DOI: <https://doi.org/10.46296/yc.v4i7edespdic.0077>

PROPUESTA DE MEJORAS EN LA OFERTA DEL RESTAURANTE "CAMPANA DE TOLEDO" PROPOSAL FOR IMPROVEMENTS IN THE OFFER OF THE RESTAURANT "CAMPANA DE TOLEDO"

Hernández-Sariego Taimy^{1*}; Pérez-May Thalía²; Abreu-Guirado Orlando³; García-González Mercedes⁴

¹ Departamento de Ciencia y Tecnología de los Alimentos, Universidad de Camagüey Ignacio Agramonte Loynaz. Camagüey, Cuba. Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-9638-2765>

² Estudiante de Licenciatura en Ciencias Alimentarias, Universidad de Camagüey Ignacio Agramonte Loynaz. Camagüey, Cuba. Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-6291-8787>

³ Departamento de Ciencia y Tecnología de los Alimentos, Universidad de Camagüey Ignacio Agramonte Loynaz. Camagüey, Cuba. Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-6909-025X>

⁴ Departamento de Ciencia y Tecnología de los Alimentos, Universidad de Camagüey Ignacio Agramonte Loynaz. Camagüey, Cuba.

*Correo: taimy.hernandez@reduc.edu.cu

Resumen

En la actualidad, debido a la creciente epidemia de enfermedades crónicas no transmisibles, la preocupación por una alimentación saludable es cada vez mayor. En este contexto la restauración juega un papel importante por las características de las ofertas alimentarias y la información nutricional que puede brindar al cliente acorde a las exigencias actuales en este sector empresarial. En correspondencia con lo anteriormente planteado el presente trabajo tiene como objetivo proponer un grupo de acciones para mejorar desde el punto de vista nutricional la oferta del restaurante Campana de Toledo. Se realizó una evaluación nutricional de la oferta actual del restaurante a partir de las fichas técnicas corregidas y con la utilización del software CERES 1.2. A partir de los resultados obtenidos se valoraron posibles modificaciones a realizar en aras de ofertar productos más saludables y se propuso un grupo de informaciones nutricionales para brindarles al personal de la entidad y a los clientes. La oferta del restaurante se caracteriza de manera general por contener un exceso de calorías, elevado contenido de colesterol y grasa, adecuado aporte de vitaminas y minerales e insuficiente de fibra dietética y entre adecuado y excesivo contenido de proteínas y carbohidratos, dependiendo este último nutriente de las combinaciones que haga el cliente. Las nuevas propuestas permiten al cliente balancear mejor el consumo de nutrientes al contener menor cantidad de energía, grasa, colesterol y carbohidratos. Los mensajes que se proponen ayudarán al cliente a seleccionar productos más saludables.

Palabras claves: menú; evaluación nutricional; información nutricional.

Abstract

Currently, due to the epidemic growing of chronic non-transmissible diseases, the concern for healthy eating is growing. In this context, restaurants play an important role due to the characteristics of the food offerings and the nutritional information that it can provide to the customer in accordance with the current demands in this business sector. In correspondence with the above, the present work aims to propose a group of actions to improve from the nutritional point of view the offer of the restaurant. A nutritional evaluation of the current offer of the

Información del manuscrito:

Fecha de recepción: 05 de noviembre de 2020.

Fecha de aceptación: 14 de diciembre de 2020.

Fecha de publicación: 21 de diciembre de 2020.

restaurant was carried out based on the corrected technical sheets and with the use of the CERES 1.2 software. Based on the results obtained, possible modifications to be made to offer healthier products were evaluated and a group of nutritional information was proposed to provide the entity's staff and customers. The restaurant's offer is generally characterized by containing an excess of calories, high cholesterol and fat content, adequate intake of vitamins and minerals and insufficient dietary fiber and between adequate and excessive protein and carbohydrate content, the latter nutrient depending on the combinations made by the customer. The new proposals allow the client to better balance the consumption of nutrients by containing less energy, fat, cholesterol, and carbohydrates. The proposed messages will help the customer to select healthier products.

Keywords: menu; nutritional evaluation; nutritional information.

1. Introducción

La alimentación es uno de los procesos más importante en la vida de los seres humanos, de ella depende en gran medida el gozo de un adecuado estado de salud y por tanto influye ampliamente en una buena calidad de vida (Guzmán Franco, 2019). Si en décadas anteriores se había descuidado la preocupación por un cuerpo sano y en forma, en la actualidad es cada vez más una tendencia en la restauración.

