

AULA HOTELERA



Aula Hotelera

Una visión completa a la cocina
de buffet





AULA HOTELERA

Nuestro equipo de chefs ha desarrollado este manual de formación con los puntos clave que te ayudarán a tener una mejor operativa en tu hotel.

COMENZAMOS





TEMARIO

Nuevas tecnologías	4
Ventajas de la planificación.....	12
La gestión de mermas	15
El Gastrobuffet.....	18
◦ Las Zonas Clave	22
◦ Ensaladas y Crudités.....	24
◦ Showcooking.....	26
◦ Segundos: Carnes y Pescados.....	28
◦ Segundos: Pastas y Arroces	30
◦ Postres	32
◦ Desayunos	34
Gestión de eventos	38
Room Service.....	48
Alérgenos.....	56

NUEVAS TECNOLOGÍAS



La línea caliente

¿Cómo funciona?

LA LÍNEA CALIENTE

Es el sistema de mayor implantación, hasta ahora, en la organización de distribución de comidas en un centro de gran producción como hoteles, CPU's y hospitales.

Se parte de la elaboración de los alimentos en cocina convencional o nuevos sistemas de cocción, emplatado y almacenamiento y distribución en planta en carros calientes que garantizan la cadena de calor (mantenimiento a 67° C) de los platos calientes, preservando frías las ensaladas, postres y platos fríos.

Otra alternativa para la distribución en línea caliente son las bandejas isotérmicas de celdas compartimentadas, que garantizan el mantenimiento durante el servicio de los alimentos.



La línea caliente presenta las ventajas siguientes

Altos niveles de calidad y seguridad alimentaria que garantizan el resultado cocinando con materias primas frescas.



NUEVAS TECNOLOGÍAS

La línea fría

¿Cómo funciona?

LA LÍNEA FRÍA

La modalidad de línea fría consiste en la preparación y condimentación de la comida con el método tradicional.

1. Emplatar: En el momento que acabamos de elaborar, emplatar en barquetas para proceder de forma inmediata al abatimiento.

2. Abatir: Bajamos la temperatura desde los grados de cocción (>65°C) a <3°C en el corazón del producto y en menos de una hora y media.

3. Termosellar: Se procede a termosellar rápidamente las barquetas.

4. Almacenar: Pasamos a almacenar las barquetas termoselladas en cámaras frigoríficas entre 0°C y 5°C. Igualmente podemos distribuir en vehículos/carros refrigerados, siempre a menos de 5°C.



Nos permite optimizar recursos y ahorrar en mano de obra con la garantía de la seguridad alimentaria.

Máximas cualidades organolépticas: sabor, aroma y textura garantizados



Máximas cualidades organolépticas: sabor, aroma y textura garantizados



Máximas cualidades organolépticas: sabor, aroma y textura garantizados



Máximas cualidades organolépticas: sabor, aroma y textura garantizados



Cocción al vacío

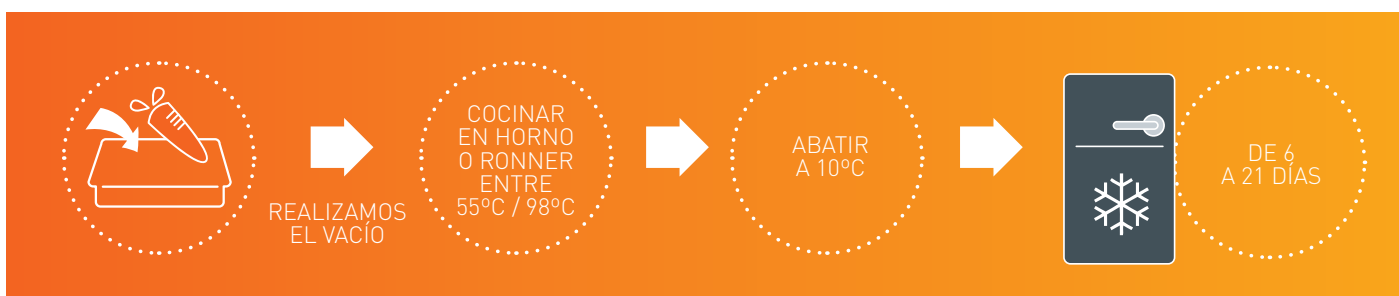
¿Cómo funciona?

Cocer al vacío es colocar un alimento dentro de un envase, (bolsa o bandeja) resistente, extraer el aire, soldarlo y someterlo a cocción en ambiente húmedo a temperatura generalmente inferior a 100°C.

La cocción va forzosamente seguida de un enfriamiento rápido. Debe bajar la temperatura en el centro de producto de 75°C a 10°C en un tiempo máximo de 90 min.

El tiempo de conservación en el frigorífico a 3°C, queda limitado entre 6 y 21 días de acuerdo con las condiciones de fabricación.

La cocción al vacío implica aplicar menor temperatura de la usual (entre 55°C y 98°C) por un periodo más largo de tiempo sin la presencia del oxígeno en contacto con los alimentos, a diferencia del sistema tradicional donde los alimentos son sometidos a temperatura igual superior a 100°C en tiempos relativamente cortos.



La cocción al vacío presenta las ventajas siguientes

Ahorro en ingredientes y condimentos al no evaporar



Sabores más intensos y texturas más tiernas



Ahorro en energía ya que se utilizan temperaturas muy bajas para la cocción



NUEVAS TECNOLOGÍAS



La pasteurización en alimentos envasados

¿Cómo funciona?

Consiste en cocer el alimento envasado (a veces ya previamente cocinados) a baja temperatura y durante un periodo de tiempo superior al utilizado en la cocción tradicional. La acción del calor se ejerce sobre toda la superficie del alimento al mismo tiempo, va penetrando hacia su interior de manera uniforme, manteniendo la textura y concentración de sus aromas.



La pasteurización presenta las ventajas siguientes



NUEVAS TECNOLOGÍAS

La esterilización

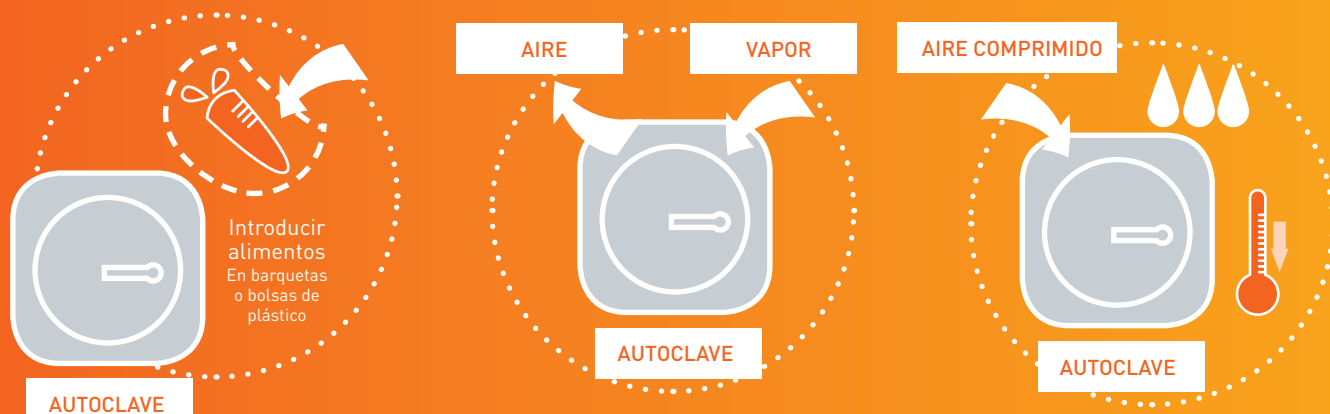
¿Cómo funciona?

