

## Elaboración de platos combinados

Elaborado por: Equipo Editorial

**EDITORIAL ELEARNING S.L.**

ISBN: 978-84-17446-04-8

No está permitida la reproducción total o parcial de esta obra bajo cualquiera de sus formas gráficas o audiovisuales sin la autorización previa y por escrito de los titulares del depósito legal.

Impreso en España - Printed in Spain

# índice

## Elaboración de platos combinados

### UD1

#### *Elaboración de platos combinados y aperitivos sencillos*

1.1.	Definición y clasificación.....	7
1.1.1.	Platos combinados .....	8
1.1.2.	Aperitivos.....	10
1.2.	Tipos y técnicas básicas .....	13
1.2.1.	Aprovisionamiento .....	19
1.2.2.	Elaboración .....	24
1.2.3.	Presentación .....	66
1.3.	Decoraciones básicas .....	74
1.4.	Aplicación de técnicas sencillas de elaboración y presentación .....	86
1.5.	Aplicación de técnicas de regeneración y conservación .....	92
1.5.1.	Salado .....	93
1.5.2.	Secado .....	94
1.5.3.	Ahumado.....	96
1.5.4.	Especias .....	97
1.5.5.	Calor.....	99
1.5.6.	Frío .....	101
1.5.7.	Radiaciones .....	105
1.5.8.	Envasado al vacío .....	108
	<i>Lo más importante .....</i>	115
	<i>Autoevaluación UD1.....</i>	117

### UD2

#### *Participación en la mejora de la calidad*

2.1.	Aseguramiento de la calidad.....	123
2.1.1.	Concepto de calidad .....	123

2.1.2. Normas de calidad aplicadas a la restauración.....	128
2.1.3. Certificaciones de calidad en empresas turísticas.....	120
2.1.4. Aseguramiento de la calidad .....	131
2.1.5. Concepto de calidad .....	135
2.2. Actividades de prevención y control de los insumos y procesos para tratar de evitar resultados defectuosos.....	136
2.2.1. Formación de trabajadores .....	136
2.2.2. Mantenimiento de locales, instalaciones y equipos .....	141
2.2.3. Limpieza y desinfección .....	146
2.2.4. Control de plagas .....	146
2.2.5. Buenas prácticas de elaboración y manipulación .....	147
2.2.6. Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPCC)....	156
<i>Lo más importante .....</i>	171
<i>Autoevaluación UD2.....</i>	173
 <i>Bibliografía.....</i>	177

# UD1

## *Elaboración de platos combinados y aperitivos simples*

- 1.1. Definición y clasificación
  - 1.1.1. Platos combinados
  - 1.1.2. Aperitivos
- 1.2. Tipos y técnicas básicas
  - 1.2.1. Aprovisionamiento
  - 1.2.2. Elaboración
  - 1.2.3. Presentación
- 1.3. Decoraciones básicas
- 1.4. Aplicación de técnicas sencillas de elaboración y presentación
- 1.5. Aplicación de técnicas de regeneración y conservación



**hoStelería y  
turismo**

## 1.1. Definición y clasificación

Dentro de las tareas que se pueden encargar a los ayudantes de cocina, y dependiendo del establecimiento y de su oferta culinaria, los platos combinados y los aperitivos sencillos suelen ser parte de sus atribuciones.

Bien es verdad que son elaboraciones muy distintas, que cubren necesidades de establecimientos cuyo concepto es muy diferente, pero son elaboraciones sencillas al fin, de las que se liberan los profesionales con más experiencia para ocuparse de otras tareas más complejas, y que quizás requieren más tiempo, habilidad y conocimientos.

En el caso de los platos combinados, pueden llegar a suponer casi el total del volumen de oferta de ciertos locales, aunque ya fuera de las tendencias actuales pero todavía muy extendido, sobre todo en áreas turísticas o de ocio familiar. En estos casos, no sólo los ayudantes serán los responsables de la elaboración de platos, de hecho, es muy probable que no exista una estructura de trabajo por partidas, y que toda la brigada se divida el conjunto de tareas para la preparación de platos combinados.

Por otro lado, también es posible encontrar establecimientos que colmen su oferta sólo con aperitivos, pero realmente son los menos. Usualmente, si tienen un volumen importante, es porque el local ofrece servicio a banquetes, eventos, cócteles, y demás acontecimientos que tienen una fase previa a la degustación propiamente dicha.

