

Ahorra dinero reduciendo los desperdicios

Guía para la gestión de mermas



Unilever
Food
Solutions



FRIGO®

Ayudar. Inspirar. Transformar.

¡Disminuye tus desperdicios y ahorra costes!

Cada vez son más las personas preocupadas por el desperdicio de comida en restaurantes y bares. Cuando tiramos comida desperdiciamos recursos valiosos, porque resulta caro comprarla y eliminarla.

La huella ecológica de la comida es alta y todo el proceso de cosecha, transporte y procesado tiene un grave impacto en nuestro planeta.

Al pensar en los desperdicios alimentarios, la mayoría de la gente solo piensa en los gastos de eliminación de residuos. Sin embargo, existen varios costes que deben tenerse en cuenta al estimar los gastos generales de los desperdicios.

Hemos desarrollado una auditoría de desperdicios clara y sencilla para que puedas establecer tus niveles de desperdicios actuales, junto con una guía práctica para mejorar tu gestión de mermas.

La idea es que apliques todos los cambios que sugerimos en esta guía para poder repetir la auditoría más

Existen varios costes que deben tenerse en cuenta al estimar los gastos generales de los desperdicios.



adelante y comprobar todo el dinero que habrás ahorrado.

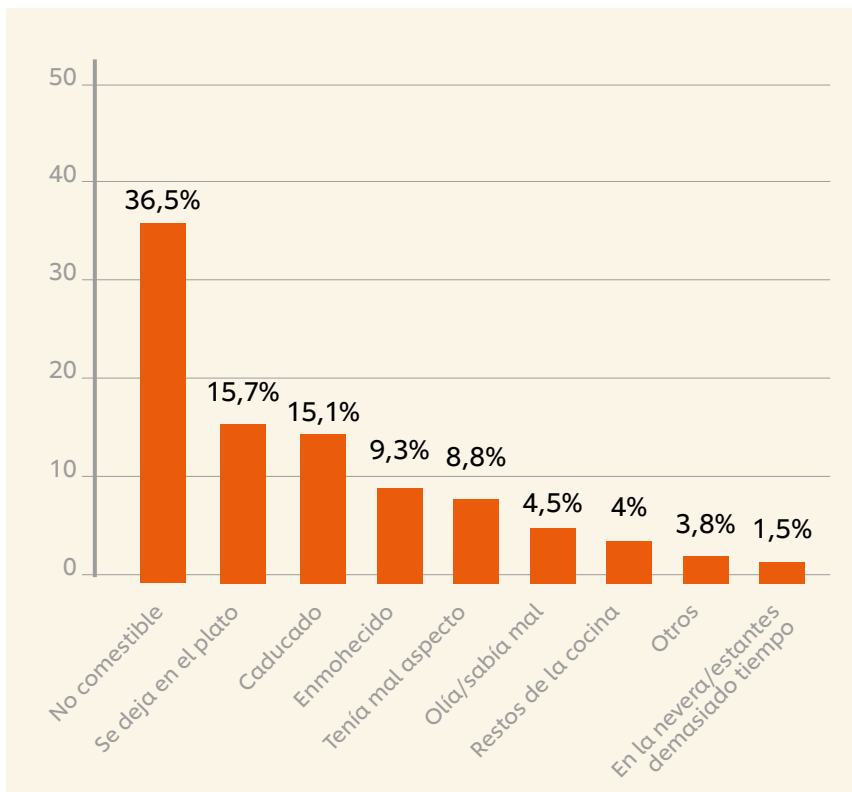
¡Empieza ahora a ahorrar dinero reduciendo tus desperdicios!



El coste oculto de los desperdicios

Los desperdicios son un tema candente en la agenda pública y política de la actualidad. Se genera una gran cantidad de desperdicios en todo el mundo y se debe abordar el problema.

Desperdicio de comida en España*



En la tabla se aprecian los distintos motivos de desperdicio de comida en España.

Además del aspecto mundial de los desperdicios alimentarios, existen implicaciones económicas que pueden determinar el éxito o el fracaso de un negocio. Los costes de los desperdicios son los primeros que nos vienen a la cabeza.

Se trata del coste de la comida que se tiene que tirar porque está caducada. Sin embargo, se debe tener en cuenta algo más que el coste de la comida que se tira, como:

- 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.

Con las herramientas y las recomendaciones que se presentan en este módulo, puedes ahorrar bastante si aplicas algunos pequeños cambios creativos en tu negocio.

¿Por qué deberías disminuir los desperdicios?

- Puedes gestionar un negocio más rentable y eficaz si reduces los “costes ocultos” de los desperdicios.
- Puedes reducir el riesgo de incumplir la normativa sobre salud y seguridad.
- Puedes concienciar acerca de los desperdicios a tu personal/gerencia.
- Tu negocio puede contribuir mucho a respetar el medio ambiente.

*Si gestionas de forma adecuada los desperdicios, puedes ahorrar mucho dinero. Se calcula que un restaurante español tira 3.000€ a la basura de media cada año***

*** Fuente:**
Estudio interno desarrollado por el equipo de chefs de UFS en base a restaurantes de menú que sirven 100 comidas de media al día.

** 2,5 kg de desperdicios de media al día por 4€/kg de media por 298 días al año.



La cadena de valor de la reducción de los desperdicios

La esencia de una gestión de desperdicios eficaz radica en las tres R: Reducir, Reutilizar y Reciclar.

Optimizar estos pasos significa:



Compra

Debes tener un control a tiempo real de tus existencias y productos vendidos.



Almacenaje

Debes tener una visión general de las existencias utilizando un mejor sistema de etiquetado de fechas.



Preparación

Prepara la comida cuando estés seguro de que se va a consumir y de este modo no prepararás demasiada.



De la preparación hasta tomar la nota

Utiliza tus productos de manera inteligente y usa los productos que pronto acabarían desperdiciándose.



Las raciones y el desperdicio en el plato

Si las raciones son correctas, evitarás que sobre demasiada comida en el plato y tu cocina producirá menos desperdicios.



Eliminación

Aprende de los desperdicios que quedan en el plato y elimina los residuos orgánicos de manera sostenible.

Divide tus desperdicios en 4 cubos

Como puedes observar en el gráfico, los desperdicios generados en las distintas áreas de tu cocina se pueden agrupar en cuatro tipos diferentes de desperdicios: deterioro, elaboración, desperdicio en el plato, y también en buffet. Al agrupar tus desperdicios, podrás ver en qué área desperdicias más.

A través de la web app StopMermas podrás hacer la auditoría de desperdicios completa y medir con precisión tu grado de desperdicios actuales e identificar cuáles son las áreas de mejora.



Descubre stopmermas.com y empieza a controlar el desperdicio alimentario de tu negocio.



www.stopmermas.com




Desperdicios por deterioro

Producto deteriorado o caducado ya sea por desechos procedentes del proceso de compra o del almacenamiento.



