

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



# Acondicionamiento de la carne para su comercialización

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Contenidos:

1. La carne. 1.1. Definición y características organolépticas 1.2. El tejido muscular. Constitución y composición. pH, color, sabor, etc. 1.3. Situación de la carne después del sacrificio. 1.4. Características de las distintas carnes: vacuno, ovino. Caprino, porcino, aves, conejo y caza. 1.5. Tipos, piezas y unidades de carne y vísceras. Clasificación. 1.6. Otros tejidos comestibles: Grasas, vísceras, despojos, tripas y sangre. 1.7. El proceso de maduración de la carne. Cámaras. 1.8. Alteraciones de la maduración. 1.9. Composición bromatológica. Descripción. El agua en la carne. 1.10. Valoración de la calidad de las carnes. 2. Aplicación de las condiciones técnico-sanitarias en salas de despiece y obradores cárnicos. 2.1. Equipos y maquinaria. Descripción y utilidades. 2.2. Medios e instalaciones auxiliares (Producción de calor, frío, agua, aire, energía eléctrica). 2.3. Condiciones técnico-sanitarias. 2.4. Condiciones ambientales. 2.5. Utensilios o instrumentos de preparación de la carne. 2.6. Limpieza general. 2.7. Productos de limpieza, desinfección, desinsectación y desratización. 2.8. Medidas de higiene personal y de seguridad en el empleado, útiles y maquinaria. 2.9. Mantenimiento de la maquinaria en salas de despiece y obradores. 3. Preparación de las piezas cárnicas para su comercialización. 3.1. Despiece de canales. Partes comerciales. 3.2. Deshuesado y despiece de animales mayores. Clasificación comercial. 3.3. Deshuesado y despiece de animales menores. Clasificación comercial. 3.4. Fileteado y chuleteado. Aprovechamientos de restos. 3.5. Materiales y técnicas de envoltura y etiquetado. 3.6. Conservación de las piezas. Cámaras de oreo y de frío. 3.7. Preparación de despojos comestibles para su comercialización. 3.8. Presentación comercial. El puesto de venta al público. 3.9. Atención al público. Técnicas de venta. 4. Determinación del precio y comercialización de productos cárnicos. 4.1. Escandallos. Definición y utilidad. 4.2. Cálculo del precio de venta. Rendimientos estándares y



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



referencias del mercado. 4.3. Márgenes comerciales. Previsión de venta. 4.4. Control de ventas. Anotaciones y correcciones. 4.5. Montar escaparates de exposición. 4.6. Seleccionar los productos más adecuados. 4.7. Etiquetado: tipos de etiquetas, colocación. 4.8. Envasado-envoltura: normativa, materiales y tipos de envoltura y envase.