Pero también existen establecimientos con diferentes estilos culinarios, o cocinas que tienen que dar servicio a varios locales con distintos ambientes, por lo que tienen cabida ambas preparaciones tan dispares. Es el caso de hoteles que dan servicio a restaurante, buffet, bar-cafetería, parrilla de piscina, y otros igualmente habituales. En ese caso, dependiendo de la dificultad de las preparaciones, del volumen de trabajo, y de la capacidad del local, así como del tamaño de la brigada, se destinarán los espacios y recursos más apropiados para que se aborden dichas tareas.



Quizá todo esto pueda dar lugar a pensar que los platos combinados y aperitivos han quedado como algo residual en el trabajo de cocina, y por ello se le encomienda su preparación a los ayudantes. Pero también se puede pensar que este tipo de oferta gastronómica ha tenido su momento de auge, y ha supuesto un gran volumen de trabajo en determinadas zonas, en las que actualmente sigue vigente. Como todo, depende mucho del nivel de elaboración y la sofisticación que se quiera alcanzar. El plato combinado sigue formando parte de un tipo de alimentación muy económico e informal, a la que ahora se está incorporando toda la tendencia actual de la comida elaborada, sorpresiva y fruto de aplicar procedimientos muy tecnificados a materiales de altísima calidad.

Vayamos, pues, por partes en esta búsqueda de definiciones de cada uno de los aspectos que se plantean.

### 1.1.1. Platos combinados

#### d **e finición**

El plato combinado es un plato único ofrecido en algunos menús de restaurantes, se caracteriza por servir a los comensales en un único plato generalmente ovalado en el que se separan cada uno de los ingredientes.

La idea del plato combinado está muy unida a los alimentos fritos preparados en freidoras, generalmente son alimentos congelados de bajo coste y de fácil preparación. Los platos combinados suelen ser menús económicos.

El plato combinado es una línea gastronómica muy ligada a establecimientos económicos, de zonas turísticas o de ocio familiar, que exponen sus cartas en fotos en la parte exterior del local. Este tipo de restaurante era algo muy frecuente en las zonas de turismo masivo internacional, ya que resultaba una alternativa económica al restaurante tradicional, y fácilmente entendible por personas de todas las procedencias.

En la actualidad, aunque siguen copando cierto volumen de negocio, no está en línea con las nuevas tendencias que van surgiendo, y que buscan algo más que una simple presentación de alimentos tradicionales con distintas guarniciones.

El objetivo del plato combinado es ofrecer en un solo plato el conjunto de alimentos que conforman un almuerzo o cena: ensalada, verduras, patatas, u otra guarnición, y el ingrediente principal, usualmente carne o pescado. Al ofrecerlo todo en el mismo plato (a veces bandejas o tablas de madera, barro o incluso piedra), con las cantidades justas de género para un comensal, el precio se ajusta bastante bien, y se presenta en buena cantidad.



No suelen ser preparaciones muy complejas, ni se usan técnicas de cocción muy diferentes a las clásicas. Se busca la sencillez en la preparación, la simpleza en los ingredientes, y las elaboraciones menos complicadas, pero eso sí, un plato completo, que no necesite de más complementos en forma de guarnición, salsa u otros aditamentos.

También suele ser un servicio muy rápido, en locales donde es fácil doblar<sup>1</sup> las mesas, e ir alojando a tantos comensales como dé la jornada. Esto surge de la necesidad en muchos casos de dar avituallamiento a grupos de turistas que tienen muy poco tiempo para comer y seguir con las visitas programadas.

Las ventajas de esta línea de negocio son muchas desde el punto de vista de la organización del trabajo en cocina y sala, y de la oferta de un servicio de "bajo coste" en una zona donde el turismo de masas atrae a personas de muy diferentes niveles económicos. Por el contrario, estandariza mucho los servicios de una zona y la oferta culinaria queda muy reducida, por lo que la percepción general que se crea es la de una hostelería de poca calidad.

<sup>1</sup> Volver a utilizar una mesa, después de haber servido de apoyo para otros comensales. Una vez terminan, se limpia, se cambia la mantelería, y se coloca cubertería nueva para el siguiente "turno" de comensales.

Aunque pueda parecer superado, este tipo de servicios puede ser algo complementario, en establecimientos donde se oferte servicio de alimentación durante las horas de disfrute de piscina, playa u otras actividades, en las que al cliente le puede resultar incómodo desplazarse para cambiar su indumentaria, almorzar, y seguir con la actividad. Por lo tanto queda justificada la inclusión de cartas de platos combinados en cafeterías, bares o barras en estas zonas.

En los hoteles de playa, por ejemplo, siempre se tiene esta oferta presente, por ser el sitio en el que más se demandarían en principio estos servicios. Se puede decir que va con la filosofía del cliente vacacional, y con aquello que va a buscar: relax en la playa, actividades en ropa de baño, y huida de protocolos y convenciones.

