

# **Manual de Gestión para Responsables de Sección CHARCUTERÍA**

**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 CHARCUTERÍA.

## **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.
  - 2.2.1 Servicios: hora límite para pasar los pedidos.
- 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.
  - 5.1.1. Mural de Charcutería.
  - 5.1.2. Mostrador de charcutería.
- 5.2. Departamentos que pertenecen a la sección de carnicería.
- 5.3. Precios y etiquetaje.

## **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. Productos curados.
  - 9.1.1. Preparar el producto para la exposición.
  - 9.1.2. Presentación del producto.
  - 9.1.3. Consejos sobre el jamón al corte.

- 9.2. Familia de los quesos.

- 9.3. Familia de los cocidos.

## **10. GESTIÓN CAMPAÑA DE FRESCO.**

## **11. SEGURIDAD EN EL TRABAJO.**

- 11.1. Introducción.
- 11.2. Riesgos propios del trabajo.
  - 11.2.1. Sobre esfuerzo.
  - 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. Refrigeración-congelación.
- 12.5. ¿Cómo apreciar la calidad de un producto congelado?
- 12.6. Almacenamiento.
- 12.7. Higiene personal.
- 12.8. Actitudes básicas del manipulador de alimentos.



# 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.INTRODUCCION DE LA PLATAFORMA DE CHARCUTERÍA

La plataforma de distribución de los productos de charcutería es operativa desde hace un año.

A ella llegan, desde diferentes zonas de Cataluña y España, productos de primerísima calidad.

Para la descarga del género utilizan sus propios muelles, facilitando la labor de control de cantidades y pesos.

Todo el complejo trabaja con frío continuo, incluyendo la zona de descarga.

En la zona superior del complejo está ubicada la cámara de oreo de los jamones y paletillas que más tarde se distribuirán a nuestras tiendas (*propias y franquicias*).

## 2. PLATAFORMA

### 2.2 RECEPCIÓN Y SISTEMA DE PEDIDO

Los pedidos son enviados a plataforma vía informática dentro de un plazo marcado en cuanto a horario.

A continuación, esta información se traslada a facturación para que pueda procederse a la preparación de los pedidos que son enviados a tiendas el día siguiente.

## 2. PLATAFORMA

### 2.2.1 SERVICIOS: HORA LÍMITE PARA PASAR LOS PEDIDOS.

La hora límite para pasar los pedidos de charcutería depende de la franja horaria de servicio que tenga asignada cada tienda:

#### **Franja horaria de reparto:**

Mañana	<b>1. Primera hora:</b> Franja horaria de entrega de → <b>6:00 h a 10:00 h.</b>
	<b>Hora límite para realizar el pedido: 14 h.</b>
	<b>2. Segunda hora:</b> Franja horaria de entrega de → <b>10:00 h a 14:00 h.</b>
	<b>Hora límite para realizar el pedido: 18 h.</b>
Mediodía	Franja horaria de entrega de → <b>14:00 h a 17:00 h.</b>
	<b>Hora límite para realizar el pedido : 21 h.</b>
Tarde	Franja horaria de entrega de → <b>17.00 h a 20:30 h.</b>
	<b>Hora límite para realizar el pedido: 21 h</b>

## 2. PLATAFORMA

### **2.3 PREPARACIÓN DE PEDIDOS EN PLATAFORMA.**

En la plataforma de charcutería, a parte del género propio de la sección, también se preparan todas las referencias de cremería, cárnicos, etc, etc.

Los combis preparados se guardan en una zona refrigerada a la espera de su carga y posterior reparto a tiendas.

### **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 calidad de producto.



## 3. GESTIÓN DE PEDIDOS.

### 3.1 CANDENCIERO

**El candenciero** es una herramienta indispensable para poder **optimizar** los pedidos que se realizan a la plataforma de charcutería.

El candenciero nos llega actualizado a las tiendas, vía informática cada mes, desde el Departamento de Ventas.

#### El candenciero está compuesto por:

- ✓ **El código del producto.**
- ✓ **Su nombre o descripción.**
- ✓ **Si es un producto A, B y C.**
- ✓ **Todas las referencias están agrupadas por familias**  
**(por ejemplo : jamones cocidos, mortadelas, salchichones, etc)** (Ver anexo de "Candenciero" en página siguiente (No utilizar, sólo está a modo de ejemplo)).