En general el consumidor actual además de satisfacer la necesidad de comer, busca que este proceso no le afecte la salud y si es posible le aporte beneficios adicionales, como es el caso de la prevención de enfermedades con una incidencia alarmante a nivel mundial (Meseguer Mañogil, 2017).

En este sentido la exigencia de los clientes ha aumentado de tal manera que, hasta grandes cadenas de comidas rápidas, como Mc Donald's y Burguer King, cuya percepción por parte del público era la de una oferta poco saludable, ahora están tomando en cuenta dicha tendencia (Wolfson, Leung, & Gearhardt, 2020).

En el mundo empresarial gran parte de los éxitos se deben a la búsqueda y satisfacción de las necesidades y deseos de los clientes ya sean en términos de moda o de salud y en correspondencia con ello la oferta de una alimentación saludable en instalaciones de restauración es una tendencia que va en alza (Santos, 2016; Vanderlee, White, & Hammond, 2019).

Al mismo tiempo se están utilizando nuevas técnicas para ganar prestigio y fidelizar clientes. Si hasta hace un

corto tiempo muy pocos restauradores se atrevían a ofrecer la información nutricional a sus comensales, ahora vemos como este tipo de información forma parte de las nuevas estrategias de marketing de los restaurantes y hoteles (Chan, Kwortnik, & Wansink, 2017).

La preocupación por ofrecer menús saludables con información nutricional es fruto de una necesidad, y al mismo tiempo una oportunidad para innovar en un mercado tan competitivo como la restauración (Din, Zahari, & Shariff, 2017; López-Flores, Chang, & Hwang, 2020).

El restaurante La Campana de Toledo, pertenece a la Sucursal Palmares Camagüey del MINTUR. El 75% de la operación del centro responde al turismo organizado con las diferentes agencias de viajes radicadas en el país y cerca de 30 mercados diferentes, encontrándose dentro de los más representativos: Canadá, Alemania, Francia y Holanda. Este restaurante tiene una variada oferta de comida internacional y tradicional criolla, reflejando en su Carta Menú una amplia oferta de elaboraciones,

conformada por varios grupos de alimentos. Sin embargo, algunos de los clientes han manifestado su inconformidad por "los elevados niveles de grasas y almidón de los alimentos" y la necesidad de conocer más sobre el contenido en nutrientes de los productos que ofertan. A partir de la situación antes mencionada la presente investigación responde al siguiente problema: ¿cómo mejorar la oferta del restaurante Campana de Toledo para adecuarlo a las tendencias actuales de alimentación saludable? Por ello el objetivo de este trabajo es proponer un grupo de acciones para mejorar, desde el punto de vista nutricional, la oferta del restaurante Campana de Toledo.

2. Metodología

Evaluación nutricional de las ofertas actuales

Se realizó una evaluación nutricional de cada uno de los platos que se ofertan en la carta menú a del restaurante teniendo en cuenta la información contenida en las fichas técnicas de las elaboraciones y mediante la utilización del Software CERES 1.2 (Rodríguez y Pérez, 2009).

Para determinar las recomendaciones dietéticas a utilizar se asumió lo establecido para adulto sano, entre los 25 y 60 años de edad del sexo masculino y se estimó la realización de cinco eventos al día, tomando en cuenta como requerimiento para el evento el 30 % de la energía del día, y la siguiente distribución porcentual calórica; grasa: 25 %, proteínas: 25 % y carbohidratos: 50 % basada en los Rangos Aceptables de Distribución de Macronutrientes (RAM) recomendados por el Consejo de Alimentación y Nutrición de EE.UU (Hernández, 2005). En función de lo anterior, se tomaron como recomendaciones para el evento los siguientes valores, Energía: 891 Kcal, Proteínas: 56 g, Grasas: 25 g y Carbohidratos: 111 g.

Una vez introducidos todos los datos en el CERES se procedió a calcular el contenido de energía y de cada uno de los nutrientes, así como el porcentaje de adecuación de los macronutrientes.

Valoración de posibles modificaciones

A partir de los resultados obtenidos en la evaluación del menú se realizó

una valoración de posibles modificaciones a realizar en la oferta del restaurante a corto, mediano y largo plazo, en función de que se corresponda con las tendencias actuales de una alimentación saludable.