### *Un poco de historia...*

Dicen que el primer plato combinado no surgió en cualquier bar de alguna carretera comarcal española sino en el Piamonte italiano, en el contexto de la batalla de Marengo. Ante problemas de abastecimiento, el cocinero de Napoleón pidió a sus ayudantes que le trajesen lo que pudiesen, y reunieron pollo, huevos, champiñones y cangrejos de río. De ese guiso improvisado nació el conocido como 'pollo a la Marengo'. La fecha de creación data del 14 de junio de 1800. Los platos combinados españoles no acostumbran incluir este pollo, pero sí cualquier plato que abandone el refinamiento gastronómico en favor de otros productos como hortalizas, pastas, etc.

#### **1.1.2. Aperitivos**

El término “aperitivo” puede hacer referencia a dos definiciones distintas:

- Es toda aquella bebida que se toma antes de una comida principal, que sirve para abrir el apetito. Usualmente alcohólica y de sabores preferentemente amargo o dulce. (Vermut, Martini, licores de hierbas, o vinos de Jerez o Málaga).
- Es toda aquella comida que acompaña a la bebida de aperitivo, ya que al ser alcohólica y al estar el comensal en ayunas, podría sobreactuar en el mismo.

Definiciones distintas pero totalmente complementarias, ya que a la hora del aperitivo no puede ir un producto sin el otro, y no se entiende que el precedente de una comida carezca de alguno de los dos.

Es por tanto, todo aquello que se ingiere durante la espera de una comida. Por extensión también se definirá como “aperitivo” o “cocktail”, al evento en el que se sirve dicho aperitivo, que da pie a un tipo de protocolo, indumentaria y acto social. Puede preceder a un almuerzo o cena o, por el contrario, ser el único avituallamiento del acto o evento.

Vista una primera definición genérica, se pueden usar distintos términos que hacen referencia a esta forma de comer, anteceder una comida, o dar pie a un acto social: tapas, pinchos (pintxos), canapés, banderillas, etc. Todas ellas son preparaciones que igualmente acompañan a una bebida y, bien pueden conformar el total del acto, o preceder a un almuerzo o cena que se servirá posteriormente, y que tienen pequeñas diferencias tanto de origen como de finalidad gastronómica.

Tapa	Por su nombre se puede anticipar su definición: se trata de una rueda de embutido o loncha de jamón que se colocaba encima de la bebida para acompañarla en su degustación, en antiguos bares y colmados. Por extensión es cualquier pequeña porción de comida que, bien acompaña a una bebida, o que junto con otras van conformando un almuerzo o cena, en el que se degustan muy diferentes manjares. Quizás pueda ser el origen del término "picar", o "picoteo". En el Norte, y más especialmente en San Sebastián, se denominan "pintxos" a este tipo de preparaciones, donde alcanzan niveles de calidad y elaboración dignas de elogio.
Banderilla	Aperitivo elaborado con ingredientes diversos (aceitunas deshuesadas, rellenas o no, pepinillos, guindillas, pimientos morrones, cebolletas en vinagre, huevo duro, atún, mejillones, etc.), todos ellos sujetos con un palillo o pinchos metálicos y servidos en frío, quedando muy vistosos por la gran diversidad de colores que combinan. En la actualidad, y dentro de esa filosofía de búsqueda de nuevas formas se pueden encontrar banderillas de todo tipo, o mejor dicho, casi cualquier preparación puede ser adaptada a una banderilla: Ensalada de bacalao, melón con jamón, gambas al ajillo, bacalao al pil-pil, pasta carbonara, etc. Hay profesionales con una imaginación enorme para este tipo de adaptaciones o incluso de invenciones.
Pincho	Tiene en común con la banderilla el uso del palillo o brochetita, pero en origen no es más que una preparación en pequeñas porciones pinchada o atravesada por un palillo para poder ser comido sin usar cubiertos, normalmente de pie, y sin necesidad de buscar después servilletas o toallitas para las manos. Es quizás en origen el término que ahora ha derivado en los pintxos del Norte, que como hemos visto con anterioridad son bastante más extensos.
Canapé	Es todo aquello que se coloca encima de una rebanada de pan, costrón frito, masa horneada, hojaldre, o cualquier base que permita cogerlo con los dedos sin mancharse. Es otra forma de preparar los pinchos o banderillas, pero que no generan una parte de desecho no comestible, lo cual simplifica aún más si cabe, tanto la tarea del comensal como la del personal de servicio. Es lo más habitual en los cócteles o aperitivos en los que se pide cierta etiqueta en los comensales, ya que habitualmente el protocolo puede exigir guantes a las señoras, y hay que facilitar la degustación sin cubiertos. En la actualidad se ofertan canapés en cucharillas individuales de un solo uso, chupitos, crujientes, y otros recipientes desechables o no, que cumplan esta misión.