# CANDENCIERO DE CHARCUTERÍA.

## CANDENCIERO CHARCUTERIA

CENTROS JAMÓN POR PIEZA 12									
430069	CENTRO JAMON ALEX	A							
430073	CENTRO JAMON MONTENEVADO	A							
430077	CENTRO JAMON NAVIDAD	A							
430076	CENTRO JAMON SERON CORTE V	A							
430072	CENTRO ESPALDA SERON	A							
432037	CENTRO ESPALDA GONZALEZ REVILLA IBERICA	A							
432039	CENTRO ESPALDA ALEX IBERICA	A							
430087	CENTRO JAMON LA PRUDENCIA	A							
432045	CENTRO PALETA LA PRUDENCIA	A							
430081	CENTRO RUBIA TERUEL	A							
HUESOS DE JAMON 13									
429730	HUESOS DE JAMON SERON	C							
429000	GARRONS LA ALEGRIA ESPALDA	C							
D352018	COSTELA ALFRAYMAN 1/2 PAÑOS 1000 GRS.	C							
D352019	PIES ALFRAYMAN SALADOS 1000 GRS.	C							
D352020	MANTECA ALFRAYMAN ANEJA 1000 GRS.	C							
D352021	RABOS ALFRAYMAN SALADOS 1000 GRS.	C							
D429013	GARRONS ALFRAYMAN 1000 GRS	C							
JALEA 3 COLORES 1800 GRS.									
509385	JALEA 3 COLORES 1800 GRS.	C							
509508	MEMBRILLO QUILOTE 4 KILOS	C							
573975	FOIEGRAS LA SELVA TUNEL LATA 1500 GRS.	C							
REALFRES 15									
D 424076	CHORIZO SARTA DULCE (CAJAS 4,1 KG.)	C							
D 424077	CHORIZO SARTA PICANTE (CAJAS 4,1 KG.)	C							
D 424079	CHORIZO NUDOS GALLEGO (CAJA 6,1 KG.)	C							
D 424080	CHORIZO SARTA BADAJOZ (IBERICO (CAJA 5,1 KG.)	C							
D424109	CHORIZO REALFRES ATADO JAEN	C							
D366024	MORCILLA REALFRES CEBOLLA JAEN DULCE	C							
D366025	MORCILLA REALFRES CEBOLLA JAEN PICANTE	C							
D 429012	HUESOS BLANCOS CALDO BAZA	C							
VENTA LIBRE SERVICIO 16									
D 442026	LONGANZA ARAGON VACIO 300 GR. 15 x CAJA								
D 352017	PREPARADO FARADA 20 x CAJA								
D 366018	MORCILLA MALAGUEÑA SERRANA 12 x CAJA								
D424089	CHISTORRITAS 5P LA SELVA								
D370037	FRANKFURTS LA SELVA A/ BACON 150 GRS.								
D141013	DATILES LA SELVA C-BAICON 150 GRS.								
BUTIFARRAS 17									
366027	MORCILLA BECERRA CEBOLLA 1000 G.	C							
366700	BOTIFARRO PIERNA PEREZ BAZA 1 KG.	C							
424008	CHORIZO PIERNA PEREZ BAZA 3 KG.	C							
424110	CHISTORRA BECERRA FINA 1000 G.	C							
424108	CHORIZO BECERRA FRESCO 1000 G.	C							
D366029	CHORIZO SALGOT FRESCO 1000 GRS.	C							
424109	CHORIZO BECERRA MINI GRANEL 1000 G.	C							
SERRANO PATERNA 18									
355064	DELISANWICH AMB SURAMI	C							
355065	DELISANWICH AMB LLAGOSTA	C							
CARLIT 19									
D434012	PERHLET CARLIT BAYONA								
D355072	PA DE FETGE AL FORN CORTE	C							
D355074	PA DE FETGE PIMENTA VERDE	C							
D355068	PA DE FETGE AL FORN								
D355071	PA DE FETGE MINI								
D355070	PA DE FETGE AMB CEPES								
D355069	PA DE FETGE AM PEBRE VERD								

## 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 a través de la cuál podéis consultar el "ESTADO EN QUE SE ENCUENTRAN VUESTROS PEDIDOS", a través de la cuál, en breves segundos, podréis obtener la siguiente información:

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

#### 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 estará como **RECIBIDO** (color rojo) y el pedido puede estar en los siguientes estados:

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

Esta consulta **NO SERÁ VÁLIDA** para los pedidos de FRUTA 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, FRUTA, 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, fruta, pescado y carne, **NO SE DEBE TENER EN CUENTA** dicha información (consulta sobre si el camión ha salido con su pedido).



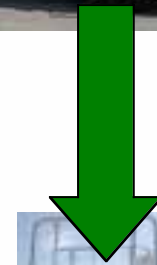
## 4. RECEPCIÓN DEL PRODUCTO.

### 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.

## 5. IMPLANTACIÓN.

### 5.1 IMPLANTACIÓN DE LAS DIFERENTES FAMILIAS

La implantación debe de seguir este orden, tanto si se empieza por la derecha como la izquierda: familia de los quesos, familia de los cocidos y familia de los curados.

<b>FAMILIA DE LOS QUESOS Y ESPECIALIDADES.</b>	<b>FAMILIA DE LOS COCIDOS MARCA PROPIA Y PROVEDORES DIRECTOS</b>	<b>FAMILIA DE LOS CURADOS DEL PAÍS E IBÉRICOS.</b>
Manchegos, especialidades, etc.	Jamón cocido, mortadelas, bulls catalanas, etc.	Chorizo vela, Salchichón vela, ibéricos, longanizas de pagés.

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

## 5. IMPLANTACIÓN.

### 5.1.2 MOSTRADOR DE CHARCUTERÍA

<b>FAMILIA DE LOS QUESOS Y ESPECIALIDADES.</b>	<b>FAMILIA DE LOS COCIDOS MARCA PROPIA Y PROVEDORES DIRECTOS</b>	<b>FAMILIA DE LOS CURADOS DEL PAÍS E IBÉRICOS.</b>
--	--	--

Debemos recordar que la Familia de los cocidos siempre debe estar ubicada en la parte central del mostrador. Por tanto, pondremos en ambos lados del mostrador la familia de los quesos y la familia de los curados.

## 5. IMPLANTACIÓN.

### 5.2 DEPARTAMENTOS QUE PERTENECEN A LA SECCIÓN DE CHARCUTERÍA:

**3- Departamento 24**, quesos de mostrador al corte y de libre servicio

**2- Departamento 20**, charcutería libre servicio

**1- Departamento 11**, charcutería mostrador



### 5.3 PRECIOS Y ETIQUETAJE.

Los PVP de los productos que se venden en el mostrador de manera tradicional se irán comprobando semanalmente, mediante las variaciones de PVP que envía la central o mediante el albarán de entrada del género.