Desperdicios durante la elaboración

Desperdicio generado durante la mise en place o preparación. Incluye restos de alimentos que podrían utilizarse pero se desechan.



Desperdicios en el plato del cliente

Restos de alimentos en el plato del cliente, inclusive platos que no se han tocado.



Desperdicios en el buffet

Este tipo de desperdicio es comida que ya se ha puesto en los mostradores de autoservicio y que queda sin consumir una vez finalizado el servicio.

Previsión

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

Nadie puede predecir el futuro. Sin embargo, puedes realizar una suposición bien fundamentada sobre cuántos platos expuestos en la carta y especiales venderás. Con una carta bien equilibrada podrás valorar qué

platos se venden más y si vale la pena mantener todos los platos de la carta.

La previsión va un paso más allá, porque también tiene en cuenta factores externos.

Ocupación: Reservas + Previsión de ocupación

Valoración de la carta:

- Gestión de la carta (carta bien equilibrada)
- Platos especiales

Factores externos:

- Temporada
- Historia (misma temporada el año pasado)
- Eventos (feria, vacaciones, etc.)



Valoración de la carta

Cada carta tiene su propia distribución de demanda. Si analizamos tu carta de postres, por ejemplo, probablemente te resulte muy sencillo hacer un ranking de los platos más solicitados. No hace falta decir que esta distribución también debería tenerse en cuenta en tu previsión, compra, almacenaje y preparación.

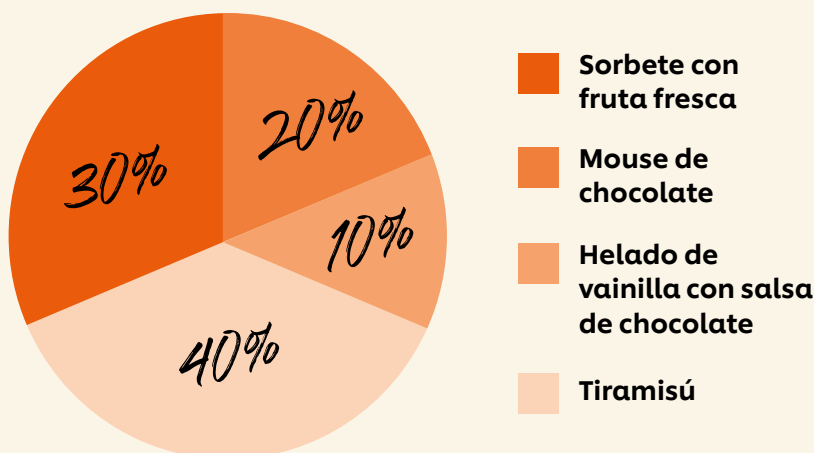
Además de la carta, ofrece platos especiales: los platos favoritos de la temporada o platos que has creado con lo que sobró el día anterior. Al valorar la naturaleza de estos platos especiales, puedes ajustar la distribución básica de la carta, puesto que los platos especiales tienen un impacto en tus ventas.

Cada carta tiene su propia distribución de demanda.

Ejemplo de postres:

Es temporada de fresas, así que decide crear un plato especial con ellas. La distribución de tus ventas de postres suele parecerse al del siguiente gráfico.

Normalmente, el sorbete con fruta fresca representa el 30% de la demanda de los postres. Comparado con los otros platos de la carta, el postre de fresas tiene más posibilidades de ser vendido al precio de un sorbete, puesto que son los más parecidos a la hora de realizar la previsión. **En tu compra y preparación puedes prever las cantidades que necesitarás para este plato de la carta.** Los productos de temporada son un factor importante en la mayoría de países a la hora de realizar la previsión.



Factores externos

Los factores externos son muy importantes y hay que tenerlos en cuenta en la previsión. **Los tres factores importantes son la temporada, la historia y los 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 debes 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. Tu historia puede ser una herramienta valiosa a la hora de realizar la pre-

visión. 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, que no se repetirá.

Finalmente, ten presentes los eventos locales. Un seminario o feria importante en el barrio puede hacer que de repente tu restaurante esté mucho más frecuentado.

El impacto de una carta bien equilibrada

Como ocurre con la mayoría de las mejoras en la cocina, todo empieza por una carta adecuada. Una carta demasiado completa con muchos platos diferentes implica tener muchos ingredientes almacenados.

Tener más ingredientes en la cocina o en el almacén implica correr un mayor riesgo de que los productos caduquen y que más personal tenga que dedicarse a la preparación de dichos productos. Si empiezas con una carta poco extensa y menos platos, podrás comprar con mucha más precisión, mantener un control mucho más estricto de los productos almacenados y manejar mejor tu cocina. Este es un buen pri-

mer paso para reducir desperdicios alimentarios y dejar de malgastar.

El primer paso para conseguir una carta poco extensa con platos rentables que tengan mucha demanda es una gestión de la carta adecuada. Intenta descartar los platos con menos demanda de tu carta, puesto que consumen ingredientes valiosos y el tiempo de la mano de obra.

Intenta descartar los platos con menos demanda de su carta.

Consejos para gestionar la carta

- Asegúrate de que los ingredientes perecederos se utilizan en varios platos de la carta. De este modo, disminuirás la probabilidad de que caduque un lote.
- No tengas miedo de cambiar de rumbo. Ten siempre presente los informes de ventas y si tu plato favorito no se está vendiendo, elimínalo sin dudar aunque se trate de tu preferido. Es mejor reconocer un fracaso. Reacciona y cambia las cosas con rapidez antes de tener pérdidas y desperdicios.
- Siempre que sea posible, utiliza los mismos ingredientes clave en toda la carta. Por ejemplo, el pepino se utiliza en la ensalada, en la sopa, en las salsas picantes y como verdura. De este modo, reduces con creces el riesgo de que las materias primas se te pasen.



Empieza cada día con un poco de planificación estratégica y de análisis.

Chris dice...

La planificación de la carta es una parte esencial de la gestión de la cocina, sobre todo hoy en día, puesto que los márgenes cada vez son más ajustados. Por ello, sugiero aunar el sentido común y la creatividad. Incorpora nuestras sugerencias y trucos en tu rutina diaria y asegúrate de que tus recetas y platos tienen un rendimiento financiero y a la vez son creativos.

Piensa, piensa, piensa... En la cocina es tan importante el trabajo manual como la estrategia global.

Así pues, **empieza cada día con un poco de planificación estratégica y de análisis.** Comparte tus ideas con tu equipo directivo ¡y no te olvides de que además de chef también eres empresario!

Tendrás que analizar qué deberías hacer en el restaurante y qué deberías comprar fuera. Recuerda que **la mejor decisión empresarial es la que te permite continuar con una operación sostenible y rentable.** No pierdas nunca tu pasión por la comida, ¡pero permite que tu lado empresario sea el que lleve el mando!