El proceso de esterilización consiste en destruir el 90% de los microorganismos que se encuentran en los alimentos, mediante el proceso de exponerlos a una temperatura alrededor de 115°C y así poder conservarlos durante largos periodos. Se puede trabajar con material empaquetado o sin empaquetar, en continuo o en lotes.

El mayor problema es que se pierden vitaminas hidrosolubles (grupo B y vitamina C) en mayor o menor cantidad, según la duración del tratamiento de calor. Puede originar cambios en el sabor y el color original del alimento.

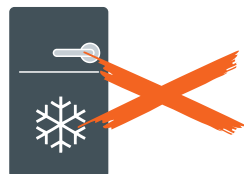


ESTIRILIZACIÓN DE ALIMENTOS EN AUTOCLAVE:



La cocción al vacío presenta las ventajas siguientes

No requiere frío para su conservación, tan sólo conservar en lugar fresco y seco



Permite optimizar zonas de almacenaje al no tener que utilizar neveras



La ultracongelación

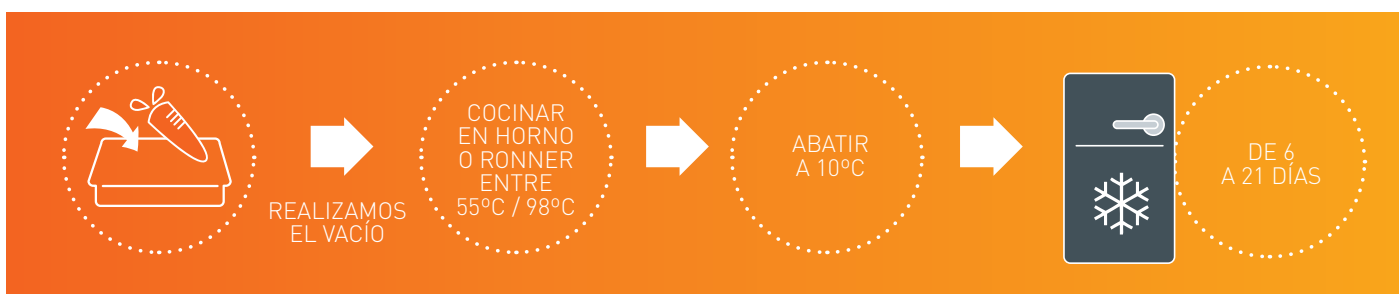
¿Cómo funciona?

La ultracongelación de alimentos es un proceso de descenso muy rápido de temperatura por debajo de la temperatura de congelación, hasta una temperatura entorno a los -40°C ., en un tiempo máximo de 120 minutos.

Para realizar este procedimiento hay que emplear elementos frigoríficos llamados abatidores- ultracongeladores, que funcionan con aire frío forzado o nitrógeno.

Se almacenan los alimentos a una temperatura superior ya estabilizada siendo las más habituales entre -18°C . y los -22°C ., en función del alimento puede llegar hasta por debajo de los -24°C . Este proceso se realiza en cuestión de minutos así se mantienen las propiedades físicas, las texturas, olores y los nutrientes y vitaminas de los alimentos, ya que no se producen microcristales o cristales de agua interiores que pueden descomponer la fibra del alimento tratado, como ocurre en la congelación normal. Una vez ultracongelado el producto se mantiene a una temperatura controlada hasta su cocinado, para el cual debe sufrir una descongelación controlada con frío positivo en cámara y nunca a temperatura ambiente, o forzando bajo agua caliente.

Este procedimiento es muy utilizado en hotelería por su eficacia a la hora de poder provisionar alimentos para eventos con bastante anticipación y tiempo, además de permitir que estas preparaciones ultracongeladas conserven todos los nutrientes, estructura y aspecto, como si estuviera recién porcionado y/o elaborado, tan solo a la espera de su descongelación y regeneración para su consumo.



Mantenimiento de alimentos ultracongelados



VENTAJAS DE LA PLANIFICACION





ESCANDALLO PLATO TARTAR DE TRUCHA CON VINAGRETA DE ACEITE DE SÉSAMO Y SALSA DE SOJA

Nombre del plato	Tartar de trucha con vinagreta de aceite de sésamo y salsa de soja
Nº de raciones	8
Coste unitario del plato	0,58€

FICHA TÉCNICA DEL PLATO

Ingredientes	Cantidad	Unidad	€ unitario/neto	€ subtotal
Trucha (limpia)	0,32	Kilos	6,12 €	1,96 €
Salsa de soja	0,06	Litros	16,00 €	0,96 €
Aceite de sésamo	0,09	Kilos	14,30 €	1,29 €
Semillas de sésamo	0,004	Kilos	9,08 €	0,04 €
Cebollinos	0,003	Kilos	61,00 €	0,18 €
Brotos de alfalfa	0,014	Kilos	15,00 €	0,21 €
Sal Maldon	0,001	Kilos	22,60 €	0,02 €
TOTAL				4,66 €


MELIA CCP

Utilidades de los escandallos

- Emitir órdenes de trabajo a las distintas secciones gracias al soporte informático.
- Gestionar la trazabilidad ascendente y descendente (trazar desde los albaranes de compra a los platos que los incorporan y a la inversa, desde la venta a la materia prima que compuso el plato).
- Son la base sobre la que se construirá la ficha técnica.
- Aportarán lista de ingredientes al sistema de etiquetaje.
- Los escandallos contruidos escalonadamente son extraordinariamente útiles, ya que nos permitirán generar órdenes de producción internas con soporte informático y de forma muy sencilla.
- Los costes de manipulación de las m.p. con cierto grado de manipulación ya vienen incorporados.
- Es la forma lógica en que un cocinero debe leer un escandallo:

VENTAJAS DE LA PLANIFICACION



FICHA TÉCNICA			
NOMBRE DEL PLATO: Salteado de chanquetes sobre lecho de verduras en t�mpura		PAX: 6	
INGREDIENTES	CANTIDADES		
Chanquetes	1 kg	 <p>TERMINACIÓN Disponer sobre un plato las verduras crujientes y sobre estas el salteado de chanquetes. Servir caliente.</p>	
Calabacín	0,15 kg		
Pimiento rojo	0,15 kg		
Pimiento verde	0,15 kg		
Berenjena	0,15 kg		
Setos	0,1 kg		
Espárragos	0,2 kg		
Sal y pimienta	C/S		
Aceite de oliva	1 dl		
Gambas	0,1 kg		
Harina de t�mpura	0,5 kg		
Ajos	1 cabeza		
ELABORACIÓN			
Para las verduras			
<ul style="list-style-type: none"> • Limpiar y cortar las verduras en juliana. Reservar en un bol con agua muy fría y sal. • Preparar la t�mpura como indique el fabricante. (agua muy fría y harina hasta conseguir la textura deseada). • Pasar las verduras por la t�mpura y freir en abundante aceite. Reservar. 			
Para los chanquetes y las gambas			
<ul style="list-style-type: none"> • Sazonar los chanquetes con sal y zumo de limón. • Preparar las gambas al ajillo. • Elaborar unas gambas al ajillo salteando sobre estas los chanquetes. 			
OBSERVACIONES		MATERIAL NECESARIO	

Fichas técnicas de trabajo

- Contienen de forma ordenada todas las instrucciones necesarias para la elaboración de un plato.
- Deben ser resultado de un I+D y una elaboración piloto: estándar de calidad.

LOS DATOS QUE PROPORCIONA UNA FICHA TÉCNICA:

Código y descripción del plato.

- Ingredientes y cantidades.
- Instrucciones sobre elaboración.

Parámetros de cocción

- Número de programa.
- Tiempos, temperatura y humedad.
- Instrucciones sobre envasado, conservación...
- Instrucciones sobre PCC de la receta.
- Identificación de la sección.



