

## 4. Proceso de selección de establecimientos.

Un **establecimiento comercial** es el lugar físico en el que se disponen los artículos para la venta al público, es decir, el lugar donde se produce la compra-venta de productos.

Es importante decir que, cualquier establecimiento que se dedique a la comercialización de productos destinados para el consumo o uso de las personas debe disponer de una serie de condiciones técnico-sanitarias para garantizar la seguridad de los consumidores.

La elección de establecimiento es muy importante y no se debe realizar al azar, es un paso más en el proceso de alimentación y repercute en el bienestar y salud de la persona. La contaminación de los alimentos puede producirse por manipulación, exposición, etc, en los lugares de venta.

Debemos seguir estas recomendaciones:

- Prestar atención a la presentación de los productos, la higiene del establecimiento y de los dependientes, los productos que necesitan refrigeración, la superficie inclinada de los puestos de pescadería, etiquetado de los envases.
- Rechazar los puestos ambulantes que no tengan control sanitario, los productos que no tengan un envoltorio adecuado, las latas de conserva abolladas, los alimentos perecederos que no estén conservados en frío, los huevos que estén machacados.

Podemos encontrar diferentes tipos de establecimientos, pueden clasificarse:

<b>Según el producto que vendan</b>	Carnicerías, droguerías, fruterías...
<b>Según su tamaño</b>	Pequeños comercios, medianas superficies, centros comerciales...
<b>Según su ubicación</b>	Tienda de barrio, hipermercado en las afueras...
<b>En individual o colectivo</b>	Tienda aislada, centros comerciales...

## 4.1. Tipología: pequeños comercios, mercados, supermercados, hipermercados, centros comerciales.

Vamos a detallar las características y ventajas de cada uno de los tipos de establecimiento:

### ➤ Pequeño comercio:



Por lo general, los compradores de este tipo de establecimiento son los vecinos de la zona en la que estén ubicados, ya que son unas tiendas que suelen tener precios más elevados y no disponen de todos los productos que nos hacen falta, por lo que necesitamos ir a varios establecimientos para poder hacer nuestra compra completa.

Sin embargo, podemos decir que una de sus ventajas, a parte de la cercanía como hemos dicho anteriormente, es que el trato con el cliente por parte del vendedor

suele ser más directo y personalizado.

Dentro de estos pequeños comercios podemos diferenciar entre:

- **Tienda especializada:** se dedica a vender un determinado tipo de producto y ofrece una gran variedad del mismo (fruterías, pescaderías...).
- **Tienda tradicional:** ofrece una variedad más amplia de productos a sus clientes y en ocasiones se encuentran artículos que son difíciles de conseguir en otros lugares.

Todos los pequeños comercios suelen constar de: vendedor, mostrador y almacén.

### ➤ Mercado:

Son recintos comerciales compuestos por diferentes tiendas o establecimientos especializados en unas determinadas variedades de productos. A cada uno de estos establecimientos se les llama puestos y son independientes unos de otros.

Las ventajas que ofrecen los mercados son que los productos que ofrecen son frescos y de muy buena calidad, al mismo tiempo que, debido a que hay diferentes puestos de un mismo producto se pueden comparar los precios y la calidad más fácilmente.



Por otro lado, su principal inconveniente es que suele haber demasiada gente en este tipo de establecimientos, por lo que hay que esperar turnos en cada puesto al realizar la compra.

### ➤ **Supermercados:**

Son comercios grandes en los que se ofrecen un surtido muy completo de productos de diferentes calidades y precios. Suelen estar divididos por secciones, es decir, los productos del mismo tipo están localizados en el mismo lugar del supermercado y cada sección suele estar atendida por un especialista de esos determinados productos.



La principal ventaja de estos comercios suele ser el ahorro de tiempo, ya que en el mismo establecimiento puedes encontrar todo lo necesario para realizar tu compra y puedes encontrar dentro del mismo una gran variedad de marcas y precios. Por otro lado, un inconveniente es que no existe un trato tan personalizado y no siempre existe un asesoramiento específico para cada producto.

Los supermercados suelen estar situados en lugares estratégicos dentro de cada zona.

### ➤ **Hipermercados:**



Son comercios con unas superficies mayores a las de los supermercados, por lo que se puede encontrar más variedad de tipos de productos, desde productos de alimentación hasta electrodomésticos, bazar, menaje del hogar...

