

tu  
**COCINA**



**Trabaja**  
con inteligencia

 **Unilever  
Food  
Solutions**  
*Inspiración cada día*

# Trabaja de manera más inteligente, no más costosa

Una buena organización es la base de una cocina realmente eficiente. Desde la supervisión de la calidad y la fijación de los precios hasta el control de los gastos y del personal de organización, dirigir una cocina es uno de los trabajos más arduos.

El deseo de Unilever Food Solutions es ayudarte a trabajar de una manera más inteligente y no más dura. ¡Hacer que tu vida sea un poco menos estresante!

Compartiremos ideas probadas utilizadas en cocinas de éxito de todo el mundo para que el funcionamiento de tu cocina sea aún más fácil.

## Controla el coste de los alimentos

Con la reducción del coste de tus ingredientes, incrementas tu margen, es por esto por lo que merece la pena que dediques tiempo a considerar cuanto sigue...



### **Utiliza productos de temporada**

Incluye más productos de temporada en tu carta. Pídele a tu proveedor que te mantenga informado e intenta cambiar de unos pedidos dominados por la demanda a otros dominados por las compras.

No te muestres cerrado a tu carta; una descripción ingenua como “verduras de temporada” te proporcionará mayor flexibilidad.

### **Utiliza a tus proveedores**

Ellos poseen un montón de conocimientos que pueden ayudarte a ofrecer una carta más sabrosa y más rentable.

Discute tus ideas con ellos para planear tu carta.

### **Platos regionales**

Las cartas parecen frescas y sabrosas cuando ofrecen especialidades locales. Pueden ser más baratas y mantienen un buen precio de venta.

Promueve un surtido de pescado, carne y verduras locales.

### **Compra con inteligencia**

Una buena compra beneficiará a tu restaurante y a tus clientes. Considera el volumen de ingredientes que compras. ¿Estás comprando en exceso, insuficientemente o con demasiada frecuencia?

Prueba a hacer una lista con los 25 ingredientes con mayor precio de compra y céntrate en reducir estos costes.

### **Componentes habituales**

Elabora tu carta de manera que algunos ingredientes puedan ser utilizados en más de un plato.

Un ingrediente presente en un plato impopular puede hacerte perder el margen de beneficio.





# Venta inteligente

Estos son algunos de los consejos que puedes implementar fácilmente y que aumentarán el margen de beneficios e impulsarán el volumen de ventas:

## **Diseño de la carta**

Tu carta es una herramienta de marketing fantástica y una manera de tentar a los clientes a que prueben determinados platos de tu carta. Tu cliente medio destina sólo 3,5 minutos a leer una carta antes de tomar una decisión.

Haz una lista de tus platos más rentables en la primera mitad de tu carta con 8 ó 10 platos de cada categoría. Un mayor número de opciones puede ralentizar tu pedido.

## **Descripciones de la carta**

Tus clientes deben quedarse impresionados con tu carta y convencidos de su valor.

Las descripciones atraen los cinco sentidos (gusto, vista, tacto, olfato y oído) y enumeran los 'mejores' ingredientes.

## **Platos de firma**

Un plato de firma no debe ser forzosamente tu producto más caro, puede ser un plato barato con un factor sorpresa que cause un efecto magnético en toda tu carta. El plato es el que te ha dado la fama.

Acapara el plato. Debería ser un plato del que los clientes sólo pudieran disfrutar en tu restaurante.

## **Sabores sorprendentes**

A los clientes les gustan los sabores fuertes. Cualquier carta de éxito debe adquirir el derecho a lo fundamental.

Las carnes y las verduras puestas en adobo una noche antes potencian el sabor y el color. Utiliza combinaciones de sabores difíciles para que tus clientes difícilmente puedan recrearlas en casa.

## **Ingredientes intrigantes**

Despierta la atención utilizando ingredientes inusuales. Será una tentación para los clientes más atrevidos y un tema de charla sobre la carta.

Ofrece la opción de pagar un extra por un ingrediente exclusivo en algunos platos.

## **Presentación perfecta**

Presta la máxima atención a la presentación y optimizarás el atractivo y el margen de beneficio de cada plato.

El vertido de las salsas en el plato con la ayuda de un dispensador crea de inmediato una imagen de calidad.

## **Excelentes acompañamientos**

Ofrece a los clientes la posibilidad de elegir entre varios acompañamientos y así ampliar la elección e incrementar los ingresos.