Propuesta de información nutricional para brindarle al cliente

La información nutricional para brindarle al cliente se elaboró en función de las calorías que aportan los alimentos que integran cada producto y el predominio de nutrientes (alto o bajo según conveniencia para el cliente), lo cual fue determinado por los resultados obtenidos en la utilización del software ya mencionado, así como información encontrada en la literatura científica. Se elaboraron además algunos mensajes educativos relacionados con una nutrición adecuada que le permiten al cliente utilizar más eficientemente la información nutricional brindada para cada producto y a los trabajadores del restaurante a brindar un servicio de mayor calidad.

3. Resultados

Evaluación nutricional del menú

El menú de la Campana de Toledo está caracterizado nutricionalmente de la siguiente manera:

Energía: En los grupos aperitivos, guarniciones, ensaladas y entrantes las ofertas se dividen en hipocalóricas e hipercalóricas, mientras que los platos principales y los postres de manera general contienen elevados niveles energéticos (Tabla 1).

En los primeros cuatro grupos mencionados el cliente tiene la posibilidad de escoger platos más saludables desde el punto de vista energético si así lo desea, lo cual es importante en personas con enfermedades como obesidad y diabetes con una elevada incidencia a nivel mundial (Martínez González, 2017), incluyendo los países emisores del Turismo en Cuba. En el caso de los platos principales, la mayoría por si solos sobrepasan las recomendaciones del evento (Tabla 1), lo cual es un elemento negativo porque, aunque los mismos ya vienen acompañados con guarniciones, por lo general no son

los únicos platos que consume el cliente.

El caso del Pan con mantequilla es de particular importancia porque aporta aproximadamente el 60 % de la energía a consumir (Tabla 1) y representa una ínfima parte de los alimentos que se consumen en este evento, además de que constituye una de las guarniciones presente en casi todos los platos principales.

Grasas: La mayoría de las guarniciones, los platos principales y los postres son los grupos que se caracterizan por contener un exceso de grasas en comparación con el rol que debe jugar cada uno de estos alimentos en un evento. Nuevamente los platos principales exceden la recomendación de grasa establecida para el evento, al igual que el 71 % de los postres de la oferta (Tabla 1).

Colesterol: El 63 % de los platos principales presenta un elevado contenido de este nutriente (Tabla 1), por encima de 300 mg, (límite máximo recomendado), determinado en gran medida por la naturaleza del alimento principal que lo compone y su combinación con las guarniciones que ya traen concebidas, además de los métodos de cocción utilizados en

muchos de ellos. El otro grupo con aportes no recomendables al respecto son los postres (Tabla 1).

Proteínas: Teniendo en cuenta las recomendaciones del Consejo de Alimentación y Nutrición de los Estados Unidos, con respecto al consumo de proteínas, cuatro de los platos principales se encuentran por debajo de las recomendaciones para el evento (56 g para 891 Kcal) (Tabla 1), las cuales pueden ser alcanzadas fácilmente cuando se combinen con los platos de otros grupos como se recomienda, ya que el contenido de proteínas a consumir debe ser un 50 % de origen animal y 50 % vegetal (Martínez González, 2017). El resto de los productos que se ofertan por sí solos sobrepasan las cantidades recomendadas (Tabla 1).

Carbohidratos: Los carbohidratos son nutrientes que están presentes en casi todos los alimentos. En las guarniciones, el pan con mantequilla y el arroz blanco son los que tienen mayor aporte, los postres presentan elevados contenidos de este nutriente y en los platos principales el promedio es de 90 g (Tabla 1). Teniendo en cuenta que las recomendaciones para el evento son de 111 g, y que debe combinarse

con otros alimentos (como por ejemplo un postre), el contenido es elevado en la mayoría y 8 productos por sí solos exceden la recomendación. En estos productos las guarniciones le incrementan ampliamente el contenido de carbohidratos; por lo que se considera que la presencia de guarniciones incluidas como el pan con mantequilla y las papas fritas, limitan el poder balancear nutricionalmente una combinación de alimentos según la oferta del restaurante.

Fibra: El contenido de fibra dietética constituye un caso singular debido a que ninguno de los platos actuales ofertados en la Campana de Toledo presenta cantidades que permitan cubrir ni el 25 % de las recomendaciones, pues no sobrepasan los 4 g de fibra (Tabla 1). Esto es un elemento desfavorable teniendo en cuenta las disímiles propiedades que tiene la fibra para el mantenimiento de una buena salud (Vilcanqui-Pérez & Vílchez-Perales, 2017). Si el cliente consume abundantes fibras en los restantes eventos del día tal vez podría suplir las necesidades diarias, pero este restaurante no presenta una oferta

adecuada para que el cliente pueda seleccionar platos ricos en fibra dietética y cumplir las recomendaciones establecidas al respecto.