Chris Barber
Chef y consultor
alimentario
comparte
sus ideas sobre
los desperdicios.

Personal involucrado

La adecuada gestión del almacenaje de los alimentos (pidiendo la mínima cantidad para almacenar, rotando los productos almacenados), la planificación de la carta y el control de las raciones son áreas importantes para minimizar los desperdicios alimentarios. Tu personal tendrá un papel clave en la aplicación de las líneas directrices para minimizar los desperdicios, con lo cual su formación y motivación es vital.

Se debe informar a todo el personal de los procedimientos y pasos que deberían tomarse:

- **El personal de la cocina y los camareros deberían ser conscientes de las ventajas de la gestión de los desperdicios.** Tómate tu tiempo para mostrarles cómo se pueden optimizar los procedimientos de los desperdicios. ¡Tu reto es mantenerles motivados y al día!
- Si es posible, se debería **crear un equipo verde entre los miembros del personal** de todas las secciones de la empresa (chef, personal de compras, personal de preparación y camareros) para abogar por la reducción de desperdicios.
- Se debería **alentar al personal para que proporcione sugerencias** sobre posibles mejoras.
- Informa a los empleados sobre las mejoras y los ahorros. **Les motivará y alentará a mejorar.**





Para más información
entra en nuestra web
mediante este [enlace](#)



Compra eficaz

La forma más fácil de reducir desperdicios empieza por no comprar demasiada comida. Solo se puede mantener una política de compra estricta si entiendes correctamente el pasado, el presente y el futuro.

Para que una carta sea eficaz, debe integrarse con unos procedimientos de compra y producción rigurosos. La carta fracasará si no se han integrado estas dos áreas. **En la compra se deben interpretar correctamente los ingredientes necesarios y asegurar la disponibilidad de los productos a tiempo para la producción.** El personal de cocina debe preparar la comida a tiempo, teniendo en cuenta los costes de los alimentos, la calidad, la seguridad y la cantidad. **La compra y la producción forman parte de un sistema completo que gira en torno a la carta.**

Para las empresas más grandes, se puede ahorrar mucho dinero con un software de gestión de cocina, pero en el caso de restaurantes más

pequeños e independientes no suele ser necesario y además es muy caro. Los programas de software de compras proporcionan información valiosa sobre la planificación, la compra y lo que piden los clientes. Utilizan fórmulas potentes, analizan los datos históricos y pronostican el uso de cada elemento (tendencias de temporada, demanda del mercado y tiempo de antelación para efectuar las reservas) para sugerir pedidos de compras.

Con los siguientes consejos optimizarás el proceso de compra:

1

El proceso que precede a un pedido es extenso pero en realidad bastante fácil. **El concepto de la lista de la compra es algo sencillo, pero muy eficaz.** Cuando sepas cuáles son tus existencias y cuánto has vendido, puedes calcular la cantidad de productos que necesitas.

2

La tabla debería rellenarse con precisión por una única persona, que debe especificar con claridad la cantidad de unidades para evitar confusiones. **Intenta utilizar las mismas unidades que tu proveedor** (por ejemplo, utilizar la palabra caja o cajón, según aparezca en la lista de precios).

3

Esta lista puede formar parte de un paquete de software caro o ser una simple plantilla de Excel que calcula tu pedido con un par de clics. ¡Te lo advertimos! **Este sistema requiere disciplina** y debería controlarse a nivel central para evitar errores a la hora de hacer los pedidos que podrían alterar todo el sistema.



Para que una carta se eficaz, debe integrarse con unos procedimientos de compra y producción rigurosos.

Aquí hay un ejemplo de una lista de compra sencilla que te ayudará a iniciar el proceso:

PRODUCTOS	UNIDADES	EXISTENCIAS	FECHA	EXISTENCIAS ESTÁNDAR	PEDIDO
FRUTA					
Limones	Caja (2,5 kg)	1/4 caja	07/12	1	1
Manzana Golden	Caja (5 kg)	1/4 caja	07/12	1	2
Manzana Jonagold	Caja (5 kg)	3/4 caja	07/12	2	1
Uva blanca	Caja (1 kg)	1/2 caja	07/12	1	2
VERDURAS					
Lollo Rosso	Caja (8 lechugas)	3 lechugas	07/12	2	3

Consejos de compra

- No pidas demasiada comida: **pide solo la cantidad mínima necesaria para un período concreto** para evitar deterioro innecesario.
- **Cocina productos de temporada: una carta bien gestionada incluye cocina de temporada.** Los ingredientes que están fuera de temporada han viajado mucho más para llegar a tu cocina y tienen un mayor riesgo de deterioro.
- **Compra solo al por mayor si encaja con tu demanda o si se trata de productos no perecederos.** Las economías de escala pueden ser una buena oportunidad. Sin embargo, te sorprenderán los costes de tener que tirar el exceso de existencias.
- Establece acuerdos claros con los proveedores: **ambos debéis estar contentos con la calidad y acordar un estándar fijo.**
- Comprador principal: **asegúrate de que haya una persona que se encarga de los pedidos.** De este modo, evitarás repeticiones de pedidos innecesarias o que se pida la cantidad equivocada. También influirá en las relaciones de compra.
- **Establece una relación con tus proveedores: trátalos bien** y así te avisarán sobre las buenas ofertas, te traerán dos entregas en un mismo día si necesitas algún producto en concreto (lo cual significa que no hará falta que tengas demasiadas existencias, puesto que sabes que volverán a repartir ese mismo día).
- **Ten en cuenta los productos congelados, secos, embotellados o enlatados en vez de los productos frescos,** puesto que se puede conseguir una calidad comparable. De este modo, no comprometes la integridad del producto, **y reduces la cantidad de productos perecederos potenciales y el desperdicio que conlleva**

Parte de la habilidad de un chef y de un equipo de cocina es conocer sus fortalezas y debilidades.



Chris dice...

Crear el borrador de una carta es una cosa, pero otra muy distinta es conseguir los márgenes necesarios. Gran parte de ello depende de **hacer pedidos eficientes**, puesto que casi todo tu trabajo duro para conseguir beneficios puede irse al garete con el trazo de un boli o pulsando una tecla.

En la mayoría de los casos, los días en los que se iba al mercado y se escogían los ingredientes personalmente quedan reservados a los chefs televisivos o insomnes.

Aunque se trata de una parte menos glamurosa del trabajo, **es crítico que la compra sea correcta**. He conocido a muchos chefs que prefieren cocinar a encargarse del papeleo. Y no hay nada malo en ello. **Contrata a alguien con experiencia en tu equipo con la capacidad, la aptitud y el deseo de encargarse de la compra por ti, y asegúrate de que te informa**. Parte de la habilidad de un chef y de un equipo de cocina es conocer sus fortalezas y debilidades.

