelta con una capa de telilla.
Para cocinarla rustida (también "mechada"), estofada y también frita y a la plancha.
Se aconseja no cortar la pieza a bistecs si no se le ha quitado la telilla.

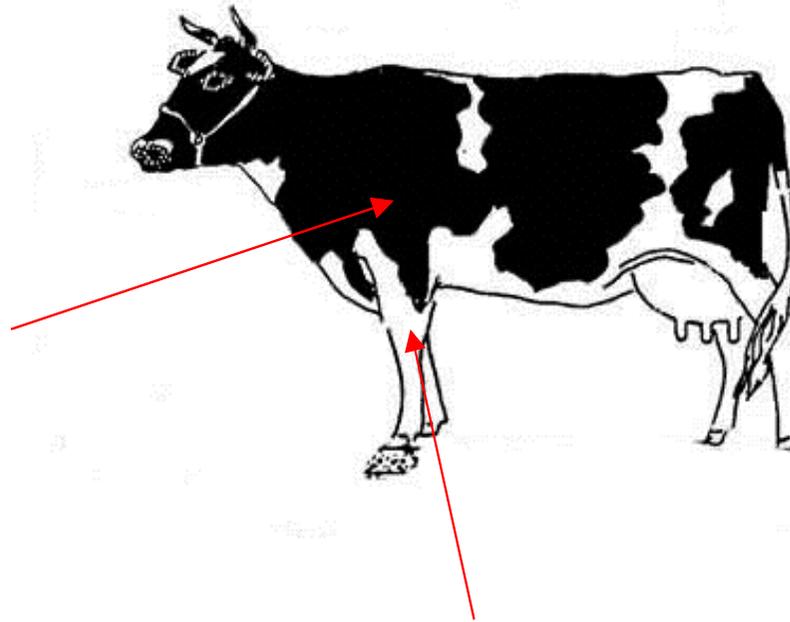


3. LLATA: Pieza del delantero, de carne muy sabrosa.
Situada junto a la culata de la espalda, vendiéndose por separado .
Está envuelta en una capa de telilla.
Se recomienda eliminar la misma tanto si se cocina a bistec como si se hace entera. Para cocinar principalmente en "fricandó" y a la plancha. También rustida.
Esta pieza tiene un nervio interior que parte por la mitad la pieza. Este nervio se puede quitar pero se recomienda no hacerlo ya que, al cocinarse en "fricandó", se funde en gelatina dándole una gran ternura a la pieza.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

SEGUNDA: REVÉS DE ESPALDA, CUNILL DE LA ESPALDA, PIERNA Y CAMPANA, PAPADA Y CUELLO.

2. PAPADA: Pieza del delantero de forma aplanada y poco gruesa. Es el "falsamente" llamado revés de espalda, cortada en ángulo. Es ideal para rebozarla o cocinarla en "fricandó". También se hacen rustidos rellenos con ella.



1. CUNILL DE LA CAMPANA (MORCILLO): Pieza del delantero de carne gelatinosa y con poco nervio. Para cocinar en guisos, estofados y rustidos.

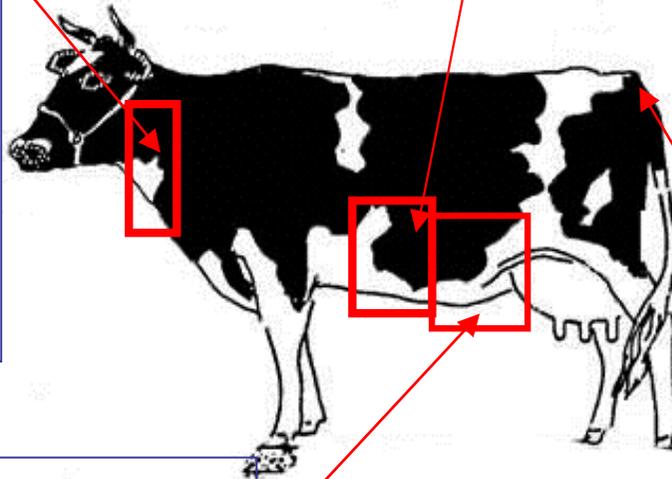
9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

TERCERA: FALDA, COSTILLA, PECHO, RABO Y HUESOS

1. COSTILLA: Del pecho o de la falda.

Pieza con una gran proporción de tejido conjuntivo, grasa, hueso y cartílago. Para realizar estofados y caldos, cortada al través. Se obtiene lo que aquí llamamos "churrasco" (asado de tira). Preparado a la brasa a fuego lento se obtiene una carne un poco dura pero muy sabrosa.