Normalmente están situados a las afueras de las ciudades, por lo que hace falta un vehículo para poder llegar hasta ellos y aunque ofrecen aparcamientos, ésta sería una de sus principales desventajas.

Por otro lado, además de tener la ventaja de ofrecer esa gran variedad de tipos de productos, debido a su gran volumen de ventas, pueden ofrecer precios muy competitivos, con ofertas muy atractivas para sus clientes.

➤ **Centros comerciales:**

Son superficies habituales de las grandes ciudades en los que se encuentran diferentes tiendas y locales independientes y no sólo destinados a las compras sino también al ocio, como pueden ser los cines, lugares para comer...



Aunque estén en manos privadas, por lo general los locales se alquilan y se venden de forma independiente, por lo que existen varios dueños de dichos locales, que deben pagar servicios de mantenimiento al constructor o a la entidad administradora del centro comercial.

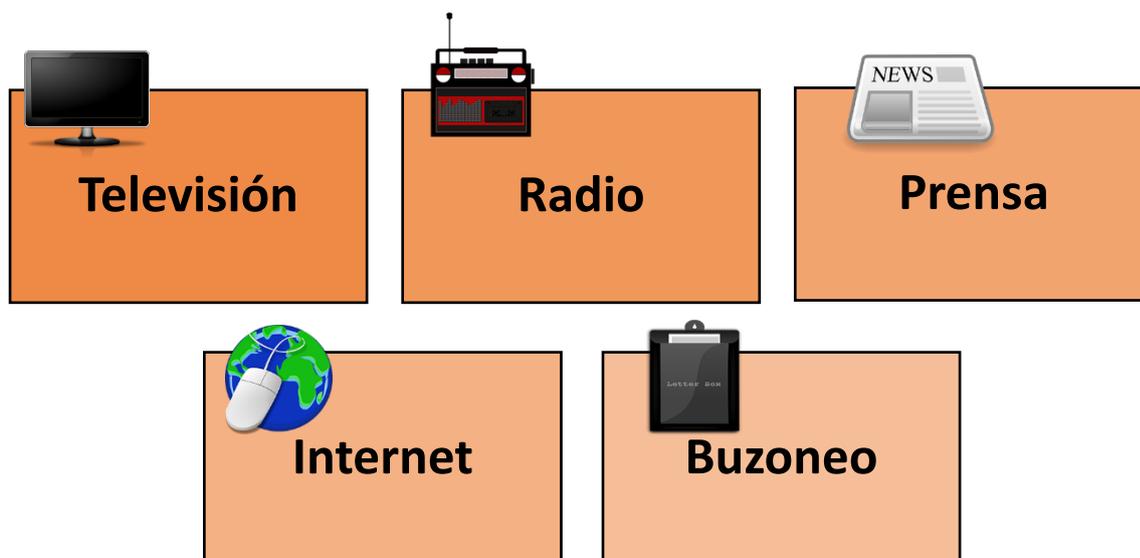
La ventaja que presentan es esta variedad de actividades que ofrecen, por las que se han convertido para muchas familias en una forma de salir y poder realizar cosas es familia.

CLASIFICACIONES DE ESTABLECIMIENTOS DE COMPRA	
Por tamaño	Por tipo de productos
Pequeño comercio	Alimentación
Supermercado	Limpieza
Hipermercado	Electrodomésticos
	Farmacia
	Otros

## 4.2. Publicidad.

Es el método que utilizan los establecimientos para darse a conocer y captar clientes para que sus ventas aumenten. La publicidad informará al consumidor de un bien o servicio acerca de los productos y ofertas que presenta el anunciante y resaltarán las diferencias que lo distinguen de otros. El consumidor puede utilizarla para hacer una comparativa de precios y conocer qué marcas ofrecen diferentes establecimientos.

Puede realizarse a través de diferentes medios, algunos de ellos pueden ser:



En algunas ocasiones la publicidad resulta confusa, por lo que es necesario analizar con detenimiento lo que se ofrece y comprobarlo en el establecimiento una vez nos encontremos allí, aunque hay que recordar que la publicidad está regulada por la Ley 34/1988, General de Publicidad que evita que ésta sea engañosa.