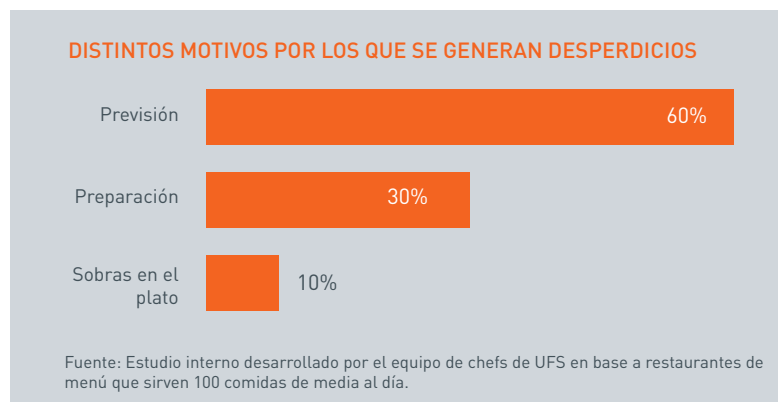
La gestión de mermas

Una buena gestión de mermas puede hacer ahorrar mucho dinero a nuestro negocio.

Los estudios indican que las fases de previsión y preparación son críticas. En los apartados anteriores hemos visto técnicas que nos ayudarán a reducir la cantidad de mermas.

- Una buena planificación de nuestras compras y la producción son críticas para una buena gestión (ficha de producción y escandallos): planificar compra, consumos, rotación de producto...
- Uso de nuevas tecnologías en cocina que alargan la vida de nuestros productos.

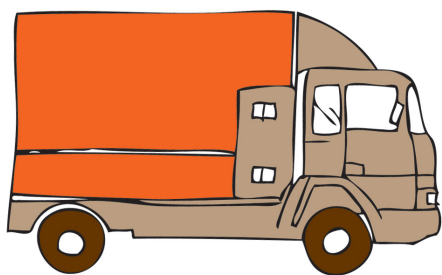
En el siguiente bloque de buffet veremos nuevos consejos que nos ayudarán a reducir aún más estos costes para nuestros negocios.



LA GESTIÓN DE MERMAS

Auditoría de desperdicios

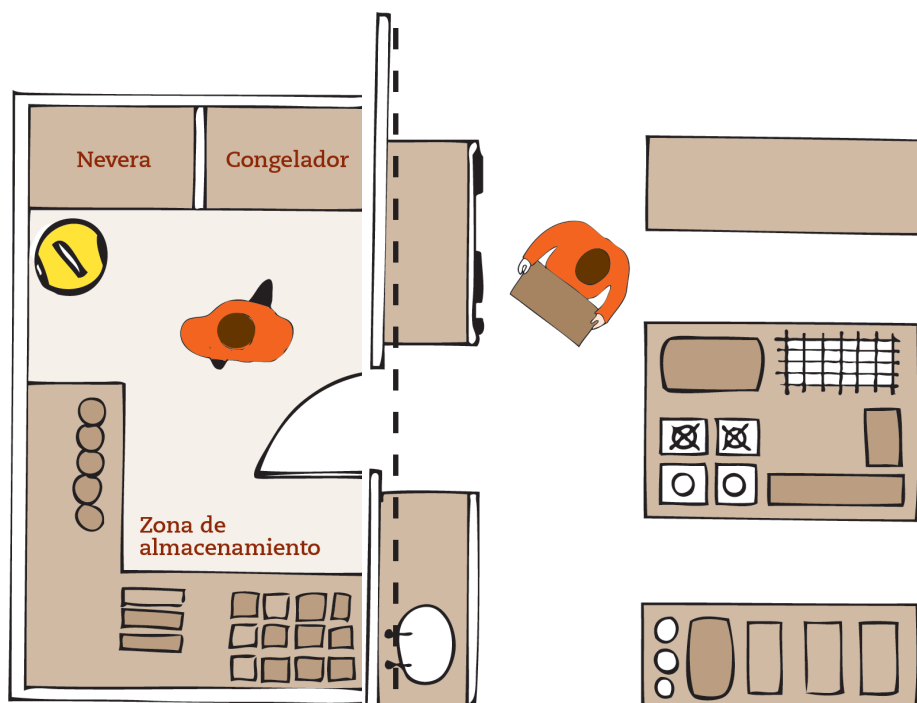
Analiza en que momento del proceso se produce mayor cantidad de mermas en tu negocio y toma medidas. La esencia de una gestión de desperdicios eficaz radica en las tres R's: Reducir, Reutilizar y Reciclar.



1. COMPRA

OPTIMIZAR ESTOS PASOS SIGNIFICA:

- 1. Compra:** debe tener un control a tiempo real de sus existencias y productos vendidos.
- 2. Almacenaje:** debe tener una visión general de las existencias utilizando un mejor sistema de etiquetado de fechas.
- 3. Preparación:** prepare la comida cuando esté seguro de que se va a consumir y de este modo no preparará demasiada comida.
- 4. De la preparación hasta tomar la nota:** utilice sus productos de manera inteligente y use los productos que pronto acabarían desperdiándose.
- 5. Las raciones y el desperdicio en el plato:** si las raciones son correctas, evitará que sobre demasiada comida en el plato y su cocina producirá menos.
- 6. Eliminación:** aprenda de los desperdicios que quedan en el plato y elimine los residuos orgánicos de manera sostenible.

