

## Cuarta y Quinta Gama

2010-04-19

En un mercado cada vez más complejo los productos manipulados y listos para cocinar así como los platos preparados son cada vez más solicitados. La cuarta y la quinta gana ya están muy extendidas en los mercados de otros países, con calidades, en muchos casos, iguales a las de los platos preparados en el momento, pero con muchas más ventajas. Un mercado que en España aún está por eclosionar.



La cuarta gama lleva entre nosotros muchos años, pero aún son muchos los empresarios del canal HORECA que no han encontrado los productos que cubran sus necesidades, o han considerado que el coste no era adecuado para ellos. En las cocinas centrales, donde la gestión del coste es más sencilla, es fácil comprobar que **la cuarta gama ayuda a reducir procesos, cargas de trabajo, espacios de almacenamiento y manipulación, y también ayuda a mantener un nivel de limpieza y desinfección mayor**. Los responsables de compras de hoteles y restaurantes tienen más difícil la tarea de calcular la rentabilidad de la cuarta gama, por lo que en la mayoría de los casos acaban comprando el producto sin manipular, es decir la materia prima tal cual. Después en la cocina ya se realizan las tareas de desespinado, deshuesado, pelado, cortado,... de pescados, carnes, frutas, verduras,...

Debemos decir que no siempre la cuarta gama es rentable, y no siempre es viable comprar todas las materias primas en cuarta gama. Pero sí que es interesante conocer qué nos ofrece el mercado, preguntar a nuestros proveedores qué nos pueden abastecer en cuarta gama y valorarlo. Debemos estudiar cada referencia: coste, carga de trabajo y tiempo que ahorramos, prevención de riesgos, seguridad alimentaria, gestión de residuos y, por último, calidad final del producto dentro de mis fichas técnicas.



Sin embargo, ya ha llegado al mercado la quinta gama: antes de que los posibles clientes hayan conocido suficientemente la cuarta gama, antes de que los productores de la misma hayan podido conocer las necesidades del sector y antes de que hayan podido cubrir todo el territorio nacional. **Un sector que aún no ha sacado todo el partido a la cuarta gama ya tiene encima la quinta gama.** Los *ready meals*, *ready-to-eat*, o platos preparados están llegando a los hogares de este país antes que al canal HORECA. Como mucho encontramos en hoteles y restaurantes los productos con base de pasta italiana (lasagna, canelones, macarrones, salsas,...), prefritos y, por supuesto, repostería.

Todas las empresas que conocen sus costes de producción y sus márgenes de venta, pueden seleccionar los productos de quinta gama que le ayudan a gestionar, sin mermar en la satisfacción del cliente. El mercado aún no ofrece soluciones de todo para todos, pero sí puede ayudarnos a solventar un aparte de nuestra oferta. Aunque no hay que tener prisa, conocemos los hoteles, salones de banquetes y restaurantes que se han lanzado a la compra de quinta gama sin tener definido un sistema de producción y una línea de servicio adaptados a la empresa y a los clientes. **Si compramos quinta gama hay que conocer muy bien el producto, probarlo y personalizarlo.** De otra forma, el cliente final puede llegar a captar una imagen de *fast food* que no queremos para nuestros locales.

Comprar cuarta y quinta gama no significa que vayamos a perder nuestra identidad para convertirnos en meros distribuidores, tampoco significa que vayamos a reducir nuestra plantilla de personal a la mitad. Se trata de volcar todo nuestro esfuerzo en aquellas referencias en las que realmente podemos obtener un diferencial, y si conocemos otro productor que nos pueda facilitar las tareas para complementar nuestra oferta, puede ser una forma de mejorar nuestros servicios al cliente, sin tener que reducir nuestro margen comercial.



Cocinascentrales.com recibe solicitudes de muchos usuarios para conocer productores de cuarta y quinta gama de calidad, de estilos muy diferentes de comidas (platos tradicionales, internacionales, recetas étnicas, dietéticos,...). Sin embargo, no son tantos los productores de cuarta y quinta gama que conocemos que saquen a la venta productos con el nivel de calidad y el coste adecuados. Poco a poco, empresas del sector van iniciando pequeñas líneas de producción de platos semielaborados o listos para comer, pero aún queda camino por recorrer.

Desde aquí felicitamos a esos productores de quinta gama que han sido pioneros, y que no dejan de investigar y buscar la forma de elaborar quinta gama de calidad, a un coste totalmente asequible para el canal Horeca, prácticamente sin conservantes y con todo el sabor de los platos elaborados en el momento: [Salycop](#), [Soluciones Alimentarias](#), [Umoh](#), El Peixerot, Foodvac, Pescasana,... Si algún productor de cuarta o quinta gama que esté leyendo este artículo y aún no nos conozca quiere presentarnos sus productos, estaremos encantados de conocerle y probar sus platos.

  
 Comenta  
 este artículo

"Cuarta y Quinta Gama" by [CocinasCentrales.com](#) is licensed under a [Creative Commons Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 3.0 España License](#)




**Versión para imprimir**

**Artículos relacionados:**

- Seminario: [Gestión de cocinas centrales en línea fría](#)
- Seminario: [Cocina al vacío](#)
- Reportaje: [Cook&Chill](#)
- Reportaje: [Línea Fría](#)
- Entrevista a Juan Carlos García: [El futuro del sector estará muy marcado por la utilización de IV y V gamas y por la concentración](#)