
PROGRAMA FORMATIVO

Acondicionamiento de la carne para su comercialización

Código: 4786

➤ **Modalidad: Distancia.**

➤ **Duración: 80 horas**

➤ **Objetivos:**

Adquirir y/o actualizar los criterios para establecer la calidad de la carne. Conocer los requisitos técnicos-sanitarios de las salas de despiece y obradores cárnicos. Determinar el precio de venta y comercialización de productos cárnicos.

➤ **Contenidos:**

La carne

Definición y características organolépticas.

El tejido muscular. Constitución y composición. PH, color, sabor, etc.

Situación de la carne después del sacrificio.

Características de las distintas carnes: vacuno, ovino, caprino, porcino, aves, conejo y caza.

Tipos, piezas y unidades de carne y vísceras. Clasificación.

Otros tejidos comestibles: grasas, vísceras, despojos, tripas y sangre.

El proceso de maduración de la carne. Cámaras.

Alteraciones de la maduración.

Composición bromatológica. Descripción. El agua en la carne.

Valoración de la calidad de las carnes.

Aplicación de las condiciones técnico-sanitarias en salas de despiece y obradores cárnicos

Equipos y maquinaria. Descripción y utilidades.

Medios e instalaciones auxiliares (producción de calor, frío, agua, aire, energía eléctrica).

Condiciones técnico-sanitarias.

Condiciones ambientales.

Utensilios o instrumentos de preparación de la carne.

Limpieza general.

Productos de limpieza, desinfección, desinsectación y desratización.

Medidas de higiene personal y de seguridad en el empleado, útiles y maquinaria.

Mantenimiento de la maquinaria en salas de despiece y obradores.

Preparación de las piezas cárnicas para su comercialización

Despiece de canales. Partes comerciales.

Deshuesado y despiece de animales mayores. Clasificación comercial.

Deshuesado y despiece de animales menores. Clasificación comercial.

Fileteado y chuleteado. Aprovechamientos de restos.

Materiales y técnicas de envoltura y etiquetado.

Conservación de las piezas. Cámaras de oreo y de frío.

Preparación de despojos comestibles para su comercialización.

Presentación comercial. El puesto de venta al público.

Atención al público. Técnicas de venta.

PROGRAMA FORMATIVO

Determinación del precio y comercialización de productos cárnicos

Escandallos. Definición y utilidad.

Cálculo del precio de venta. Rendimientos estándares y referencias del mercado.

Márgenes comerciales. Previsión de venta.

Control de ventas. Anotaciones y correcciones.

Montar escaparates de exposición.

Seleccionar los productos más adecuados.

Etiquetado: tipos de etiquetas, colocación.

Envasado-envoltura: normativa, materiales y tipos de envoltura y envase.