Vitaminas y minerales: En el menú del restaurante existe una gran cantidad de platos que combinados pueden aportar los requerimientos especificados de vitaminas y minerales, por lo tanto, esto no constituye un aspecto de preocupación para los restauradores actuales en este establecimiento.

Es necesario resaltar que la oferta cumple con algunas características de los Restaurantes Saludables Gustinos (Martínez, 2008) como son:

- Incluye verduras, hortalizas y legumbres en ensaladas, guarniciones o entrantes, aunque debe ser incrementada la variedad tanto de frutas y vegetales como su forma de elaboración.
- Presenta ofertas de pescados en aperitivos y platos principales.
- Aunque los productos identificados como postres no contienen frutas frescas, ni jugos naturales, estos últimos se ofertan como aperitivos y se

pueden solicitar en cualquier momento.

- Presencia de algunos platos de la oferta con métodos de cocción sanos; no obstante, este es un aspecto que se recomienda sea revisado para incrementar el número de productos con estas características.

Valoración de posibles modificaciones

Si se tienen en cuenta los resultados discutidos anteriormente es necesario trabajar en función de disminuir el contenido de energía, grasa y colesterol fundamentalmente de los platos principales y en algunos casos de proteínas, lo cual puede hacerse mediante las siguientes propuestas:

A corto plazo:

- Ofertar las guarniciones independientes, o separadas de los platos principales, ya que con esto se logra: una disminución considerable de la energía total y las grasas, una gran disminución del contenido de carbohidratos y una disminución mínima de proteínas y colesterol. Estos niveles menores de los nutrientes dan mayor posibilidad

de combinar mejor los alimentos desde el punto de vista dietético-nutricional, a pesar de que aún no se correspondan con una oferta adecuada.

- Retirarle la piel del pollo en su elaboración para todas las preparaciones, lo que constituye una tendencia en la cocina internacional saludable.
- Brindar de manera especial información nutricional de los platos de la oferta que pueden resultar dañinos para la salud y que su forma de preparación no admite modificaciones (porque al variarlos dejan de ser el plato original para convertirse en otras elaboraciones), para que el cliente pueda elegir con pleno conocimiento si lo consume o no.
- Potenciar aquellas preparaciones que utilizan métodos de cocción saludables como son: a la plancha, grillados, al horno, a la parrilla, al vapor, algunos guisos y escalfados.
- Incluir ofertas de frutas frescas y preparaciones con pan integral.
- Valorar la posibilidad de que el cliente pueda solicitar medias

raciones, lo que está en correspondencia con las características relacionadas con los Restaurantes “Gustinos” (Martínez, 2008) y las recomendaciones, en el contexto de la restauración para lograr menús sanos y equilibrados, de la Consultoría Nutricional Especializada en Colectividades y Empresas de España (Cesnut Nutrición Consultoría Nutricional, 2009).

A mediano plazo:

- ✓ Gestionar la compra de arroz integral, diseñar platos con este producto que es mucho más nutritivo que el arroz pulido y evaluar su aceptación.
- ✓ Estilizar aquellos platos que se presentan en la Tabla 2, por contener cantidades excesivas de varios nutrientes, siempre y cuando sus características y métodos de cocción utilizados lo permitan. Experiencias similares ya se han realizado con platos de la Cocina Tradicional Camagüeyana (Zamora, 2009).

Tabla 1. Resultados del procesamiento de los datos con el CERES.

