



Consejos para comprar bien y consumir mejor en Navidad

ÁNGEL MARQUÉS ÁVILA. Periodista.

RESUMEN

El periodo navideño es tradicionalmente el momento del año donde se hace un gasto mayor, el total de presupuesto para estas navidades, comparado con el gasto real incurrido en 2017, aumenta en todas las partidas, especialmente en alimentos y bebidas. En este artículo se recogen consejos básicos sobre compra y consumo en Navidad, además de las previsiones de gasto de los españoles en estas fiestas.

PALABRAS CLAVE: Navidad, consumo, precios, compras, gastronomía.

La llegada de la Navidad supone un desembolso importante para las familias. Una de las principales partidas de gasto es la que se destina a la compra de alimentos: a veces son productos de temporada, que sólo se encuentran en Navidad, en otros casos se trata de productos especiales, más caros, más selectos, con los que celebramos las fiestas.

Una queja casi periódica que se repite todos los años en estas fechas por parte de los consumidores es que estos productos suben sus precios en las fechas anteriores a las fiestas, y en vista de ello, el consejo habitual para evitar subidas y abusos de última hora es adelantar las compras y congelar... Y tiene su razón de ser, porque los precios de algunos productos típicos de estas fechas se disparan en los últimos días.

Por ello, es conveniente organizar y planificar las compras y, en la medida de lo posible, atender algunos consejos básicos:

CONSEJOS PARA COMPRAR BIEN

Planificar los menús

Es conveniente que los menús que se vayan a preparar estén sujetos a una lista de los alimentos que se prevé elaborar. Cuanto más pronto se sepa cuál es el menú, más fácil será planificarlo. Es importante fijar bien las cantidades de alimentos que se añaden a la cesta.

Se deben calcular las raciones aproximadas que se vayan a presentar para que no sobre mucha comida. Si se pasa, además de gastar más de la cuenta, habrá que gestionar los alimentos sobrantes.

Comprar los alimentos que no son frescos con anticipación

Se aconseja comprar los alimentos que no son frescos con anticipación y dejar para el último momento los que se requiera adquirir frescos, como la carne o el pescado (excepto si se compran con antelación y se congelan hasta su preparación).

Encargar y reservar

Los alimentos que, por sus características, solo puedan adquirirse a última hora, como carne, pescado o marisco, o que se quieren ofrecer en su versión fresca, deben reservarse con antelación a un profesional de confianza. Debe tenerse en cuenta que algunos productos se encarecen porque la demanda está por encima de la oferta. Por tanto, comprarlos unas semanas antes del 'boom' de compras navideñas puede ayudar a ahorrar un poco.

Optar por los alimentos de producción local

Es decir, apostar por un consumo de proximidad. España es uno de los principales productores de alimentos típicos navideños: cordero, turrones, vino... Por ello, es recomendable priorizar los alimentos de origen español valorar la calidad de las denominaciones de origen españolas en vinos, jamones, quesos, mieles, carnes, turrones y otros dulces, etc.

Comprar con antelación y congelar

La forma en la que se manipula y se conserva en casa el género adquirido es clave para que las celebraciones acaben bien, sin sorpresas. Para ello, hay que prestar especial atención a la congelación.



100 años compartiendo alegría, ilusión y felicidad.
Con nuestras burbujas, cada día es una fiesta.
¡ BRINDAMOS JUNTOS !



 618799229

NUEVO TELÉFONO ATENCIÓN COMERCIAL.
Laborables de 10 hs. a 20 hs.
Realiza tus compras o consultas sobre productos!



La carne, mejor al final

Para comprar la carne, cuanto más tarde mejor, para mantenerla refrigerada o congelada el menor tiempo posible. Si queremos carne picada, intentaremos que la piquen en el mismo momento de comprarla. Las piezas deben ser de color intenso y sin grasa. A la hora de cocinar, debe prestarse atención a que la parte central quede bien hecha y no queden partes crudas. En todo caso, cualquier tipo de carne puede congelarse y aguantar bien durante semanas. Es preferible no congelar grandes piezas, sino hacerlo en raciones porque siempre será más fácil la congelación y también la descongelación. Es aconsejable, en cambio, no congelar fiambres y embutidos.

