

Manual de Gestión para Responsables de Sección PESCADO

**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 PESCADO.

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. Procedencia del producto.
- 2.3. Recepción de pedidos y sistema de pedidos.
 - 2.3.1 Montaje y reparto de termo-tainer en plataforma.

3. GESTIÓN DE PEDIDOS.

- 3.1. Candenciero.
 - 3.1.1. Composición del candenciero.
 - 3.1.1.2. Servicios: de pedido y día.
 - 3.1.2. ¿Cómo se debe de utilizar?
- 3.2. Introducción en el PC.
- 3.3. Añadido de género en los pedidos.
- 3.4. Encargos.

4. RECEPCIÓN DEL PRODUCTO.

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

5. IMPLANTACIÓN.

- 5.1. Exposición del producto.
- 5.2. Mostrador.
- 5.3. Congelador.
- 5.4. Precios.
- 5.5. Etiquetaje.
 - 5.5.1. Procedencias sección pescadería.

- 5.6. Pizarrín.
 - 5.6.1. Normas básicas de rotulación.
 - 5.6.1.1. Criterios a seguir.
 - 5.6.1.2. Consejos.
- 5.7. Carteles de oferta.
- 5.8. Revisión fechas.

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?
- 8.2. Control de stocks (pesaje, contaje)

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

- 9.1. Manipulación.
- 9.2. Conservación del producto.
- 9.3. Mantenimiento cadena de frío.
- 9.4. La máquina de hielo: Utilización correcta y cómo economizarla.
- 9.5. Consejos para la conservación del pescado y marisco.
- 9.6. Pescado azul y blanco.
- 9.7. Bandejas inoxidables.
- 9.8. Flexo (dutextas).
- 9.9. Cómo conservar el género expuesto a mediodía.

ÍNDICE DEL MANUAL DE RESPONSABLES DE SECCIÓN PESCADO.

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.

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.

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), conviene preguntar 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,...
- Adoptar una actitud comercial: sugerir productos, recordar ofertas, siempre sin insistir. Explorar nuevas posibilidades de venta (ser vendedores, no sólo "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, sólo prometer y asegurar todo aquello que sabemos que podemos cumplir. No engañaremos creando falsas expectativas.
- **Mirar a los ojos** del cliente mientras se le está hablando.
- **Tener 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 este, 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 suministrarlos 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.

PLATAFORMA:

Condis dispone de una plataforma en Mercabarna (Zona Franca) desde la cual se gestionan fruta y pescado.

Aquí reciben la mercancía y desde aquí es desde donde se reparte a las tiendas mediante el transporte correspondiente.

Esta plataforma dispone de instalaciones refrigeradas adecuadas para la manipulación de dichas mercancías como son las naves refrigeradas.

2.2 PROCEDENCIA DEL PRODUCTO.

La plataforma de pescado recibe los pedidos que realizan nuestras tiendas a través del ordenador.

Se reciben individualmente por tienda con la identificación de cada una, es decir, el código de centro.

2. PLATAFORMA

2.3 RECEPCIÓN DE PEDIDOS Y SISTEMA DE PEDIDOS.

Cuando el ordenador de plataforma recibe todos los pedidos, automáticamente, éste elabora un cálculo con **el total de kilos de cada producto pedido por las tiendas y el resultado final** es lo que llamamos **una guía de compras.**

En ella aparecen los impresos que reflejan lo que solicita cada tienda y el total de cada producto, referencia por referencia.

Esta guía es la herramienta de compra del comprador de pescado.

Una vez realizada la compra son los **"toreros externos"** los encargados de transportar el género a nuestra plataforma .

2. PLATAFORMA

2.3.1 MONTAJE Y REPARTO DE TERMO-TAINER EN LA PLATAFORMA.

De forma general vamos a explicar los pasos que se producen desde que se realizan los pedidos de género desde las tiendas y éste se recibe en las mismas:

- ✓ En primer lugar, **el comprador de pescado** recibe todos los pedidos que las tiendas han realizado.
- ✓ A continuación, los **toreros externos de pescado de Mercabarna** se encargan de transportar la mercancía, mediante palets, **a la plataforma refrigerada de Condis.**
- ✓ La mercancía la reciben **nuestros compañeros de la plataforma de Condis** para, posteriormente, distribuirla.
- ✓ El comprador les pasa una **lista con el género** que solicitan todas las tiendas, para que ellos empiecen a distribuir.
- ✓ Colocan los **termos-tainer** en fila. En la puerta de cada uno de ellos colocan una pegatina con el número de identificación de cada tienda.
- ✓ Una vez preparado el pedido en los termos-tainer, éstos se cierran y se colocan en los camiones. Realizado todo este proceso, el camión se encarga de llevar el género a la tienda.



3. GESTIÓN DE PEDIDOS.

3.1 CANDENCIERO

El candenciero es una herramienta indispensable para poder **optimizar** los pedidos que se realizan.
El candenciero nos llegará mensualmente enviado desde el departamento de ventas.

3.1.1 EL CANDENCIERO ESTÁ COMPUESTO POR:

- ✓ **Código del producto.**
- ✓ **Descripción y unidad de pedido.**
- ✓ Además nos facilita un espacio en el cual se indica el **día de la semana, stock y pedido.**
(Ver anexo "Candenciero" en página siguiente (no utilizar, sólo está a modo de ejemplo)).

3.1.2 CÓMO SE UTILIZA:

En primer lugar señalaré en el candenciero, con un rotulador fluorescente, la descripción de los productos que tengo implantados en la tienda. De este modo me será más fácil localizarlos y diferenciarlos del resto.

Utilizaré una columna diferente para cada día. En "stock" anotaré el producto que tengo (tanto en la cámara como los almacenados) y en "pedido" el producto que quiero pedir.

Una vez terminado el pedido lo introduciré en el PC (Ver apartado 3.2 Introducción en el PC).

El pedido se debe pasar antes del cierre de tienda, por la tarde.

Es aconsejable verificar si el pedido se ha realizado correctamente **al teléfono de conformidad**, en especial en vísperas de fiesta, fines de semana y campañas importantes como la de Navidad.

(93 565 34 15)



(93 565 34 15)



CANDENCIERO PEDIDOS SECCIÓN PESCADERÍA.



LISTADO ARTÍCULOS PESCAO



Codigo	Descripción	Lunes		Miércoles		Jueves		Viernes		
		Se piden	Stock	Stock	Pedido	Stock	Pedido	Stock	Pedido	
FRESCOS										
491000	HIELO ESCAMAS - SACOS									
491101	BACALAO FRESCO - PIEZAS									
491102	BACALAO FILETE - CAJAS									
491103	MAIRAS 6 KGS.									
491104	GALLO FILETE - PIEZAS									
491105	LENGUADO FRESCO - CAJAS									
491107	MERLUZA NORTE - PIEZAS									
491108	MERLUZA PALANGRE - PIEZAS									
491109	PESCADILLA ABIERTA - CAJAS									
491110	RAPE ENTERO - PIEZAS									
491111	COLA RAPE (800/1000 GRs) - PIEZAS									
491112	RAPE CABEZA 1 PIEZA									
491147	RAPE COLITA (300/500 GRs) - PIEZAS									
491115	GINTAS - KILOS									
491119	PELAYA - KILOS									
491118	BURRET - KILOS									
491121	PESCADILLA CERRADA - CAJA									
491122	LLUCET PEQUEÑO - CAJA									
491123	SONSOS - KILOS									
491124	SABLE - PIEZAS									
491116	HUEVAS MERLUZA - CAJA									
491130	MOLLERA - KILOS									
491134	LUBINA CRIADERO - CAJA									
491135	RAYA LIMPIA - CAJA									
491137	DORADA CRIADERO - CAJA									
491139	FILETE DE PERCA - CAJA									
491140	PESCADO DE SOPA - KILOS									
491141	GALITO - CAJA									
491143	MERLUZA FRESCA - KILOS									
491144	LIBA - KILOS									