Platos de la Oferta de la Carta Menú Campana de Toledo.	Energía (Kcal)	% que cubre de la energía recomendada para el evento	Proteína (g)	% que cubre de la proteína recomendada para el evento	Grasa Total (g)	% que cubre de la grasa recomendada para el evento	Colesterol (mg)	Carbohi- dratos (g)	% que cubre de los carbohidratos recomendados para el evento	Fibra (g)
APERITIVOS										
Jugo de Frutas Cítricas Promedio	103	11,58%	1,2	2,11%	0,24	0,96%	0	24,48	22,05%	0,48
Néctar de Frutas Promedio	152	17,02%	0,6	1,05%	0,31	1,24%	0	37,85	34,10%	0,53
Aceituna Catalana	58	6,52%	0,5	0,88%	5,85	23,40%	0	1,13	1,02%	0,59
Cóctel de Pescado	306	34,29%	16,07	28,19%	25,03	100,12%	60,06	2,56	2,31%	0,19
Cóctel de Camarón	380	42,67%	17,12	30,04%	33,02	132,08%	116,41	3,26	2,94%	0,18
Dados de queso	246	27,56%	13,97	24,51%	19,95	79,80%	57	2,17	1,95%	0,2
ENTRANTES										
Caldo Vegetal	4	0,46%	0,28	0,49%	0,05	0,20%	0	0,84	0,76%	0,17
Frijoles Dormidos	288	32,37%	5,76	10,11%	22,55	90,20%	14,21	14,68	13,23%	0,74
Potaje de Garbanzo	278	31,22%	4,75	8,33%	23,47	93,88%	14,59	11,09	9,99%	0,75
SUGERENCIA DEL CHEF										
Boliche mechado	1725	193,55%	81,11	142,30%	106,76	427,04%	299,44	108,26	97,53%	3,02
PLATOS PRINCIPALES										
Enchilado de Langosta Campana	1223	137,26%	56,43	99,00%	68,06	272,24%	472,4	90,7	81,71%	2,68
Langosta Grillé Campana	1039	116,59%	38,42	67,40%	61,31	245,24%	319,12	82,37	74,21%	1,9
Filete de Pescado Grillé Campana	1038	116,46%	42,41	74,40%	59,01	236,04%	126,22	82	73,87%	1,9
Filete de Pescado Montetoro Campana	1362	152,87%	63,78	111,89%	68,38	273,52%	312,81	117,18	105,57%	2,12
Filete de Pescado Canciller Campana	1448	162,54%	69,67	122,23%	74,33	297,32%	337,46	118,58	106,83%	2,15
Camarón Grillé al Huerto Campana	966	108,40%	39,02	68,46%	53,04	212,16%	176,19	82,66	74,47%	1,9
Camarón Rebosado a la Mostaza Campana	1640	184,03%	119,33	209,35%	74,76	299,04%	913,86	113,8	102,52%	2,02
Enchilado de Camarones Campana	1068	119,86%	48,27	84,68%	57,81	231,24%	208,41	87,58	78,90%	2,36
Bistec de Cerdo Grillé Campaa	1333	149,55%	60,62	106,35%	111,97	447,88%	226,06	16,99	15,31%	1,4
Vaca Frita con Mojo Campana	2494	279,87%	165,6	290,53%	163,47	653,88%	668,1	88,95	80,14%	2,23
Escalope de Cerdo a la Milanese Campana	2567	288,06%	103,97	182,40%	173,33	693,32%	595,03	140,04	126,16%	2,28
Picadillo de Res a la Habanera Campana	923	103,58%	56,97	99,95%	59,55	238,20%	208,03	38,72	34,88%	2,2
Bistec de Hamburguesa Doble Campana	1448	162,47%	78,55	137,81%	71,09	284,36%	565,43	122,6	110,45%	2,35
Bistec de Res a la Plancha Campana	1200	134,65%	70,59	123,84%	64,9	259,60%	262,98	85,41	76,95%	2,08
Bistec Uruguayo Campana	1713	192,28%	92,24	161,82%	87,34	349,36%	543,64	136,63	123,09%	2,25
Garbanzo Salteado Campana	838	94,04%	31,43	55,14%	49,19	196,76%	89,83	65,98	59,44%	1,26
Chilindrón de Camero Campana	2546	285,80%	126,73	222,33%	179,93	719,72%	506,92	91,89	82,78%	2,87
Pollo Asado a la Naranja Campana	2195	246,40%	170,06	298,35%	123,02	492,08%	542,58	83,23	74,98%	1,94
Pollo Frito San Juan Campana	2158	242,20%	152,67	267,84%	121,57	486,28%	479,57	96,94	87,33%	2
Bistec de Pollo Grillé Campana	2344	263,12%	176,21	309,14%	136,14	544,56%	561,71	84,59	76,21%	2,02
Pollo Goldon Blue Campana	2896	325,03%	206,41	362,12%	161,48	645,92%	848,39	130,15	117,25%	2,22
Arroz con Carne a la Camagüeyana Campana	1689	189,60%	94,05	165,00%	107,69	430,76%	368,8	80,42	72,45%	1,32
Arroz con Pollo Campana	1130	126,87%	83,73	146,89%	70,4	281,60%	268,05	28,29	25,49%	0,73
ENSALADAS										
Ensalada de Vegetales	12	1,40%	0,85	1,49%	0,13	0,52%	0	2,56	2,31%	0,52
Vegetales Salteados Campana	410	46,07%	2,72	4,77%	37,98	151,92%	46,87	17,03	15,34%	1,91
GUARNICIONES										
Pan con Mantequilla	541	60,69%	14,85	26,05%	23,02	92,08%	48,4	68,31	61,54%	0,68
Arroz Blanco	262	29,36%	4,8	8,42%	0,24	0,96%	0	57,12	51,46%	0,24
Moros y Cristianos	219	24,56%	3,76	6,60%	12,4	49,60%	5,86	22,37	20,15%	0,36
Arroz con Vegetales	148	16,62%	2,21	3,88%	6,38	25,52%	0	20,32	18,31%	0,46
Papas Fritas	241	27,02%	1,61	2,82%	20,48	81,92%	0	13,69	12,33%	1,22
Mariquita de Plátano	256	28,74%	0,76	1,33%	20,01	80,04%	0	20,37	18,35%	0,00
Puré de Papas	279	31,26%	1,52	2,67%	25,1	100,40%	67,68	12,9	11,62%	1,15
POSTRES										
Arlequín	704	78,99%	8,99	15,77%	36,47	145,88%	158,76	72,09	64,95%	0,03
Sunday	607	68,11%	7,2	12,63%	26,64	106,56%	118,8	77,05	69,41%	0,35
Tres Gracias	826	92,67%	10,83	19,00%	40,3	161,20%	205,41	91,6	82,52%	0,1
POSTRES DE LA CASA										
Copa Lolita a la Piña	1193	133,84%	13,97	24,51%	35,53	142,12%	298,2	197,41	177,85%	3,49
Flan Mágico	445	49,95%	11,26	19,75%	8,42	33,68%	34,65	84,29	75,94%	0,09
Dulce en Almíbar	211	23,68%	9,55	16,75%	12,07	48,28%	38	15,69	14,14%	0,35
Torreja Príncipeña	464	52,03%	9,02	15,82%	35,26	141,04%	96,75	28,35	25,54%	0,25