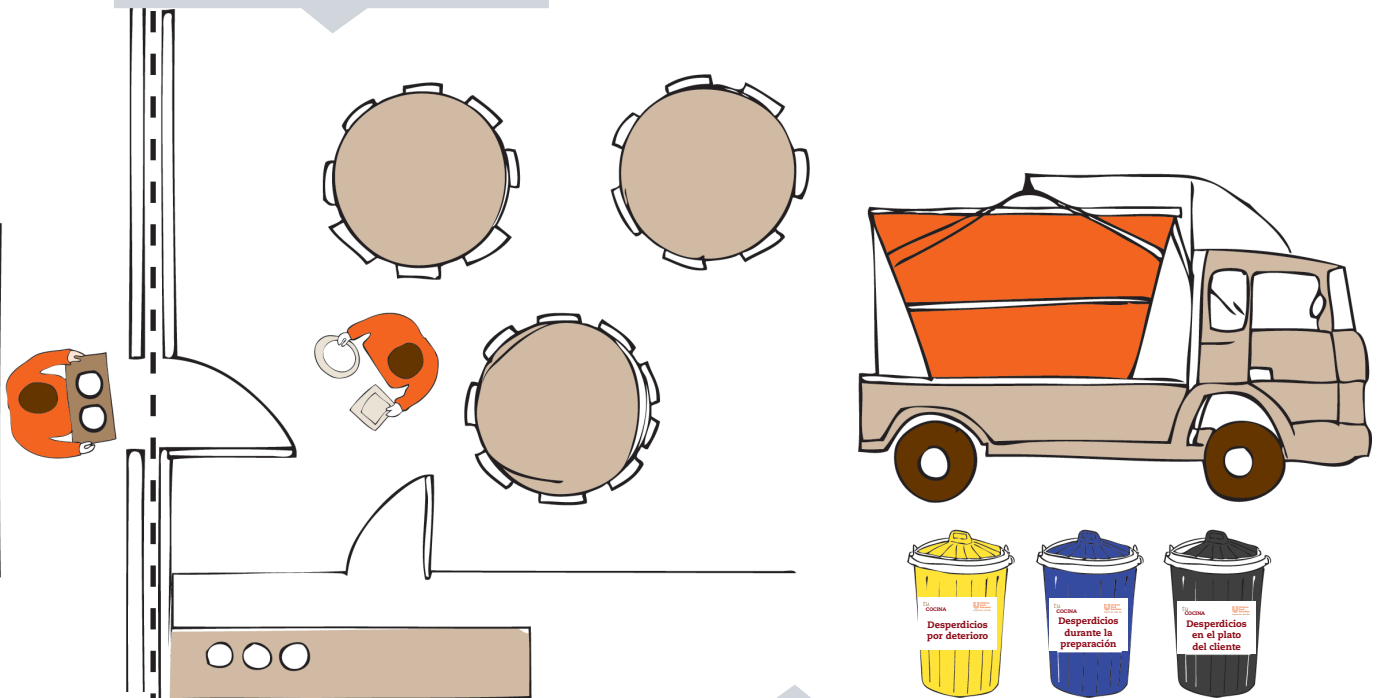


2. ALMACENAJE

3. PREPARACIÓN
(planificación de la producción)



4. PREPARARSE PARA EL PEDIDO



5. RACIONES Y DESPERDICIO EN EL PLATO

Lavavajillas



EL GASTROBUFFET



El buffet en los hoteles ha evolucionado a lo largo de los últimos años hacia una exposición tan atractiva que, por sí misma, se ha convertido en un elemento estético. Su principal objetivo es abrir el apetito y atraer comensales, y es un lugar donde exponer la habilidad del equipo de cocina. El buffet, además de ser una práctica gastronómica disfrutada en grupo, se ha convertido en una experiencia más personal y sensorial.

6 pasos para que tu buffet sea más rentable

1. ADQUIRIR INGREDIENTES DE TEMPORADA.

En temporada los ingredientes siempre son más baratos y se encuentran en su punto más idóneo de sabor.

2. LA INDIVIDUALIDAD DE LAS RACIONES.

Permite que puedas controlar el producto con más agudeza y gastar menos, a la vez que permite dar más personalidad a tus platos y decrece el nivel de mermas.



Raciones individuales

3. MÁS VARIEDAD DE RECETAS CON MENOS INGREDIENTES, MÁS CREATIVIDAD.

Rediseñar tus recetas con más combinaciones y simplificar la operativa te permitirá ahorrar. Además, reducir el número de proveedores te ayudará a conseguir mejores precios de compra.



Variedad de recetas

4. REDUCIR EL TAMAÑO DE TU VAJILLA DE SERVICIO.

Reducir el tamaño de los platos y bandejas en tus buffets permite que los comensales vean más pronto sus platos o bandejas llenos y hará que su nivel visual de saciedad se apacigüe antes.



Vajilla más pequeña

5. LA ATENCIÓN, MOTIVACIÓN Y REDIRECCIÓN DEL CLIENTE.

Estar atento al cliente durante el servicio con el personal siempre en la sala y redireccionar al cliente con decoración y señalización sugerente hacia las zonas más rentables, hará que tu nivel de rentabilidad crezca y el ticket medio por comensal baje.

6. MANTENER UN RECORRIDO LÓGICO EN TU BUFFET.

Colocar al principio del buffet las zonas más rentables (postres, ensaladas, sopas y cremas, arroces, pastas) con una decoración esmerada y un soporte humano adecuado, que hará que baje el ticket medio de consumo y que el cliente se sienta seducido por nuestra oferta y satisfecho con su comida.

EL GASTROBUFFET



Señalización



Buena reposición



Showcooking

Cómo elaborar un buffet atractivo y garantizar una experiencia excepcional

La satisfacción de un comensal en un buffet gira alrededor del factor sorpresa, como también de la variedad y el orden. Si esto se consigue, lograremos la complicidad entre cliente y restaurador, además de la reputación y notoriedad que nos proporciona un buffet de gran calidad y bien organizado.

1. LIMPIEZA, ORDEN Y SEÑALIZACIÓN

Extremar la limpieza de las instalaciones, manteniendo el orden de la sala y la conveniente señalización, permite que el cliente se encuentre a gusto y con conocimiento de donde se encuentra todo.

2. UTILIZAR EL SHOWCOOKING COMO HERRAMIENTA DE SUGESTIÓN Y VISIBILIDAD

Convertir una zona que nos convenga por su rentabilidad en showcooking permite que el cliente sienta que estamos cocinando para él en exclusiva, a la vez que creamos un ambiente distendido. Permite sorprenderle mientras rentabilizamos la zona que nos convenga.



Oferta estacional



Publicita tu cocina

3. ESPECIALISTAS EN REPOSICIÓN Y ATENCIÓN AL COMENSAL

Mantén a tu personal de sala entrenado en satisfacer al cliente, estando pendiente de sus necesidades y realizando una reposición eficaz de las diferentes zonas del buffet. Así mismo mantén en sala a las personas más sociables y con don de gentes e idiomas para mantener un buen feeling con el cliente.

4. MANTÉN UNA OFERTA GASTRONÓMICA INNOVADORA, SORPRESIVA, ESTACIONAL Y TEMÁTICA

Mantener una oferta gastronómica que produzca sorpresa y sugestión a nuestros comensales, con una tematización cambiante y que contenga elementos y productos de temporada, hará que nuestros clientes siempre estén a la expectativa y reducirá su nivel de monotonía en el buffet, principalmente en hoteles vacacionales donde se realizan largas estancias.

5. PUBLICITA Y VENDE TU COCINA COMO SI TU RESTAURANTE ESTUVIERA A PIE DE CALLE

Mantén tu nivel de competencia al día, ten en cuenta que los restaurantes de la zona son tu competencia y no te resignes a los clientes cautivos que te generan las ofertas de pensión del hotel. Publicita tu cocina, a ti mismo y a tus platos en el hotel y a pie de escaparate, esa expectativa mantendrá al cliente de dentro y fuera alerta y curioso a tu oferta.

EL GASTROBUFFET: Las Zonas Clave



+ CONOCIMIENTO

Te invitamos a un nuevo formato en el que le daremos la vuelta al buffet

+ INTERACCIÓN

+ PARTICIPACIÓN

Una vuelta por las 5 principales estaciones temáticas con
SHOWCOOKING Y DEGUSTACIÓN



Wok & Rincón Burger



Ensaladas



Segundos



Postres



Desayunos

EL GASTROBUFFET: Ensaladas y Crudités



4 tipos principales con amplia personalización



Base verde



Base legumbres/arroz



Base patata



Base pasta

- Permiten transmitir la creatividad del chef con infinitas recetas, adaptándonos a los ingredientes disponibles en cocina.
- Permiten porcionar y controlar mejor el consumo por cliente y las posibles mermas.
- La salsa es un ingrediente clave ya que aporta el sabor principal y el atractivo de la ensalada (evitar salsas aguadas, cortadas, amarilleadas...).
- Se consigue gran vistosidad y poder de seducción: colores, formas, líneas...

Dale atractivo y ahorra en ensaladas



- Ubícalas al principio del buffet y reduce el consumo de platos de mayor coste.
- Aprovecha excesos de producción para construir tus ensaladas y evitar mermas.
- Las salsas te permiten ampliar la variedad de sabores y reducir el coste de la proteína ajustando cantidades.
- Fáciles de preparar y trabajar anticipadamente, con el consiguiente ahorro de mano de obra y simplificación del montaje del buffet.
- Una mala apariencia puede frenar el consumo y disparar tus mermas y consumo de otros platos más caros.