UNIDADES DE PEDIDO CONGELADO :					
CODIGO	DESCRIPCION	UNIDAD DE PEDIDO	CANTIDAD	TOTAL KILOS	
491718	- GAMBA PELADA GORDA	- 1 und	- 12 KG.	-- 12 kg.	
491719	- GAMBA PELADA PEQUEÑA	- 1 und	- 12 KG.	-- 12 kg.	
491720	- LANGOSTINERA NO 2	- 1 und	- 6 cajitas de 2 kg.	-- 12 kg.	
491721	- LANGOSTINERA NO 4	- 1 und	- 6 cajitas de 2 kg.	-- 12 kg.	
491761	- LANGOSTINERA NO 3	- 1 und	- 6 cajitas de 2 kg.	-- 12 kg.	
491731	- ALISTADO GRANDE	- 1 unid	- 2 cajitas de 2 kg.	-- 5 kg.	
491732	- ALISTADO CHICO	- 1 und	- 2 cajitas de 2.5 kg.	- 5 kg.	
491755	- ALISTADO 3 CARABELAS	- 1 und	- 2 cajitas de 2.5 kg.	-- 5 kg.	
491738	- MUSLITOS CON PINZAS	- 1 und	- 12 cajitas de 1 kg.	-- 12 kg.	
491739	- PALITOS DE CANGREJO	- 1 und	- 10 bolsitas de 0,900 kg	- 9 kg.	
491722	- LANGOSTINOS TUNEZ A	- 1 und	- 6 cajitas de 1 kg.	-- 6 kg.	
491723	- LANGOSTINOS TUNEZ BB	- 1 und	- 6 cajas de 1 kg	-- 6 kg.	
491763	- LANGOSTINOS TUNEZ C	- 1 und	- 6 cajitas de 1 kg.	-- 6 kg.	
TODAS LAS REFERENCIAS DE CIGALAS SERAN .					
1 - unidad será igual a 2 cajitas de 1.5 KG un total de 3 kg					
491728	-- CIGALA GRANDE Nº 0 (congelada)				
491729	-- CIGALA MEDIANA Nº 3 (cong)				
491730	-- CIGALA PEQUEÑA Nº 5 (4) (cong)				
491768	-- CIGALA GRANDE Nº 00 (cong)				
491769	-- CIGALA MEDIANA Nº 2 (cong)				
491771	-- CIGALA MEDIANA Nº 1 (cong) .				

3. GESTIÓN DE PEDIDOS.

3.1.1.2 SERVICIOS: HORARIOS DE PEDIDOS Y DÍA.

- ✓ **Los días para solicitar el pedido diario de pescadería son de LUNES a VIERNES.**
- ✓ **Los pedidos se solicitan de un día para otro.** Esto quiere decir que el pedido que hagáis para el lunes se recibirá el martes, el realizado en martes se recibirá el miércoles y así sucesivamente.
- ✓ **El sábado y el domingo, no realizaremos pedidos para el inicio de la semana siguiente. El pedido del MARTES lo realizaremos el LUNES.** En el caso que el/la Responsable de Pescado no estuviera en la tienda por tener su día de fiesta semanal el lunes, el mismo encargado puede hacerse cargo de hacer el pedido.
- ✓ Sin embargo, debemos tener en cuenta que si algún LUNES fuese fiesta local o comarcal, el pedido para el MARTES lo llevaremos a término el SÁBADO.

3. GESTIÓN DE PEDIDOS.

-A LA HORA DE REALIZAR LOS PEDIDOS DEBEMOS TENER EN CUENTA LOS SIGUIENTES PUNTOS:

- ✓ **DÍA DE LA SEMANA:** No es lo mismo hacer un pedido para el miércoles que para el sábado (distinta venta).
- ✓ **GÉNERO EN STOCK:** Si sobrase género el sábado, debemos tenerlo presente a la hora de realizar el pedido el martes.
- ✓ **CALENDARIO:** No es lo mismo realizar un pedido a primeros de mes que a final de mes (distinta venta).
- ✓ **FESTIVIDADES:** Debemos tener presente las vísperas de festivos y lo que se suele consumir tradicionalmente en ellas, independientemente del día de la semana que se produzca la festividad.

¡HAY QUE ESTAR CONVENCIDOS DE QUE TODO EL GÉNERO QUE SE PIDA, VA A VENDERSE!!!

Dicho esto:

- El martes** todo el género ha de ser fresco (según necesidades de cada tienda).
- El miércoles** completaremos el surtido que nos falte pidiendo "los productos de diario" (sardina, boquerón, etc.).
- El jueves** aumentaremos el surtido, especialmente el de marisco, sepia, etc. teniendo en cuenta que el jueves es el día de la paella.
- El viernes y sábado** no nos puede faltar un pescado para el horno, ni marisco para "el tapeo".

TENED EN CUENTA QUE LA VENTA DEL FIN DE SEMANA ES LA MÁS IMPORTANTE. ESTOS DOS DÍAS LAS PESCADERÍAS DEBEN DE ESTAR LLENAS Y RELUCIENTES DE PRODUCTO. POR LO TANTO, NO REALIZAREMOS UN PEDIDO ESCASO EN ESTOS DÍAS.

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**".

En breves segundos podréis saber 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 aparecerá en estado: **RECIBIDO** (color rojo). En este caso 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 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 SE DEBE TENER EN CUENTA** dicha información (consulta sobre si el camión ha salido con el pedido realizado).



3. GESTIÓN DE PEDIDOS.

3.3 AÑADIDO DE GÉNERO EN LOS PEDIDOS

¿Qué tenemos que hacer si queremos añadir un pedido cuándo ya hemos realizado y enviado éste por el ordenador?

Nos pueden suceder dos cosas:

- ✓ Nos hemos olvidado introducir algún género en el pedido, o bien...
- ✓ Podría darse el caso de que algún cliente nos hiciera un encargo de algún producto que no hayamos pedido.

- Lo que haremos será lo siguiente:

Haremos los mismos pasos que cuando realizamos el pedido anterior, con la DIFERENCIA de que, aparte de enviarlo por el ordenador, mandaremos un correo a: Javier_Vicente@condis.es con copia a la Responsable de Pescadería. En el correo especificaremos los productos que hemos añadido y por consiguiente que se trata de dos pedidos.

3.4 ENCARGOS

Cuando nos hagan un ENCARGO, sea o no sea de producto básico (por género básico entendemos que son productos que se piden habitualmente), le mandaremos un correo al Sr. Javier Vicente.

En el correo le informaremos que se trata de un ENCARGO. De esta forma él procurará suministrárnoslo.



4. RECEPCIÓN DEL PRODUCTO.

La mercancía se recibe en **Termo tainers** (en la mayoría de los casos). Los productos llegan o bien en caja de origen o bien en cubetas.

4.1. ¿QUÉ HACER CUÁNDO SE RECIBE?

Una vez recibido el género, se debe colocar en el mostrador lo antes posible para no romper la cadena de frío, exponiendo lo necesario y guardando lo que no vayamos a exponer en ese momento.

4.2 VERIFICACIÓN FACTURA VERSUS PESO.

Se debe verificar lo antes posible que el **género recibido** coincide con lo **facturado**. Si se detecta cualquier incidencia, ya sea de **peso faltante**, **sobrante** o de **calidad**, se tiene que comunicar a la supervisora de pescadería que corresponda para que gestione la incidencia.

De igual modo, el encargado debe estar al corriente de la incidencia producida y actuar según instrucciones de su supervisor.

¡Las incidencias se deben comunicar el mismo día que se producen y deben comunicarse **SIEMPRE** a las **supervisoras de pescado**, ellas serán las que determinen cómo se cursa!!!.

5. IMPLANTACIÓN.

5.1 EXPOSICIÓN DEL PRODUCTO

El cliente ha de sentirse atraído por la exposición de los productos para potenciar así su deseo de comprarlos. La parada siempre debe transmitir sensación de frescura.

5. IMPLANTACIÓN.

5.2 MOSTRADOR

- ✓ Exponer por criterios de especies y familias, buscando una exposición atractiva.
- ✓ Exponer lo más fresco y de mejor presencia en lugares preferentes.
- ✓ Jugar con el color del pescado para que ilumine y dé colorido a la parada.
- ✓ Colocar una lámina debajo del pescado de tinta para que no ensucie otros productos ni el hielo.
- ✓ Exponer en más cantidad el producto que nos interese vender con precio llamativo.
- ✓ Los precios y los carteles deben estar siempre colocados de manera correcta.
- ✓ Distinguiremos en la parada el pescado fresco del congelado (en la tarjeta de descripción).
- ✓ Siempre que coloquemos hojas de col o perejil para adornar la parada, colocaremos una lámina entre el pescado y la col o perejil.
Su uso debe de ser limitado sólo a productos que deseemos resaltar: pescado al corte y montaje de paneras.