No te engañes y recuerda que hay que ser muy fuerte y estar muy seguro de uno mismo para pedir ayuda.



Chris Barber
Chef y consultor
alimentario
comparte
sus ideas sobre
los desperdicios.



Almacenaje

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.

Los operadores hosteleros trabajan con una gran cantidad de existencias para poder reaccionar en momentos de mucha demanda. **Sin embargo, mantener un exceso de existencias puede costar dinero.**

El coste de las existencias se puede dividir en tres áreas:

- Coste de almacenaje
- Consideraciones sobre los intereses y el flujo de caja
- Coste del deterioro

Existen costes relacionados con el almacenaje de las existencias.

Coste de almacenaje

Mantener grandes cantidades de existencias puede reducir tu facturación. Si estás utilizando un espacio que podría explotarse comercialmente con mesas para clientes, estás reduciendo tu potencial de ganar dinero.

Consideraciones sobre los intereses y el flujo de caja

Sin existencias no hay ingresos. Sin embargo, existen costes relacionados con el almacenaje de las existencias. Una equivocación frecuente relacionada con las economías de escala es creer que el descuento generado debido a la compra al por mayor es un beneficio directo. **El capital inmovilizado en existencias ya no es líquido y no se puede utilizar como flujo de caja o para ganar intereses.**

Coste de almacenaje

+

Coste del deterioro

+

Pérdida de intereses o flujo de caja

=

Coste de exceso de existencias

Coste del deterioro

El exceso de existencias es capital inmovilizado que a menudo lleva una fecha de caducidad y es de alto riesgo. Siempre existe la posibilidad de que los productos no lleguen al plato, se deterioren, caduquen o se roben. Considera también el coste de pedir/almacenar el mismo producto por partida doble.

Te costará dinero si no utilizas el sistema **FiFo**. Este sistema amplifica el método de "primero en entrar, primero en salir". **Este sistema resulta útil cuando se trabaja con bienes perecederos.** Si no tienes una buena visión general de tus existencias, puedes acabar utilizando productos frescos que llegaron ese mismo día y no utilizar las existencias del día anterior, con lo cual se estropearán. Al utilizar el método FiFo, siempre colocarás los productos más frescos detrás de los menos frescos para que el sistema no deje de funcionar.

Control de existencias

Un control adecuado de las existencias incluye **minimizar tanto el riesgo de quedarse sin existencias como el de tener demasiadas.** La teoría de "la entrega justo a tiempo" depende de acuerdos de entrega óptimos con los proveedores.

El control de tus existencias empieza con un sistema completo que te informa de lo que tienes almacenado y de qué existencias (preparadas o no) están a punto de caducar. El control de la demanda basado en las influencias de temporada perfecciona aún más el control de las existencias.

Planificación en las estanterías

La planificación perfecta en las estanterías de los armarios y neveras de almacenaje no existe, pero te presentamos algunas líneas directrices con las que puedes **minimizar la contaminación cruzada y reducir el riesgo de demasiados desperdicios alimentarios.**

Consejos prácticos de almacenaje



Pescado

Las piezas de pescado deberían almacenarse por separado.



Carne

Las piezas de carne de vaca y cerdo deberían almacenarse por separado.



Picados

Las carnes y pescados picados deberían almacenarse por separado.



Aves

Las carnes de aves de corral picadas deberían almacenarse por separado.



Lácteos

Los productos lácteos absorben sabores, así que asegúrate de que los almacenas debajo de otros bienes.



Comida preparada

Los alimentos que ya se han cocinado pueden almacenarse en cajones de refrigeración en la cocina.

Control de las existencias con mucha demanda:

Las existencias en seco no son perecederas ni sensibles a la contaminación cruzada. Por lo tanto, **no existen líneas directrices estrictas y estándar sobre cómo organizar tus existencias en seco**. Sin embargo, vale la pena recordar que la comida empaquetada que se mantiene a temperatura ambiente debería almacenarse siempre a unos quince centímetros del suelo y lejos de las paredes.

Un consejo útil para ahorrar tiempo es **organizar tus existencias según la lista de compra de tu proveedor o mayorista**.

De este modo, ahorrarás un tiempo muy valioso a la hora de controlar tus existencias y realizar pedidos.

Organiza tu almacén y nevera

Aunque cada restaurante es distinto, existen algunas líneas directrices útiles que te ayudarán.

En primer lugar, **decide a qué corresponde cada nevera, cuáles serán los momentos de mayor frecuencia de elección de los productos y cómo puedes utilizar el espacio de la manera más eficaz posible**.

Un consejo útil para ahorrar tiempo es organizar tus existencias según la lista de compra de tu proveedor o mayorista.





Decide tus actividades

Una nevera puede tener muchos usos. ¿Quieres almacenar tus productos en la cocina o en la nevera?

¿Quieres llevar a cabo auditorías de HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control) en tu nevera? **Es importante tener una buena visión general de las actividades que se llevarán a cabo en relación con la nevera. Es una buena idea comprobar los productos antes de almacenarlos.**

Tenlo en cuenta también a la hora de planificar lo que colocarás en las estanterías. **Una nevera bien organizada puede ahorrar a tu equipo un tiempo muy valioso.**

Decide la frecuencia de elección

Es inteligente colocar los productos muy utilizados al principio de tu ruta. De ese modo, la persona que necesita los productos necesita menos tiempo para conseguirlos. Utilizar estanterías móviles también es una buena idea.

Los productos colocados en estas estanterías irán hacia abajo en cuanto se coja el producto. Este tipo de estanterías mantiene tu nevera ordenada, te da una buena visión general de las existencias y garantiza el principio de “**primero en entrar, primero en salir**”.

Utiliza tu espacio

Para optimizar tu nevera, piensa en cada metro cuadrado disponible. Utiliza carros que se puedan mover con facilidad de manera que no haga falta asignar tanto espacio, puesto que los carros se pueden apartar.

También puedes utilizar un entresuelo y crear un nivel extra para almacenar productos que no se eligen demasiado.

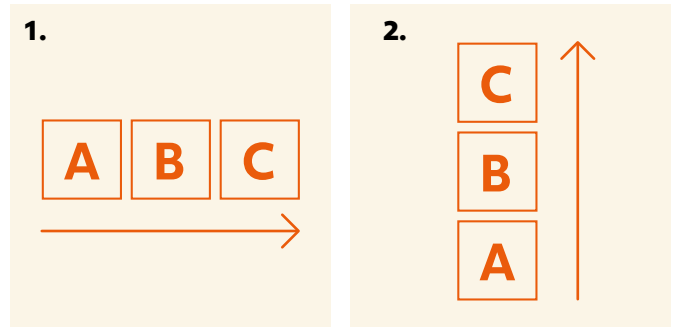
Tenemos más recursos para ti. Haz clic en el **enlace** y accede a la Academia UFS y completa el curso sobre seguridad alimentaria para estar al día de todas las herramientas y requisitos disponibles en esta materia.