La alternativa del pescado congelado

Si se compra pescado fresco con antelación, puede congelarse. Antes de hacerlo, es importante prestar atención a la compra, donde nos fijaremos que es lo más fresco posible (agallas rojas, ojos brillantes y tersos, no hundidos). También puede cortarse antes de congelar. Debe limpiarse bien, quitarle las vísceras y rellenar el hueco con papel absorbente; envolverlo en papel film evitando que quede aire en el interior y congelarlo. Esta preparación previa del pescado también nos ayudará a prevenir el anisakis, un parásito que suele estar presente y que sobrevive a las altas temperaturas.

El marisco, tanto fresco como congelado

Esta operación nos hace que se pueda mantener en buen estado hasta tres meses. Debe tenerse en cuenta que las nécoras, los bueyes de mar o los centollos tienen que cocer-

se antes de congelar, dejarlos enfriar y guardarlos en el congelador en un film transparente. Es preferible, en cambio, no congelar las almejas o los percebes ya que suelen sufrir un poco más con la congelación.

Por tanto, si decidimos comprar con tiempo los alimentos que vayamos a elaborar en Navidad, los congelaremos antes. Deberemos tener en cuenta tres aspectos fundamentales: temperatura, preparación y descongelación. El momento de la descongelación también es fundamental, el alimento debe sacarse unas 24 horas antes de prepararlo, dejarlo en la nevera y que se descongele poco a poco. Es la forma de descongelar más segura.

BUENAS PERSPECTIVAS

Estas navidades los españoles gastaremos una media de 630 euros por persona, lo que supone un incremento del 3% frente al gasto real incurrido de los consumidores nacionales en 2017.

España continúa siendo uno de los países más optimistas, tanto en lo referente a la situación económica actual como en las perspectivas de futuro. La percepción sobre la situación en los hogares españoles ha mejorado en comparación con años anteriores. Este optimismo económico será la razón principal para el aumento del gasto durante la campaña navideña de 2018.

Por primera vez, España superará a Reino Unido en intención de gasto para estas Navidades, pasando a liderar el ranking de países europeos. Los procesos de negociación del Brexit y las inestabilidades políticas han generado un optimismo más moderado en países como Reino Unido, Bélgica, Grecia o Rusia.

La mayor partida presupuestaria por persona se la lleva la compra de regalos (252 euros), seguido de comida (195), viajes (106) y ocio (80). En nuestro país, el total de presu-



puesto para estas Navidades aumenta en todas las partidas, tendencia que también experimentan el resto de países europeos, siendo ocio y viajes las que experimentarán un mayor porcentaje de crecimiento.

Aunque la primera quincena del mes de diciembre se mantiene como el período de mayor actividad para realizar las compras navideñas, el mes de noviembre sigue consolidándose como uno de los preferidos por los españoles para comprar. El 31% de las compras para estas Navidades se llevarán a cabo en noviembre, aprovechando los grandes descuentos que realizan las marcas en las semanas previas a la Navidad y Año Nuevo.

Cada vez más españoles se suman a comprar durante este período promocional dedicando el 25% del presupuesto destinado para las compras navideñas de este año a través de canales online, lo que supone un incremento de un 10% respecto al año pasado. Aunque aún estamos lejos del resto de países europeos en lo referente a la compra online (incremento del 30%), las aplicaciones tecnológicas, desarrolladas por los comerciantes, están siendo muy bien recibidas por los consumidores.