5. IMPLANTACIÓN.

5.3 CONGELADOR

- ✓ El producto no debe sobrepasar la línea del frío.
- ✓ No hay que poner gran cantidad, puesto que esto dificulta la rotación.
- ✓ Debemos controlar el funcionamiento del congelador y comprobar que la temperatura es la adecuada.
- ✓ Mantendremos el mueble y las cubetas sin escarche.
- ✓ Implantaremos el surtido de una manera lógica, intercalando los colores del producto.
- ✓ Mantener el producto ordenado, con su descripción y precio correspondiente.

Bocas y cuerpos:

***Sería interesante "glasearlos".
¿Qué es glasear? ¿Para qué sirve?***

Mojaremos bocas y cuerpos de cada producto individualmente con agua fría, sin sumergir el producto entero en agua.

Esta operación nos ayudará a mantener el producto hidratado.

5. IMPLANTACIÓN.

5.4 PRECIOS

✓ **No repetir los productos en oferta:**

Es decir, en referencia a la lista de productos ofrecidos por Mercabarna para poner en oferta ese día, escogeremos un producto para ofertar y al día siguiente cambiaremos el producto en oferta.

Puede ser que nos llegue un producto ofertado un día al mismo precio en días posteriores. En este caso, lo adecuado sería poner este producto con el precio que nos viene marcado pero como "Precio especial" o "precio recomendado".

✓ Los PVP se colocarán según indica en la factura la columna de PVP (precio venta público).

✓ Sólo modificaremos el último número o céntimo de aquellos precios que en la factura no acabasen 0,5,9, por ser números más comerciales.

✓ **En el mostrador**, las ofertas del día se destacarán con las pizarras e indicadas como tales. Tenemos elementos para ello y un "personaje" ... se llama PIZARRÍN.

✓ **Las oferta del día** solo durarán el día en curso (expuesta). Al día siguiente, en el caso de existir sobrante, si se trata de producto congelado, se puede valorar el PVP al último precio facturado sin oferta. Si se trata de pescado fresco, dependiendo del producto, el valor a añadir sería menor que en el congelado por ser un producto más delicado, ya que todo lo que sea incrementar el precio dificultaría la venta. (Ej.: precio inicial 2.99; oferta a 2.49; precio a valorar pasada la oferta: 2.99)

No es una práctica habitual y está controlada, por lo que para proceder a la misma debes de solicitar la autorización al encargado.

✓ En productos como el **pescado azul** (sardina, caballa, boquerón, atún, etc.) no es conveniente añadir nada al precio inicial. En cualquier caso, la cifra a añadir nunca ha de sobrepasar los 60 céntimos.

5. IMPLANTACIÓN.

✓ P.v.p para piezas al corte :

Dependerá del desperdicio que tenga la pieza a manipular.

Lo ideal es vender media pieza, con media cabeza, a precio de entera.
Este sería el caso para merluza y salmón, ya que vienen sin tripa.

✓ Si hemos recibido una pieza entera de atún (Ej.) con cabeza, espina, cola y tripa, pensemos que el precio se tiene que doblar al corte. ¿Por qué al atún se le dobla el precio? El motivo es la dimensión de la pieza.

Si viene el lomo limpio el precio será el de la factura.

✓ Al salmón le añadiremos un tanto por ciento según p.v.p de venta.

✓ Al vender una cola de rape extraída de un rape entero debemos tener en cuenta que el precio de venta de esta cola debe ser el valor de la pieza entera con cabeza.

Es decir, si el rape entero cuesta 20 euros el valor de la cola debe ser 20 euros.
La cabeza sería beneficio.

En cambio:

Si un cliente no quiere la cabeza del rape, le pesaremos la pieza entera, le serviremos la cola y le descontaremos del importe a cobrar el valor de la cabeza al precio que vaya ese día (o aprox. al del último día).

5. IMPLANTACIÓN.

5.5 ETIQUETAJE

Las etiquetas de pescadería se componen de números para el PVP y unos "cartelitos" con casillas para poder escribir su procedencia.

En las casillas se especifica:

Nombre
País
Procedencias
Calibre
Forma de obtención
Presentación
Frescura

NOMBRE:	
PAIS ORIGEN:	
CALIBRE:	
FORMA OBTENCIÓN: <input type="checkbox"/> Acuicultura	FRESCURA: <input type="checkbox"/> EXTRA <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> B
<input type="checkbox"/> Extractiva	
PRESENTACIÓN: <input type="checkbox"/> C/ CABEZA <input type="checkbox"/> DESCONGELADO <input type="checkbox"/> S/ CABEZA <input type="checkbox"/> COCIDO <input type="checkbox"/> ENVASADO <input type="checkbox"/> FILETEADO	

5. IMPLANTACIÓN.

5.5.1 PROCEDENCIAS SECCIÓN PESCADERÍA

Las instrucciones para que todas las tiendas lo hagan del mismo modo serán las siguientes:

NOMBRE: Todo producto deberá ir identificado.

PAÍS: Generalmente pondremos ESPAÑA, ya que la mayoría de productos que recibimos son de origen nacional.

PROCEDENCIA: Los productos que hemos de especificar de otra procedencia son los siguientes:

DORADA/LUBINA: Portugal/Grecia.

ALMEJA: Italia.

SALMÓN: Noruega.

PERCA: Tanzania.

CIGALA: Escocia (viva).

PESCADILLA PEQ. : Boston o Canadá.

GAMBA LANGOSTINERA: Argentina. **LANGOSTINO PEQ. :** Túnez.

LENGUADO: Holanda o Francia, según proceda (el holandés es más pálido y el francés más brillante).

SEPIA, CALAMAR, PULPO, ETC: Con todo el género de agua (semi conserva) pondremos España. Estos productos suelen ser de fuera, pero al ser elaborado aquí es aceptable indicar la procedencia España.

MARRAJO: España.

CAZÓN: España.

CHIRLA: Italia.

BOGAVANTE: CANADÁ.

No olvidemos que en las etiquetas de las cajas normalmente vienen detalladas las procedencias.



5. IMPLANTACIÓN.

CALIBRE: Marcaremos en gramos y kilos.

No marcaremos pescados pequeños si no todo aquel que tenga un tamaño razonable. Ejemplo:

SALMÓN: Marcaremos de 1 a 2 kilos o de 2 a 3 kilos, cuando sea el caso.

MERLUZA: Normalmente marcaremos 1/2, pondremos 2/3 si pasa de dos kilos y 0/1 si no llegan al kilo.

DORADA Y LUBINA: Marcaremos 300 / 500 grs. - G-

GALLO: Marcaremos 1/2.

MARISCO: En el caso del marisco, el calibre lo marcan las etiquetas (casi siempre) y se mide por piezas kilo.

FORMA DE OBTENCIÓN:

Acuicultura: Productos de piscifactoría, trucha (ambas), dorada, salmón, rodaballo y lubina.

Extractiva: Resto de productos.

FRESCURA: Marcaremos con una "x" extra los productos procedentes de playa (siempre que esté muy fresco), sobre todo si es de costa.

Marcaremos "A" al resto de productos.

PRESENTACIÓN: Marcaremos con una "x" lo que proceda.

CAZÓN Y MARRAJO: *Indicar que es producto descongelado.*

5. IMPLANTACIÓN.

NOTA: Actualmente, la mayoría de género que se está recibiendo en cajas enteras lleva impresa una etiqueta con los datos del producto en uno de los laterales de la caja. Este dato será útil a la hora de saber la fecha de captura o envasado.

Todas las tiendas recibirán un rotulador especial para este tipo de letrero. Este rotulador es resistente al agua y se va con alcohol.

ESTAS INSTRUCCIONES DEBEN SEGUIRSE AL PIE DE LA LETRA.

CUALQUIER CAMBIO DE DESCRIPCIÓN U ORIGEN SERÁ COMUNICADA.

ESTA ROTULACIÓN SERÁ "ENTRETENIDA" AL PRINCIPIO.

UNA VEZ REALIZADA LO MEJOR ES CONSERVARLA Y NO PONER LOS PORTAPRECIOS EN REMOJO SIN ANTES EXTRAER LA TARJETA DE IDENTIFICACIÓN.

NO DUDÉIS EN CONSULTAR CUALQUIER DUDA QUE SE PUEDA PRESENTAR.

NOMBRE:	
PAIS ORIGEN:	
CALIBRE:	
FORMA OBTENCIÓN:	<input type="checkbox"/> Acuicultura <input type="checkbox"/> Extractiva
PRESENTACIÓN:	FRESCURA:
<input type="checkbox"/> C/ CABEZA <input type="checkbox"/> DESCONGELADO	<input type="checkbox"/> EXTRA
<input type="checkbox"/> S/ CABEZA <input type="checkbox"/> COCIDO	<input type="checkbox"/> A
<input type="checkbox"/> ENVASADO <input type="checkbox"/> FILETEADO	<input type="checkbox"/> B

5. IMPLANTACIÓN.

5.6 PIZARRÍN

Son pizarras colocadas dentro y fuera de los establecimientos Condis que tienen un protagonista...se llama "Pizarrín".