### 4.3. Ofertas.

20%

Las ofertas son reducciones en el precio de determinados productos durante un tiempo que va a depender del establecimiento. Pueden ser mensuales, semanales e incluso de campañas o fechas señaladas como pueden ser la navidad o el verano. Son oportunidades que hay que aprovechar, ya que pueden suponer un ahorro para la economía familiar.

70%

Las empresas tienen en cuenta las personas a las que van dirigidas las diferentes ofertas, por eso, se utilizan desde las redes sociales hasta folletos publicitarios y también valoran distintos criterios antes de realizar la oferta, por eso, algunos consejos para que la compra que se realice en oferta sea de verdad una oportunidad son los siguientes:

50%

- **Observar la fecha de caducidad del producto:** ya que muchos de ellos se ponen en oferta para aumentar las ventas y que no caduquen. En este caso la precaución que deberíamos tener sería la de consumirlos rápidamente.
- **Fijarse en que el producto esté bien:** en ocasiones, la oferta se produce debido a una baja calidad en lo que se compra.
- **Comprobar que la oferta es real:** muchos productos que se dice que están en oferta siguen manteniendo el mismo precio anterior.
- **Comprobar al pasar por caja:** algunas veces, los precios no se actualizan en las cajas y nos cobran el anterior.

Cuando se observen ofertas en alimentos no perecederos o que realmente hace falta comprar, debemos pensar en comprar más de uno, así nos aprovecharemos más de las ofertas.

## 5. Selección de productos: interpretación del etiquetaje en productos alimenticios y de cualquier otra naturaleza que sean objetos de reposición.

Las etiquetas de los alimentos y de todos los productos que utilizamos o consumimos son un elemento obligatorio, ya que aportan toda la información que nos permite conocer las características del producto que se va a utilizar o el alimento que se va a consumir y su objetivo es proteger al consumidor. Es muy importante que nos fijemos en las etiquetas, y éstas deben ser claras y comprensibles.

Las etiquetas en los productos alimentarios dan información como los ingredientes y alérgenos, los métodos de fabricación y uso, o los valores nutricionales. También existen indicaciones de carácter obligatorio cuando los productos tienen un tratamiento con sustancias o métodos especiales. Es el caso de los alimentos transgénicos (alimentos producidos a partir de un organismo modificado genéticamente mediante ingeniería genética.), los productos que se envasan con gas y los que contienen aspartamo (edulcorante bajo en calorías) y polioles (sustituto del azúcar que se encuentra en frutas, vegetales...).

En toda etiqueta debe aparecer:

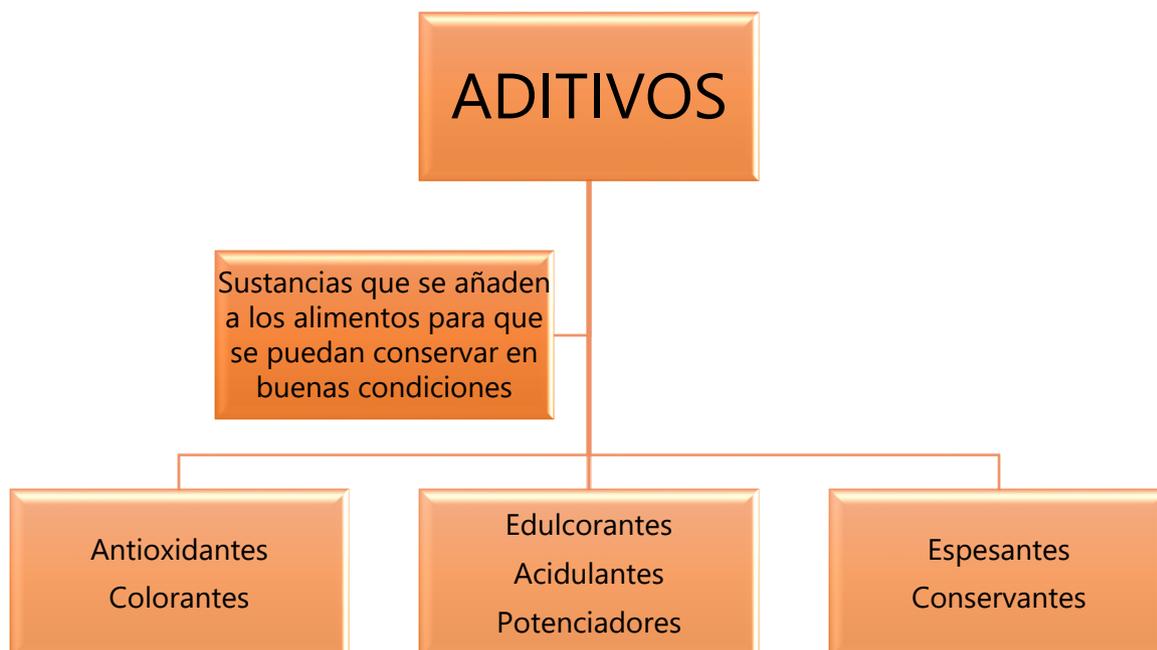
- Nombre del producto.
- Nombre y domicilio del fabricante o en su defecto del vendedor.
- Ingredientes y la cantidad. Irán nombrados en orden de mayor cantidad a menor.
- Grado alcohólico.
- Cantidad neta.
- Fecha de consumo recomendada o fecha de caducidad.
- Condiciones de fabricación.
- Lote de fabricación.
- Etiquetado nutricional.
- Lugar de origen o procedencia.