3. CUELLO: Pieza del delantero de carne magra y grosor medio. Carne con poca grasa y pequeñas cantidades de tejido conjuntivo. Carne tierna y sabrosa, de fácil digestión. Para realizar guisos y carne picada.



2. "TALL QUE ES PELA": Piezas de la falda de ternera. Hay dos tipos: el pequeño llamado popularmente "Medallo" y el más grande llamado "Vacío". Carne muy magra y de fibra larga. Para realizar rebozados. También para hacer rustidos rellenos y para realizar carne picada.

4. RABO DE TERNERA: Pieza compuesta de tejido muscular, conjuntivo, con mucho hueso y grasa. Tiene poca cantidad de carne pero muy sabrosa para realizar guisos.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

9.4 TIPOS DE MANERAS DE COCINAR LA TERNERA, SEGÚN LA PIEZA.

1. FRITOS O A LA PLANCHA

Solomillo, entrecot/chuletón, crostó, filete de pobre, cap de mort (babilla), jarret, culata de la espalda/pierna, tapa plana.

2. REBOZADOS

Crostó, redondo de la pierna, tapa plana, peixet, "tall que es pela".

3. RUSTIDOS

Redondo de la pierna/espalda, llata, revés de espalda, conill de la pierna/campana, papada.

4. ESTOFADOS

Rabo, cuello, falda, conill de la pierna/espalda con hueso (Ossobuco), filete de pobre, revés de espalda, llata, culata.

5. CARNES PICADAS

Cuello, falda, revés de espalda, "tall que es pela".

6. CALDOS

Rabo, pecho, falda, cunill de la pierna/espalda y campana, huesos y cartílagos, costilla.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

9.5 CONSEJOS EN LO REFERENTE A CÓMO SE COCINA LA TERNERA

- 1.** Se aconseja no salar la carne antes de ponerla en el fuego.
- 2.** Cuando la carne se cocina a la brasa la misma tiende a endurecerse .
Cuanto más largo sea el tiempo de cocción, más dura quedará la carne, por lo que se recomienda que el mismo sea breve.
- 3.** En lo referente a los caldos, cuando hervimos la carne ésta pierde las sustancias solubles y la grasa, las cuáles pasan al agua convirtiéndose en caldo.

Tengamos presente de que si la carne la hervimos con el agua aún fría se obtendrá un caldo sabroso e intenso.

Si por el contrario, echamos la carne cuando el agua está en estado de ebullición, se coagulan las sustancias proteínicas de la superficie de la carne y se dificulta que pasen al agua. Como consecuencia de esto nos quedará un caldo poco sabroso y una carne que se mantendrá gustosa.

- 4.** Se aconseja cocinar la carne a temperatura ambiente, nunca congelada o recién sacada de frigorífico.
- 5.** Si está congelada, la dejaremos en el frigorífico hasta que el proceso de descongelación haya terminado. Nunca la pondremos a hervir ni en el microondas para acelerar esta descongelación. Si hacemos esto corremos el riesgo de perder todos los nutrientes de la carne.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

- 6.** La carne no se debe lavar, a menos que sea indispensable. Si la lavamos pierde sus propiedades y nutrientes.
- 7.** Para guardarla en el frigorífico se aconseja ponerla en un recipiente con rejilla, para que no se moje con su propio jugo.
- 8.** Si se cocina a la plancha o frita, el aceite o la plancha tienen que estar bien calientes para que se cierren los poros y la sustancia quede retenida dentro.
- 9.** Los bistec magros y tiernos necesitan un fuego fuerte y poco tiempo de cocción. Son ideales para hacerlos a la brasa.
- 10.** Las piezas con nervio se deben cocinar lentamente. Son adecuados para estofados, caldos, rustidos con salsa, etc.