Sirven para informar de nuestra ofertas diarias en secciones a nuestros clientes.

La oferta del día es obligatorio realizarla y, por eso, siempre la solicitaremos.

En las pizarras destacaremos las ofertas más agresivas del día y se cambiarán a diario.

5. IMPLANTACIÓN.

5.6.1 NORMAS BÁSICAS DE ROTULACIÓN

La rotulación con Pizarrín es un arte sencillo que transmite a los clientes la sensación de un buen precio, de ofertas, etc.

5.6.1.1 CRITERIOS A SEGUIR:

- ✓ El objetivo principal de un cartel es el **precio**.
- ✓ Un cartel debe de ser sencillo, claro y directo.
- ✓ La rotulación debe de ser clara y entendible.
- ✓ Un cartel tiene que llevar **el nombre del producto, la marca, peso y el PRECIO.**
- ✓ La utilización del color negro está prohibido en alimentación por lo que utilizaremos colores azul, rojo o blanco con pizarras, pero nunca negro.

5. IMPLANTACIÓN.

5.6.1.2 CONSEJOS:

- ✓ Mojar la pizarra o mojar la tiza con agua, ya que ganarán en intensidad los contenido escritos.
- ✓ No coger la tiza de forma vertical (como si cogiésemos un bolígrafo). Cogeremos la tiza lo más horizontalmente posible, siempre buscando el grosor deseado.
- ✓ Al limpiar el pizarrín hazlo con una esponja o trapo húmedo que esté limpio. Limpia el pizarrín en una misma dirección. Y sobre todo, **no utilizar jamás limpia cristales.**
- ✓ Al trazar la rotulación intenta mantener la muñeca rígida y sólo mover el brazo.
- ✓ Rotula con tizas de color, es decir **el precio** lo pondremos de un color (por Ej. .rojo), **el nombre del producto** de otro color (por Ej. de violeta) y también podemos poner el **€/kg** en otro color.
- ✓ Recuerda que, como carteles hay que hacer todos los días, **no nos podremos entretener más que unos pocos minutos en la realización de éstos. Todo es cuestión de práctica.**
- ✓ Cuando realizamos un cartel, hay que pensar siempre para qué y para quién se hace.

5. IMPLANTACIÓN.

5.7 CARTELES DE OFERTAS

Los carteles de oferta se harán manualmente con colores que destaquen. Se colocarán en sitios bien visibles teniendo en cuenta que en cartelería disponemos de varios tamaños.

Los carteles de pescadería se harán diariamente ya que las ofertas de pescado son diarias.



5. IMPLANTACIÓN.

5.8 REVISIÓN FECHAS

- ✓ Las fechas se revisarán cada día mediante las etiquetas que encontraremos en las cajas y sacos (o saquitos) del género que nos llega a diario.
- ✓ En pescadería hay una normativa que obliga a **guardar** TODAS las etiquetas de marisco que vienen adjuntas en cada saco, saquito o caja; por tanto, guardaremos las etiquetas durante cinco semanas.
Además, es necesario guardarlas ante cualquier reclamación.
En estas etiquetas se detalla: procedencia del producto, nombre científico, fecha de captura, depuradora, etc.
- ✓ Igualmente deben guardarse las etiquetas del pescado fresco y congelado que se reciban en la caja de origen (no en cubetas azules), pero sólo mientras haya producto a la venta.
- ✓ Fechas marisco: tened en cuenta que el consumo de marisco es muy delicado y más en verano. Por ello, debéis tener sumo cuidado en la revisión de fechas de las etiquetas.

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,**

- Con la rotación de producto
- Con ajustes de stock a la venta de cada tienda

6. GESTIÓN DE MERMAS.

6.2 ¿CÓMO SE PRODUCE?

Las principales causas de la merma, son:

- ✓ **El dejar pasar un plazo de tiempo demasiado prolongado desde que se recibe el género y se implanta en el punto de venta / se guarda en las cámaras frigoríficas.**
- ✓ **Por una incorrecta planificación de los pedidos, derivando en una **acumulación de stock.****
- ✓ **Falta de rotación** de los productos expuestos en el punto de venta.
- ✓ **Problemas con el sistema de frío** de los murales, mostradores o cámaras frigoríficas.
- ✓ **Mala conservación del producto.**
- ✓ **Manipulación incorrecta del producto.**

6. GESTIÓN DE MERMAS.

6.3. ¿CÓMO EVITARLAS?

- ✓ Se debe procurar ajustar los pedidos según el día de la semana o la temporada en la que nos encontremos. Se tiene que tener en cuenta que tenemos **servicio diario**, con lo cual no es necesario hacer un pedido excesivo de ningún producto. Así, podremos utilizar Viernes y Sábado, días de más venta, para la venta de género fresco y de calidad. Nunca aprovecharemos Viernes y Sábado para “limpiar” las neveras de género.

- ✓ Otra forma de evitar una merma, es exponiendo las cantidades necesarias y teniendo un cuidado especial con los productos más perecederos. Hay productos, que si el horario de la tienda lo permite, durante mediodía, deben ser guardados en cámara.

- ✓ También evitaremos merma si a la hora de recoger el género sobrante al final del día, lo hacemos de manera correcta y en el orden indicado según el producto:
 1. **Capa de hielo en el fondo de la caja**
 2. **Plástico**
 3. **Pescado**
 4. **Plástico**
 5. **Otra capa de hielo** (otra capa de hielo, siempre bien picado para evitar que el pescado se “chafe”).

6. GESTIÓN DE MERMAS.

- ✓ En el caso de las **semi-conservas**, guardaremos cada uno de estos productos **por separado, con agua y hielo limpios**.

NUNCA, en ningún caso, se debe guardar el género expuesto junto con el género guardado en cámara, es decir, el género que no ha sido expuesto, ya que puede transmitir toda aquella contaminación recibida en el exterior al género de la cámara.

- ✓ En el caso de **mariscos** la forma más correcta de conservar su frescura es guardándolos en un **saquito de malla** (se pueden utilizar los mismos saquitos en los que llega este género)
- ✓ En todos los casos, toda aquella merma producida, sea por género **en malas condiciones** (no apto para la venta) como por **depreciación**, se debe **contabilizar** en presencia del encargado de la tienda.
- ✓ El responsable de la tienda introducirá estos datos en un archivo creado para este fin. También disponemos de unos impresos que facilitarán al responsable de sección contabilizarla.

(Ver anexo "hoja control diario de mermas" en página siguiente (no utilizar, sólo está a modo de ejemplo)).

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 realizamos 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 Pescadería	Cubetas	Hielo	Ventas Pescadería
	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				
Total Semana					
	Lunes				
	Martes				
	Miércoles				
	Jueves				
	Viernes				
	Sábado				
	Domingo				
Total Semana					
Total Mes					
Total Mes Compras + Cubetas + Hielo					

7. CONTROL DE ABONOS.

7.1 ¿QUÉ ES UN ABONO?

Se cursará un abono, cuando:

- Nos llegue factura de género no servido.
- Nos llegue género en mal estado o no apto para la venta, ("chafado", de mala calidad,...).
- El peso de un producto no coincida con el de la factura.
- En caso de que llegara género y no estuviese facturado se le haría a la tienda **un cargo**. Es decir, se tendría que vender y al día siguiente llegaría la factura.

7. CONTROL DE ABONOS.

7.2 GESTIÓN Y CANALIZACIÓN

Cuando detectemos una incidencia, reclamaremos su abono vía e-mail.

Por tanto, se deberá pasar correo a la persona encargada de la Gestión de control de abonos e incidencias del Dpto. de Ventas, con copia a:

- El supervisor de la tienda que corresponda
- y a las supervisoras de pescadería, dependiendo de quien os visite.

✓ Todas las incidencias referentes al pescado es mejor comunicarlas por teléfono a las supervisoras de pescadería ya que, de esta forma, la solución puede ser más rápida.

✓ Todas aquellas incidencias que en un plazo de tres días no os lleguen abonadas o cargadas según sea el caso, deben ser reclamadas telefónicamente a las supervisoras de pescadería, para su correspondiente reclamación. La tienda recibe el abono en forma de factura pero con un total en negativo. Las supervisoras de pescadería, reciben por correo electrónico una copia de éste.