Sin embargo, tanto las compras offline como las realizadas en tiendas físicas son las opciones preferidas por los consu-



ARRANQUE DEL NUEVO PROYECTO DE UVASDOCE

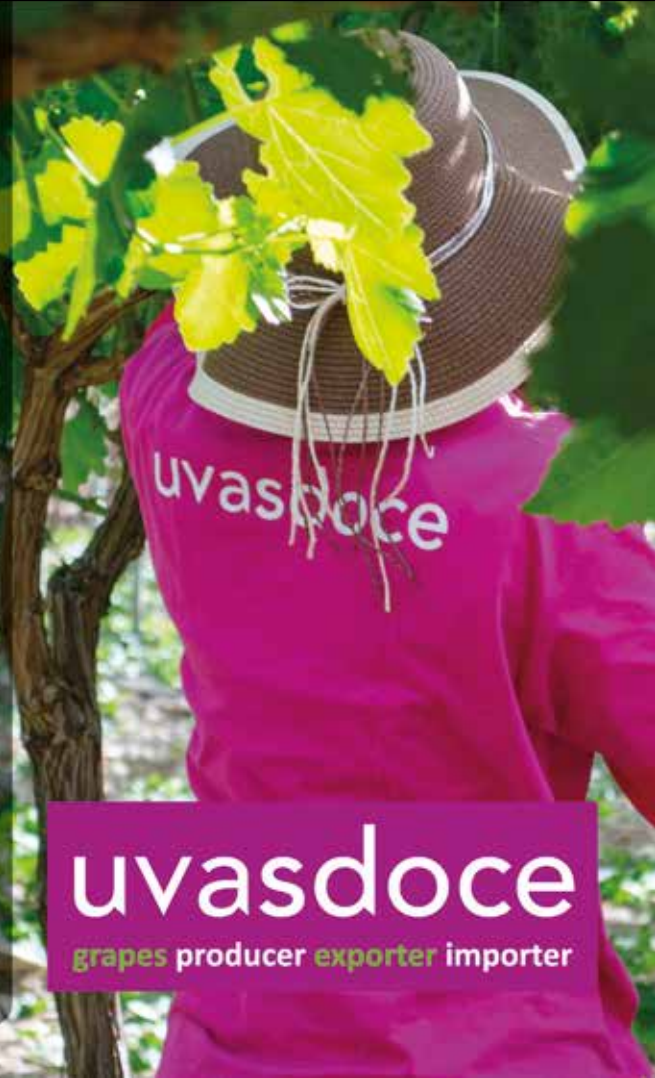
La entidad Alicantina ha catalogado la campaña del 2018 como el año 0 de un gran proyecto de futuro, ya que por primera vez desde sus inicios, va a comercializar más uva apirena que con semillas. Calculan que en una década solo tendrán uva sin semillas. A conseguir esto ha ayudado la calidad de los programas varietales que posee, pues trabaja con muchos de los mejores programas del sector.

Para que Uvasdoce pueda crecer y continuar su camino, tiene entre otras, como máxima el cuidado de su capital humano y el marketing. Siempre envueltos con nuevos proyectos que acerquen las uvas a sus clientes de la manera más fresca y divertida. Por eso como cada año, darán una gran importancia al rediseño de packaging, a la creación de nuevos productos y a la búsqueda de estrategias innovadoras. Este año nos sorprenderán con un nuevo merchandising con motivo de su proyecto "Nuestras Imprescindibles".

Este año para Fruit Attraction, feria que se celebra en Madrid el próximo mes de Octubre los días 23, 24 y 25, la entidad presentará nuevos proyectos y novedades. Unos de sus puntos fuertes será presentar la ampliación su proyecto maestro "Nuestras Imprescindibles" con numerosas sorpresas.

Uvasdoce en su empeño por cuidar a los consumidores, crea este proyecto que nace de la necesidad de explicar a sus clientes y consumidores la diferencia entre cada una de las nuevas variedades sin semillas que se comercializan.

