



**GASTROGESTIÓN**

**Gestión de  
mermas:  
¡Aquí no se tira  
nada!**

## **Pilares básicos**

---

¿Cómo realizar una compra eficaz? | 7

¿Cómo almacenar correctamente? | 8

Planificación de producción y cocinado | 9

Al tomar la nota | 11

Raciones y desperdicio en el plato | 12

Eliminación de desperdicios | 13

---

# Introducción a la gestión de mermas

Disminuir nuestros desperdicios puede suponer una de las claves en el ahorro y rentabilidad en tu menú del día. Tenerlo en cuenta cuando diseñes tu rueda de menú semanal, hará que aumenten tus beneficios y, en consecuencia, la tranquilidad de tu negocio.

**Merma en restaurantes:** se conoce como la pérdida que se tiene de los productos empleados en la preparación de alimentos.



## Sabías que...\*



El 60% de los alimentos que se tiran a la basura **son por error de cálculo.**



De un 4% a un 10% de los alimentos comprados se **desperdician antes de llegar al comensal.**



Un comensal deja aproximadamente **17% de su plato sin consumir.**

Fuente: [https://www.oitsimapro.org/uploads/3/1/9/0/31906627/capsula\\_merma\\_trabajadores.pdf](https://www.oitsimapro.org/uploads/3/1/9/0/31906627/capsula_merma_trabajadores.pdf)

## Formas de pensar que...

### ...generan mermas

“Siempre es mejor que sobren a que falten”.

Los productos refrigerados pueden permanecer abiertos y sin etiquetar.

No hace falta ordenar el almacén, según fechas de caducidad.

Es mejor trabajar con la puerta del refrigerador abierta porque así se trabaja más rápido.

Mejor raciones grandes.

El aceite de la freidora no necesita mantenimiento, si se deteriora lo cambio ¡y listos!

### ...ahorran costes

Preservar alimentos a temperaturas adecuadas.

Debo tener un buen mantenimiento y limpieza de mis equipos.

Tener un sistema de separación de basura simplifica la medición de merma.

Trabajar de forma ordenada, con una buena mise en place es primordial.

Dar opciones de acompañamiento.

Llevar un control de los platos más demandados.



### No solo el coste de la comida se tira, también hay que tener en cuenta...

- El coste de la mano de obra que prepara la comida.
- Energía desperdiciada en la entrega, conservación y preparación.
- Ingresos perdidos debido al coste de la mano de obra y al coste energético y alimentario.
- Pérdidas debido a posibles responsabilidades y otros riesgos.

### Recuerda la norma de las tres R's

**Reducir, Reutilizar y Reciclar.**

## Optimizar estos pasos significa



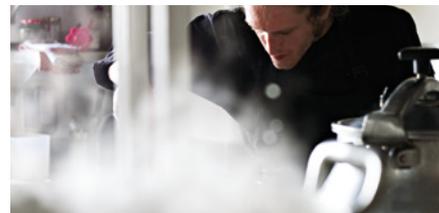
### Compra

Ten un control a tiempo real de tus existencias y productos vendidos



### Almacenaje

Utiliza un mejor sistema de etiquetado de fechas



### Cocinado

Prepara la comida cuando esté seguro de que se va a consumir



### La nota

Ofrece variedad en el acompañamiento, incluyendo los productos que están a punto de vencer



### Las raciones

Haz raciones adecuadas



### Eliminación

Observa la comida que se desperdicia para reorganizarte

## Previene y vencerás

Con una previsión adecuada podrás adaptar las cantidades durante la compra, el almacenamiento y la preparación según la demanda de tus clientes.

En primer lugar, una rueda de menús que tenga en cuenta las mermas y la cocina de aprovechamiento, te ayudará a valorar de forma eficaz y equilibrada los escandallos. La previsión te permitirá evitar: descuidos, omisiones, errores de elaboración, cálculos incorrectos y todo aquello que está ligado al factor humano.

Por otro lado, es muy importante que prestes atención a la limpieza de las materias primas y a sus procesos de cocinado, para no malgastar ingredientes de forma innecesaria o para poder guardar las mermas naturales para usarlas en otros platos.



## Factores externos

Los factores externos son muy importantes y hay que tenerlos en cuenta en la previsión. Los tres factores importantes son: temporada, historia y eventos.

La temporada puede afectar de dos maneras a la previsión. Por un lado, la temporada afecta al apetito de tus clientes, con lo cual debe ajustar la carta en consecuencia. Por otro lado, muchos negocios que tienen mesas tanto dentro como fuera notarán un cambio significativo en la ocupación a lo largo del año.

## La temporada afecta al apetito de tus clientes

Su historia y eventos puntuales y recurrentes pueden ser una herramienta valiosa a la hora de realizar la previsión.

Las cifras del año anterior suelen revelar tendencias de ocupación de gran valor. Sin embargo, ten en cuenta que las vacaciones a veces cambian o que un momento de mayor o menor afluencia puede ser un fenómeno fortuito, cuya causa no se repetirá.