8. CONTROL DE INVENTARIOS.

8.1 ¿CÓMO SE REALIZA?

INVENTARIO MENSUAL: Se realiza el último día de venta de cada mes, en cada una de las secciones.

INVENTARIO GENERAL: Se realiza junto con el de toda la tienda dos veces al año (*Semestralmente*).

8.2 CONTROL DE STOKS (CONTAJE, PESAJE)

- Se **pesa** y **se cuenta** todo el **género sobrante** y **en stock**.
- Por tratarse de un producto muy perecedero debemos procurar que sobre el menos género posible en cuanto a **pescado fresco** se refiere.
- El **producto congelado** es en ocasiones más voluminoso por tratarse de género menos perecedero.

INVENTARIO SECCIÓN PESCADERÍA.

LISTADO INVENTARIOS PESCADERIA

PLANTA N°

FECHA / /

CÓDIGO	DESCRIPCION DE PRODUCTOS	KILOS PIEZAS	P.V.P.	IMPORTE
F R E S C O S				
491000	HIELO ESCAMAS 1 UND - SACOS			
491005	TINTA CALAMAR 1 PAQ.			
491101	BACALAO FRESCO - PIEZAS			
491102	BACALAO FILETE 5 KGR - CAJAS			
491103	MAIRAS 5 KGS.A 11 KGR			
491104	GALLO FILETE - PIEZAS			
491105	LENGUADO COSTA 1 PEC			
491106	LENGUADO FRESCO 5 KGR - CAJAS			
491107	MERLUZA NORTE 1-2KGR -1 PIEZAS			
491108	MERLUZA PALANGRE 1-2 KGR- 1 PIEZAS			
491109	PESCADILLA ABIERTA 10 KGR - CAJAS			
491110	RAPE ENTERO 1-2 K - PIEZAS			
491111	COLA RAPE DE +1,5KGRS			
491112	RAPE CABEZA 1 PIEZA			
491113	BESUGO 1 PEC			
491114	BOGA RABALL 1 KGR			
491115	CINTAS -1 KILOS			
491116	HUEVAS MERLUZA 5 KGR-CAJA			
491117	PITILLO - 5 KILOS			
491118	BURRET -1 KILOS			
491119	PELAYA -1 KILOS			
491120	LLUS DE BÒU (PLAYA) 5 KGRS			
491121	PESCADILLA CERRADA 10 KGR - CAJA			
491122	LLUCET PEQUEÑO 8 KGR- CAJA			
491123	SONSÓS -8 KILOS			
491124	SABLE -1 PIEZAS			
491126	RUBIOS RUBIOS 1 KGRS			
491127	ESCORPORAS 1 KGRS			
491128	RODABALLO 1 PEC			
491129	CONGRIO 1 PEC			
491130	MOLLERAS 1 KILOS			
491131	PAGEL GRANDE 1 PEC			
491132	PAGEL PEQUEÑO 1 KGRS			
491133	LUBINA DE COSTA 1 PEC			
491134	LUBINA PEQ.CRIADERO 5 KGRS CAJA			

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

9.1 MANIPULACIÓN

- ✓ No manipularemos ningún producto a no ser que sea necesario. En todo caso el producto tiene que estar en perfectas condiciones para su venta.
- ✓ Una vez cortado el género lo presentaremos en bandejas y bien colocado. Si se trata de rodajas separaremos con una lámina las posibles capas de pescado (sin olvidar poner una lámina en la base de la bandeja).

Al hacer una bandeja, la haremos con el mejor producto que tengamos en la tienda. Nunca utilizaremos la bandeja como herramienta para sacar aquel producto que prácticamente está extinguido.

- ✓ En caso de que el cliente tuviese que congelar nuestro producto lo podrá congelar con la bandeja tal cual lo presentamos. Así, a la hora de su descongelación, se podrán separar las rodajas sin que se rompan y sin que en el producto se encuentren restos del envase. Finalmente lo envasaremos con film. De esta manera cuando el cliente llegue a casa, podrá comprobar que el género le llega en perfectas condiciones .

NOTA IMPORTANTE:

Durante la venta, a petición del cliente, limpiaremos y cortaremos todo el género de pescadería, esté o no esté de oferta.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

CUANDO DESCAMAR EL PESCADO Y CUANDO NO...

Las especies a descamar son: mero, salmón, dorada y similares (lubina, pagel, besugo, etc.) merluza y palometa.

Se debe tener en cuenta la forma en que se va a cocinar el producto, ya que en el caso de la dorada y similares no se descama si se va a hacer a la sal o a la brasa.

SACAR LA ESPINA:

Si se trata de trucha, salmón, maira y caballa, es mejor extraer la espina cortando primero la cabeza y sacándole la espina por la espalda. La sensación que da es de que la pieza es más grande y queda más pulida. En el caso de la trucha se aprovecha el hueco de la barriga para rellenar.

Para esta práctica, hemos de tener en cuenta de que las piezas a manipular deben estar muy muy frescas. De no ser así, ya sea porque la pieza tiene más de un día o por la clase de pescado, procederemos a sacar la espina por la barriga.

Se debe estar muy atento a cómo el cliente desea que se le corte la pieza, pues no tiene nada que ver si es para hacerlo a la plancha, hervirlo, freírlo, etc. o si es para niños, adultos, abuelos, etc.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

MERLUZA

"*TRUQUI*": La Merluza se descama siempre, a no ser que el cliente diga que no quiere que lo hagamos (deberemos preguntarlo antes...)

Sin embargo, si en alguna ocasión nos encontramos que una **Merluza está algo más blanda de lo normal**, será más fácil de cortar si no le quitamos la escama...

La forma correcta de cortar una merluza sería:

1. Descamar (con el descamador)
2. Cortar las espinas dorsales y laterales (con tijeras)
3. Cortar la puntita de la cola (con el cuchillo de pescado y sin cortar mucho)
4. Empezar a cortar SIEMPRE desde la cola hacia arriba y (a no ser que seas zurdo/a) la cabeza te debe quedar a la izquierda.

Recuerda: si está "blandita" prueba a cortarla con la espalda de la pieza mirando hacia a tí.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

¿SE DEBE LAVAR EL PESCADO PARA EXPONERLO?

✓ **Si se trata de pescado recién recibido. No.**

A no ser que lo recibamos sucio, por haberle caído sangre o tinta de otro producto.

Ahora bien, una vez expuesto, especialmente en el caso de la sardina y el boquerón, lo rociaremos con agua, sal y hielo para evitar el exceso de escamas y darle más sensación de frescura.

✓ **Si se trata de pescado que sobra de un día para otro** sí se tiene que lavar, es decir, si ha estado expuesto, sería conveniente darle un baño con: agua, sal y hielo. Sobre todo haremos esto, si el género sobrante es del sábado para la venta del martes.

¿SE LAVA EL PESCADO ANTES DE CONGELARLO?

Sobre este tema puede haber varias opiniones....

Sin embargo algo que funciona perfectamente es:

- 1. Lavar el producto a congelar**
- 2. Ponerle sal**
- 3. Proteger el producto con plástico y seguidamente congelar.**

La sal hace que expulse el agua sobrante y de esta forma siempre tendremos el producto preparado para cocinar una vez descongelado.

A día de hoy, y si se siguen las indicaciones expuestas en la manipulación del producto durante su venta, el cliente no tiene porqué lavar el pescado en ningún caso, ya que se ha lavado antes de cortarlo (en algunos casos).

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

-¿SE CONGELA EL PESCADO AZUL? (SARDINA, BOQUERÓN, ATÚN, CABALLA, ETC)

Para vender después, **¡NO!!!**. Ya que quedará totalmente seco y pálido al descongelarse.

¿Se lo recomendaremos a nuestros clientes? Se les debe decir que el pescado azul consumido al día es de total garantía. Se les debe explicar que si se congela en casa la textura cambia.

En el caso de la sardina, si es muy grasa, su textura suele quedar bien si se congela con sal, pero igualmente suele quedar seca.

Curiosidad para los aficionados a la pesca: "Sabed que a los peces les da igual que el pescado esté congelado o descongelado, ya que es una práctica habitual congelar pescado azul en sal para ir de pesca".

¿Se congela un producto después de estar descongelado?

Esta práctica tan sólo la realizaremos con los productos tratados para ello. Es decir, todo el surtido que tenemos a la venta de productos de agua es descongelado, pero con cuidadosa elaboración. Son los productos llamados semi-conservas a los cuáles no les afecta en nada el volverlos a congelar.