11. SEGURIDAD EN EL TRABAJO.

11.1 INTRODUCCIÓN

Los accidentes de trabajo son una realidad actual y la idea de que estos accidentes son la consecuencia inevitable del trabajo está tan equivocada como extendida.

Los accidentes se producen, principalmente, debido a golpes y cortes durante la manipulación de las herramientas de trabajo y a sobreesfuerzos.

Observando algunas sencillas medidas de seguridad evitaremos que se produzcan daños para nuestra salud.

Para alcanzar una verdadera **cultura preventiva** es imprescindible la colaboración de todos por mantener una actitud de respeto hacia el riesgo y la seguridad. Es tarea de todos y sólo el esfuerzo constante nos permitirá desarrollarnos como empresa y como personas.

11. SEGURIDAD EN EL TRABAJO.

11.2 RIESGOS PROPIOS DEL TRABAJO EN LA SECCIÓN.

11.2.1 SOBRESFUERZO:

La manipulación de cargas es tarea habitual en supermercados: trasiego de combis, reposición de productos en mostradores, manipulación de cajas o cubetas, etc.

La región lumbar es la parte más afectada, siendo las lumbalgias el principal riesgo derivado de una manipulación incorrecta.

11.2.2 EN EL MANEJO DE CARGAS:

Siempre que sea posible, utiliza medios mecánicos como combis o carritos.

Inspecciona la carga antes de su manipulación, determinando su peso, forma, dificultad de agarre y si hay productos rotos.

Aproxímate a la carga de forma de que quede lo más cerca posible del cuerpo, con los pies a los lados de la carga, uno ligeramente más adelantado respecto del otro.

Flexiona las rodillas y mantén la espalda recta. Agarra la carga con la palma de las manos y falanges, no sólo con la yema de los dedos, evitarás su caída durante la manipulación.

Evita girar el cuerpo con la carga levantada, camina dando pasos cortos hacia el lugar de destino.

Conviene utilizar calzado con suela de goma que no resbale.

**RECUERDA: REALIZA SIEMPRE EL ESFUERZO CON LAS PIERNAS Y LOS BRAZOS,
NUNCA CON LA ESPALDA.**



Condis
SUPERMERCATS

11. SEGURIDAD EN EL TRABAJO.

11.2.3 EN EL TRASIEGO DE COMBIS:

Comprueba antes el estado del combi (ruedas, varillas, tensores) y verifica su montaje- distribución y estabilidad de la carga- antes de iniciar el trasiego, reducirás el **riesgo de atrapamiento por vuelco del combi** y **la caída de objetos desprendidos** durante su desplazamiento.

Utiliza las piernas **para empujar el combi, no tires de él**, puedes lesionarte la espalda.

En las operaciones de carga y descarga de combis, extrema la precaución: mantén una **distancia de seguridad mínima de 4 metros**, respecto de la plataforma del camión, hasta que ésta haya finalizado el recorrido. Evitarás el riesgo de atrapamiento por vuelco del combi.



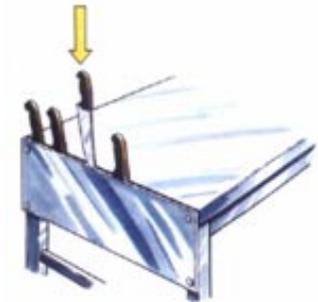
11. SEGURIDAD EN EL TRABAJO.

11.2.4 CORTES Y GOLPES

Una de las principales causas de accidentes son los cortes durante la utilización, tanto de la herramientas de manuales –cuchillos-, como de las máquinas cortadoras. Debido a la familiaridad de su uso, a este tipo de herramientas no se les presta siempre la debida atención, siendo precisamente ahí donde radica su peligrosidad.