## Un asunto personal

Tu personal tiene una enorme responsabilidad a la hora de minimizar los desperdicios. Fórmalo, motívalo e involúcralo al máximo.



- El personal de la cocina y los camareros deberán ser conscientes de las ventajas de la gestión de los desperdicios.
- Incentiva y premia el buen trabajo, en relación con la gestión de desperdicios y del aprovechamiento.
- Pide opinión a tus empleados, para ver dónde han detectado qué se puede mejorar.
- Ten siempre informado al equipo de tus movimientos y mejoras para que sean conscientes del trabajo que hay detrás y del beneficio que supone para todos.
- Coloca posters y carteles por las zonas de trabajo para recordar la importancia de no tirar nada y de trabajar de forma adecuada.

# ¿Cómo realizar una compra eficaz?

La forma más fácil de reducir desperdicios empieza por no comprar demasiada comida.

Para que tu menú del día sea eficaz, haz la lista de la compra teniendo en cuenta, además de los ingredientes y materias primas marcadas en los escandallos, la cantidad de existencias vendidas, para calcular el producto que necesitas.

Para ello, te recomendamos que consigas un software o que crees una lista de Excel en el que lleves un control de tus compras y que anotes cuanto se va consumiendo o gastando. Es un proceso que requiere mucha disciplina, pero que te reportará grandes beneficios a corto plazo.



## Consejos para hacer una lista de la compra eficaz

**1**

Pide solo la cantidad mínima necesaria para un período concreto, para evitar deterioro innecesario.

**2**

Los ingredientes que están fuera de temporada han viajado mucho más para llegar a su cocina y tienen un mayor riesgo de deterioro.

**3**

Cuando puedas, procurando que la decisión no genere más mermas, compra productos al por mayor para poder ajustar precios.

**4**

Establece acuerdos claros con los proveedores.

**5**

Haz que haya un responsable de pedidos, para evitar duplicidad de demandas.

**6**

Intenta detectar esos productos congelados, embotellados, secos... de alta calidad, que se pueden substituir por los productos frescos.

# ¿Cómo almacenar correctamente?

El control de las existencias se centra en minimizar el coste y mantener el espacio, así como en asegurar que haya suficiente disponibilidad de producto para satisfacer la demanda.

## Para almacenar correctamente debes:

**1**

Evita el exceso de existencias.

**2**

Pon al principio de la cola los productos con fechas de caducidad a punto de vencer.

**3**

Ten una lista constantemente actualizada de lo que entra y de lo que sale.

**4**

Etiqueta bien el producto para localizarlo rápidamente y controlarlo.

**5**

Almacena último lo que primero sale, para poder tenerlo al principio de los estantes.

**6**

Dependiendo del número de refrigeradores, asigna a cada uno una función de almacenaje.

**7**

Usa cubetas o cajas donde ordenar por bloques, para que nada se pierda y todo esté en su sitio en cada momento.



# Planificación de producción y cocinado

Una parte importante de los desperdicios se explica con la mano de obra y los ingredientes. Durante la fase de la producción, hay desperdicios cuando los ingredientes no se preparan con cuidado (por ejemplo, limpiar excesivamente la carne, la verdura o el pescado) o cuando se descartan ingredientes que en realidad se pueden utilizar (por ejemplo, los restos pueden utilizarse para enriquecer caldos y salsas). En consecuencia, se puede reducir mucho desperdicio costoso que se puede reutilizar durante la fase de la producción en la mayoría de las cocinas.



## Doble riesgo: tirar comida preparada

Cuando los lotes de ingredientes preparados se tiran a la basura, se pierde mucho dinero. Los operadores a menudo se olvidan de que no solo se trata del coste de los bienes que se tiran; el coste de la mano de obra también se desperdicia.

## ¡No cocines en exceso!

Existen maneras inteligentes de ajustar la preparación a la demanda. Los ingredientes preparados de manera tradicional con materias primas crudas son una buena solución para evitar quedarse sin ingredientes durante la preparación. Pueden prepararse en el acto.



**Un truco:** Multiplica la demanda de un ingrediente preparado por el número de días que el ingrediente se puede consumir para saber cuántos lotes debe preparar. Haz que tu oferta diaria se convierta en imbatible e imprescindible para tus comensales.



Como puedes observar en este modelo, el 100% de las existencias es la cantidad de existencias que se utiliza de media cada día. (1) A este 100% de existencias normales, se le añade un 20% extra por si hay mucha demanda (2). Así pues, en total hay un 120% (Excedente día anterior + Stock diario) de existencias frescas. Además, muchos restaurantes utilizan existencias congeladas (3) para imprevistos, que solo utilizan en caso de emergencia durante los días de mayor demanda. (2) El 20% de las existencias por si hay mucha demanda, si no se venden, se utilizan como punto de partida para el día siguiente. De este modo, consumes tus existencias frescas y evitas quedarte sin o tener que tirar valiosos ingredientes preparados.