Pero por supuesto, hablamos de una práctica a realizar por el cliente, ya que nosotros, en ningún caso, NUNCA tenemos que hacer esta operación para la posterior venta.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

-¿Cómo se congela el posible pescado que sobre?

Lo principal: “No tiene que ser una práctica habitual”. Sólo tenemos que congelar el poco marisco vivo que nos pueda sobrar, como pueden ser: **cigala, gamba, langostino, cangrejo, galera, buey, centollo y bogavante**. **Nunca** congelaremos **moluscos ni caracoles**.

-¿Cómo lo congelaremos?

-En el caso del **buey, centollo y bogavante**: los congelaremos directamente envueltos en film.

-En el caso de la **cigala, gamba, langostino, cangrejo y galera**: congelaremos por producto, dentro de recipientes que puedan ir con tapa al congelador. En el recipiente pondremos agua, sal y limón. De esta forma, el producto no se ennegrecerá, pero eso sí, después de descongelarlo, debemos venderlo rápidamente.

Atención: NUNCA tenemos que congelar estos productos a la vista de nuestros clientes, y por supuesto, no pueden estar expuestos ni guardados en el congelador de exposición.

Las piezas como el **buey, centollo, bogavante, langosta, etc**, las venderemos posteriormente como **producto congelado**. Aconsejaremos al cliente que no lo descongele para hervir. Cabe añadir que, el precio de estos productos “manipulados” ha de ser **más económico** que en el caso de producto fresco. Esta acción de economizar el precio también nos facilitará su rápida liquidación.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

-¿Cómo descongelo la gamba roja?

Cuando la gamba roja venga congelada de origen y mi objetivo sea que ésta tenga una buena imagen para venderla como “semi-conserva”.

¿Qué hacer?

Añadiendo al agua:

1. sal,

2. limón,

3. una o dos cucharadas soperas de aceite de oliva (según la cantidad a descongelar): esto le dará brillo y una agradable sensación óptica.

4. No olvidar el hielo.

Seguiremos el orden indicado

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

9.2 CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO

Para la mejor conservación del género en cámara:

✓ Cuando nos llega el género por la mañana y al terminar la jornada lo guardaremos en el orden indicado según el producto:

- **CAPA DE HIELO EN EL FONDO DE LA CAJA.**
- **PLÁSTICO O LÁMINA.**
- **PESCADO**
- **PLÁSTICO O LÁMINA.**
- **OTRA CAPA DE HIELO.**

El hielo debe estar bien picado, para que el pescado no se “chafe” con el mismo.

✓ En el caso de la **semi - conservas** (calamar, sepia, etc...) guardaremos cada uno de estos productos por separado, con agua y hielo limpio.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

✓ **NUNCA DEBEMOS MEZCLAR EL GÉNERO EXPUESTO CON EL DE CÁMARA.**

✓ **TAMPOCO CONSERVAREMOS LOS RESTOS DE LÍQUIDOS PARA GUARDAR EL GÉNERO SOBRANTE** (referente al líquido de sepia de agua, etc.).

Estos productos llevan un conservante que sólo sirve mientras la caja está sin empezar y dentro de la fecha correcta.

El sobrante de estos productos se guarda con agua limpia y hielo SIEMPRE.

✓ No debemos olvidar que todos aquellos recipientes que se utilicen para guardar cualquier tipo de producto deben estar perfectamente limpios para evitar restos que puedan contaminar el producto.

De igual modo debemos tener sumo cuidado al manipular según qué productos: las manos deben estar lo más limpias posibles.

✓ Debemos procurar que al retirar el sobrante de pescado por la noche lo guardemos en cajas separadas, es decir, no debemos mezclar especies.

✓ Cada producto perece de forma diferente y cada uno, a su vez, contamina en mayor o menor medida.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

9.3 MANTENIMIENTO CADENA DE FRÍO

Cuando nos llegue el pescado por la mañana procuraremos exponer en el mostrador, lo antes posible, todo aquello que necesitemos para la venta.

Lo restante lo colocaremos en la cámara.

El género se debe guardar correctamente (como se ha indicado) y lo antes posible. De esta manera intentaremos no romper la cadena de frío para que el género dure más tiempo con la frescura correspondiente .

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

9.4 LA MÁQUINA DE HIELO: UTILIZACIÓN CORRECTA Y CÓMO ECONOMIZARLA

Toda aquella tienda que en la sección de pescadería disponga de máquina de hielo debe considerar los siguientes **consejos** para su correcta utilización y para amortizar su uso sin necesidad de tener que pedir hielo a la plataforma:

- 1.** Tratar de ir almacenando hielo; se reservarán para ello unas cajas de fruta vacías y limpias.
- 2.** Por la tarde, la máquina de hielo debe quedar vacía, sacándole todo el hielo posible y depositándolo en estas cajas.
- 3.** A continuación las cajas se guardarán en la cámara.
Por la mañana no habrá más que vaciar las cajas en el mostrador.
- 4.** De esta manera se ahorra tiempo, esfuerzo y siempre tendremos hielo ya que, al dejar la máquina vacía por la tarde, la máquina de hielo trabajará toda la noche y se volverá a llenar durante la misma.
Con esta acción sólo tendremos que extraer alguna que otra palada de hielo por la mañana, cosa que no supone esfuerzo alguno.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

9.5 CONSEJOS PARA LA CONSERVACIÓN DEL PESCADO Y MARISCO.

✓ **El boquerón y la sardina:** Para que estos productos tengan una conservación más duradera haremos lo siguiente:

✓ Cogemos una caja sin agujeros. **Siguiendo este orden** pondremos en la caja: 1. Un puñado de sal, agua; 2. El producto (boquerón o sardina); 3. Hielo. Finalmente guardaremos la caja en la cámara.

✓ **Marisco con cáscara:** Se recomienda guardar el producto en la misma red o malla en la cual lo recibimos.

✓ Una vez coloquemos el producto en la red, le daremos vueltas hasta que quede bien apretado; 2. A continuación, sin soltarlo, le pondremos una goma o cuerda para que se mantenga apretado; 3. Finalmente lo espolvorearemos con sal.

✓ **Marisco vivo** Cigalas, gambas, langostinos, etc. en todos los tipos (***variación, tamaño , fresco y congelado***).

✓ Lo guardaremos en una caja sin agujeros o un cubo que tengamos bien limpio. (La caja o el cubo lo reservaremos exclusivamente para ello.)

✓ En la caja o cubo "echaremos": 1. Sal; 2. Agua; 3. El producto (que queremos conservar); 4. Limón exprimido (lo restante también lo dejaremos dentro de la caja o cubo); 5. Hielo.

La preparación de la caja o cubo la haremos por este orden indicado.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

✓ Marisco y galeras:

- La galera: la mejor época para pedir Galeras es en temporadas de frío, especialmente en invierno dada la delicada conservación de este producto. En épocas estivales se podrán encontrar pero nos llegarán muertas y en seguida adquirirán mal olor y se estropearán.
- Hay otros tipos de marisco que también son delicados y con el calor se estropean, como son *tallarina, navajas, berberechos o caracolillo*.

Pedir estos productos en temporadas estivales no es aconsejable.

Es más recomendable sólo pedirlos por encargo de nuestros clientes.

No obstante, si nos los encargan, informaremos a los clientes de la situación en que se pueden encontrar el producto en cuanto a conservación (hay altas probabilidades de que se estropee enseguida y no llegue en óptimas condiciones a la tienda).

Conservación de galeras, cangrejo, percebes, nécoras: Se conservarán con agua, sal y hielo.

Para guardar en cámara estos productos, además de espolvorearlos con sal, debemos procurar ponerles peso encima. De esta manera evitaremos que se abran. Para ello deben estar planos, ya sea en el suelo o en la estantería.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

✓ Marisco y galeras (continuación):

- Debéis tener sumo cuidado en la revisión de fechas de las etiquetas!!!! Nunca aceptéis marisco con fecha caducada. Revisadlas siempre.
- Sobre todo tened en cuenta que, el marisco de cáscara, desde la fecha que marca la etiqueta sólo tiene CINCO DÍAS DE VIDA, aunque esté cerrado.
- No debemos vender nunca un marisco que al tocarlo no se cierre o no se mueva (en el caso de los caracoles de mar) o lo que es lo mismo, que esté muerto.