Utiliza la estrategia ABC para optimizar el espacio de almacenaje

¿Cómo poner en práctica todos estos consejos? **Para asegurarte de que utilizas el espacio de forma correcta, puedes utilizar la estrategia ABC.** Esta idea utiliza la teoría de que tienes tres tipos de productos en tu cocina. Las diferencias entre los productos se basan en su naturaleza y tamaño.

- **Categoría A:** Productos muy solicitados y que ocupan relativamente poco espacio.
- **Categoría C:** Productos que se almacenarán mucho más tiempo que los productos del grupo A. No tienen mucha demanda y ocupan mucho lugar en el almacén.
- **Categoría B:** Productos entre los grupos A y C, según movimiento y frecuencia de elección.

Cuando utilices estas categorías para clasificar tus productos, puedes dividir tu almacén y nevera en tres zonas. **La zona A será la que esté siempre más cerca de la puerta, luego la B y luego la C.** A continuación, verás dos ejemplos de un plan de almacenaje:



¡Si mejoras el almacenaje utilizando este modelo, puedes ahorrar hasta un 60% de tu tiempo! Asegúrate de que revisas la planificación de las estanterías frecuentemente, de acuerdo con tu gestión de la carta. Los platos menos solicitados pueden convertirse en los más solicitados y al revés, así que es importante que compruebes siempre que todos los productos están en el lugar adecuado.

Chris dice...

Las presiones comerciales ejercidas por los propietarios sobre los diseñadores a menudo acaban con una solución intermedia en la que el lugar de almacenaje es la víctima probable en la lucha por espacio.

El poco espacio solo se puede gestionar bien con una planificación atenta y los sistemas lógicos, pero no desesperes, a veces menos espacio puede conllevar una mayor eficiencia. Las restricciones físicas obligan a concentrar las existencias, y eso no es malo. Aún así, el espacio no puede utilizarse como excusa para tirar productos caducados o productos frescos en mal estado.

Los sistemas electrónicos de control de existencias son geniales, pero no confíes

solo en ellos. Cualquier sistema necesita una comprobación manual. Nuestros consejos y trucos te ayudarán pero la clave del éxito es ofrecer a este área toda tu atención. Vale la pena perseverar.

Piensa que estás tirando dinero a la basura cuando tiras los productos. Utiliza esta y otras analogías adecuadas para inspirar a tu equipo.



Chris Barber
Chef y consultor
alimentario
comparte
sus ideas sobre
los desperdicios.



Preparación

(Planificación de producción)

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.

En la fase de preparación, los desperdicios se pueden evitar de dos maneras:

- 1** Reduciendo la cantidad de desperdicios innecesarios.
- 2** Reutilizando los desperdicios que son inevitables.



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**. Así pues, ¿qué puedes hacer? De nuevo, las cifras hablan por sí solas. Con una planificación inteligente reducirás los costes de los desperdicios en esta fase.

Con una planificación inteligente reducirás los costes de los desperdicios en esta fase

¡No cocines en exceso!

Por supuesto, no quieres decepcionar a tus clientes y tener que decirles que ya no quedan algunos platos de la carta. Sin embargo, **existen maneras inteligentes de ajustar la preparación a la demanda de tus clientes**.

Muchas cocinas tienen algunos ingredientes fáciles de preparar de más que se pueden almacenar

Los ingredientes preparados de manera tradicional con materias primas crudas, sin utilizar productos industriales u otro tipo de ayudas culinarias son una buena solución para evitar quedarse sin ingredientes durante la preparación. Pueden prepararse en el acto por cualquier miembro de tu equipo de cocina. Muchas cocinas tienen algunos ingredientes fáciles de preparar de más que se pueden almacenar por si hay una emergencia. En la sección sobre la previsión, vimos que cada producto tiene una demanda concreta. **Multiplica la demanda de un ingrediente preparado por el número de días que el ingrediente se puede consumir para saber cuántos lotes debes preparar:**

Previsión

X

Capacidad de mantener un producto (en días)

=

Cantidad a preparar

Este gráfico muestra una estrategia para no cocinar en exceso. Como puedes observar, en este modelo el **100% de las existencias es la cantidad de existencias que utilizas de media cada día. A este 100% de existencias normales, se le añade un 20% extra por si hay mucha demanda. Así pues, en total hay un 120% de existencias frescas.** Además, muchos restaurantes utilizan existencias congeladas para imprevistos, que solo utilizan en caso de emergencia durante los días de mayor demanda. 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.



Planificación adecuada

En muchos restaurantes, cada chef tiene su propia especialidad. No todo el personal sabe preparar todos los platos de la carta, y sería una pena no poderlos ofrecer. Asegúrate de que tienes en cuenta quién trabaja ese día, ¡para que la gente adecuada prepare la cantidad de comida adecuada para ese día! Cuando hayas recopilado todos los datos necesarios, quizá te resulte útil confeccionar una lista de distribución de tareas durante la preparación para tu personal de cocina.

De este modo, tanto tú como los miembros del personal compartiréis responsabilidad sobre las cantidades preparadas.

Tú y los miembros del personal debéis compartir responsabilidad sobre las cantidades preparadas

Platos especiales

Reducir los residuos también implica “vender” de manera creativa los ingredientes preparados que acabarían caducando. Imagínate la cancelación de un grupo para el que ya habías preparado diez platos principales por adelantado.

Utiliza el cartel de “especiales” para vender estos platos. Reúne a tus camareros antes del servicio y cuéntales los especiales que deben vender. Puedes añadir un elemento competitivo para que sea más divertido. Esto se aplica por supuesto también a los lotes que están a punto de caducar o que el día anterior no se vendieron demasiado. Algunos de los platos de tu carta se consumen más que otros, y algunos serán más percederos. Asegúrate de que tienes un segundo plan para esos platos y colócalos en el cartel de especiales si es necesario.

Sé creativo

Los desperdicios son un efecto secundario inevitable de cocinar. Por consiguiente, el uso creativo de los desperdicios no es un nuevo concepto. **Algunos de los platos más famosos del mundo tienen su origen en intentar reutilizar los desperdicios.** La paella, la ensalada de patata y los haggis se crearon todos para utilizar subproductos.