Sabías qué



- Las etiquetas están reguladas en el Real Decreto 1334/1999

Con respecto a los ingredientes, es muy importante que se especifiquen los aditivos que llevan los alimentos, ya que la mayoría no podrían mantenerse en buenas condiciones sin ellos.



Los aditivos pueden venir representados en las etiquetas de dos formas diferentes:

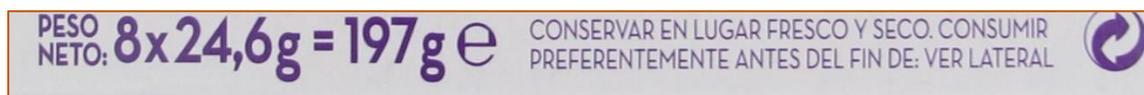
- Por su nombre.
- Con la letra "E" seguida de un número.

Por ejemplo en la siguiente etiqueta vemos como el *caroteno* puede ir representado, aparte de con su nombre, con "E160":

**Ingredientes:** agua, aceites vegetales, azúcares, almidón, caroteno (E160), tocoferol (E306), riboflavina (E101), nicotinamida, ácido pantoténico, acetaldehído, biotina, ácido fólico, ácido ascórbico (E300), ácido palmítico, ácido esteárico (E570), ácido oleico, ácido linoleico, ácido málico (E296), ácido oxálico, antocianinas (E163), celulosa (E460), ácido salicílico, fructosa, purinas, sodio, potasio (E252), manganeso, hierro, cobre, zinc, calcio, fósforo, cloro, colores, antioxidante.

En ocasiones, en las etiquetas viene la letra "e" al lado del peso, eso significa que el producto ha pasado la Norma General para el Control Efectivo de los productos alimentarios envasados, con lo cual es una garantía para el consumidor de que lo que expresa la etiqueta en cuanto a volumen es, exactamente lo que contiene el envase.

Un ejemplo de esto sería la siguiente etiqueta:



En el caso de los productos de limpieza, es aún más importante su etiqueta ya que la mayoría de ellos suponen un cierto riesgo. Vamos a hacer un repaso por las señales más comunes que nos podemos encontrar en ellos:

	<b>Tóxico:</b> puede conducir a daños para la salud en caso de ingestión, inhalación o por contacto con la piel.
	<b>Peligro para el medio ambiente:</b> puede producir daños en el ecosistema.
	<b>Nocivo:</b> puede provocar daños muy graves para la salud en caso de ingestión, inhalación o contacto con la piel.
	<b>Irritante:</b> puede producir inflamaciones en caso de contacto con la piel.
	<b>Comburente:</b> puede provocar oxidación en otras sustancias en reacciones electroquímicas o de reducción y oxidación.
	<b>Inflamable:</b> pueden inflamarse fácilmente si se le aplica una fuente de calor a suficiente temperatura.
	<b>Explosivo:</b> pueden explotar por alguna causa externa (roce, calor, percusión, etc...) transformándose en gases: liberando calor, presión o radiación en un tiempo muy breve.
	<b>Corrosivo:</b> puede destruir el tejido cutáneo.