✓ Género congelado en la parada: Debemos tener en cuenta cuando coloquemos en la parada género congelado como *gambas, langostinos, cigalas, etc. que:*

- Antes de colocarlo debemos "*fresquearlo*" (es decir rociarlo con agua) y no descongelarlo. De esta manera le quitaremos la posible escarcha y resaltaremos su color.
- A continuación lo colocaremos en una cesta con hielo y un poco de perejil, sin olvidarnos de colocarle una lámina.

-En el caso del **chipirón puntilla** primero lo descongelaremos en agua y después lo presentaremos de igual manera que en el caso anterior.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

✓ El Cazón

Lo cortaremos en tres trozos.

Si es necesario colocaremos los tres trozos en la parada.

Si no fuera así, sólo ubicando dos trozos es suficiente.

Lo expondremos sin descongelarlo.

El tercer trozo lo enfilaremos un par de veces y lo guardaremos en el congelador para su mayor conservación.

✓ El Marrajo

Suele llegarnos en una pieza grande y con un trozo de espina.

Para poder manipularlo mejor **le quitaremos la espina y lo cortaremos en dos Trozos:**

***Un trozo lo expondremos en la parada** destacándolo con una hoja de col de plástico.

***El otro trozo lo enfilaremos con film transparente un par de veces y lo guardaremos en el congelador,** para que así se nos mantenga en perfecto estado hasta que lo necesitemos para su venta.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

✓ Salazones:

Es quizás el producto que más merma nos pueda crear, ya que a medida que va perdiendo humedad va perdiendo peso.

Por este motivo lo debemos tratar con sumo cuidado.

Unos “consejillos”:

- Exponer el necesario, sin dar imagen de escasez.
- Evitar que sufra bruscos cambios de temperatura y no taparlo con film cuando vayamos a guardarlo en cámara. Una bandeja con bacalao expuesta a la luz de los focos tapada con film hace efecto de cocerse. Además, al guardarla en la cámara, cuando entra en contacto con el frío, adquiere color rosa.

En definitiva, la mejor forma de conservarlo es **manteniéndolo húmedo**. A la hora de guardarlo en la cámara le pondremos bayetas limpias por encima (dichas bayetas sólo se utilizarán para ello).

Se debe recoger cada día.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

✓ Arenque:

Se debe aceitar como si de jamón se tratara. Se pueden vaporizar o empapar con un trozo de papel de cocina.

✓ Sardina costa:

Se tiene que vender lo más rápido posible, y por supuesto, guardarla a diario.

Cuando se seca poco podemos hacer. Algo que suele dar buen resultado es sumergirlas un par de horas en agua con abundante sal, escurrirlas bien y enterrarlas en sal gorda.

No debemos hacer esto cuando está muy seca o muy amarilla pues ya no tiene remedio.

Nota importante:

Tendremos un cuidado especial con los productos al corte, que son delicados, como son: **perca, atún marrajo, cazón, etc.** No taparemos el género con láminas de plástico cuando estén en exposición. Pensemos que con tal acción hacemos que éstos no se sequen y en realidad, lo que sucede es que se cuecen y se estropean antes.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

No olvidemos que el pescado expuesto debe estar siempre húmedo. Sin embargo, debemos tener en cuenta, que **está TOTALMENTE PROHIBIDO rociarlo directamente con agua del grifo, ya sea con la manguera o con la ducha.**

Para humedecer el pescado pondremos agua y hielo en un cubo. De esta manera, rociaremos el pescado mediante un "cacito", nunca de golpe introduciéndolo en el cubo.

Cabe recordar que los productos fileteados no se deben rociar: perca, atún, filetes varios, cazón, etc.

El marisco, también se rocía.

IMPORTANTE: Si existe un producto delicado en su manipulación éste es el **atún al corte**. "¡Qué huya del agua!" No lo toquéis con las manos mojadas y, por supuesto, que no le toque el agua.

Tened en cuenta que ningún filete debe estar expuesto directamente al hielo.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

9.6 PESCADO AZUL Y BLANCO.

Actualmente también se denominan: GRASO, SEMI-GRASO y NO GRASO.

GRASO: especialmente salmónidos (salmón, truchas), sardina, caballa, jurel, atún, bonito, palometa, marrajo, boquerón.

SEMI-GRASO: dorada, lubina, rodaballo, cazón, besugo, perca, mero, salmonete, platija, pescado de roca.

NO GRASO: merluza, maira, bacalao, pescadillas, pelalla, lenguado, mollera, liba, rape, gallo.

Tipos de pescados...

Pescado azul: Aleta caudal con forma semilunar.

Son grandes nadadores y viven en aguas superficiales. Tienen más grasa y el color de su carne es más rojiza

sardina

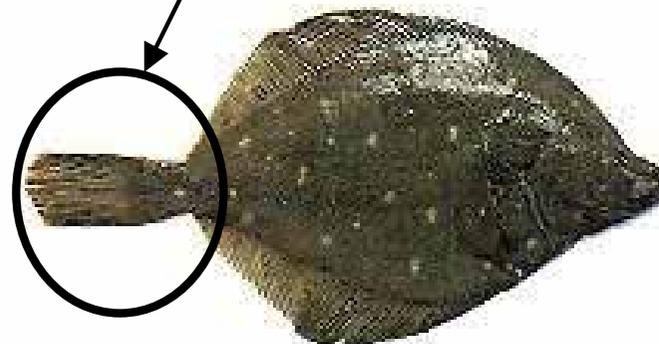


Ejemplos: sardina, boquerones, atún, jurel, caballa, ...

Pescado blanco: Aleta caudal plana o redondeada.

Son sedentarios, es decir, se desplazan poco durante su vida. Suelen vivir en el fondo del mar. Tienen menos grasa y su carne es blanquecina.

platija



Ejemplos: rape, merluza, lenguado, platija bacalao, pescadilla, dorada ...

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

9.7 BANDEJAS INOXIDABLES:

Actualmente, se está colocando en las pescaderías un kit de bandejas inoxidable con el objetivo de exponer mejor el marisco. El kit dispone de 4 o 6 bandejas grandes, dependiendo de la capacidad del mostrador.

Se aconseja que se coloquen estas bandejas de forma correcta y fácilmente visibles para nuestros clientes. Tienen en la base unos agujeros para que el agua que va “dejando” el marisco no se quede estancada.

Dichas bandejas son exclusivas para el marisco y sus derivados. Cuando exponamos el marisco en las mismas, tendremos en cuenta los colores. Con ello queremos decir que, cuando coloquéis el marisco de color oscuro se intercalen productos de color más vistoso como la gamba, langostinos cocidos, cigalas, etc.

9.8 FLEXO (DUTXETAS)

Además de las bandejas actualmente se están instalando unos flexos o dutxetas. El flexo se está colocando al lado del pilón. Sirve para limpiar el pilón y en casos concretos para lavar el pescado mientras se está manipulando para su venta. Con el flexo siempre tendremos limpio el pilón de residuos o sangre del pescado acabado de cortar, y además, de esta manera eliminaríamos el trapo.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

9.9 CÓMO CONSERVAR EL GÉNERO EXPUESTO A MEDIODÍA:

Hay tiendas que cierran a mediodía, “¿qué hacer con el género expuesto en el mostrador?”.

La respuesta es:

- ✓ Dejaremos expuesto el género en el mostrador, lo refrescaremos con agua y hielo y a continuación le colocaremos una bolsa de plástico tipo “salva-lluvia” por encima para impedir que se reseque.
- ✓ En el caso de género más delicado lo guardaremos en la cámara, como puede ser el marrajo, cazón, gamba, cigala y el marisco en general.
- ✓ Tendremos cuidado en época estival, ya que tendremos que prestar más atención a la conservación del género.
- ✓ Cuando exponamos género en el congelador-expositor también cubriremos éste con sus correspondientes tapas.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

-COMENTARIOS:

✓ Se tiene que repasar **el frontal de:** mostrador, congelador y exteriores de la sección, en cuanto hayamos terminado de montar ésta.

*¡La imagen de orden y
limpieza es esencial!!!*

✓ **ROTACIÓN:** No olvidéis que antes de reponer el género del congelador o de fresco, debemos exponer el género anterior o antiguo para intentar consumirlo en primer lugar.

✓ No se deben exponer **cajas de gambas** si no son atractivas para el cliente, es decir, si no están correctamente empezadas. Las cajas deben empezarse de arriba hacia abajo y de un lado a otro, y no coger sólo las capas de arriba.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

-CONSEJOS DE COCINA:

¿Cómo hacer que no “salga” dura/o ni salada/o productos como: sepia, calamar, rejos, pulpitos, etc.?