EL GASTROBUFFET: Showcooking



Las ventajas del showcooking



Asiático



Arroces



Burgers



Postres

- El showcooking potencia una zona del buffet con unos ingredientes que nos convenga destacar por su bajo coste, potencial o estacionalidad.
- Un cocinado personalizado, como puede ser dar la opción de elegir el punto de cocción de la carne al comensal, nos permite dar la sensación de que estamos cocinando para él en exclusiva, potenciando con ello el concepto de "Active Kitchen", aumentando con ello el nivel de seducción del cliente.
- Hacer showcooking otorga vistosidad y dinamismo a nuestra oferta culinaria. Aumentará la confianza de nuestros clientes en la frescura de los ingredientes y en sus diferentes cocciones, siendo más adecuadas y al momento.
- Sacar nuestra cocina a la sala, con determinadas preparaciones, nos permite sacar músculo frente al cliente, enseñando de primera mano lo bien que lo podemos hacer. Para ello debemos tener en estos puntos de showcooking a los profesionales más especializados en las diferentes tematizaciones.
- La implementación del showcooking permite incrementar y potenciar nuestra oferta gastronómica quitando monotonía, al incluir diferentes tematizaciones y shows del tipo woks asiáticos, arroces, pastas, croquetas, postres, cremas y sopas, teppanyakis, etc.
- Por último, hay que destacar que el 90 % de los comensales de un buffet de hotel consume habitualmente en los showcookings, por lo que es una buena oportunidad para incluirlos en las rutinas de montaje de buffets para sacar todo el rendimiento posible a esta técnica de cocinado.

Las ventajas del showcooking



- Raciones más pequeñas que permiten probar más cosas y transmitir variedad.
- El showcooking es la clave: ofrece personalización y atención al cliente a la vez que controlas costes.
- Seduce por la presentación y ofrece una atención personalizada.

EL GASTROBUFFET: Carnes y pescados



Cómo gestionar la oferta de segundos



Una óptima oferta de segundos debería moverse entre 4 y 6 platos diferentes. Podemos ganar en variedad dependiendo del método de elaboración y ayudándonos del coste medio por ración.

3 MÉTODOS DE ELABORACIÓN

En el buffet debemos tener:

1 Trinche-Horno

1-2 Guisos

1 Frito

◦ Recomendaciones de noche: No utilizar tantos guisos y centrarnos en plancha o elaboraciones más ligeras.

COSTE MEDIO: 1€/RACIÓN 80G.

◦ Coste bajo: Fritos

En base carnes y pescados económicos.

◦ Coste bajo: Guisos

Permite transmitir una cocina más elaborada/tradicional, a la vez que al contener salsas y otros ingredientes, es más económico.

◦ Coste medio: Trinche

Permite utilizar proteínas más económicas que con otra elaboración no quedarían tan jugosas.

Dale atractivo y ahorra en carnes y pescados



◦ Haz porciones individuales y pequeñas, así lograrás más rotación y transmitir variedad.

◦ Usando showcooking darás la sensación de atención al cliente a la vez que controlas costes.

◦ Atrae por la presentación.

EL GASTROBUFFET: Pastas y arroces



Las claves para un buen buffet de arroz



1. Buen control de las medidas:

70g arroz/ración = x3 el volumen de agua.

2. Buen arroz: redondo o bomba.

3. Buena cocción: recibir el mismo calor por toda la superficie por igual. Garantiza el resultado fácilmente con el horno de convención 16 min., 160°C.

4. Buen sofrito: las claves son la calidad de la materia prima, y un buen caldo como reforzante del sabor.

- Correcta cantidad de aceite por sofrito.
- Sofreír el arroz con la proteína y añadir el caldo sazonador deshidratado.
- Añadir el agua ya caliente o caldo.

Dale atractivo y ahorra en pastas



- Asegúrate que todo el mundo coma pasta y arroz.
- Ofrece variedad.
- Seducir los sentidos: Presentación, colores, sabores y métodos de elaboración vistosos.

EL GASTROBUFFET: Postres



Multiplica tu oferta de forma fácil con un mismo producto



Crema Sabor Yogur

Topping 1



Con granillo

Topping 2



Con fruta y coulis

Topping 3



Bebible con fruta

Topping 4



Estilo griego con miel



Crema Catalana y Natillas



Natillas con fruta



Crema catalana con nata



Natillas con galleta



Crema catalana con chocolate



Cremosos



Mousse con galleta



Cremoso con nata



Cremoso con almendra



Cremoso con fruta



Gelatinas



Gelatina con nata



Gelatina con nata y almendras



Tartaletas con gelatina



Gelatina con chocolate

Dale atractivo y ahorra en postres



- Máximo atractivo: juega con las alturas, colores, texturas y recipientes.
- Showcooking: prepara las bases de postres en mangas y personaliza al gusto con los toppings.
- Ubica los postres al inicio del recorrido y asegúrate que todo el mundo consuma en detrimento de otros platos más costosos.
- Porcionar para maximizar atractivo y control de costes.
- En caso de utilizar grandes recipientes maximizar la limpieza y la reposición para asegurar atractivo.

EL GASTROBUFFET: Desayunos



Empieza el día desayunando de manera equilibrada



Los 5 grupos de alimentos



Queso Crema



Yogur



Pan o Cereales



Fruta



Grasas ricas en insaturadas

Un desayuno saludable



Un desayuno saludable aporta el 25% de la energía que se necesita durante el día. Se debería destinar de 15 a 20 minutos sentados en la mesa.

Desayunar inadecuadamente se ha relacionado con un mayor riesgo de obesidad, menor rendimiento físico e intelectual y un aporte de nutrientes inadecuado a lo largo del día. De hecho, sólo el 3,8% de los niños realiza un desayuno completo⁽¹⁾.

(1) AESAN, Estudio ALADINO 2011

EL GASTROBUFFET: Desayunos

Empieza el día desayunando de manera equilibrada

2 tostadas con margarina Flora aportan grasas insaturadas omega 3 y 6, es decir grasas buenas que ayudan a cuidar nuestra salud(2). Además, aportan vitaminas A, D y E. La vitamina A es necesaria para la vista, la vitamina D para el mantenimiento de los huesos y dientes y la vitamina E es un antioxidante que protege el organismo.

20G DE MARGARINA (2 TOSTADAS DE PAN) PROPORCIONAN:

Omega3
55%

de la ingesta diaria
recomendada



Vitamina D

30%

de la ingesta diaria
recomendada

Vitamina E

55%

de la ingesta diaria
recomendada

OTRAS FUENTES
DE VITAMINA D



Pescados
azules



Lácteos



Huevos

OTRAS FUENTES
DE OMEGA 3



Aceite de
girasol



Nueces

OTRAS FUENTES
DE VITAMINA E



Aceites
vegetales



Frutos secos

(2) Los omega 3 y 6 esenciales ayudan a mantener niveles normales de colesterol

Ejemplos de desayunos saludables

Una tostada con margarina, una pieza de fruta y un lácteo bajo en grasa es un desayuno adecuado y equilibrado para toda la familia.

- Yogur líquido con cornflakes.
- Sándwich integral con margarina y jamón de pavo.
- Kiwi.



- Tortitas (maizena con margarina), con queso fresco y mermelada de fresa.
- Macedonia de fresas con plátano y zumo de naranja.
- Té Rooibos Lipton.



GESTIÓN DE EVENTOS



Gestión de Eventos



Los hoteles son espacios ideales para celebrar todo tipo de eventos, por ello es importante sacarle el mayor partido. En este apartado repasaremos los aspectos básicos de la gestión de eventos, que van desde la organización básica hasta consejos para reducir la complejidad en cocina.