Todas las preparaciones anteriores pueden ser servidas frías o calientes, mejor dicho, se hacen distintas especialidades para ser degustadas unas en frío y otras en caliente, por lo que la variedad es inmensa.

sabías  
Que :

Unos de los principales artífices del desarrollo de los pintxos (tapas) como especialidad culinaria, es el cocinero vasco (y de San Sebastián) Juan Mari Arzak. Pertenece a un grupo de cocineros que han hecho de este tipo de gastronomía todo un arte, siendo precursores de la nueva cocina española, que ha exportado sus formas y propuestas a todo el mundo, gracias a los reconocimientos y premios cosechados por ellos a lo largo de dos décadas. Arzak definió esta nueva filosofía del pintxo como una gran cocina en pequeñas porciones.

Los aperitivos en todas sus formas, pueden ser usados también como antecesor de una comida, puestos en mesa a modo de entremeses. Esto es frecuente en celebraciones o eventos en los que hay un número importante de comensales, lo cual hace accesible a todos los asistentes todos los canapés, pinchos, banderillas o aperitivos, y reduce la complejidad del servicio, y el número de camareros.

Como se puede apreciar en estas clasificaciones, se trata de un tipo de preparaciones muy abierto, con infinitas posibilidades que merece la pena explorar y experimentar como profesionales de cocina. Usualmente al ayudante toca el montaje de los aperitivos e incluso la preparación de los que resulten más sencillos, adquiriendo la destreza y técnica necesarias para hacer preparaciones atractivas, apetitosas y que cumplan con el objetivo de ser degustadas en un ambiente informal, en pie y sin cubiertos, normalmente.

En resumen podríamos decir que los aperitivos son un tipo de comida ligera que se toma antes del primer plato, ya sea antes del almuerzo o la comida del mediodía, o la cena, en muchos países no lo tienen como costumbre o lo hacen en ocasiones especiales, como cumpleaños, Navidad o Año Nuevo y solo toman el plato principal, pero en otros como España es natural hacerlo, suelen ser diferentes desde pinchos o como los llaman en algunos lugares, picoteos o tente en pie, que van desde unas simples aceitunas, queso, jamón, hasta canapés muy elaborados, croquetas, frutas secas, dulces, pastas secas y son acompañados por vinos, como el tinto o el blanco, el vermut, cerveza, refrescos o para una velada más elegante el té.

Para el siglo XVII, no se conocía la palabra al castellano y solo era en la parte de la farmacéutica que se le conocía como una bebida que abría las vías, así que más adelante se usó para referirse a abrir el apetito mientras se esperaba por la comida principal. En España aún se mantiene esta modalidad, se le reconoce como de

buenas tradiciones ofrecer un aperitivo a las vistas, antes de la comida principal, en los restaurantes, bares, mesones, tabernas, tascas a nivel mundial se mantiene esta tradición a sus comensales. El menú varía a través del mundo, ya que si en Europa dan frutas, queso o papas fritas, en otros lugares por sus culturas puede ofrecer, pescado crudo, pulpos u hormigas fritas, como un rico aperitivo o tente en pie.

## 1.2. Tipos y técnicas básicas

Usualmente sobre el ayudante de cocina recae toda la responsabilidad de aprovisionamiento de su partida, ya que deberá leer e interpretar las fichas de montaje de los platos, e ir a buscar todos los materiales necesarios a las zonas de almacenamiento. Es posible que también se le pida la jornada previa que ayude en la elaboración del listado de materias primas para el pedido, aprovechando que es más consciente de los materiales que se van gastando.

Al ayudante de cocina no se le exigirá que maneje técnicas de cocción, elaboración o preparación excesivamente complejas, sin embargo sí debería conocerlas todas, y cuáles son sus usos y sus posibilidades, poniéndolas en práctica hasta el punto que sus habilidades se lo permitan. Eso es algo que sus responsables directos deben ir analizando para irles encargando tareas cada vez más complejas. De todas formas, es bueno conocer todas las técnicas antes de poder entrenar las habilidades para su aplicación.

En raras ocasiones trabaja un ayudante en el sazonado, montaje y presentación de los distintos platos u otras preparaciones. Quizás el caso de los platos combinados sea algo distinto, porque no requieren unas terminaciones muy elaboradas, y no se busca la complejidad, por lo que, según los establecimientos, sí podría recaer la totalidad del plato en el equipo de ayudantes.