Unas ensaladas y unas verduras atractivas de acompañamiento con una amplia variedad de aliños y guarniciones funcionan estupendamente.

## **Técnicas clásicas**

Ofrece a tus clientes platos de la carta difíciles de recrear en casa.

El uso de unos ingredientes más rentables compensa el tiempo y la habilidad necesaria.

## **Personal con un trato familiar**

Todo el personal debería conocer cuales son sus platos más rentables.

Anímales a que recomienden los platos cuando proceda.



# Abre los ojos con las mermas

En un mundo perfecto no debería sobrar nada en la preparación de los platos de los clientes. Este no es un mundo perfecto y siempre habrá desperdicios de comida. No obstante, hay maneras creativas de reducir los desperdicios y convertirlos en beneficios.





## Estos son nuestros cuatro consejos principales para aprovechar las mermas

### *Tamaños de las raciones*

Comprueba con regularidad los platos devueltos para saber qué platos son excesivamente pesados o demasiado grandes. Observa si han dejado un montón de guarnición o había mucha salsa.

Hacer los ajustes convenientes te permitirá ahorrar dinero.

### *Medición exacta*

Utiliza balanzas para medir los ingredientes y las raciones. Tu receta debería ser siempre la base de tu precio de venta.

No es raro que se produzca un exceso de servicio de más del 40%.

### *Tablón de especialidades*

Un tablón de especialidades puede ayudarte a gestionar el rendimiento extra de los ingredientes.

Perfecto para productos de temporada de gran valor.

### *Compras acertadas*

Haz unos pedidos exactos y una rotación de las existencias para evitar que los ingredientes caduquen.

Si se produce la cancelación de una reserva, utiliza los ingredientes del tablón de especialidades.

### *Creatividad*

Se creativo con los recortes de las verduras y haz sabrosas sopas.

Utiliza las tostadas del desayuno como migas de pan para los pasteles de pescado y brioches duros para hacer pudines de pan.

Utiliza los recortes para crear sabrosos entrantes, p. ej. pueden hacerse patés y tarrinas con los recortes de cerdo y de pollo.

Haz conservas, encurtidos y mermeladas con los productos sobrantes.

Deshidrata el exceso de fruta y verdura para hacer polvos de gran sabor. Seca la fruta o la verdura en el horno a baja temperatura y pásalas por un procesador. Utiliza el polvo de verduras en salsas o los polvos de frutas en sorbetes y helados.

# El auge de la ‘modernidad’

En todo el mundo, y en cualquier tipo de cocina, el concepto de la cocina ‘moderna’ está ganando terreno en la comunidad de cocineros.

Unos productos nuevos y adecuados y unas maneras más eficientes de trabajar permiten que los cocineros puedan afrontar los retos de las cocinas del siglo XXI sin comprometer la creatividad o la calidad.

***Pero ¿qué hay detrás de esta tendencia?***



## ***La necesidad de una mayor velocidad***

Un servicio lento es una de las quejas más frecuentes de los clientes y, para muchos, es su principal problema. Incluso en las comidas formales, los clientes desean un servicio rápido sin grandes espacios de tiempo entre platos.

## ***Opciones en la carta frente a Capacidad de la carta***

En las últimas décadas, prácticamente se han doblado las expectativas de los clientes sobre el número de platos de una carta. Aunque el número de personal en un equipo medio de cocina se ha mantenido y, en algunos casos, incluso se ha reducido. En estos momentos todavía es más difícil salvar la diferencia entre la demanda de opciones por parte de los clientes y los recursos disponibles.



## Preparación no comprometida

Para mantenerse al día, muchos cocineros modernos aceptan ahora el papel que pueden jugar un mayor número de ingredientes en sus cocinas. Para muchos de ellos se trata de ahorrar tiempo; empezar la preparación de un plato uno o dos pasos más allá del proceso de cocción. Los cocineros eligen ingredientes profesionales que varían según su nivel de preparación desde parcial a listos para ser usados, y hacen sus elecciones en base a la necesidad inmediata.

Pero para muchos cocineros, optar por una mayor preparación es más una cuestión de calidad y coherencia que de ahorro de tiempo.