Dependiendo del hecho que se esté celebrando, la finalidad puede variar considerablemente. Los pasos a seguir para la planificación de un evento son los siguientes*:

- 1. CAPTACIÓN DE CLIENTES:** Se realiza segmentando los clientes, realizando acciones de comunicación y promoción hacia ese mercado seleccionado.
- 2. DISEÑO:** Es la configuración de las distintas fases, por las que pasará el evento. En esta fase se marcarán los objetivos a conseguir, que condicionarán muchas de las decisiones adoptadas en el resto de las fases.
- 3. PRODUCCIÓN:** Son las gestiones que se producen antes de la celebración del evento y que tiene como objetivo principal la preparación de los recursos y equipos que componen el evento.
- 4. MONTAJE:** Es la organización, diseño y disposición del equipo y los recursos técnicos y humanos que se utilizarán en el lugar donde se realizará el evento.
- 5. EJECUCIÓN:** Fase en la que, estando los participantes del evento reunidos en el mismo lugar y al mismo tiempo, comparten las actividades planificadas.
- 6. DESMONTAJE:** Es la disposición y acción para retirar los materiales y elementos que fueron utilizados en el evento.
- 7. EVALUACIÓN DE RESULTADOS:** Momento en el que se establece el grado de cumplimiento de los objetivos establecidos y la eficiencia de las prestaciones. La evaluación de resultados es una de las partes más importante del post-evento. Conocer si se han cumplido, como mínimo, los objetivos previstos y el rendimiento producido con ellos.

*Fuente: Manual Técnico de Cocina

GESTIÓN DE EVENTOS

Grandes eventos

COCKTAILS

Este es el tipo ideal de banquete cuando el número de invitados es reducido y los organizadores prefieren una celebración sencilla y muy dinámica en la que el ambiente es informal y se desea celebrar el evento de una forma más discreta.

Se puede organizar a cualquier hora del día. La comida consistirá en gran diversidad de manjares en miniatura que los invitados se servirán personalmente o asistido por camareros y consumirán de pie, charlando en animados grupos o sentados.

También es habitual iniciar un banquete con una parte de cocktail, sirviendo todos o parte de los entrantes de esta forma.



Cocktail

BUFFET

El comensal encuentra la comida lista para ser consumida en una mesa de grandes dimensiones o estación. De esta manera, cada persona puede servirse lo que desea y en la cantidad que quiera. Esto facilita dar de comer a muchos invitados de manera simultánea, ya que no deben tomarse distintos pedidos ni se necesita personal que acerque cada plato hasta una mesa en particular.



Modo Buffet

SERVICIO EN MESA

Es el sistema más utilizado en eventos, donde la comida es servida en la mesa por parte de un camarero o equipo de camareros, donde se sigue un guión/menú que dispone en el tiempo los diferentes platos y protocolos a seguir. Se distinguen diferentes tipos de servicios como aperitivos, almuerzos o cenas.



Servicio en mesa

**Fuente: Manual Técnico de Cocina*

Pequeños eventos

- Las fiestas locales, días de vacaciones o las cenas de trabajo previas a las fiestas navideñas o simplemente días puntuales, suelen traer consigo una oportunidad de rentabilizar a nuestro negocio.
- Aportan un volumen de negocio mayor al habitual. A su vez es una gran oportunidad para dar a conocer nuestro negocio a mucha gente en poco tiempo.
- En ocasiones, estos picos fuertes de trabajo pueden ocasionar a su vez una situación de estrés, aumento de horas y complejidad de la operativa, ya que exigen ciertas modificaciones en la gestión que si no se hacen bien, pueden traer situaciones tensas en la plantilla o no alcanzar los beneficios planteados.
- La plantilla de cocina suele contar con la ayuda de algún extra. Se necesitarán pautas, recetas e ingredientes que puedan ser manipulados por todos para una distribución óptima de las responsabilidades.

Cómo reducir complejidad en la cocina

1. DEBEMOS ALINEAR NUESTRA OFERTA A CADA SITUACIÓN:

Es recomendable reducir el número de platos, disponer las mesas de forma diferente, decorar el local, gestionar las reservas con mayor atención o invertir en algo de publicidad. También es importante definir qué recetas pueden ofrecerse a grupos grandes teniendo en cuenta la viabilidad del servicio, el espacio en cocina o neveras, etc. por ejemplo será muy difícil ofrecer steak tartar o un postre emplatado y flambeado en una mesa grande.

- Será importante la construcción de nuestra oferta de menús. Para ello es vital saber su coste al detalle. No debemos olvidar contabilizar los recursos (coste de personal y consumo energéticos).
- Durante épocas fuertes de eventos y grupos, conviene replantearse la cantidad de platos a ofrecer. Reduiremos la complejidad y riesgos de desperdicios, construyendo menús cerrados donde esté equilibrada la rentabilidad del plato por cliente.

2. NO SE NOS PUEDE PASAR POR ALTO LAS INTOLERANCIAS Y LAS ALERGIAS:

Tener a disposición en la cocina ingredientes que nos den la seguridad de un buen resultado en un corto espacio de tiempo de preparación, o la certeza de que su uso no integra alérgenos, ayuda mucho y da seguridad a la cocina.

3. EL POSTRE COMO ELEMENTO QUE COMPENSA LA RENTABILIDAD DEL MENÚ:

Los postres sugerentes terminarán de satisfacer la experiencia del grupo y te pueden ayudar a sacar mejor provecho económico.

- Existen ingredientes profesionales para la elaboración de postres variados con técnicas muy sencillas y a un coste muy reducido. Es una buena forma de elaborar nuestros propios postres sin comprometer la calidad global de nuestra oferta.

GESTIÓN DE EVENTOS



Desarrollo en frío



Procesos de producción



Guión del evento

La planificación del banquete vs evento:

1. ORDEN DE SERVICIO

Documento que contiene toda la información y guión de un evento o banquete.

2. ANÁLISIS DE MENÚ DEL BANQUETE Y PROCESO DE PRODUCCIÓN

- Planificación de suministros (alimentos y no alimentos), solicitud, recepción y etiquetado.
- Ayudas culinarias, implementación de productos de desarrollo en frío, de fácil elaboración, especial alérgenos y trazabilidad específica que ayudará a la producción.
- Estrategia de producción (tipos de cocinado, conservación y regeneración al emplear).
- Recursos humanos preparación (mise en place/ejecución/servicio), extras.
- Logística de transporte y entrega/montaje en sala (camión frigorífico de montaje, carros calientes y fríos, fundas...etc.
- Análisis y detalle del momento del paso, estrategia de entrega y servicio a comedor.



Control de maquinaria



Reutilización excesos

3. CONTROL DE MAQUINARIA ESPECÍFICA

Hornos de convección y regeneradores, carros calientes, abatidores de Tª, carros fríos, mesas calientes de paso...

4. ESTRATEGIA DE FINALIZACIÓN DE SERVICIO

- Control de mermas de producción.
- Recogida y conservación del menú (muestreo) para análisis bacteriológico.
- Recogida de género y reutilización de exceso de producción.
- Control de dotaciones a utilizar.
- Elaboración de relevé de consumo y gastos generados.
- Evaluación del servicio y costes, comparativa con la orden de servicio y coste inicial.

GESTIÓN DE EVENTOS



¿Cómo te ayudamos?

- **Ayudas culinarias:** La utilización de los productos específicos para banqueting, como la gama de Salsas de preparación en Frío Knorr (Salsa Bechamel, Salsa Española, Salsa de Tomate y Puré de Patatas), así como de la gama de Caldos Líquidos Concentrados Knorr y la gama de Espesantes Knorr, Postres Carte d'Or y Krona, permiten una reducción en costes ya que suponen un ahorro en tiempo, espacio y consumo energético.
- **Ahorro maquinaria:** Generan un ahorro también en inversión de maquinaria específica de banqueting y por lo tanto un ahorro en tiempo de limpieza.
- **Menor contaminación:** Suponen un menor riesgo de contaminación ya que el producto no pasa por variaciones de calor-frío-calor. Permitiendo el montaje de servicios de banqueting con antelación, sujetos tan sólo a la regeneración el día del evento.
- **Estabilidad:** Permiten su utilización en diferentes métodos de cocinado con total estabilidad (pasteurización, cocina al vacío, ultracongelación...)
- **Creatividad:** Elaboración de recetas y guarniciones innovadoras y creativas con una mínima manipulación.