Antes de entrar a desglosar el planteamiento del trabajo, es importante conocer cómo se abastece un establecimiento, y como se distribuyen las tareas que dan lugar a los pedidos.

### recuerda

Antes de confeccionar cualquier receta ya sea ésta sencilla o compleja es muy importante escoger en el mercado los productos necesarios, que deben ser de gran calidad. No hay que olvidar que la elección de los productos es casi lo más importante en todo el proceso, al menos es donde todo comienza. La estación del año influye también en gran medida a la hora de confeccionar los menús, pues hay productos estacionales que a pesar de los nuevos sistemas de cultivo, transporte y conservación, sólo están en plenitud ideal en una determinada época del año, que además es cuando más baratos están.

## **Personal que interviene en la elaboración de Pedidos**

Siempre habrá que tener en cuenta el tipo de establecimiento para el que se trabaja. Evidentemente no será lo mismo coordinar todos los departamentos que intervienen en un pedido de un hotel de 500 habitaciones, que en un mesoncito con capacidad para 40 comensales. En este punto toca estudiar el caso más complejo y de forma muy general, aplicarlo a cualquier tipo de empresa hostelera.

Los establecimientos hosteleros tienen distintas secciones, dependiendo de la actividad, con un jefe de departamento a la cabeza, que serán los que controlen la entrada y salida de géneros en sus respectivos campos de trabajo. Tradicionalmente el economato recibe, almacena y distribuye géneros no perecederos, o perecederos a largo plazo, haciendo función análoga la bodega en lo referente a vinos, aguas, licores, etc. También pueden existir cámaras para los lácteos, mantequillas o semiconservas.

En cuanto a los pedidos se puede nombrar a un Jefe de Compras que coordine de forma centralizada todas las entradas de géneros por muy distinto destino que tengan, aunque en algunos departamentos se suele hacer una salvedad con los productos que requieran un cierto conocimiento técnico de los mismos. En esos casos el Jefe de Cocina o el Maitre tendrán absoluta potestad para tratar directamente con el distribuidor, sin pasar por el Jefe de Compras, aunque ajustándose a un presupuesto establecido de antemano.

## **Los pedidos**

En este apartado habrá que evaluar en base a qué se elaborarán los pedidos, y cual será manera de actuar del profesional, para sacar mayor rendimiento y reducir los costes a los géneros que se necesiten comprar. Lo primero será tener muy clara la línea de trabajo en el establecimiento en el que se desarrolle la actividad, ya que según sea el tipo de negocio, los menús ofertados, etc., influirán unos u otros factores. También se podrán elaborar una serie de documentos que faciliten la tarea del Jefe de Cocina o de la persona encargada de los pedidos, y que facilite la delegación de esta tarea en las distintas partidas, ya que cada una de ellas necesitará productos para su funcionamiento. En este caso se elaborarán las Hojas de Pedido, en las que se detallan los distintos productos usados en el establecimiento, agrupados por distribuidores al que son solicitados cada uno de ellos, y la persona de contacto en cada empresa. Esta tarea puede ser delegada en los ayudantes de cocina que, como dijimos antes, suelen ser los que abastecan la partida, y saben de forma más inmediata los que puede ir faltando.

En la siguiente ilustración se presenta parte de una hoja de pedidos de un establecimiento hostelero actualmente en funcionamiento.

## Factores a tener en cuenta (en la elaboración de pedidos)

Siempre que haya que hacer el pedido, tanto si se hace a los distribuidores directamente, como al Jefe de Compras, habrá que tener muy presentes varios factores que condicionarán la elección final de productos. Es aquí donde se necesita mayor coordinación entre los departamentos y las personas que intervienen en la elaboración de los pedidos, ya que habrá que tener pactado tanto el presupuesto, como la forma de trabajar de cada uno de ellos, y los cauces por los que exista comunicación fluida entre los responsables de cada sección. El Jefe de Cocina estará al tanto de las necesidades de cada partida, de las reservas, de la ocupación del hotel (en su caso), del gasto diario, etc. De forma esquemática se pueden establecer los factores más importantes a tener en cuenta como sigue:

- Productos estacionales. Suelen ser más baratos y de mejor calidad.
- Ofertas de los distribuidores. Hay que aprovechar el bajo precio de un producto que se suele consumir, y hacer acopio de él.
- Consumo. Hay que saber qué productos se consumen en mayor medida, y hacer una compra más abultada de ellos.
- Cartas / Menús. Las compras variarán dependiendo de la forma de elaborar las ofertas culinarias: (cartas anuales, estacionales, menús diarios, semanales etc).
- Reservas / Pedidos especiales / Previsiones. Para hacer frente a éstos, se debe tener el material disponible al menos con unos días de antelación, luego se adapta el pedido a los días de entrega del distribuidor.
- Limpiezas de cámaras (épocas de menor afluencia). Habrá que aprovechar para hacer limpieza, y reducir los pedidos lo máximo posible para facilitar estas tareas.