## 6. Técnicas de transporte de cargas.

Cuando realizamos la compra, es importante tener en cuenta determinadas cosas a la hora de tener que llevarnos la compra a casa. Estos son algunos consejos que puedes seguir:

- **Productos pesados, al fondo:** en primer lugar, debemos colocar en el fondo de las bolsas los productos que tengan más peso, ya que son más resistentes (patatas, refrescos...) y los más delicados encima. Con esto, evitaremos que se aplasten o se rompan, sobre todo si hablamos de productos como los huevos.

Intentaremos repartir los artículos que más pesen en diferentes bolsas, ya que así serán más fáciles de transportar después y evitaremos que puedan romperse las bolsas con el peso.

- **Separar la comida de otros artículos:** no deberemos ir metiendo los productos sin criterio, es decir, no podemos mezclar por ejemplo productos de limpieza con alimentos en una misma bolsa, ya que algún envase podría romperse o abrirse y contaminar los alimentos. Por lo tanto, agruparemos los productos cosméticos y de limpieza en una bolsa, y los artículos que sean de alimentación en otra.
- **Congelados:** debemos ponerlos a parte en bolsas isotérmicas para evitar que se descongelen, sobre todo si vamos a tardar en llevar la compra.
- **Uso de carros de la compra:** facilitan el transporte de la compra y a su vez evita el uso de bolsas, ya que es necesario que nos concienciamos de que hay que reciclar y reutilizar las bolsas, por eso también se venden ya bolsas reutilizables y más duraderas en los supermercados.



Otro punto a tener en cuenta cuando llevamos la compra, es el riesgo que produce el transporte de cargas. Algunos medios para evitarlos serían estos:

A la hora de levantar las bolsas del suelo, lo haremos con la espalda recta y flexionando las rodillas. Poco a poco se irán estirando las piernas hasta que la postura quede recta.

Llevaremos aproximadamente el mismo peso en cada mano, así conseguiremos ir equilibrados.

En el caso de que hayamos utilizado un carro de la compra, lo llevaremos delante de nosotros. Es mejor que lo empujemos a que tiremos de él.

## 7. Actividades.

1. Para hacer la lista de la compra podemos dividirla en cuatro apartados, ¿qué pondríamos en cada uno de ellos?

2. Une cada término con su respuesta correcta:

Tienda especializada	No sólo están destinados a compras sino sino también tienen zonas de ocio.
Tienda tradicional	Está especializada en un determinado producto.
Supermercados	Su principal ventaja es el ahorro de tiempo.
Centros comerciales	Ofrece una variedad amplia de productos.

3. ¿A través de qué medios puede realizarse la publicidad?

4. Contesta:

- ¿Qué son los aditivos? Escribe dos ejemplos.
- ¿De qué dos maneras pueden venir representados los aditivos en las etiquetas?
- Enumera cuatro cosas que deben aparecer en la etiqueta de cualquier producto.
- ¿Por qué debemos observar la fecha de caducidad de los productos cuando están en oferta?

5. ¿Qué significa la letra “e” al lado del peso en algunas etiquetas?

6. Señala la respuesta correcta:

Si nos encontramos en una etiqueta este símbolo producto:



quiere decir que estamos ante un

- Comburente.
- Explosivo.
- Nocivo.
- Corrosivo.

7. Señala la respuesta correcta:

Si nos encontramos en una etiqueta este símbolo producto:



quiere decir que estamos ante un

- Comburente.
- Explosivo.
- Nocivo.
- Corrosivo.

**8. Completa:**

Los congelados debemos transportarlos en bolsas \_\_\_\_\_.

Al llevar la compra debemos llevar en las dos manos aproximadamente \_\_\_\_\_.

**9. Señala si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas:**

**a.** Al colocar la compra en la bolsa debemos colocar en el fondo los productos más pesados.

**b.** No pasa nada porque coloquemos los productos de limpieza junto con los alimentos.

**10.** Es necesario que nos concienciamos de que hay que reciclar las bolsas, ¿Qué elemento nos ayuda a esto y además nos facilita el transporte de la compra?