Las ventajas de usar nuestros productos

- **Trazabilidad de alérgenos:** En la preparación de banqueting nuestra gama identifica los diferentes alérgenos que componen los platos elaborados, sirviendo para establecer la trazabilidad de los mismos.
- **Ideales para la regeneración:** A la hora de elaborar platos al momento o para su posterior regeneración es fundamental la uniformidad, el sabor y la textura. Nuestra gama de salsas contienen almidones específicos para la regeneración en hornos y además proporcionan estabilidad en caliente, no generando velo o capa ni suerado o cortes.
- **Facilidad en las preelaboraciones:** Tanto en entrantes fríos, ensaladas o postres, disponemos de salsas, aliños y complementos para postres que están pensados para soportar una textura y aspecto como recién emplatado, incluso tras varias horas en refrigeración.
- **Siempre el mismo resultado:** Es importante señalar que en un evento es importante que la prueba de menú tiene que guardar similitud con el día del evento. Nuestros productos proporcionan la linealidad para garantizar esa similitud. Además de ser de fácil manejo, nos aseguramos la misma calidad de preparado por cualquier empleado de la cocina.
- **Calidad y fiabilidad:** El control de costes y las posibles desviaciones son muy significativos e importantes en banqueting, por lo que la uniformidad en la ejecución de las salsas y elaboraciones son cruciales. Con nuestros productos siempre mantendrás la facilidad y homogeneidad en su desarrollo.
- **Operativa e higiene:** A menudo los eventos dan lugar a cocinas satélite, carpas o espacios en exterior. Contar con ingredientes que faciliten el transporte, aseguren la higiene o faciliten el emplatado final da gran valor a la buena ejecución del evento.
- **Cocinar sólo lo que se necesita:** Muchas veces cocinar en exceso con intención de adelantar se convierte en un gasto de recursos y género innecesario, además del riesgo de mermas. Muchos de nuestros ingredientes profesionales se preparan al momento y en la cantidad exacta. Organizarnos para elaborar ciertas salsas al momento puede ser un ejemplo de optimizar nuestra gestión.

GESTIÓN DE EVENTOS

Tecnología del Cook & Chill, adecuada para banqueting

¿Cómo funciona?

El Cook and Chill es un proceso de tres pasos conformado por: COCCIÓN, ENFRIAMIENTO Y CONGELACIÓN RÁPIDA y REGENERACIÓN.

1. COCCIÓN

La cocción es la transferencia o aplicación de calor a una materia prima o alimento. Este calor puede ser de conducción, convección, radiación e inducción. El tipo de calor aplicado en el proceso de cocción tendrá un resultado importantísimo en el producto final.

La cocción se hace aplicando tres tipos de energía: gas, electricidad o vapor (las más conocidas) a través de quemadores, hornos, vaporizadores, sartenes volcables, parrillas, freidoras, etc. Es decir, cualquier equipo que nos permita cocinar los productos.

2. ENFRIAMIENTO Y/O CONGELACIÓN RÁPIDA

Los sistemas de refrigeración y congelación convencionales sirven en su mayoría para guardar productos ya refrigerados o ya congelados, especialmente para guardar los productos congelados. Congelar es la transformación de los líquidos de los alimentos en cristales de hielo. Si observamos, al momento de congelar un producto refrigerado notaremos una gran formación de macrocristales (trozos de hielo). Estos trozos son visibles a nuestros ojos y lo que han hecho es causar un daño a la estructura molecular de los alimentos debido a una congelación muy lenta. Lo más probable es que el producto haya permitido el crecimiento de bacterias dañinas a los seres humanos. Sólo el abatimiento o congelación rápida evitará este daño molecular.

3. REGENERACIÓN

Regenerar es elevar a temperatura de consumo los alimentos abatidos o congelados rápidamente de la manera más delicada, no es recalentar el producto.

Para lograr este objetivo se usan equipos como Hornos Combinados, Baños María y Hornos a Convección entre otros.



Tipos de enfriamiento y congelación

ABATIR O ENFRIAR



CONGELAMIENTO RÁPIDO



Las grandes ventajas de usar cook & chill

- Producción centralizada
- Producción estandarizada
- Mejores precios de compras
- Mejor organización en la producción y logística
- Ahorro en mermas
- Mayor flexibilidad en menús
- Seguridad alimentaria
- Ahorro en tiempo
- Mayor calidad de los alimentos
- Menos desperdicios



ROOM SERVICE



Tipos de Room Service

1. ROOM SERVICE 24 HORAS

Suele existir en hoteles de 4 y 5 estrellas, tiene la asistencia de un equipo humano, maquinaria y material específico que se encarga del mismo. Muy utilizado en zonas vacacionales, y suele tener en su contenido un guiño regional y turístico incluyendo platos típicos.

2. ROOM SERVICE 12 HORAS ASISTIDO

Este servicio cubre las horas de actividad de un hotel desde el desayuno a la cena, para ello cuenta con la asistencia/apoyo de:

- **Sistema Kiosko:** Sistema de kiosko de servicio que se suele encontrar en recepción y que cuenta durante 24 horas con una gama mínima de alimentos y bebidas que el cliente se puede autoservir previa comunicación con el personal de recepción.
- **Sistema de máquinas vending en planta:** Zonas de máquinas autoservicio con alimentos y bebidas en las plantas de autopago y autoservicio.
- **Mini bar Snack-room:** Dentro de las habitaciones zona dotada de mini bar completo con un surtido de snacking con reposición.
- **External deals:** Son ofertas externas de restaurantes de comida rápida a domicilio que acompañan y refuerzan a la carta de room service y que complementan la oferta del hotel.

3. ROOM COOKING SERVICE

Es un tipo de room service Premium que existe sobre todo en hoteles 5 estrellas vacacionales y que ha popularizado la cultura americana, y que consiste en que las habitaciones tienen una zona equipada para la elaboración y servicio de platos en carta que el propio cocinero con la asistencia de un camarero realiza insitu en la habitación, en presencia o no del cliente.



ROOM SERVICE

Estructura y contenido de la carta de room service

La oferta gastronómica de room service, tiene que ser un reflejo de la oferta del propio restaurante del hotel, por lo que su contenido debe ser directamente proporcional. Estructura de carta de room service:



Bebidas y bodega

(oferta sencilla de aguas, refrescos, cervezas y vinos)



Ensaladas

(2-3 tipos)



Entrantes

(2-3 tipos de sopas y cremas)



Pastas

(2 tipos de pasta y pizzas)



Sándwiches

(2 tipos de burgers, sándwiches y bocadillos)



Platos principales

(1-2 tipos de carnes y pescados)



Postres

(3-4 tipos)



Zona saludable

(Platos equilibrados y poco calóricos)

El room service implica todo un protocolo que hay que conocer, desde el inicio del servicio en el momento de recibir la llamada del huésped, o mediante los colgantes para desayunos pasando por todo el proceso del servicio, sus tiempos, la atención al cliente en su habitación, sus características y su cobro.

SERVICIO RÁPIDO
Y DE CALIDAD



PLATOS DE ELABORACIÓN RÁPIDA,
QUE SEAN FÁCILES DE CONSUMIR

Las claves del room service

- 1 Precio competitivo, que sólo sume los gastos de servicio.
- 2 Orientación a la oferta gastronómica del hotel.
- 3 Productos de calidad.
- 4 Cantidad de cada comida.
- 5 Calidad del servicio. Personal especializado.
- 6 Estándar de limpieza e higiene.
- 7 Ambientación/decoración de geridon y bandeja.
- 8 Marca e imagen del establecimiento.
- 9 Seguridad e higiene. Garantía de recogida y limpieza. No todo acaba con la entrega.
- 10 Ofertas externa por ubicación del establecimiento.