Lo pondremos en la sartén a fuego suave, sin sal y tapados. De esta forma, veremos como expulsa el agua. Esta agua se tiene que quitar y después ya podemos cocinarlo a la plancha poniendo siempre un poco de aceite en la sartén.

¿Cómo hacer para que la sardina huela menos al cocinarla?

- Si se hace a la parrilla, se aconseja ponerle unas hojas de laurel.
- Cocinándola al horno.
- Si se quieren degustar asadas es preferible hacerlas enteras, incluida la tripa.

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

-FORMA Y TIEMPO DE COCCIÓN DEL PULPO GALLEGO.

- ✓ El pulpo se debe congelar antes de cocerlo. A ser posible congelarlo estando ya limpio y lavado.
- ✓ Se dejará descongelar para hervir.
- ✓ Se introduce en una olla de agua hirviendo, SIN SAL. Lo único que contendrá el agua será un tapón de corcho (limpio) y de una a tres patatas enteras, lavadas pero sin pelar.
- ✓ Cuando hierva el agua, el pulpo se introduce en ella con un tenedor de madera y pinchado por la cabeza. Se mete y saca del agua tres veces (se escalda). Seguidamente, se deja en el agua y cuando ésta comienza a hervir de nuevo, se deja hervir _ de hora más aproximadamente si el pulpo es grande. De todas formas, cuando pinchemos la patata (siempre con el tenedor de madera) y veamos que está cocida, el pulpo ya estará.
- ✓ Se dejará enfriar tanto el pulpo como las patatas.
- ✓ Las patatas se pelan y se cortan a rodajas; el pulpo se corta a rodajas.

Sugerencia en la presentación:

- ✓ Poner una base de patata y a continuación el pulpo cortado a rodajas.
- ✓ Hacer una mezcla con sal, pimentón picante, pimentón dulce y aceite de oliva. Aliñar el pulpo con esta mezcla y calentar al horno durante 3 minutos (o al gusto). ¡Resulta exquisito!!!

9. MANIPULACIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO.

-COCCIÓN DE LOS MARISCOS.

El marisco se introduce en abundante agua hirviendo con sal, unos granos de pimienta, una hoja de laurel, un chorrito de aceite y si se quiere, un par de cayetanas.

El tiempo de cocción se cuenta desde que el agua rompe de nuevo el hervor, después de introducir en ella el marisco.

Para conseguir un delicioso sabor sin necesidad de añadir ninguna salsa, una vez servido en el plato, añadiremos un "poquito" de coñac a la vez que introducimos el marisco en la olla.

Tiempos de cocción:

BUEY, CENTOLLO, BOGAVANTE, LANGOSTA: 15/20 MINUTOS.

NÉCORA, CIGALA GRANDE, BOCAS, CUERPOS: 8/ 12 MINUTOS. (según tamaño)

LANGOSTINO, CIGALA, GAMBA, CARABINERO: 6/8 MINUTOS.

GAMBITA, LANGOSTINO PEQUEÑO, CAMARÓN: 3/5 MINUTOS.

PERCEBE: 3 MINUTOS.

CARACOLILLO, CAÑAÍLLA: 12/15 MINUTOS.

Todos los mariscos, una vez hervidos se extraen del agua de cocción.

Esta agua se puede reservar para volver a calentar el producto o por si se desea congelar el marisco una vez hervido. Se puede congelar también el agua para poder dar un hervor de nuevo al marisco sin que pierda su sabor.

E.j: "Comparamos bogavante vivo y lo queremos desgustar la próxima semana. Lo herviremos, lo dejaremos enfriar y posteriormente lo congelaremos. El agua de cocción también la congelaremos y cuando queramos consumir el marisco...: herviremos el agua y cuando arranque a hervir, introduciremos el marisco sin descongelar. Cuando hierva de nuevo sólo lo dejaremos cocer 3 minutos".

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.



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

- 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 PESCADOS, MOLUSCOS Y CRUSTÁCEOS.

- Deberán mantenerse bajo condiciones de frío hasta su preparación.
- Regarlos una y otra vez supone un riesgo de contaminación.
- La frescura del pescado se reconoce por:
 - Consistencia firme de su carne
 - Escamas adheridas a la piel
 - Vientre firme
 - Agallas rojas
 - Ojos brillantes y no hundidos
 - Ausencia de olores extraños



- El pescado fresco deberá conservarse 24-48 horas en frigorífico, sin vísceras y cubierto para evitar la transmisión de su olor a otros alimentos.

12. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.

12.5 ¿CÓMO APRECIAR LA CALIDAD DE UN PRODUCTO CONGELADO?

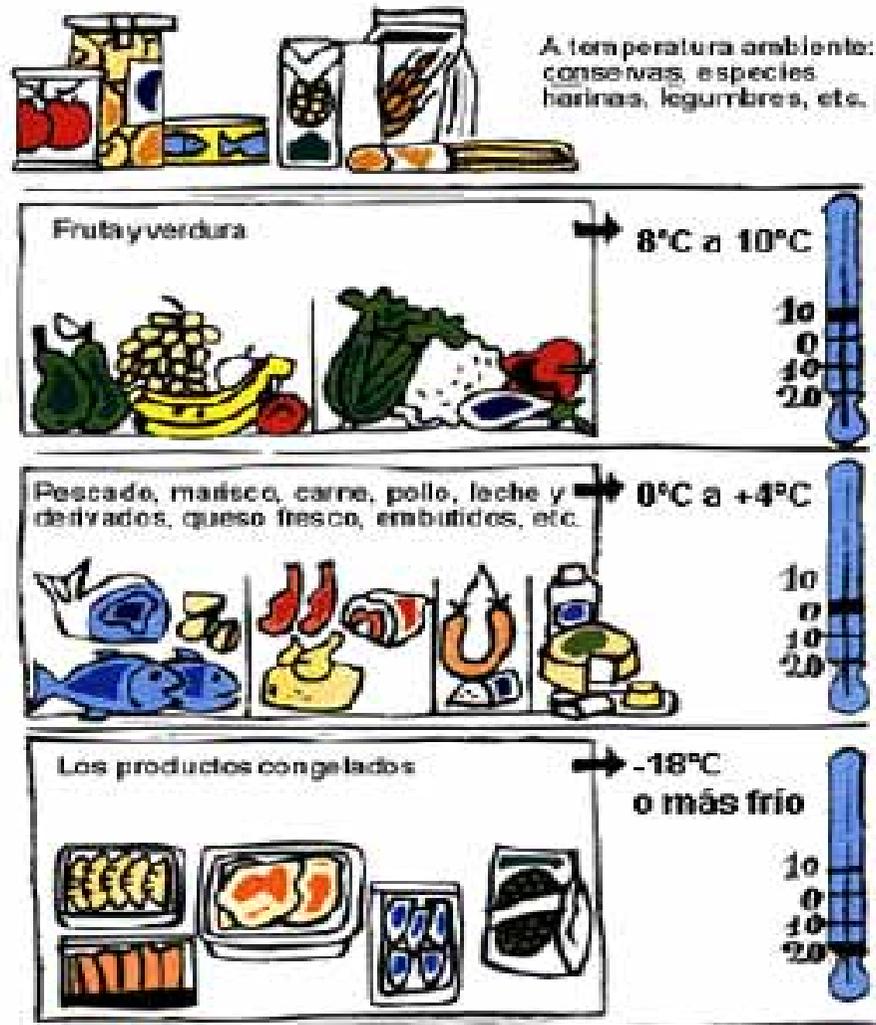
Cuando se interrumpe la cadena de frío o la aplicación de temperatura es inadecuada se produce en el alimento:

- Escarcha
- Decoloraciones amarillentas en los pescados
- Ablandamiento reconocible a la simple presión de los dedos

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

12. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS.

12.6 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 PESCADERÍA.

- 1.** Pesar los productos sobre un papel, nunca directamente sobre la balanza.
- 2.** Exponer siempre el pescado, crustáceos (gambas, langostinos...) y cefalópodos (sepia, calamar...) para la venta con hielo, pero no los moluscos pues se deterioran.
- 3.** Usar guantes de látex para la venta y manipulación.
- 4.** Limpiar cuchillos y resto de utensilios después de cada uso.
- 5.** Envolver el producto debidamente.
- 6.** Procurar que no queden restos de pescado y de sus vísceras en las herramientas de corte, balanzas o superficies de manipulación.
- 7.** Evitar la acumulación de agua, tanto en el suelo como en las superficies de manipulación.