Todos estos factores redundarán en pedidos más eficaces, ahorro sustancial en las facturas, y disponibilidad de más productos y en los tiempos necesarios.

## Distribuidores

El trabajo con los distribuidores es una de las facetas más importantes para conseguir una alta rentabilidad en la sección de cocina. Tanto si depende de la misma, como si tiene que pasar por un departamento de compras, esta parte del día a día se deberá realizar con el mayor cuidado posible, y siempre dentro del respeto hacia los límites marcados por el presupuesto, y las competencias de la cocina en la compra de productos.

<b>NARIBONA Y SOLÍS</b>	<b>MÁLAGA DELICIAS</b>
PERSONA DE CONTACTO: VITO Ó JOSE ANTONIO TEL. 952 74 64 74 FAX: IDEM MÓVIL: 677 54 10 52 ó 690 62 78 38	PERSONA DE CONTACTO: ANTONIO Ó AL TEL.: 607 50 30 81 607 51 33 42 FAX: 952 62 70 70
<b>PRODUCTO</b> SAL HALE MON ANCHOAS CANTÁBRICO QUESO OVEJA IBÉRICOS VENTRESCA DE ATÚN ANCHOA OO	<b>PRODUCTO</b> CAVIAR DE TRUCHA 350 GRAS SAL MALDON SAL AHUMADA VOL AU VENT SALMÓN AHUMADO BACALAO AHUMADO PREC TRUCHA AHUMADA PREC PASTA FILLO 1 KG PURÉ DE FRESAS CONG 1 KG PURÉ DE FRAMBUESAS CONG 1 KG PURÉ DE MANDARINA CONG 1 KG PURÉ DE MANGO CONG 1 KG PURÉ DE MELÓN AMARILLO CONG 1 KG PURÉ DE MORA CONG 1 KG PURÉ DE FRUTA EXÓTICA CONG 1 KG PURÉ DE FRUTA ROJA CONG 1 KG MOSTAZA FINAS HIERBAS HUEVAS AVRUGA (120 GRAS) PASTA FILLO REDUCCIÓN BALSÁMICO BISCUIT DE NATA Y YEMA TOSTADA CANUTILLOS DE IDIAZÁBAL
<b>ROMENSA</b>	
PERSONA DE CONTACTO: PACO O ANTONIO TEL. 952 23 05 94	
<b>PRODUCTO</b> SOLOMILLO DE TERNERA PECHUGAS DE POLLO LIMPIAS CINTA DE LOMO LIMPIA FILETEADA	
<b>EL HEREDERO DEL ANSAR</b>	
PERSONA DE CONTACTO: EULISES Ó FERNANDO TEL. 913291590 659 62 33 89 FAX: 913295533	
<b>PROMOTORA PRODUCTOS ARTESANOS</b>	
<b>PRODUCTO</b> SALMÓN AHUMADO PREC ATÚN VENTRESCA (1150GRS) BACALAO HIGADO DULCE DE MEMBRILLO SETAS BOLETUS EDULUS TROZOS HUEVAS DETRUCHA JAMÓN DE PATO VOL AU VENT MI CUIT DE PATO PATEE DE OLIVA TARTALETA DE 75° TARTALETA DE 49° (APERITIVO) PAPEL SULFURIZADO MANGAS PASTELERAS PASTA FILLO 450 GRAS	<b>PRODUCTO</b> HIGADO DE BACALAO (200 GR) HUEVAS DE SALMÓN (50 GR) SAL AHUMADA (350 GR) DUJON A LAS FINAS HIERBAS (250 GR) PIMIENTA DE JAMAICA EN GRANO (1 KG) CHORIZO IBERICO LOMO IBERICO DE BELLOTA MORCON IBERICO SALCHICHON IBERICO FOIE GRAS DE PATO 1ª CATEGORIA FOIE GRAS DE PATO 2ª CATEGORIA BRIE PASTERIZADO (3 KG) CANTAL DE MONTAGNE (8 KG) ROQUEFORT (1,5 KG) EMENTAL RALLADO MANTEQUILLA D'ECHEIRE CHEDDAR rallado NARANJA TORTA DEL CASAR (1 KG) TORTA DEL CASAR (500 GR) SAN SIMON AHUMADO (1 KG) RONKAL (3 KG) CABRALES (2 KG) TETILLA (1 KG) IDIAZABAL (3 KG) CABRA CON PIMENTON REDUCCIÓN D'ACEITO BALSAMICO (540G) crema de cabrales 500 grs CABRA EN RULO
<b>GEVE Distribuciones comerciales</b>	
PERSONA DE CONTACTO: RAÚL GALÁN TEL: 655 833 226 FAX: 91 799 10 09	
PEDIDO MÍNIMO: CAJA DE 4 X 350 GRAS.	
<b>PRODUCTO</b> CAVIAR AVRUGA (350 GR)	
<b>Ana María</b>	
PERSONA DE CONTACTO: Miguel TEL. 956 34 88 10 e-mail: anamaria@anamariahosteleria.com	
<b>PRODUCTO</b> ACEITE DE OLIVA VIRGEN AZÚCAR BLANQUILLA 1KG BACALAO DESMIGADO BERENJENA EXTRA FRESCA BOVRIL (500 grs) CALABACÍN CANELA MOLIDA 500 GRS CEBOLLA SECA FRESCA CEBOLLINO FRESCO BANDEJA CERDO CARRILERA CONFITADA CLAVO GRANO 1KG	<b>PRODUCTO</b> HARINA TRIGO 1 KGS KETCHUP 5L LECHE COCINA 1L LECHE COVAP 1L MANTEQUILLA 1KG MAYONESA HEINZ 5 LT QUESO BURGOS PLANCHA