La importancia del mini bar de hotel

Son obligatorios por normativa (diferente en cada comunidad autónoma), en hoteles de 4 y 5 estrellas. Hoy en día, y según un estudio reciente, el consumo en mini bares de hoteles ha caído más de un 30%*, principalmente por el precio del contenido de los mismos (para cubrir los precios de reposición, el servicio de bebidas especiales, las roturas, los robos...)

Este servicio de minibar es un soporte excepcional para el concepto de room service, ya que lo complementa y acrecienta en hoteles especializados en parejas, con clientes que culturalmente beben mucho y/o en hoteles donde el concepto de mini bar snack-room esta muy desarrollado.

*The Huffingtonpost. 2014.

ROOM SERVICE



¿Cómo te ayudamos?

- **Salsas frías listas para usar:** Salsas Garde d'Or, Salsas para Ensaladas Hellmann's, Salsas Étnicas, Bocabajos y Monoporciones Hellmann's. Permiten la elaboración y/o terminación de platos calientes como pastas, carnes, pescados, ensaladas, bocadillos, sandwiches...etc, de una manera rápida y eficiente por cualquier persona, incluso no formada.
- **Sopas y Cremas Knorr:** Permiten tener una oferta de platos calientes de rápida realización ya que tan solo disolviendo en frío y llevando a ebullición tenemos una oferta amplia, fácil y apetitosa para llevar a la habitación.
- **Postres Instantáneos Carte d'Or:** Gracias a su disolución en frío y con varilla, no necesitaran cocción para prepararlos, ahorrando tiempo y energía. Prepara auténticas recetas de aspecto casero al instante, decorándolos con la gama de **toppings Carte d'Or**.



Las ventajas de usar nuestros productos

- **Imagen de calidad:** Otorga imagen de marca a tu carta de room service.
- **Menor contaminación:** Reducción de riesgos microbiológicos y fácil trazabilidad al ser salsas y elaboraciones ya preparadas y estables.
- **Siempre el mismo resultado:** Otorgarán uniformidad, sabor y textura a las salsa de los diferentes platos de la carta.
- **Ensaladas fáciles:** Construye fácilmente ensaladas al momento con poca planificación aplicando diferentes dressings, dando un toque diferente, con total estabilidad.
- **Listos para usar:** Aplica directamente sobre cualquier pieza de carne o pescado y crea platos facilmente, micronizando o regenerando al momento. Ideales para cenas calientes, frías y picnics.
- **Snacking:** Gama de bocabajos y monoporciones diversas y de fácil aplicación para snacking.
- **Sopas y cremas:** Gama de cremas y sopas, de elaboración rápida que otorgan un aspecto casero y natural a la oferta gastronómica.

ROOM SERVICE

Ejemplos de recetas para el room service



CREMA DE BOGAVANTE

◦ Ayudarse con cremas de calidad y sobre todo de fácil elaboración, permite tener una oferta amplia con sabores de calidad y muy reconocidos.



ENSALADA CÉSAR

◦ Con la ayuda de la variada gama de Salsas para Ensalada Hellmann's, puedes ofrecer de manera sencilla una oferta muy amplia de recetas en tu carta de room service.



BOCADILLO DE JAMÓN

◦ Tener en la oferta de cualquier Room Service, el soporte monoporciones como la mayonesa, el ketchup ó la mostaza, realzan el sabor y la cremosidad de cualquier guarnición, así como de los bocadillos.



BOCADILLO DE SALMÓN

◦ El nuevo Queso Crema Hellmann's, gracias a su untuosidad, permite acompañar multitud de bocadillos y otorgar un suave sabor a queso natural.



SANDWICH CLUB

◦ Un clásico de los menús del room service. Ayudándonos con la mayonesa Hellmann's conseguimos estabilidad de todos los ingredientes, impregnando de sabor y cremosidad a todo el conjunto.



HELLMANN'S CHICKEN BURGER

◦ El Empanador Knorr en Room Service, nos permite ofrecer fritos, sin tener que utilizar huevo, harina y pan rallado... simplificando los procesos, trazabilidad y contaminación que supone el uso de huevos en la cocina.



CREMOSO DE MANGO Y VAINILLA

◦ La gama de Cremosos Carte d'Or permite tener de manera rápida, postres con gran vistosidad y consistencia en un sólo paso.



DUO CHOCOLAT MOUSSE

◦ Podemos montar con anticipación las mangas con las Mousses Carte d'Or, ya que podemos conservarlas en frío de 24 a 48 horas, ofreciéndonos una ventaja competitiva tanto en preparación como en elaboración.

ALÉRGENOS





Las ventajas de usar nuestros productos

En diciembre del 2014 entró en vigor el nuevo Reglamento EU 1169/2011 que trata sobre la información alimentaria facilitada al consumidor. Desde esa fecha, todos los operadores del sector de la alimentación deben informar de la presencia de alérgenos en sus productos mediante etiquetas, carteles, en la carta y/o de forma verbal. En España se exige, además, que siempre aparezca en un soporte escrito o electrónico.

Estas medidas pretenden reforzar la información y seguridad de los consumidores alérgicos que podrán, de este modo, identificar en todo momento qué alimentos contienen los alérgenos señalados en el reglamento. La aplicación del mismo representa una especial ventaja para las personas que sufren alguna intolerancia o alergia alimentaria (se estima que entre el 2 y 4% de adultos y el 6% de la población infantil

LAS PAUTAS QUE DEBE GARANTIZAR CUALQUIER OPERADOR

- Facilitar la información requerida sobre los 14 alérgenos indicados en el reglamento EU 1169/2011, y tener para ello un soporte escrito, como pueden ser cartas de locales, etiquetas de productos y platos precocinados, soporte electrónico...
- Poder responder a dudas y consultas de los consumidores sobre la presencia de alérgenos en la carta.
- Garantizar un correcto procedimiento en la cocina para manejar correctamente los alérgenos y evitar posibles contaminaciones cruzadas no informadas.
- Formar al personal de cada establecimiento sobre las cuestiones previamente mencionadas.



























POR SU PARTE , EL CLIENTE TIENE LA RESPONSABILIDAD DE:

- Informar al personal del establecimiento de sus intolerancias y/o alergias alimentarias y tomar decisiones de acuerdo a la información presentada.

ALÉRGENOS

Productos Sin Gluten

Desde Unilever Food Solutions hemos desarrollado una amplia gama de productos **SIN GLUTEN** para que puedas ofrecerlos a tus clientes sin perder un ápice de sabor y calidad en tus recetas.

Caldos Base				Krona		
						
Caldo Doble Carne Pastilla Knorr 72 pastillas	Caldo Doble Carne Pastilla Knorr 96 pastillas	Caldo Doble Carne Pastilla Knorr 1Kg	Caldo Pescado Pastilla Knorr 1Kg	Base para Paella Knorr	Krona Original	
Fondos Profesionales			Caldos Líquidos Concentrados			
						
Fondo Profesional de Carne	Fondo Profesional de Pollo	Fondo Profesional de Marisco	Caldo Líquido Concentrado Pollo	Caldo Líquido Concentrado Carne	Caldo Líquido Concentrado Vegetal	Caldo Líquido Concentrado Marisco
Salsas para Pasta		Mayonesas y Salsas frías			Salsas preparación en frío	
						
Salsa Pomodoro Knorr	Hellmann's Original 5L.	Hellmann's Original 3L.	Hellmann's Original 2L.	Salsa de Tomate 10Kg. Knorr	Base de Salsa Española Knorr	
Salsas Étnicas		Espesantes				
						
Salsa Étnica Agridulce	Salsa Étnica Curry	Maizena® 25 Kg.	Maizena® 2,5 Kg.	Maizena® Express Clara	Maizena® Express Oscura	Maizena® 1,5 Kg.

Descubre nuestros productos
en www.ufs.com

www.ufs.com
☎ 902 101 543
informacion.foodsolutions@Unilever.com