Fuente: Hernández (2020).

Tabla 2. Propuesta de productos a estilizar.

Productos	Nutrientes en cantidades excesivas			
	Energía	Proteína	Grasa	Colesterol
Boliche Mechado	X	X	X	X
Cóctel de Pescado	X		X	
Cóctel de Camarones	X		X	
Frijoles Dormidos	X		X	X
Potaje de Garbanzos	X		X	X
Vegetales Salteados	X		X	
Enchilado de Langosta	X		X	X
Bistec de Cerdo Grillé	X	X	X	
Vaca Frita con Mojo	X	X	X	X
Picadillo de Res a la Habanera	X		X	
Bistec de Hamburguesa Doble	X	X	X	X
Chilindrón de Carnero	X	X	X	X
Pollo Asado a la Naranja	X	X	X	X
Bistec de Pollo Grillé	X	X	X	X
Boliche Mechado	X	X	X	X
Arroz con Pollo	X		X	X

Fuente: Hernández (2020).

Varias publicaciones relacionadas con la temática en estudio reconocen que a nivel internacional existe la tendencia de ofertar alimentos estilizados con menor contenido energético para lograr una alimentación más saludable en instalaciones de comidas rápidas (Petimar et al., 2019).

Información nutricional en la nueva carta menú y propuesta de mensajes educativos

En los últimos años se ha ido incrementando la tendencia de orientar y brindar a los clientes información nutricional de los platos

que ofertan los restaurantes, en aras de brindar un servicio con la calidad necesaria que les permita decidir qué consumir para mantener su salud (Murphy, 2019).

En correspondencia con estas nuevas acciones en el Figura 1 se propone un grupo de informaciones relacionadas con las características de los productos que se exponen en la carta menú, lo que le permitirá al cliente poder seleccionar aquellos que le sean más adecuados según sus condiciones de salud y hábitos alimentarios. La información presentada da una idea de cómo se debe reflejar la información

nutricional en la carta, sin entrar en analizar con lujos de detalle las técnicas que hay que tener en cuenta para diseñar la misma (Murphy, 2019).