En los productos de libre servicio realizaremos el cambio de PVP cuando nos lleguen a la tienda las nuevas etiquetas de variación de PVP.

## 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 ("*como evitarlas*")

## 6. GESTIÓN DE MEMAS.

### 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 quincenales.
  - Los productos de temporada.
- ✓ Como ya hemos reseñado en anteriores apartados, evitaremos mermas con el 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 el realizar esta operación diariamente)**.

Seguidamente realizaremos una copia de la entrada y la conservamos para nuestro propio control y conocimiento.

# HOJA DE CONTROL DIARIO DE MERMAS



## CONTROL DIARIO MERMAS Y REBAJAS DE PRECIO

TIENDA :  
SECCIÓN:  
FECHA:

### MERMAS

CÓDIGO	PRODUCTO	UD/PES	P.V.P.	IMPORTE
<b>TOTAL:</b>				
Fdo JEFE DE SECCIÓN :				

### REBAJAS de PRECIO

CÓDIGO	PRODUCTO	UD/PES	REBAJA PVP	IMPORTE
<b>TOTAL:</b>				
Fdo. JEFE DE PLANTA :				

TOTAL MERMA : €



# MÁRGENES POR SECCIONES

Márgenes por Secciones						
	Mes:	Julio		Planta		
Fórmula de cálculo			Charcutería	Carnicería	Frutería	Pescadería
(ventas)	1.	Volumen de negocio				
	2.	Stock inicial				
(total compras)	3.	Compras				
	4.	Stock final				
(2 + 3 - 4)	5.	Total consumo				
(1 - 5)	6.	Márgen Bruto				
(6 X 100 / 1)	7.	Márgen Bruto en %				

# COMPRAS Y VENTAS DIARIAS

COMPRAS Y VENTAS DIARIAS

Tienda

Mes

Julio

Fecha	Día	Compras Charcutería	Ventas Charcutería
	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:**

- Nos llegue factura de género no servido.
- Nos llegue género en sobres deteriorados con pérdida del vacío.
- El género contenga objetos extraños.
- El producto venga con fecha corta de caducidad (especialmente los productos de libre servicio)

## 7. CONTROL DE ABONOS.

### 7.2 GESTIÓN Y CANALIZACIÓN

Los abonos los realizará el propio **supervisor de la tienda** con su bloc de abonos, siguiendo la sistemática habitual en estos casos.

Es importante tener en cuenta que el género abonado que se devuelve a la central tiene que enviarse:

En sus cajas originales y con el número exacto de referencias de las mismas.

En caso de error en la facturación de algún producto de la sección se comunicará vía e-mail a:

La persona encargada de la Gestión de control de abonos e incidencias del **Departamento de ventas** y al **coordinador de carne y charcutería**, con copia al **Supervisor de la tienda**.

De esta forma agilizaremos el proceso de petición del abono al Departamento de compras de Charcutería.

## 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 nos entra en la sección nos garantiza un buen resultado del inventario, aparte de la misma gestión que podamos llevar en la sección.

En el apartado de proveedores directos es importante saber exactamente el precio de cesión de las referencias pedidas para valorar de manera efectiva las entradas del género.



# INVENTARIO SECCIÓN CHARCUTERÍA.

INVENTARIO CHARCUTERÍA (Actualizado 01/03/04)

		KILOS MOSTRADOR	KILOS CAMARA	KILOS TOTAL	P.V.P	IMPORTE
<b>JAMONES COCIDOS 1</b>						
358006	JAMON COCIDO "EL POZO"					
358007	JAMON COCIDO ESPAÑA PRECORTADO					
358015	JAMON COCIDO LA SELVA LATA					
358075	JAMON COCIDO CAMPOFRIO EXTRA					
358490	JAMON COCIDO MONELLS EXTRA K-1					
358523	JAMON COCIDO NOEL EXTRA CON PIEL					
358019	PERNIL CUIT FERRARINI MARKET					
359086	ESPALDA COCIDA CASADEMONT REMIER					
358023	JAMÓN COCIDO EN SU JUGO S/SAL EL POZO					
359015	LACON LA ALEGRÍA FUMAT A/BRAO					
<b>MORTADELAS 2</b>						
368023	MORTADELA AMPLA LA SELVA					
368447	MORTADELA LA SELVA OLIVAS					
368445	MORTADELA LA SELVA BOLONIA					
368024	MORTADELA EL POZO PAVO					
368485	MORTADELA EMMA					
<b>FIAMBRES 3</b>						
360460	FIAMBRE MONELLS DE LOMO					
355051	PECHUGA PAVO "EL POZO"					
355613	PECHUGA COCIDA PAVOFRIO PAVO					
355611	JAMON COCIDO PAVOFRIO PAVO					
352045	CATALANA AMPURADANESA CULAR					
D353008	CATALANA "1928" SALGOT					
355006	SUPREMES CAMPOFRIO DE POLLO					
355210	CABEZA DE JABALI FERNANDEZ					
355052	FIAMBRE "EL POZO" SANDWICH					
D355055	CABEZA DE JABALI SALGOT					
355134	PECHUGA EL POZO PAVO S/SAL					
355135	PECHUGA CAMPOFRIO PAVO FINAS HIERBAS					
<b>CHOPPED 4</b>						
353065	CHOPPED "EL POZO" PAVO					
353006	CHOPPED CAMPOFRIO PORK					
570093	CHOPPED CRISMONA PORK LATA					
353014	CHOPPED CAMPOFRIO PAVO					
353050	CHOPPED CAMPOFRIO TERNERA					
<b>CHORIZOS 5</b>						
424607	CHORIZO PAMPLONA ARGAL					
424009	CHORIZO CANTIMPALO ACUEDUCTO					
424014	CHORIZO ORTIZ GUIJAR					
424365	CHORIZO JABUGUITOS					
424057	CHORIZO MELQUIADES EXTRA					
424275	CHORIZO GRAN DOBLON CAMPOFRIO					
424600	CHORIZO ORTIZ VELA					
424689	CHORIZO REVILLA TRADICION					
424697	CHORIZO REVILLA SELECTO PICANTE					
424699	CHORIZO REVILLA SELECTO DULCE					
424019	CHORIZO GONZALEZ REVILLA CULAR IBERICO					
424020	CHORIZO ALEX IBERICO					
<b>SALCHICHONES 6</b>						
441002	SALAMI ACUEDUCTO					
441080	SALAMI CAMPOFRIO FINAS HIERBAS					
442014	LONGANIZA EL POZO NOBLEZA					
442750	LONGANIZA SUBIRATS PAYES					
442006	SALCHICHON GONZALEZ REVILLA CULAR IBERICO					
442013	SALCHICHON CAMPOFRIO SERRANO					
442100	SALCHICHON ALEX IBERICO					
442163	SALCHICHON ESPAÑA CULAR					
442796	SALCHICHON TURON TERCERA N-4					



## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

### **9.1 PRODUCTOS CURADOS.**

Debemos tener en cuenta las propias características de los **productos curados**, tales como: **pérdida de peso, paso del tiempo y ser productos que están a temperatura ambiente.**

Dichas características nos producen merma pero no se deben de cuantificar como tal. Intentaremos con una buena manipulación de estos productos que las pérdidas en este sentido sean mínimas.

*Es el caso de los diferentes tipo de chorizos, salchichones, lomos ibéricos y de país y sobre todo de los jamones y paletillas con pata.*

Se aconseja que periódicamente se unten con **aceite de girasol** los **jamones y paletillas de pata que están colgados en las barras y en los jamoneros** (sobre todo en épocas estivales).

**Venta de productos ibéricos:** venta de especial importancia **que tenemos que potenciar con sentido comercial y de venta**, dado que la tendencia de nuestros clientes es solicitar estos productos cada día más dada su superior calidad y específicas características.

## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

### 9.1.1 PREPARAR EL PRODUCTO PARA LA EXPOSICIÓN

- Decaparemos diariamente todo aquel embutido cuya imagen y aspecto no den esa sensación de frescura que queremos transmitir.

#### **Debemos tener en cuenta dos cosas:**

1. Cuando **partamos el embutido por la mitad** para hacer la exposición, dejaremos en el mostrador la pieza que utilizaremos para el corte. El **resto lo envasaremos al vacío**. Generaremos así menos merma.
2. Cuando quitemos la **primera capa, ésta debe ser muy fina**. Retirar esa fina capa es más que suficiente para dar de nuevo imagen de frescura.

### 9.1.2 PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

El corte, de cara al cliente, debe estar bien presentado y limpio, evitando que nos queden rebabas como en la imagen.

## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

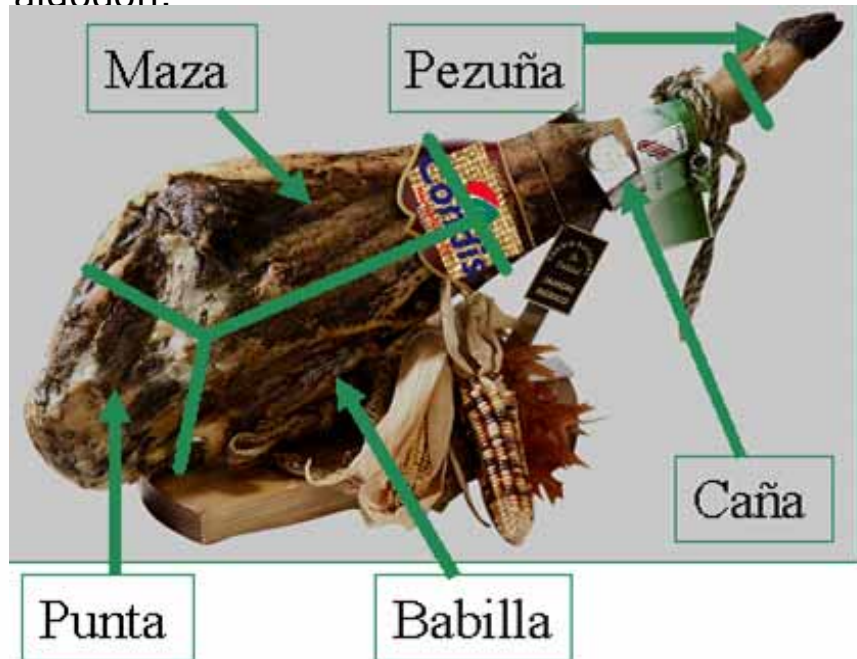
### 9.1.3 CONSEJOS SOBRE EL JAMÓN AL CORTE:

1- Corte el jamón en lonchas bien finas, casi transparentes. Así se capta todo el aroma de su carne.

2-Para cortar el jamón el cuchillo debe de ser largo, estrecho y afilado.