11.2.4.1 EN EL MANEJO DE CUCHILLOS:

- Utiliza el apropiado en cada caso: para cortes bastos: hojas gruesas; para cortes finos: hojas delgadas de buen filo.
- Verificar que la hoja esté bien unida al mango y bien afilada.
- Cuando no se utilicen se guardarán ordenados y limpios en lugar seguro.
- Jamás deben transportarse cuchillos en el bolsillo.
- Utiliza las protecciones personales, guantes y delantales de seguridad, delicadas.



**RECUERDA: GUARDA LOS CUCHILLOS ORDENADOS Y LIMPIOS
EN LUGAR SEGURO CUANDO NO LOS UTILICES.**

11. SEGURIDAD EN EL TRABAJO.

11.2.4.2 EN EL MANEJO DE LA CORTADORA:

- Utiliza siempre el empujador –resguardo para guiar el producto hacia la cuchilla. No lo anules o desmontes.
- No toques nunca la cuchilla, tanto si está en funcionamiento como parada.
- Deja siempre el regulador del espesor de loncha en posición cero tras su utilización.
- Apaga siempre la máquina cuando no la utilices.
- Extrema la precaución en las operaciones de **limpieza de la cuchilla:**
 1. Desconecta siempre la máquina de la electricidad.
 2. Comprueba que el regulador de espesor de loncha está en posición cero.
 3. Limpia la cuchilla con un trapo húmedo desde el centro hacia el exterior.

RECUERDA: NO TOQUES NUNCA LA CUCHILLA Y UTILIZA EL EMPUJADOR.

12. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.

12.1 MANIPULADOR DE ALIMENTOS

Toda aquella persona que, por su actividad laboral, entra en contacto directo con los alimentos durante su preparación, fabricación, transformación, elaboración, envasado, transporte, distribución, manipulación, venta, suministro y servicio

12.2 CUÁLES SON LAS OBLIGACIONES DEL MANIPULADOR DE ALIMENTOS

- No fumar en el puesto de trabajo.
- Recibir formación en higiene alimentaria.
- Conocer y cumplir las instrucciones de trabajo.
- Mantener un elevado grado de aseo personal, llevar una vestimenta limpia y de uso exclusivo y utilizar, cuando proceda, ropa protectora, cubrecabeza y calzado adecuado.
- Cubrirse los cortes y las heridas con vendajes impermeables apropiados.
- Lavarse las manos con agua caliente y jabón o desinfectante, tantas veces como lo requieran las condiciones de trabajo, y siempre antes de incorporarse a su puesto, después de una ausencia o de haber realizado actividades ajenas a su cometido específico.

12. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.

12.3 CONDICIONES QUE FAVORECEN LA CONTAMINACIÓN DE ALIMENTOS

TEMPERATURA

Entre 36-37° (la del cuerpo humano)

HUMEDAD

Un mayor contenido de agua en los alimentos favorece el crecimiento de los gérmenes

SUSTANCIAS NUTRITIVAS

Cuanto más ricos los alimentos en nutrientes mejor se desarrollan los gérmenes

TIEMPO

Los factores anteriores se combinan con el tiempo que pasa hasta que se consume el alimento, favoreciendo el crecimiento de los gérmenes

12. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.

12.4 CONSERVACIÓN DE LA CARNE

¿Cuánto tiempo puede conservarse la carne fresca?

Su tiempo de conservación está en relación con:

- Frescura inicial del producto: color, consistencia, brillo de corte y olor
- Tamaño de las piezas, cuanto más grandes sean más tiempo durarán.
- El procedimiento de conservación:
 - Congelada: durante meses
 - Frigorífico: de 2 a 4 días
 - Picadas frescas: consumir el mismo día de su preparación.

En general, las carnes deberán mantenerse en refrigerado hasta su consumo. Son muy sensibles al deterioro y un buen medio para el desarrollo de los gérmenes.

12. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.