Esta propuesta de información nutricional brinda al cliente el aporte calórico de cada plato, así como aspectos muy favorables o preocupantes a destacar en la oferta en cuanto al contenido de proteínas, grasas, carbohidratos, vitaminas y minerales o colesterol. Al personal de la instalación también le resulta de interés esta información para orientar a los comensales (GÜLDEMİR, YAYLA, & ÖNÇEL, 2018). Por la importancia que tiene además la educación alimentaria en logro de una alimentación saludable (Petimar et al., 2019) a continuación se propone un grupo de mensajes educativos diferenciados para el cliente y para el personal que labora en la cocina en dependencia del contenido de los mismos y de los posibles intereses de cada grupo.

Posibles mensajes a publicar para el cliente:

- ✓ Debe disminuir o reducir de la dieta el consumo de azúcar, sal, alimentos fritos y el alcohol.

✓ Aumentar el consumo de cereales, hortalizas, frutas y grasas vegetales es favorable para una buena salud.

✓ Una distribución correcta del consumo de los alimentos durante el día es importante para lograr un equilibrio, estabilidad y alimentación sana. Según los expertos se deben efectuar cinco eventos al día (desayuno, merienda a media mañana, comida, merienda y cena), para mantener al organismo correctamente alimentado, sin excesos ni defectos.

✓ La ingestión simultánea de alimentos que contienen vitamina C (guayaba, tomate, frutas cítricas, etc.) con alimentos que contienen hierro (frijoles, huevos y vegetales) mejora el aprovechamiento de este último por el organismo.

✓ Se debe evitar tomar café y té simultáneamente con frijoles, huevos y vegetales pues dificultan el aprovechamiento del hierro.

✓ Al incorporar aceite a las ensaladas se aprovecha más la vitamina A que contienen.

- ✓ Las elaboraciones fritas es el método que más vitaminas destruye.
- ✓ Se recomienda el consumo del tomate con piel y el pepino con cáscara.
- ✓ Los pimientos crudos contienen más vitaminas que los asados.
- ✓ Dé prioridad al consumo de frutas frescas y ensaladas crudas, por las pérdidas de vitaminas que ocurren durante la cocción.

Mensajes dirigidos al personal que labora en la cocina:

- ✓ No utilice habitualmente la grasa recalentada (expuesta a altas temperaturas varias veces).
- ✓ No exponga los vegetales al sol.
- ✓ Almacene los vegetales frescos solo por un corto tiempo, si lo va hacer por largo tiempo guárdelos dentro de un nylon en una nevera de conservación o mantenimiento y sino congélelos.
- ✓ No descongele los vegetales, póngalos directamente en el agua de cocción.
- ✓ Lave los vegetales cuidadosamente, pero por breve tiempo.
- ✓ No coloque en agua los vegetales, guárdelos limpios en paños húmedos o papel en el refrigerador.
- ✓ No pique excesivamente lo vegetales antes de cocinarlos.
- ✓ Utilice en sopas, caldos o arroces combinados, el agua de cocción de los vegetales.
- ✓ Evite que los vegetales cocinados permanezcan en el agua de cocción por largo tiempo.
- ✓ Reduzca al mínimo el tiempo de cocción de los alimentos.
- ✓ Almacene la grasa en recipientes de cristal carmelitas o verde o en envases metálicos.
- ✓ Elabore los jugos de frutas inmediatamente antes de consumirlos.
- ✓ Si va a almacenar los jugos hágalo por poco tiempo, en recipiente no metálico y con tapa.
- ✓ No adicione bicarbonato a lo alimentos pues destruye la vitamina C.

✓ Coloque los vegetales y las papas al fuego cuando el agua ya esté hirviendo.

✓ Prepare las ensaladas crudas inmediatamente antes de consumirlas y añádale vinagre o jugos de frutas cítricas para proteger la vitamina C.

Los mensajes dirigidos al personal del restaurante permiten brindar al cliente productos con una mejor calidad desde el punto de vista nutricional, mientras que los destinados a los clientes educarán o reforzarán los conocimientos en materia de una alimentación saludable. La propuesta está enfocada principalmente al conocimiento, por su parte la dirección o el personal que labora pueden utilizar las formas de divulgación más adecuadas a sus posibilidades como pueden ser: en la carta menú, murales, plegables, doyles, entre otros (Stangierska, Kowalczyk, Swiatkowska, & Górski-Warsewicz, 2019).