Por ejemplo, muchos de ellos están de acuerdo en que un caldo sale mejor si se empieza desde cero, pero a veces los huesos utilizados pueden tener menos carne o ser de baja calidad y esto se refleja en la calidad del caldo final. En pocas palabras, un caldo preparado puede funcionar mejor, ofrecer unos resultados más coherentes y evita los típicos problemas de salud y seguridad.

Por supuesto, los ingredientes profesionales no sustituyen el talento o la formación. El personal de cocina debe estar lo suficientemente cualificado para poder tratar los ingredientes profesionales de la misma manera que los ingredientes crudos.

Pero, gracias al ahorro de tiempo, podrán desarrollar aún más sus habilidades y su creatividad.

En Unilever Food Solutions, nuestro equipo culinario se compromete a demostrar cómo los ingredientes profesionales y la cocina 'moderna' pueden ayudar a que las cocinas trabajen con más eficiencia. A lo largo de los próximos meses os enseñaremos nuevas maneras de preparar algunos platos tradicionales.

Los elementos básicos de la 'modernidad'

	Método tradicional	Alternativa moderna	Ventajas
<b>Caldo</b>	Comprar almacenar limpiar los huesos, asarlos o escaldarlos, limpiar y cortar las verduras, cocinar, colar, reducir	Base de caldo de gran calidad elaborado en pocos minutos.	Calidad consistente, menos recursos y habilidades, menor número de problemas relacionados con la salud y la seguridad.
<b>Hierbas</b>	Producto estacional, lavar/pelar y cortar a trozos las hierbas frescas o secas y dar tiempo para que suelten los sabores.	Hierbas y especias en formato pastoso o mantenido en aceite.	Calidad consistente, independientemente de la temporada. Puede utilizarse de inmediato en cualquier fase de la cocción.
<b>Salsa rubia</b>	Hervir mantequilla, añadir harina, mezclar constantemente para evitar la formación de grumos y abrasar.	Gránulos de salsa rubia.	Se utilizan cuando es necesario, no contiene grumos, se precisa menos habilidad.
<b>Demi Glace</b>	Comprar, almacenar, limpiar los huesos, asar, limpiar y cortar las verduras, cocinar, hervir a fuego lento, desengrasar, colar y reducir.	Demi glace de calidad disponible en muchos formatos y listo en unos minutos.	Menor necesidad de supervisión y sabor, consistencia y color constantes.

## Preparación inteligente

Una preparación sencilla e inteligente reduce el estrés, el tiempo y los gastos.

### Economías de escalas

Un plan de trabajo eficaz para cada semana calculará los lotes de producción MEP óptimos.

También tendrá en cuenta la caducidad y la calidad.

### Platos imprescindibles

No pierdas dinero ni habilidades en la creación de platos imprescindibles en la carta que quizá no sean demasiado valorados por tus clientes.

Los productos preparados pueden ayudarte a crear estos platos sistemáticamente.

### Puesta en escena

Condimenta los platos durante la puesta en escena. Esto reduce la presión en el personal cuando se sirven los platos y permite servir al mismo número de clientes con un equipo más reducido.

Distingue entre las fases de producción y servicio cuando desarrolles la carta.

### Limpieza

¿Qué limpia cada cual y con qué frecuencia? Indica claramente los trabajos de limpieza que debería llevar a cabo cada miembro del equipo.

Utiliza el cuadro que figura en este folleto para comprobar si estás asignando las tareas con inteligencia.

### Personal flexible

Deja que el equipo sea flexible y comprueba que todos son capaces de trabajar en cualquier puesto. Esto permitirá que todo siga funcionando correctamente en caso de cambios de personal.

En los días más tranquilos pon en práctica un 'intercambio de trabajos'. Pídele al chef pastelero que cambie su puesto con el encargado de la despensa durante este día.

### Tiempo y movimiento

Deja que el equipo calcule el número de pasos que hace y vea las mejoras que pueden hacerse en la distribución de la cocina.

Considera los resultados anualmente y calcula cuánto tiempo podría ahorrarse.

### Segundas opiniones

Considera traer un asesor o un cocinero independiente para que observe el trabajo en tu cocina.

Analizarán tus maneras de trabajar y pueden aportarte nuevas ideas.

### Pide ideas

Crea una caja de ideas y pide al equipo propuestas relacionadas con la eficiencia.

La idea que ahorre dinero o genere más dinero ganará un premio.