3-Recordemos que, en contacto con el aire, el jamón y la paletilla al corte pierden gran parte de su aroma y paladar. Por esta razón, el tiempo entre el corte y el consumo debería de ser mínimo.

4- Para evitar que el jamón se reseque una vez efectuado el primer corte éste se debe de cubrir con láminas de su propia grasa o bien con papel de aluminio o con un paño de algodón.



#### Maza

*Es la parte principal del Jamón, la más ancha, jugosa, infiltrada y de curación más uniforme.*

#### Babilla

*Por ser la más estrecha es la parte más curada.*

#### Punta

*Es la que requiere más habilidad para aprovecharla*

## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

### Pérdida de vacío

Debemos tener mucho cuidado con la pérdida de vacío de los envasados.

Si se produce esa pérdida de vacío será necesario empezar la venta de este artículo en primer lugar.

### Antes de empezar a cortar...

✓ Recordemos que **antes de cortar las mazas del jamón** la pieza debe estar **limpia de excesiva grasa**.

Sin embargo, siempre es bueno y más gustoso que tenga un poco. No debemos quitársela toda. La iremos retirando según vayamos cortando la pieza.

✓ También lo limpiaremos de **cortezas** y sobre todo de toda aquella **envoltura rancia** que da mala imagen y mal sabor al jamón una vez cortado. La corteza, además, puede estropear la cuchilla de la máquina.

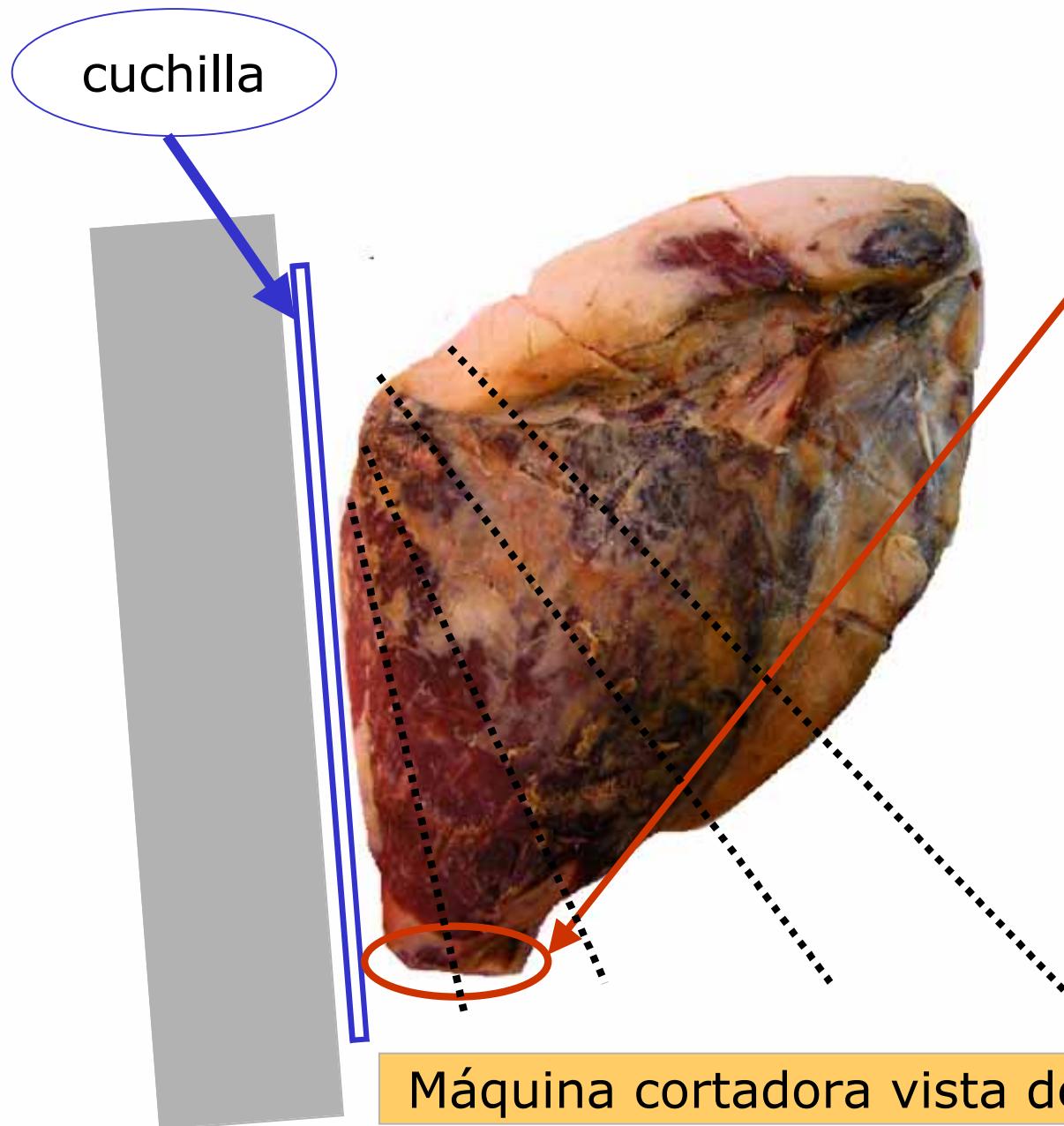
## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

### Por donde empezar a cortar...

Las mazas de jamón las empezaremos por la parte del codillo o por la parte de la culata.  
**Nunca las cortaremos por la mitad.**

**Al cortar el jamón debemos procurar que las lonchas sean finas.**

## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.