La relación con los distribuidores debe ser de total confianza y seriedad, cumpliendo lo pactado en cuanto a pagos, días de visita y entrega, precios, ofertas, etc. Si se actúa con total profesionalidad, se les podrá exigir el mismo trato, y ahorrar sorpresas desagradables.

Un trabajo bien hecho y unas buenas relaciones con las empresas de distribución y sus representantes, facilitarán el acceso a productos de mejor calidad y más bajo precio. Además, si se necesita cierta celeridad en el servicio de algunos productos, siempre se puede contar con ellos para que nos saquen del apuro. A continuación, y de forma muy esquemática, se resumen las actitudes que deben regir nuestro trato con los distribuidores:

- ⑤ Obrar con la antelación suficiente. Tanto por nosotros como por la empresa distribuidora, debemos ir haciendo los pedidos con unos días de antelación a la fecha en la que se utilizarán, ya que necesitarán algún tiempo para localizar las mercancías, y servirlas, además de ser luego transformarlas en la cocina.
- ⑤ Conocer a los distribuidores de la zona. Para conseguir los mejores productos y al mejor coste, siempre tendremos que tener una idea precisa de las empresas a las que podremos hacer pedidos, para así comparar mercancías, precios, sistemas de trabajo, etc.



- ⑤ Convenir con ellos los días de visita y entrega. Con el fin de organizar y coordinar los pedidos y la disponibilidad de las mercancías, tenemos que saber quién vendrá qué día, y así tener un planning de trabajo en las demás actividades de la cocina, para la utilización de dichos géneros.

- Pactar los precios y formas de pago de antemano. Normalmente si se pacta el pago aplazado tendremos menos acceso a ofertas que si se paga al contado, pero nos dará margen para “hacer dinero” con la mercancía, antes de abonarla. Si compramos grandes cantidades a un solo distribuidor, tendremos la opción de obtener los Rappels, que son porcentajes sobre la venta anual.
- Trabajar con varios de cada ramo. No debemos jugar a una sola carta, debemos mantener relaciones con varias empresas del mismo palo, por si en algún momento alguna de ellas no nos puede servir un determinado producto o en una fecha concreta. Muchas veces las empresas nos pueden exigir trabajar con alguno en especial y rechazar a otros, bien sea por una mala experiencia anterior o cualquier otra cuestión.
- Seguir recibiendo nuevos distribuidores. Aunque tengamos ya varios, debemos seguir en contacto con la realidad del mercado, e incorporar nuevas empresas con mejores precios, mejores productos, más calidad, etc.
- Mantener contacto por diversos canales. Aunque nos visiten los representantes, debemos tener la posibilidad de hacer pedidos de forma directa, por vía telefónica, fax, e-mail, etc., ya que las personas cambian de trabajo o de ubicación, o de zona de acción.

### **Recepción de mercancías**

Siempre en el contexto de la empresa hostelera, y respetando su organización del trabajo, los profesionales encargados de recibir la mercancía, tendrán que seguir unas normas, con vista a su cotejo por parte del Jefe de Departamento y de la administración de la empresa, además de controlar la calidad y veracidad de los géneros recibidos.