Aquí hay algunas ideas:

- **Sé creativo con lo que sobra** de las verduras para hacer sopas sabrosas.
- Utiliza **restos de tostadas del desayuno para hacer pan rallado** para cocinar croquetas de pescado, y brioche para hacer pudines o picatostes.
- Utiliza **restos para crear primeros sabrosos** (por ejemplo, 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 por chorro de aire restos de uva o bayas** sobre una bandeja de horno para utilizarlos en smoothies, batidos u otras recetas

Consejos para la preparación

- Cocina lotes de comida de primera necesidad más pequeños para asegurarte de que no pides demasiada comida. Deja que las cifras hablen por sí solas.
- Buena planificación y previsión.
- Planifica con cuidado. Así optimizarás la eficiencia de tu mano de obra y reducirás los desperdicios.
- Sé flexible y reactivo: ajusta la preparación a tus reservas, tiempo, vacaciones, etc., aumentando o disminuyendo los niveles de existencias en consecuencia.
- Evita la tentación de exceder tus niveles de existencias base y de cocinar demasiado, incluso si tienes tiempo libre. "Avanzar" es una economía falsa, puesto que a menudo conlleva desperdiciar las existencias y el esfuerzo. ¡Puedes invertir mejor tu tiempo!

Chris dice...

Una cocina vive o muere en su servicio por la calidad de su preparación. En mi experiencia en los fogones, quedarte sin existencias a mitad de un servicio es un desastre. Pero siempre que sea posible, intenta vivir un poco al límite.

Sabemos que cocinar inútilmente conlleva desperdicio del producto y de la mano de obra, o sea un palo doble de desperdicio. Intenta implicar a todo el equipo en el proceso de planificación, para que entiendan los objetivos y las ambiciones de la operación.

Revisa el impacto de la mala planificación con ellos, para que la sientan como propia. No tengas miedo de compensar a tu equipo por su eficiencia, ¡ni que sea por diversión o incluso para darles un incentivo financiero para "engrasar la cadena"! Invertir un poco de dinero en incentivos en la cocina puede traducirse en un retorno tres veces mayor, así que vale la pena la inversión.



Chris Barber
Chef y consultor
alimentario
comparte
sus ideas sobre
los desperdicios.

Preparación

El papel de la preparación tradicional con materias primas crudas, sin utilizar productos industriales u otro tipo de ayudas culinarias.

“Soy un chef creativo y con talento, pero también soy un empresario. Necesito saber cómo y cuándo puedo utilizar ingredientes de calidad sin comprometer mis estándares. Con un poco de pensamiento lateral, puedo recortar tanto mi preparación como mis desperdicios, con lo cual gano en todos los sentidos. **He aquí unos cuantos ejemplos. Piensa en esta línea y en breve verás las ventajas, ¡tanto en el plato como en la oficina!**”



Corteza crujiente de hierbas:

Es una forma genial de dar un toque de restaurante a la carne de cordero, pollo o filetes de pescado. Sin embargo, las hierbas frescas son caras, se estropean con rapidez y requieren tiempo de preparación. En este caso, mezcla una pasta de hierbas de buena calidad con la misma cantidad de una mostaza de sabor ligero. Úntalo sobre el trozo de carne o pescado y luego rebózalo con pan rallado fresco. Fríelo en una sartén, ásallo a la parrilla o al horno y obtendrás un resultado magnífico.

Personaliza tu mayonesa:

Una mayonesa fresca requiere tiempo y habilidad. Aunque el producto comprado suele ser bueno, si no se adorna, suele notarse que no es casero.

Añade un par de toques personales y potenciarás un buen producto convirtiéndolo en excelente. Por ejemplo, añade una cucharada de concentrado de albahaca y ajo, y acaba con un chorrito de limón para conseguir una salsa verde de órdago. También puedes añadir una cucharada de pasta tandoori para conseguir un gran aliño final para un pollo o una salsa para tentempiés al estilo asiático. Resulta aún más sencillo añadir un toque de mostaza de grano a la mayonesa: un gran acompañamiento para salchichas, purés o platos de embutidos





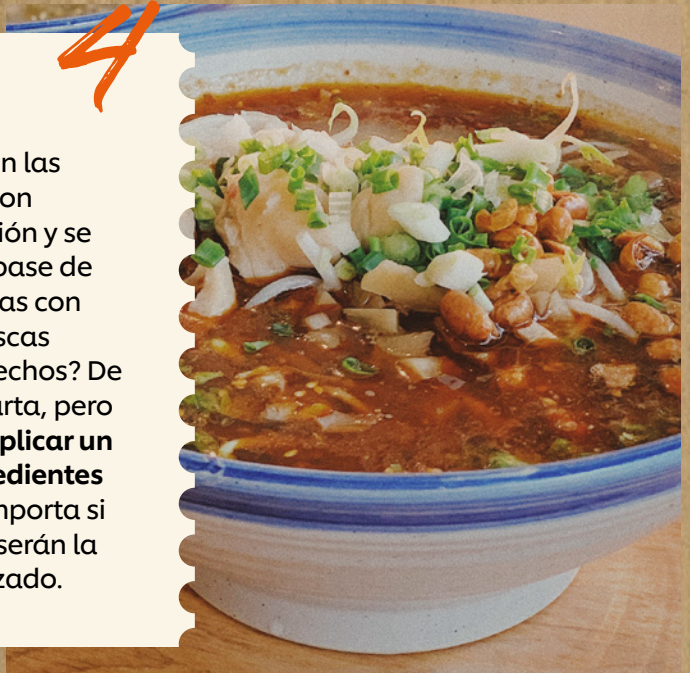
3

Coulis de fruta:

No solo es para verter sobre el helado o los postres. Se puede utilizar de muchas formas. **La calidad es excelente y puedes ahorrar horas de preparación... Intenta añadir coulis de mango a las tartas de queso y mezclas de mousse de fruta, en vez de fruta fresca. Casi no notarás la diferencia.** Como la fruta se recolecta en su mejor momento, tienes más probabilidades de notar una mejor calidad y consistencia, y no tendrás desperdicio alguno. Me pone enfermo ver cuánta fruta puede acabar en la basura, pero **si utilizas un coulis, el desperdicio se reduce al mínimo.**

Sopa del día:

Las setas silvestres son ingrediente obligatorio en las cartas de restaurantes y bares modernos, pero son carísimas, necesitan mucho tiempo de elaboración y se pasan en el acto. ¿Por qué no coges una buena base de sopa de setas silvestres y, si lo deseas, los adornas con unas pocas chantarelas o setas de calabaza frescas salteadas, e incluso algunos picatostes recién hechos? De este modo, consigues el efecto sorpresa en tu carta, pero eliminas el peligro operativo del plato. **Puedes aplicar un principio similar a otras sopas basadas en ingredientes de lujo, como espárragos e incluso berros.** No importa si la base de la sopa es en polvo o líquida; ambas serán la base perfecta para un plato de restaurante realzado.