12.5 REFRIGERACIÓN- CONGELACIÓN

Refrigeración (0-10° C)

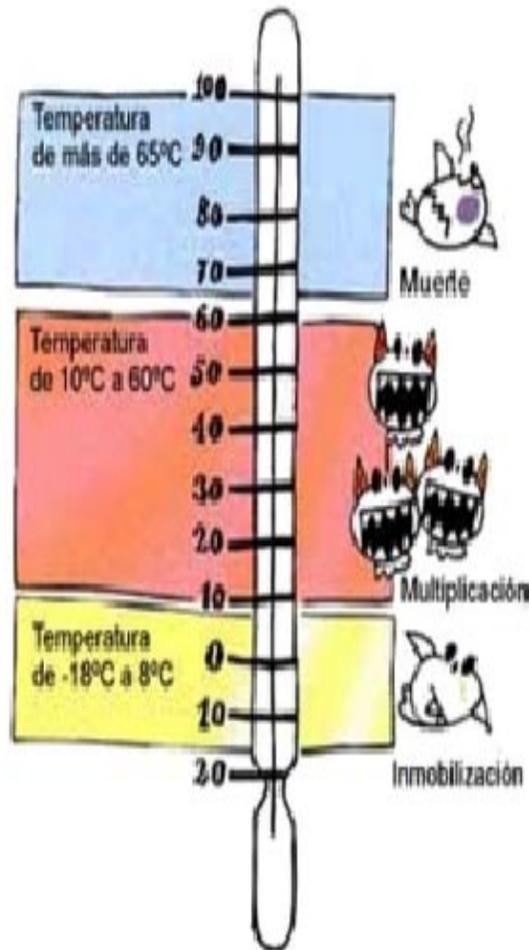
La refrigeración evita que las bacterias sigan multiplicándose sobre el alimento o en el interior del mismo, no modifica la naturaleza del alimento y sólo mantiene el buen estado de éste durante un periodo limitado de tiempo.

Se recomienda una temperatura de 5-10 °C

Congelación (-18° C)

Los microorganismos en general no mueren por congelación incluso a menos de 50° c.

Los alimentos descongelados parcialmente no pueden congelarse de nuevo.



12. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.

12.6 ¿CÓMO APRECIAR LA CALIDAD DE UN PRODUCTO CONGELADO?

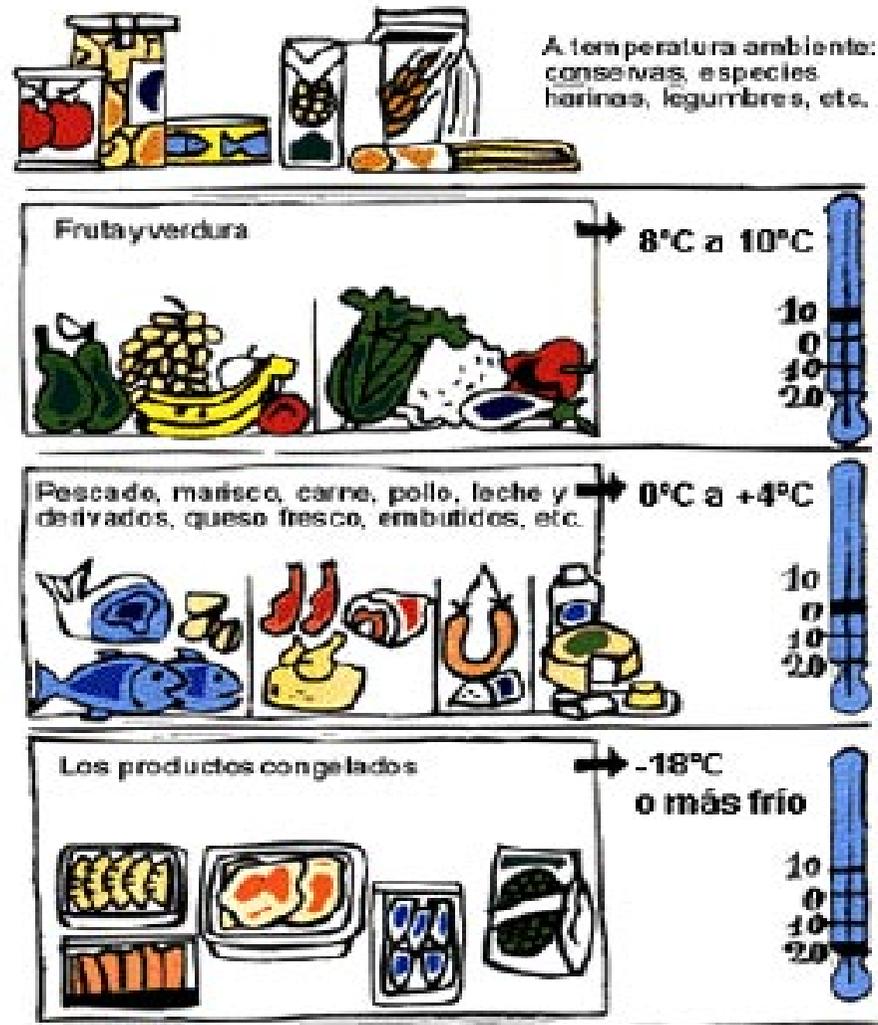
Cuando se interrumpe la cadena de frío o la aplicación de temperatura es inadecuada se produce en el alimento:

- Escarcha
- Ablandamiento reconocible a la simple presión de los dedos

Estos indicios nos ponen en la alerta sobre su incorrecta manipulación.

12. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.

12.7 ALMACENAMIENTO



12. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.

12.8 HIGIENE PERSONAL

GESTOS Y ACTITUDES DEL MANIPULADOR DE ALIMENTOS

La higiene personal del manipulador debe ser impecable ya que es difícil evitar que partes de su cuerpo entren en contacto con el alimento: manos, uñas, pelo, ropa.

¿Por qué se obliga a los manipuladores a recogerse el pelo y protegerse la cabeza con un gorro?

Para evitar que el pelo, al manipular los alimentos, entre en contacto con ellos.

¿Cómo llevará las uñas un manipulador de alimentos?

Limpias y cortas para evitar que la suciedad se acumule y ésta pase al alimento

¿Pueden llevarse anillos, pulseras y adornos mientras se manipulan alimentos?

No, hay que evitar que los alimentos entren en contacto con ese tipo de elementos que pueden ser medios de transmisión de suciedad.

12. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.

12.9 ACTITUDES BÁSICAS DEL MANIPULADOR DE ALIMENTOS EN LA SECCIÓN DE CARNICERÍA

1. Colocar los productos en el mostrador convenientemente separados por especies.
2. Es aconsejable el uso de guantes de látex.
3. Limpiar cuchillos y resto de utensilios después de cada uso.
4. Pesar los productos sobre el papel, no directamente sobre la balanza.
5. Comprobar las fechas de envasado y caducidad de los productos envasados y mantenerlos separados del producto al corte.
6. Procurar que no queden restos de carne en las máquinas de corte y picado, así como en las superficies de manipulación y exposición.
7. Tener especial cuidado con la carne picada, ya que tiene mayor peligro de contaminación que un trozo de carne entero.
8. Retirar los productos no aptos para la venta, limpiando y desinfectando la zona sobre la que han estado expuestos.

13. PROTOCOLO DE GESTIÓN DE SECCIONES DE CARNE EN LS.

A continuación os adjuntamos el actual "Protocolo de gestión de secciones en carne en LS" que a día de hoy está en las tiendas. Cabe recordar, que este protocolo abarca puntos importantes descritos ya en el presente manual. Este Protocolo es una herramienta muy importante a tener en cuenta a la hora de gestionar la carne.

PROTOCOLO DE GESTIÓN DE SECCIONES DE CARNE EN LS

1-PEDIDOS A UNIDAD CÁRNICA

A la hora de realizar el pedido del género que necesitamos, siempre utilizaremos el candenciero oficial destinado para ello.

Es importante:

- Anotar el género para el servicio del día siguiente.
- Tomar nota del género que tenemos en stock en ese momento, tanto en los murales, como en la cámara frigorífica.