Tal como muestra la fotografía, empezaremos el corte por la parte del codillo **(previamente hemos sacado parte del mismo)**.

A medida que cortamos la pieza, iremos enderezando el corte (tal y como muestran las líneas discontinuas del dibujo) con el objetivo de que, cuando lleguemos aproximadamente a la mitad de la pieza, tengamos un corte recto de lado a lado de la misma y podamos aprovechar todo el jamón.

Máquina cortadora vista desde arriba

## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

### Proteger el corte...

Como ya hemos adelantado,  
para proteger el corte,  
lo podemos:

Untar con un poco  
de aceite

También podemos  
cubrirlo con un poco de film.

**De este modo evitaremos que el corte se estropee !!**



## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

### Creatividad e Imaginación... Dos ejemplos de cómo dar óptimo rendimiento a las puntas de jamón



Bandeja



Punta de jamón  
hecha taquitos

**Recuerda utilizar el  
tope de la máquina  
para tu seguridad!!!!**

Sobre de recortes de  
jamón envasado al  
vacío.

## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

Todo ello repercute en el margen...

- ✓ **Si no hacemos una buena rotación**
- ✓ **Si no incentivamos su venta**

Tendremos una merma importantísima que seguro nos repercutirá negativamente en el margen

## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

### 9.2. FAMILIA DE LOS QUESOS.

✓ Para mejorar el corte de los **quesos de pasta con vetas** ( tipo roquefort, azul...) y los de **pasta tierna** (tipo brie, camembert...) se mojará el cuchillo que utilizemos con agua del grifo.

### Información general sobre origen y cualidades de algunos quesos.



**1-Roquefort.** (Francia) Queso de aroma intenso, sabor fuerte y un poco picante. Por su textura se recomienda para realizar salsa, condimentos y para ensaladas. Está elaborado con leche entera de oveja de las razas "Manechs", "Bascovernaise" o "Corsa".



**2-Tetilla Gallega.** (España) Queso de aroma suave y sabor lácteo, ligeramente ácido y con un punto suave de sal. De textura cremosa y uniforme. Ideal para acompañar con pan blanco y vino tinto. Elaborado con leche de vaca.



**3-Maasdameer,** (Holanda) Queso de sabor dulce y mantecoso, con un fondo afrutado. De textura cremosa, semidura y flexible. Ideal para bocadillos, como aperitivo o para gratinar. Elaborado con leche de vaca.

**Es conveniente que la temperatura para conservar los quesos esté entre 5 y 10°C, con un % de humedad de entre el 85 y el 90%.**

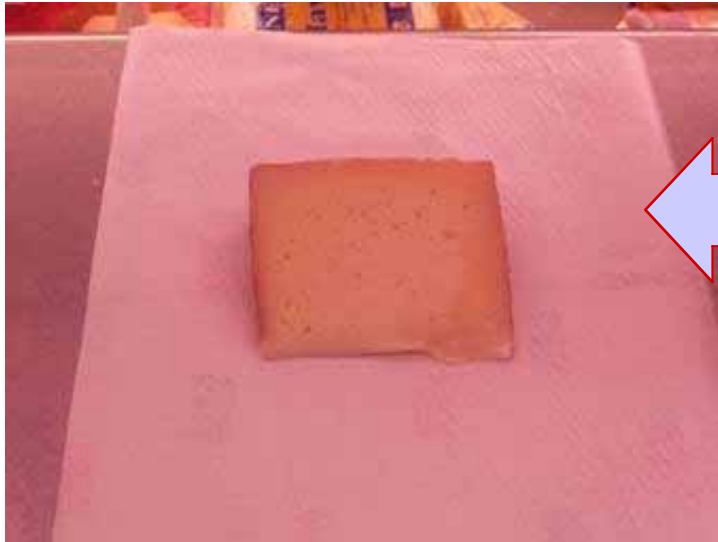
## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

### **Moho y humedad en la familia de los quesos...**

Debemos vigilar las manchas de moho que se producen en los quesos derivadas de la humedad de la vitrina.

Si hacemos una buena rotación de los productos lo podremos evitar.

## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

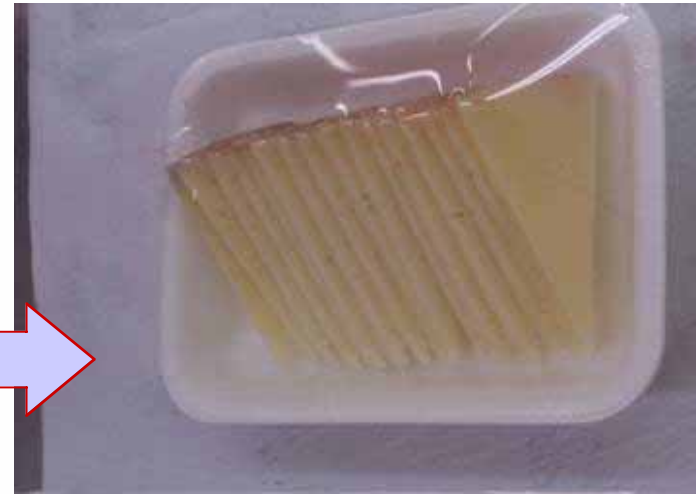


Trozos sobrantes...