4

5

Pechuga de pato asada con jengibre

Suena como un plato de restaurante elaborado. Sin embargo, **quema la pechuga de pato para que la piel quede crujiente, déjalo en el horno a temperatura media durante diez minutos y déjalo reposar.** Utiliza un medio glaseado preparado y condiméntelo con un buen concentrado de jengibre. Enriquece la salsa con el jugo del plato asado y sívelo. Es así de sencillo; sin desperdicios y sin demasiada preparación.





De la preparación hasta tomar la nota

El éxito de una carta depende en gran medida de las habilidades del equipo de la cocina y de sus utensilios. ¿Son capaces de cocinar lo que hay en la carta?

Si las habilidades o utensilios no son suficientes, la carta está destinada al fracaso. La carta es un reflejo de tu cocina y debes poder cumplir tus promesas ante los clientes. Deberías asegurarte de que el equipo de la cocina está al corriente de toda la carta y sus platos.

Una tarjeta de recetas estándar incluye lo siguiente:

- **Ingredientes específicos** con información de compra y almacenaje.
- **Costes de los ingredientes** y cálculos de precios.
- **Información** alimenticia y nutrición.
- **Cantidades.**
- **Ingredientes agrupados por subartículos.**
- **Método(s) de cocinar por grupos de ingredientes** (por ejemplo, de los que hay que cortar a trocitos o deshacer).
- **Pasos de preparación.**
- **Temperaturas de cocción.**
- **Imagen de la presentación/guarnición** (opcional).
- **Combinación de alimentos** (opcional).
- **Raciones** en los platos

Medir importa

Utiliza balanzas para medir los ingredientes y las raciones. **Tu receta debería ser siempre la base de tu precio de venta.** No es inusual servir a más de un 40%.

La tarjeta de recetas estándar

Como explica el párrafo anterior, la preparación es clave. La mayoría de estos elementos esenciales se pueden resumir en una tarjeta de recetas estándar. **Las tres ventajas principales de introducir tarjetas de recetas estándares en tu negocio son:**

- 1 Coherencia en toda la carta
.....
- 2 Formación del personal más eficaz
.....
- 3 Análisis del coste

Para más información entra en nuestra web mediante este [enlace](#)



Raciones y desperdicio en el plato

Si un cliente pide pescado rebozado con patatas fritas, ¿cuántos gramos de pescado le servirás? Una ración demasiado generosa puede no parecer un problema, pero si se multiplica por todos los días, meses y años, la cuestión es más alarmante. Vale la pena recordar que las raciones demasiado grandes suelen acabar en la basura, ¡no siempre en el estómago del cliente! Un control de las raciones preciso es clave para reducir el desperdicio y aumentar la rentabilidad.

Una situación en la que ganas por partida triple

Corregir el tamaño de tus raciones puede parecer un cambio enorme, pero por otro lado, si se lleva a cabo con cuidado, presenta tres ventajas importantes:

- **Ahorras dinero**
- Los clientes estarán **más satisfechos**
- Ayudas al medio ambiente y **creas su propio movimiento verde**

Es triste, pero **el porcentaje de comida que no llega al consumidor va en aumento**. Para los operadores del servicio alimentario, **ajustar el tamaño de las raciones es una oportunidad para recortar costes de manera importante**. 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.

El mismo plato, pero con un tamaño distinto

En la teoría de la gestión de la carta se potencian las cartas más reducidas con platos populares y rentables. **Este hecho no implica que no puedas ofrecer el mismo plato con diferentes tamaños de raciones**. La opción de escoger entre varias raciones y la posibilidad de comer ligero (por ejemplo, dos primeros platos en vez de un primero y un segundo, o mini postres para clientes que están demasiado llenos para comerse todo el postre) son las tendencias más importantes de hoy.

Un ejemplo costoso sobre las raciones demasiado abundantes

Imagínate un producto que cuesta 20 euros al kilo (por ejemplo, el filete de cordero). Si sirves constantemente un filete que pesa 230 gramos en vez de 200 gramos, las raciones son 30 gramos más abundantes de lo que deberían. Esos 30 gramos suponen 60 céntimos de más de coste por plato. Si vendes una media de 25 platos al día, estamos hablando de un aumento de los costes en comida de casi 5.500 euros al año.

Vender la solución

Ofrecer a los clientes la posibilidad de controlar cuánto quieren comer es una manera perfecta de empezar a reducir tus desperdicios. Tus camareros deben entender totalmente las ventajas de la oferta tanto para el negocio como para el cliente. Forma a tu personal para vender las ventajas de que un cliente escoja el tamaño de su ración y empieza a reducir tus desperdicios inmediatamente.

Control de los desperdicios en el plato

Como ocurre con la mayoría de estrategias de mejora, lo más importante es el compromiso de tu personal. Controlar los desperdicios en el plato es una muy buena forma de comprometer a tu personal de cocina y camareros para que se generen menos desperdicios. El "monitor de desperdicios en los platos" ayuda a tu equipo a registrar lo que devuelven los clientes en sus platos, de manera que puedan emprenderse las acciones adecuadas para modificar las raciones.

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.
- Coloca un plato aparte por si quieren repetir: un buen truco para servir las raciones adecuadas en los platos adicionales y ofrecer un poco más de comida si el cliente quiere repetir, en vez de poner demasiada comida desde un principio

Chris dice...

Recuerdo que una vez preparé una pequeña cena privada para un grupo de actores y supermodelos. Solía preparar raciones más pequeñas que en los restaurantes, pero me sorprendió muchísimo ver la cantidad de comida que dejaron en los platos sin ni siquiera probarla, aunque me felicitaron repetidas veces. La anfitriona me explicó que sus invitados almorzaban y cenaban fuera cada día. Una cena y una fiesta no era nada especial para ellos y además tenían que vigilar lo que comían porque comían fueran muy a menudo. En retrospectiva, es evidente que tendría que haber adecuado las raciones a la clientela, pero cuando se cocina 24 horas al día siete días a la semana lo "evidente" no siempre está tan claro.

La clave para no equivocarse es prestar atención y la comunicación. Fíjate en cómo te devuelven los platos y las raciones, y asegúrate de que el equipo principal mantiene informada a la cocina sobre quiénes son los clientes.



Chris Barber
Chef y consultor
alimentario
comparte
sus ideas sobre
los desperdicios.

Para más información
entra en nuestra web
mediante este [enlace](#)

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 fase de las tres R es reciclar: eliminar tus desperdicios de la manera más rentable y respetuosa con el medio ambiente.

No tires el dinero

La forma más fácil de reciclar es separar los desperdicios de manera selectiva, si el sistema logístico lo permite. Algunos gobiernos lo potencian con subvenciones y otras ayudas. En el Reino Unido, no se recibe ningún apoyo, a menos que se pague el servicio. 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. Existen otros desperdicios orgánicos que se pueden separar y vender o donar a los agricultores.