Si quieres descubrir que aspecto tan divertido tienen, el porque de su nombre y sobre todo cual será tu preferida, no dudes en visitar la nueva web de UVASDOCE y sobre todo a su stand en el pabellón 3 stand 3E03.



uvasdoce
grapes producer exporter importer



Si hay unos productos que se identifican inequívocamente con la navidad, estos son los turrónes, mazapanes y otros dulces navideños, cuya producción anual es de unas 34.000 toneladas, de las que el mercado nacional absorbe unas 28.000 toneladas. Atendiendo al valor de la producción comercializada en el mercado interior, los turrónes acaparan el 78% de todas las ventas, mientras el restante 22% corresponde a los mazapanes y otros dulces navideños. La innovación y la presentación de nuevas variedades que rompan la estacionalidad del consumo son las grandes apuestas del sector

midores para realizar compras. A pesar de ello, los grandes almacenes siguen siendo la principal opción de los españoles no se casan con nadie y prefieren repartir sus compras entre las distintas alternativas: grandes almacenes (54%), cadenas especializadas (45%), hipermercados y supermercados (42%), comercio minorista (36%) y otros (16%).

También es destacable que los consumidores españoles siguen evitando las opciones de crédito en sus compras, tanto online como offline. La opción de pago preferida para las compras en Internet son los monederos digitales (35%), aunque representan un porcentaje muy reducido de las adquisiciones presenciales (7%). El desconocimiento sobre estas aplicaciones de pago y la preocupación por la seguridad de los datos son las principales razones para su todavía escasa implementación.

MAZAPANES Y TURRONES, EN SU MOMENTO DEL AÑO

Si hay unos productos que se identifican inequívocamente con la navidad, estos son los turrónes, mazapanes y otros



dulces navideños, cuya producción anual es de unas 34.000 toneladas, de las que el mercado nacional absorbe unas 28.000 toneladas. Atendiendo al valor de la producción comercializada en el mercado interior, los turrónes acaparan el 78% de todas las ventas, mientras el restante 22% corresponde a los mazapanes y otros dulces navideños. La innovación y la presentación de nuevas variedades que rompan la estacionalidad del consumo son las grandes apuestas del sector.

La producción amparada de las denominaciones de turrónes de Jijona y de Alicante llega hasta cerca de las 4.340 toneladas, de las que el 53% corresponde al turrón de Jijona y el restante 47% al de Alicante. Entre los turrónes sin denominación, los de chocolate son los más demandados, con cuotas del 48% de total en volumen y del 40,5% en valor. A continuación se sitúan los turrónes tradicionales, con el 29,4% y el 35,5% respectivamente, las especialidades (14% en volumen y 13,3% en valor), los



de yema y mazapán (6,4% y 7,3%) y las tortas de turrón, con los restantes 2,2% en volumen y 3,4% en valor.

Dentro de las especialidades navideñas, la principal partida comercializada es la de los polvorones y mantecados, con unas cuotas que rondan el 37% en volumen y el 33% en valor. A continuación se sitúan los panettones y pandoros, muy asentados en el mercado español después de unos años de gran crecimiento. En la actualidad representan en torno al 33% del total de ventas en volumen y el 23,5% en valor. En tercer lugar se sitúan los mazapanes (13,5%, aunque en valor su cuota crece hasta el 23%), los chocolates de Navidad (en torno al 10% en volumen y valor), los pasteles cascás y almendras rellenas (3% y 5,5%), los grageados (2% y 3%) y las marquesas, con porcentajes del 1,5% en volumen y del 2% en valor. ■



FRIOPAQ i2GOURMET

Servicios especializados en alimentación

RED PROPIA DE DISTRIBUCIÓN
En España, Portugal y Andorra

TRANSPORTE A EUROPA DE PALETS
A temperatura controlada entre 0°C y 5°C

E-COMMERCE
Los alimentos de la web a su destino:
la entrega domiciliaria en frío

ALMACENES CON REGISTRO SANITARIO
Trazabilidad - Control de la temperatura

DISTRIBUCIÓN CAPILAR ECO
Sostenible medioambientalmente



integra2@integra2.es • www.integra2.es



La cocina tradicional vuelve por Navidad



Las mesas navideñas destacan en el calendario entre las más brillantes de cada año. Estas son algunas propuestas de chefs españoles, sus platos favoritos para Navidad.