La promoción de información nutricional además puede constituir una actividad que incremente la competitividad de los establecimientos con servicios gastronómicos (Stangierska et al.,

2019), lo que sería de gran utilidad para incrementar los beneficios económicos de la instalación objeto de estudio.

Conclusiones

- ✓ La oferta del restaurante se caracteriza de manera general de la siguiente manera:
- Los grupos aperitivos, guarniciones, ensaladas y entrantes tienen productos que varían entre alto y bajo contenido de energía, grasa y colesterol.
 - Los platos principales y los postres aportan un exceso de caloría, colesterol y grasa y el primer grupo presenta entre adecuado y excesivo aporte de proteínas y carbohidratos, dependiendo la contribución de este último nutriente de las posibles combinaciones que haga el cliente.
 - El aporte de fibra de los productos no satisface en ninguna combinación posible las recomendaciones de fibra dietética.
 - Las vitaminas y los minerales contenidos por los alimentos

- permiten que en diversas combinaciones se cubran las necesidades de estos nutrientes.
- ✓ Las nuevas propuestas permiten al cliente balancear mejor el consumo de nutrientes al

contener menor cantidad de energía, grasas y carbohidratos.

- ✓ Las informaciones nutricionales y los mensajes propuestos contribuyen a que el restaurante oferte y el cliente consuma productos más saludables.

Figura 1. Propuesta de información nutricional a brindar en la carta.

Fuente: Hernández (2020).

Bibliografía

- Chan, E. K., Kwortnik, R., & Wansink, B. (2017). McHealthy: how marketing incentives influence healthy food choices. *Cornell Hospitality Quarterly*, 58(1), 6-22.
- Din, N., Zahari, M. S. M., & Shariff, S. M. (2017). Nutritional labelling in Malaysian full service restaurant menu. *Journal of ASIAN Behavioural Studies*, 2(2), 47-55.
- GÜLDEMİR, O., YAYLA, Ö., & ÖNÇEL, S. (2018). Evaluation of Products in Menus in Terms of Nutritional Facts: Eskişehir Sample. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 448, 462.
- Guzmán Franco, A. (2019). Alimentación laboral: la importancia que tiene este factor en la calidad de vida en el trabajo. (Licenciada en administración), Universidad Autónoma del Estado de México, México
- López-Flores, B., Chang, J., & Hwang, J. (2020). Communication through Restaurant Menus: Labeling and Psychology. *Business Communication Research and Practice*, 3(1), 38-52.
- Martínez González, M. Á. (2017). Evidencia científica actual en la prevención nutricional de obesidad, síndrome metabólico y diabetes.
- Meseguer Mañogil, Á. (2017). Oportunidades de negocio en torno a las nuevas tendencias y hábitos alimenticios.
- Murphy, S. A. B. (2019). Beyond the Menu: Assessing the Nutritional Quality of Canadian Restaurant Foods.
- Petimar, J., Ramirez, M., Rifas-Shiman, S. L., Linakis, S., Mullen, J., Roberto, C. A., & Block, J. P. (2019). Evaluation of the impact of calorie labeling on McDonald's restaurant menus: a natural experiment. *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 16(1), 99.
- Santos, K. A. L. (2016). Rescate de la gastronomía mediterránea en restauración. Estilización de cartas dietéticas. Universitat de València.
- Stangierska, D., Kowalczyk, I., Swiatkowska, M., & Górska-Warsewicz, H. (2019). The influence of nutritional information upon customer attitude and behaviour in eating out establishments. *Roczniki Państwowego Zakładu Higieny*, 70(1).
- Vanderlee, L., White, C. M., & Hammond, D. (2019). Evaluation of a voluntary nutritional information program versus calorie labelling on menus in

Canadian restaurants: a quasi-experimental study design. *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 16(1), 92.

Vilcanqui-Pérez, F., & Vílchez-Perales, C. (2017). Fibra dietaria: nuevas definiciones, propiedades funcionales y beneficios para la salud. Revisión. *Archivos Latinoamericanos de Nutrición*, 67(2), 146-156.

Wolfson, J. A., Leung, C. W., & Gearhardt, A. N. (2020). Trends in the Nutrition Profile of Menu Items at Large Burger Chain Restaurants. *American Journal of Preventive Medicine*.