**No dejar trozos de queso que pesen menos de 250 gramos**

Las cuñas de queso que nos queden, las podemos volver hacer vendibles con **creatividad**:

1. Las podemos cortar en triángulos, ponerlas en una bandeja, y poner ésta en el mural de charcutería.
2. Podemos venderla como cuña ya que un trozo de 250 gramos sigue siendo comercial.



## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

### **9.3 FAMILIA DE LOS COCIDOS.**

Para todas aquellas referencias que vengan envasadas al vacío, una vez abiertas, se aconseja que se elimine su envase (plástico).

De este modo, evitaremos que la pieza "sude" en exceso y que se degrade más rápidamente. Para que el producto no pierda calidad se envasará la pieza al vacío o, en su defecto, se envolverá con el film de la máquina envasadora.

**Al término de la jornada de trabajo, y aún más en épocas estivales, se aconseja guardar en las cámaras frigoríficas los productos más perecederos, como los quesos frescos, las planchas de precortado, los patés al corte, el salmón, etc...**

Es importante que los productos de género cocido que están implantados en la zona superior del mostrador de charcutería (jamón cocido, pechugas etc...) no sobrepasen el nivel de la salida de aire frío del propio mostrador, sobre todo si se tiene la costumbre de guardar las piezas empezadas en el mismo mostrador de charcutería.

## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

### Corte del embutido.



Quando cortemos el producto en la máquina cortadora **pondremos el papel en la base de la cortadora para así poder recoger los trocitos de embutido que se desprenden del corte**, tal y como se muestra en la fotografía.

## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

### Corte del embutido. Posible origen de mermas.



En las fotografías vemos dos ejemplos de usos incorrectos de maquinaria que dan origen a mermas.

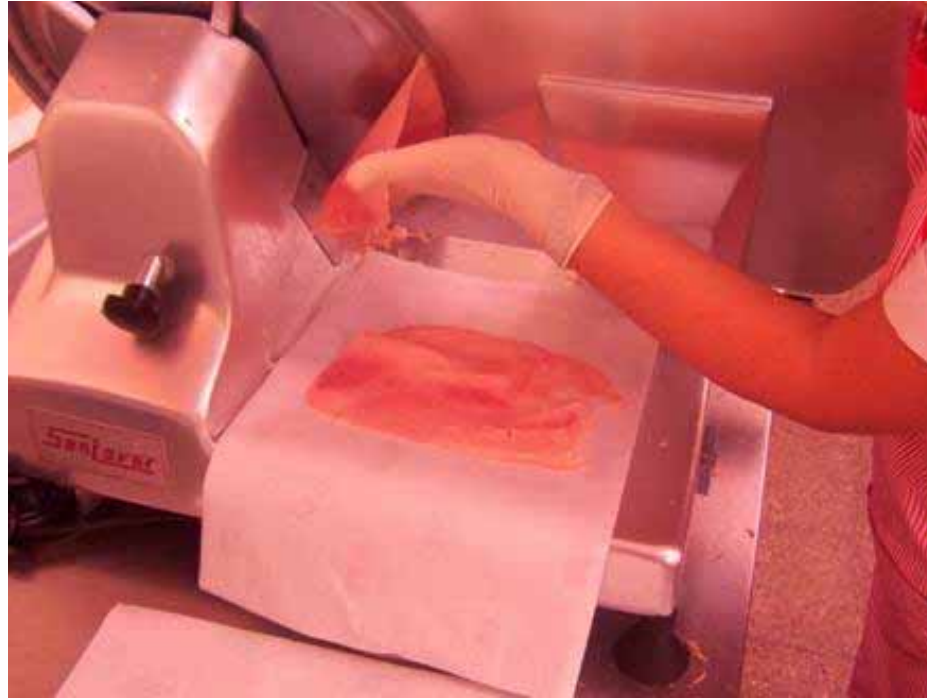
Debemos **mantener siempre las máquinas y utensilios limpios y en perfecto estado de corte.**

Es aconsejable, como mínimo, **afilarse una vez por semana** la cortadora. De esta manera, el corte del embutido será limpio, evitando así las mermas derivadas de un mal corte, obteniendo un nivel adecuado de orden y limpieza y haciendo nuestro trabajo más fácil.



## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

### Envolver el embutido...



Debemos poner especial énfasis en la **colocación y el embalaje de los productos al servirlos al cliente** (colocación en el papel tal y como se ve en la foto).

Cuanto mejor embalemos y manipulemos el producto, en mejor estado lo encontrará el cliente cuando llegue a su casa y se disponga a utilizarlo.

## 9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

### Máquina de envasado al vacío

En el caso de que en la tienda dispongamos de ella, cabe recordar que:

- Con una buena utilización de la misma podemos reducir mucho la merma (p.e: envasar al vacío las piezas que sirven de base para un mismo producto)
- Con el uso de esta máquina podemos ser creativos y incentivar la venta con otro tipo de presentación de artículos (por ejemplo: Mazas de jamón)

# 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.**



# 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, en operaciones 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 ¿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.