El plato preferido de José Luis Zuya, chef asesor gastronómico de Trending Tapas, es el "Turrón de centollo" (receta propia, de 2010). Y añade que el producto que no debe faltar en las mesas durante estas celebraciones es el marisco.

El menú que prepararía este chef comenzaría con el "Turrón de centollo" como picoteo, después "Orly de bacalao con miel de trufa negra", acompañado de "Ensalada de hojas verdes con jamón de pato" y como plato principal, "Cordero asado a las 5 especias con canela". Y para cerrar "Lemmon pie", de postre.

Para Juan Almagro, chef del restaurante Mesteño Bar, cualquier plato que pueda compartirse es perfecto. "En mi caso, un pavo relleno, un guiso de sepia hecho por mi madre o una buena sopa "made in Miguel" son lo mejor que puedo esperar". ¿Qué productos no deben faltar durante estas celebraciones?, Dulces, turrón, mazapán, carbón, pastizos!

Es de la opinión que la Navidad, gastronómicamente hablando, sigue unida a la tradición y, sobre todo, al recuerdo. En cualquier caso, también van surgiendo nuevas costumbres en las familias según toman el relevo las nuevas generaciones y quizá en estos casos sí se apuesta por lo novedoso que, por otro lado, en un futuro no dejará de ser algo "tradicional".

El menú que nos prepararía este chef para estas fechas, se inicia con entrantes (jamón, un buen queso, ibéricos, marisco, guiso de sepia, almejas a la marinera picantitas y quizá unas ostras), y después un plato

fuerte, que suele ser un asado de cordero, un pichón o incluso un pavo relleno.

De postre, no faltan los pastizos de boniato y de cabello de ángel, los turrones y los mazapanes.