# Rendimiento del personal

Los empleados pueden ser los responsables de que un restaurante funcione o fracase. Si el personal se siente parte del negocio es más probable que ofrezca un mayor rendimiento e intente superarse. Comprueba que el personal comprende que cada función es vital para el éxito de cualquier actividad de restauración, tanto en la cocina como en el comedor.

## Personal de cocina

Es importante que exista una mezcla equilibrada de experiencia en un equipo para el desarrollo y la formación profesional.

Controla el ritmo de trabajo y deja que el personal tome posesión de su propio puesto.

Una visión clara de qué trabajo debe hacerse, quién debe hacerlo y en qué intervalo de tiempo, redundará en unos mayores beneficios.

Planifica la formación del personal fuera de las horas punta.



### **La imagen del personal de la casa**

Muchos camareros son jóvenes y puede que trabajen a tiempo parcial. No es en absoluto realista esperar que conozcan exactamente lo que deben hacer y cómo deben vender la carta.

La venta activa requiere conocer el producto, así como tener cierta facilidad para el trato con la gente y coraje.

Ayuda al personal a que desarrolle estas características con un curso de formación sobre la carta. Deja que prueben los platos y pide a los cocineros que les expliquen cómo los han preparado. Esto les permitirá entender la carta y fomentará una buena relación con el equipo de cocina.

Las recomendaciones son una parte importante de la venta. Imparte formación al personal de comedor sobre los vinos y su maridaje con la comida y sobre la combinación de los acompañamientos con los platos clave.



# Preparación inteligente

Hemos considerado algunas tareas clave, las hemos desglosado por coste de tiempo y hemos pensado en cómo podemos aumentar su eficiencia.

Tarea	Tiempo dedicado en horas/min. cada día, incluida la puesta en escena	Quién es el responsable	Coste por tarea en euros	Coste por hora en euros	Coste por hora en euros
Elaboración de platos	3 horas	Subchef de cocina	60	20	Dejar que los elabore el ayudante, el Subchef añadirá el toque final.
Carnes asadas/a la parrilla	4 horas	Chef de partida	60	15	Bañar las carnes con el caldo para potenciar el sabor de la cocción y los jugos y reducir el tiempo de cocción.
Elaboración del caldo	3 horas (total)	Chef de partida	45	15	Utilizar un caldo preparado elaborado por los ayudantes del chef y controlado por el chef de partida.
Preparación de sopas	2 horas (total)	Chef de partida	30	15	Utilizar una base preparada elaborada por los ayudantes del chef y acabada por el chef de partida.
Preparación de ensaladas	3 horas	Chef de partida	45	15	Utilizar hojas y aliños de ensalada preparados.
Preparación de entrantes	2 horas	Chef de partida	30	15	Utilizar aliños y salsas preparadas para una mayor consistencia. Utilice una fotografía de cada plato y usarla como referencia para que la recree el ayudante del cocinero.
Elaboración de salsas	4 horas	Chef de partida	60	15	Utilizar bases de salsas preparadas para añadir sabores de firma. Las bases pueden ser preparadas por los ayudantes del cocinero. Utilizar hierbas y especias preparadas para ahorrar tiempo en la preparación.
Preparación de postres	3 horas	Chef de pastelería/ Chef de partida	45	15	Utilizar algunos ingredientes preparados como helados, bases de postre y coulis de frutas, cuya preparación requiere tiempo.
Inventario de la despensa	2 horas	Ayudante de cocina	10	5	Simplificarlo colocando su uso por fechas en la parte delantera de cada producto de modo que pueda ser visto de inmediato.
Compras	1 hora	Chef de partida	15	15	Utilizar su último pedido como base pero pedir a los proveedores que miren lo que normalmente compra y le presenten nuevos productos de calidad.
Limpieza de ollas	4 horas	Ayudante de cocina <sup>1</sup>	20	5	Invertir en un lavaplatos.
Preparación de carne/pescado	3 horas	Chef de partida	45	15	Pedir a su proveedor de carne que le prepare sus cortes más habituales. Pedir al pescadero que filetee su compra regular.
Preparación de verduras	4 horas	Chef de partida	60	15	Enseñar a un ayudante de cocina a lavar y pelar verduras para que el chef de partida dé el toque final y cocine.

# Preparación inteligente

Tarea	Tiempo dedicado en horas/ min. cada día, incluida la puesta en es- cena	Quién es el responsable	Coste por tarea en euros	Coste por hora en euros	Coste por hora en euros