### 12.5 REFRIGERACIÓN- CONGELACIÓN

#### Refrigeración (0-10° C)

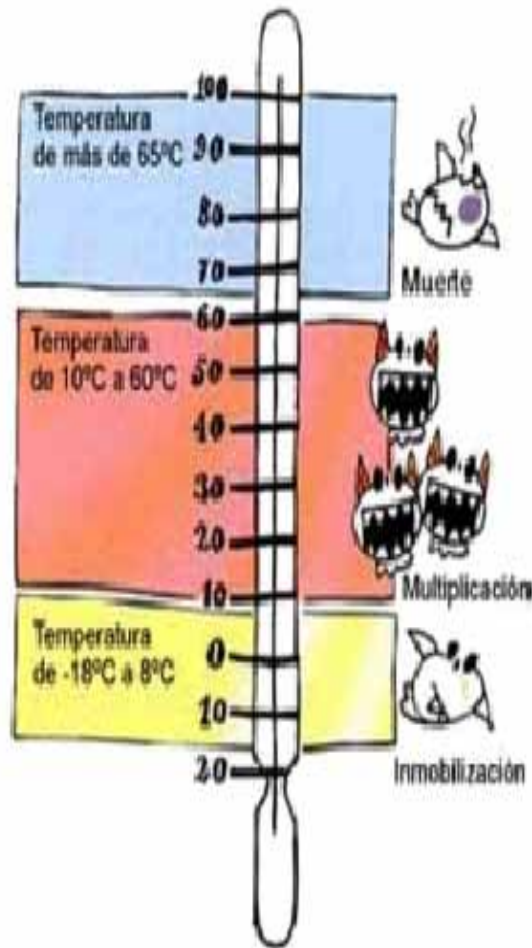
La refrigeración evita que las bacterias sigan multiplicándose sobre el alimento o en el interior del mismo, no modifica la naturaleza del alimento y sólo mantiene el buen estado de éste durante un periodo limitado de tiempo.

Se recomienda una temperatura de 5-10 °C

#### Congelación (-18° C)

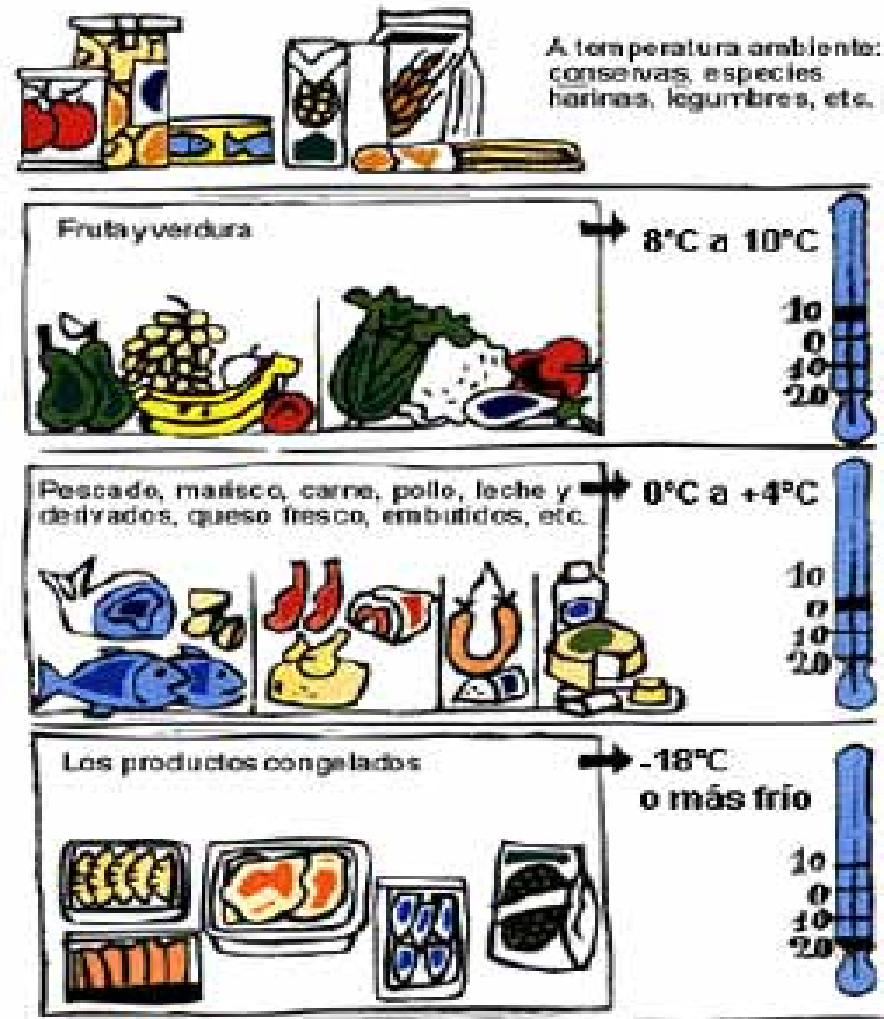
Los microorganismos en general no mueren por congelación incluso a menos de 50° c.

Los alimentos descongelados parcialmente no pueden congelarse de nuevo.



## 12. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.

### 12.6 ALMACENAMIENTO



## 12. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.

### 12.7 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.

### **12.8 ACTITUDES BÁSICAS DEL MANIPULADOR DE ALIMENTOS EN LA SECCIÓN DE CHARCUTERÍA**

- 1.** No usar los mismos cuchillos para el corte de embutidos y quesos, para poder prevenir la contaminación cruzada.
- 2.** Pesar siempre los productos sobre un papel, nunca directamente sobre la balanza.
- 3.** Envolver los productos con cuidado, evitando que la tinta de la parte externa del papel toque el producto.
- 4.** Comprobar las fechas de envasado y caducidad de los productos envasados. También deben comprobarse las fechas de caducidad de los productos a granel.
- 5.** Procurar que no queden restos de productos en las máquinas de corte, superficies de manipulación, etc.
- 6.** Retirar aquellos productos que no sean aptos para la venta, y limpiar y desinfectar la zona donde han estado rápidamente.