## Algunas ideas creativas...

- Utiliza el cartel de “especiales” para vender estos platos y/o ingredientes y materias primas con fecha de caducidad a punto de vencer.
- Usa las mermas de las verduras para hacer sabrosos caldos y cremas.
- Los restos de tostadas del desayuno pueden usarse para hacer pan rallado para cocinar croquetas de pescado, y los brioches pasados para hacer pudines o picatostes.
- Los restos de cerdo y pollo se pueden convertir en patés y terrinas.
- Convierte el exceso de productos agrícolas en salsas picantes, encurtidos y mermeladas.
- Congela los restos de uva o bayas para utilizarlos en smoothies, batidos u otras recetas.
- Usa algunos restos de especias o salsas para hacer mayonesas “saborizadas”.

# Al tomar la nota

El personal de sala es un gran aliado a la hora de vender esos platos que necesitan salir antes de convertirse en sobras, mermas o desperdicios.

## 4 consejos de seducción

**1**

**Trato cercano:** es importante que el camarero no cree una distancia excesiva con el comensal. Debe ser educado y respetuoso y a la vez amable y empático para que sea percibido como un "amigo".

**2**

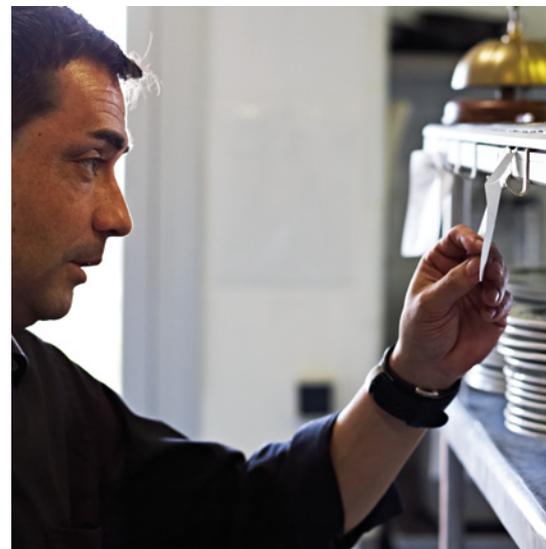
**Aprovecha los indecisos:** muchos clientes no se acaban de decidir por un plato u otro, ayúdalos a decantar la balanza en pro de tu reducción de mermas, sugiriendo los platos que deben salir "sí o sí".

**3**

**Propón:** cuando vayas a entregar la carta, recomienda un plato, haz una sugerencia que decante la balanza.

**4**

**Ofrecer un aperitivo:** aprovecha las mermas del día anterior, para servir de aperitivo cuando entregas la carta o durante la espera del primer plato.



# Raciones y desperdicio en el plato

El 30% de los desperdicios alimentarios proviene de los platos que no se acaban los clientes.

Corregir el tamaño de las raciones presenta tres ventajas importantes:

- Ahorra dinero
- Los clientes estarán más satisfechos
- Ayuda al medio ambiente y crea su propio movimiento verde

El desperdicio en el plato del cliente nunca desaparecerá del todo. Sin embargo, con las raciones adecuadas y las opciones correctas en la carta, se puede reducir significativamente.

## Divide y vencerás

Aprovecha para hacer una promoción de medio menú, para esos clientes que necesiten comer algo ligero y que cuenten con poco tiempo y poco dinero. De este modo aumentarás la rotación y evitarás los desperdicios.

Por otro lado, esta es una muy buena ocasión para hacer una promoción del plato del día o "especial", para incentivar su consumo.

## Consejos sobre los desperdicios en el plato y las raciones

- Utiliza cucharas/cucharones estándar con un volumen fijo para racionar los platos.
- Conciencia al personal sobre los desperdicios. Cuéntales el coste real que tienen para el negocio y los efectos negativos para el medio ambiente.
- Ofrece raciones mucho más pequeñas para los niños.
- Comemos por los ojos. Presenta la comida de manera creativa para reducir la cantidad servida y los desperdicios potenciales.



# Eliminación de desperdicios

Los desperdicios son un efecto secundario inevitable de cualquier operación en un restaurante y una fuente inevitable de gastos. Reducir el volumen de los desperdicios es la única manera de enfrentarse a este problema. La última forma de rentabilizar al máximo tu menú del día es: eliminar desperdicios de la manera más rentable y eficaz.



## No tires el dinero

Observar concienzudamente lo que se tira o desperdicia te ayudará a tomar consciencia de las mermas que generas. Separar la basura, reciclando, aún más.



## 3 consejos para eliminar los desperdicios

**1**

Existen maneras de ganar dinero con tus desperdicios. La grasa y el aceite usados se pueden vender a empresas de procesamiento que utilizan este desperdicio para el pienso del ganado. Otros desperdicios orgánicos se pueden separar y vender o donar a los agricultores.

**2**

Intenta usar contenedores de almacenaje reutilizables con tapas herméticas en vez del film transparente que es caro.

**3**

Muchos productos delicatessen se presentan en tarros buenos de plástico o incluso vidrio. Guárdalos y recíclalos para almacenar.