Los pedidos se realizarán a través del PLU, programa informático que utilizáis actualmente hasta las 12:00h.

Se aconseja enviarlos como máximo a las 11:30h, para evitar retrasos en la recepción de los mismos.

2-RECEPCIÓN DEL GÉNERO

La prioridad cuando nos llega el género, es el reducir al máximo el tiempo en que está el producto a temperatura ambiente.

Mientras se coloca el género, se realiza una comprobación con el albarán de entrega, por si hubiese alguna diferencia entre el género pedido y servido a tienda.

3-PETICION DE ABONOS

Se solicitará abono a Unidad Cárnica cuando:

- **Género facturado y no servido.**
- **Bandeja contenga algún objeto extraño.**
- **Bandeja con fecha corta de caducidad**
- **Que se detecten productos con un exceso de grasa.**
- **Género que llegue en malas condiciones para su venta.**

El abono se solicitará mediante correo electrónico dirigido a la Srta. Juani Duarte ,con copia al supervisor de la tienda.

Para realizar la reclamación de los abonos pendientes, se enviará un correo con el título de **"reclamación de abonos "**.

4-ABONO VS. MERMA

El plazo de tiempo para cursar un abono de género en mal estado es de **32 horas** después de la recepción. Fuera de este plazo, se valorará como merma.

5-IMPLANTACIÓN DE LAS DIFERENTES FAMILIAS

El orden de la implantación será el siguiente:

1. Familia del pollo, pavo y conejo, más sus elaborados
2. Familia del cerdo con sus elaborados
3. Familia del cordero
4. Familia de la ternera, con sus elaborados

La dirección de la implantación puede realizarse en los dos sentidos, dependerá de como este ubicado el mural.

6-ETIQUETAS DE PRODUCTO

Solo se permite el reetiquetaje de un producto envasado cuando:

- Entra de oferta, ya que el P.V.P. será ligeramente más bajo.
- Cuando se localice un error entre el P.V.P. de la factura y el de la bandeja.

Teniendo en cuenta que, solamente podemos modificar el P.V.P. del producto. Las fecha de caducidad y la información sanitaria del producto, procedencia y demás permisos sanitarios, no se pueden modificar.

El mejor sistema es el de recortar la nueva etiqueta, dejando solamente la información del peso ,P.V.P. , importe total y el código de barras para que pueda pasar correctamente por scanner, así conservamos toda la información sanitaria que tienen que mostrar este tipo de productos.

7-IMPLANTACIÓN DE LAS BANDEJAS

Las referencias en TERMOSELLADO y BDF, se han de colocar planas completamente y a ser posible en los dos primeros niveles del mural de carne.

No acumularemos más de tres niveles de las mismas, ya que en este tipo de envasado, debido al propio peso de las bandejas, si el género entra en contacto con el plástico, coge ese tono verdoso producido por la oxidación del producto.

Las referencias en extensible nos permiten una implantación más inclinada, intentando que se vean a simple vista el mayor numero de etiquetas del mismo producto y así facilitar la información a nuestros clientes.

8-ROTACIÓN DEL GÉNERO

Es importante tener en cuenta que aunque el genero que recibimos nos llega con una fecha de caducidad de varios días, sobre todo en el caso del Termosellado y el BDF, **hay que tener el sentido comercial de que estos productos deben de venderse en los dos o como máximo tres días posteriores a su recepción en la tienda.**

9-SEÑALIZACION DE LAS OFERTAS

Todos aquellos productos que estén de oferta deberán tener su cartel anunciando la misma y centrado en el producto, además se deberá poner las etiquetas estrella de color naranja destinadas para ello.

10-TEMPERATURAS DE LOS MURALES

Es muy importante el adquirir la rutina de comprobar diariamente las temperaturas de los muros y de las cámaras frigoríficas, tanto a primera hora del día, como al final del mismo.

A la más mínima evidencia que tengamos de que se ha roto la rutina del proceso de refrigeración, se tiene que informar al departamento correspondiente, para su posterior revisión.