Para ello será necesario que las personas encargadas de esta tarea, bien sea el jefe de departamento u otro profesional nombrado por el mismo, conozcan y manejen de forma correcta los distintos documentos puestos a su disposición por el distribuidor, así como contemplar normas básicas de higiene colectiva, de organización en los lugares de almacenaje, y saber qué factores van a dar información sobre la calidad de los productos y su evolución. Como reglas generales de actuación en la recepción de pedidos se pueden contemplar las siguientes, con las diferencias propias de cada establecimiento:

- Control de Albarán de entrega. El Albarán es un documento proporcionado por el distribuidor, en el que se informa de las mercancías enviadas, para, con el consiguiente visto bueno, expedir la factura correspondiente. Con este papel, se comprobará si coinciden los géneros y las cantidades recibidos, con lo estipulado en el mismo.

- Sitio perfectamente ordenado y limpio. Como hay que saber de antemano qué día llega cada pedido, el sitio debe estar preparado para recibirla de forma adecuada, siguiendo todas las normas básicas de limpieza establecidas para cada lugar.
- Orden lógico de Almacenaje. Dependiendo de la actividad propia de cada establecimiento, se estipularán unas normas generales de almacenamiento, las cuales estaremos obligados a seguir si no queremos romper el normal funcionamiento de la cocina. Por tanto hay que respetar los sitios asignados a cada género, según fechas de entrada o caducidad, disponibilidad de productos que se usen con más frecuencia, según necesiten más frío etc.
- Comunicación con todas las partidas. Habrá que alertar a las distintas secciones de la cocina sobre la llegada de determinados productos que, o están esperando o necesitan de algún tipo de manipulación antes de su almacenaje.

### 1.2.1. Aprovisionamiento

El aprovisionamiento consiste en la distribución interna de las materias primas en los departamentos, la organización del trabajo en función a las previsiones y la aplicación de los instrumentos de control, desde la llegada de las materias primas hasta su transformación antes del servicio a los clientes.

Los objetivos del aprovisionamiento son:

Minimizar la inversión en el inventario.

- Reducir los costes de almacenamiento.
- Minimizar las perdidas por daños, obsolescencia y por artículos perecederos.
- Conseguir un inventario suficiente para que la producción no carezca de materias primas y demás suministros.
- Mantener un transporte eficiente de los inventarios, así como un sistema eficiente de información.
- Proporcionar informes sobre el valor del inventario a contabilidad.
- Cooperar en compras, para lograr adquisiciones económicas y eficientes.
- Hacer predicciones sobre las necesidades del inventario.

Una vez se han recibido las mercancías y están almacenadas en sus zonas correspondientes, empieza el proceso de aprovisionamiento interno. Como ya hemos referido anteriormente, los ayudantes tendrán el peso de esta tarea. A ellos se les encomendará la lectura de las fichas de montaje de los platos a elaborar, e irán a buscar los ingredientes a las distintas zonas de almacenamiento. Será como sigue:

### ***Secuencia de autoabastecimiento en un departamento de cocina***

1. El jefe de cocina planifica la jornada, analizando el estadillo de ocupación y previsión, o el libro de reservas, y distribuye el trabajo entre todas las partidas, suministrando las fichas de montaje de platos y dando instrucciones para acometer el trabajo.
2. Los jefes de partida recogerán estas fichas y, siguiendo las instrucciones del jefe de cocina, coordinará el trabajo en su brigada y distribuirá cada tarea.
3. Los ayudantes de cocina realizarán vales de pedido para cada zona de almacenamiento, y por las mercancías que se recogen en cada una de ellas. El jefe de partida deberá comprobar estos vales.
4. Se irán acercando a los almacenes para retirar los pedidos, y firmarán los vales dejando una copia en el almacén correspondiente.
5. Cuando se terminen las tareas con dichas mercancías, se guardarán los restos en las zonas de almacenamiento anexas a las partidas, y se usarán para el día siguiente. Se anotará lo gastado y se pasará al jefe de partida al final de la jornada.
6. Si se detecta alguna falta de materia prima, o materiales en mal estado, se reportará inmediatamente al jefe de partida o al correspondiente jefe de almacén.
7. Al final de la jornada, los jefes de partida recogen los vales de pedido firmados, los informes con el gasto de mercancías, los posibles materiales a pedir, y alguna otra información útil para la planificación del día siguiente.
8. El jefe de cocina recoge todos estos documentos, coteja la mercancía que queda en stock, y elabora el pedido para la jornada siguiente.

El orden de trabajo diario del economato-bodega es la siguiente:

- Se inicia la jornada con la recepción de proveedores.
- Comprobar si el albarán de entrega coincide con la hoja de pedido a proveedores, y comprobar la mercancía para asegurarse de que no existe