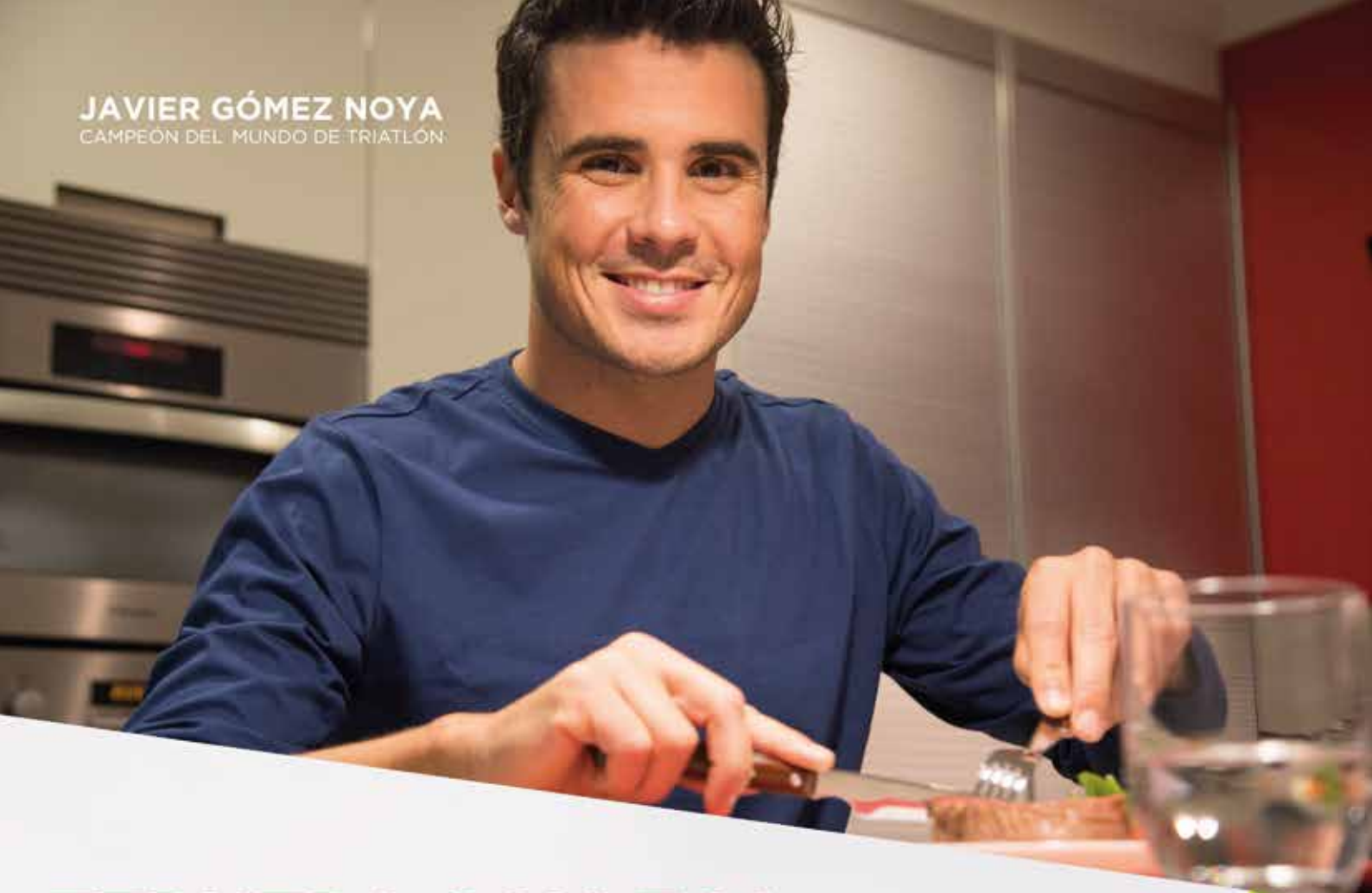
Para Jesús Vega Cabañas, chef del hotel Ritz, su plato preferido para estas fechas es el cordero asado, aunque esto no signifique que pueda crear y cocinar platos más elaborados y sofisticados. Para el menú de su casa apuesta por aperitivos clásicos y singulares, canapés de foie, salmón, ostras y mariscos a la plancha. También sopa de pescado tipo bullabesa. Un corderito tierno asado o cochinitillo. Y un gran postre principalmente de chocolate.

Para Mario Rosado Segado, chef ejecutivo de Grupo Premium (Batik, Yubá, Bendito y La Fábrica de Cruzcampo), la Navidad es la mejor época del año, tanto en el aspecto laboral a pesar del trabajo, como en el personal, ya que es el momento de reunirse con toda la familia.

Su plato preferido para estas fechas va desde una buena sopa de rape y marisco con pernod, a un venado con chocolate y chantarellas, rodaballo, cordero, un buen jamón ibérico de bellota, algo de marisco y mucho mimo cocinándolo todo.

Por último, Estefanía Marchal Carreño del restaurante Xmile, en Mojacar (Almería) opina que unos de los mejores productos que no pueden faltar en una mesa navideña es un buen "Aove de Jaén", "Cordero Segureño", cochinitillo, y unas buenas gambas de Huelva. Esta chef piensa que sin tradición no hay evolución, y que ahora con los programas de cocina que hay, la gente apuesta más y cambia algo de los menús de las casas pero sin perder la tradición y la esencia. ■

JAVIER GÓMEZ NOYA
CAMPEÓN DEL MUNDO DE TRIATLÓN



TERNERA GALLEGA GARANTÍA DE ÉXITO



pura **terngra**



www.terneragallega.com