Para más información entra en nuestra web mediante este [enlace](#)

Consejos para eliminar los desperdicios

- Una buena práctica para reutilizar los desperdicios orgánicos de manera provechosa es **apartar los desperdicios orgánicos para el agricultor local y los puedes intercambiar por un descuento en la carne ecológica.** ¡También es una historia de venta genial para contar a tus clientes! Como se explica el párrafo anterior, la preparación es esencial. En algunos casos, puede que no sea posible debido a la normativa del país.
- **Intenta usar contenedores de almacenaje reutilizables con tapas herméticas en vez del film transparente que es caro.** De este modo, también podrás reducir tu recogida de basura.
- Muchos productos delicatessen se presentan en **tarros buenos de plástico o incluso vidrio.** Guárdalos y recíclalos para almacenar. **Los tarros Kilner se pueden utilizar para exponer mermeladas, miel, etc.,** e incluso pueden utilizarse para salsas picantes y encurtidos que se pueden vender o dar de regalo a los clientes.
- **Haz que tus desperdicios se utilicen como digestión anaeróbica o compostación,** en vez de mandarlos al vertedero. De este modo, puedes ahorrar dinero si tienes que pagar impuestos.

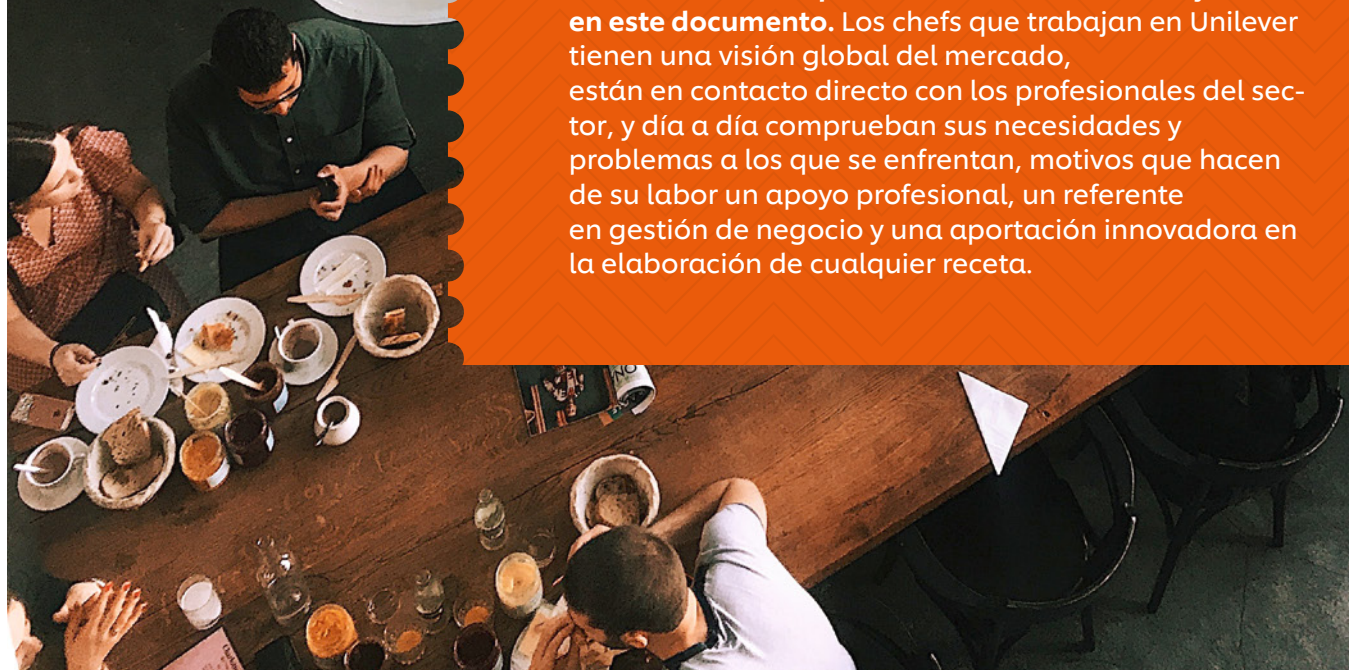


Chris Barber

Consultor alimentario y de restaurantes

Chris Barber es un profesional de la alimentación dinámico y carismático con una trayectoria profesional que ha abarcado muchos de los aspectos de la industria alimentaria. **Desde chef premiado hasta escritor aclamado sobre temas alimentarios, así como dueño de un restaurante y consultor de negocios, Chris tiene una visión incomparable en el mundo de los chefs, restaurantes y comida.**

Chris ha trabajado conjuntamente con equipos culinarios de Unilever para obtener los datos reflejados en este documento. Los chefs que trabajan en Unilever tienen una visión global del mercado, están en contacto directo con los profesionales del sector, y día a día comprueban sus necesidades y problemas a los que se enfrentan, motivos que hacen de su labor un apoyo profesional, un referente en gestión de negocio y una aportación innovadora en la elaboración de cualquier receta.



Conoce al equipo culinario de Unilever Food Solutions España

Peio Cruz



Con amplia experiencia internacional, trabaja como **Lead Chef Unilever Food Solutions España desde 2002**. Con un gran conocimiento del mercado gastronómico y sus tendencias, **Peio dirige el equipo experto de chefs de la compañía**.

Javier Guerra



Tras formarse como chef en París, **posee amplia experiencia en las primeras cadenas mundiales de hotelería y restauración**. Atendiendo a las necesidades de sus clientes, traslada las mejores recetas, servicios y oportunidades integradas dentro de cada operativa.

Francisco Claro



Desarrolla su trabajo como **especialista en cocina dulce. Chef formador y demostrador**, en su día a día ofrece apoyo comercial y culinario a sus clientes.

Contamos con una amplia red de profesionales de la restauración que te ayudarán a conseguir los mejores ingredientes, a elaborar productos de calidad y a diseñar. Además, te proporcionarán formación y material de ayuda como puede ser esta Guía de Mermas para mantener la cocina organizada y evitar costes innecesarios.

Salva García



Con tradición familiar hostelera, se forma profesionalmente en Cataluña y Francia. **Con su visión profesional del sector, ayuda a crear productos y servicios adecuados al cliente final.**

Pablo García



Es especialista en la creación de recetas y protocolos donde los aspectos técnicos y nutricionales son de gran relevancia. Además, desarrolla una labor técnica y comercial culinaria en el norte de España.

Patricia Dios



Estudió y se formó como chef en Barcelona, donde aprendió las bases de cocina tradicional y de vanguardia. Continuó su **formación en restaurantes gastronómicos de estrella Michelin para más tarde seguir su carrera profesional como chef en hoteles de lujo.**

#APROVECHAR SABE BIEN

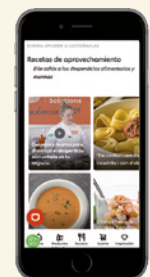
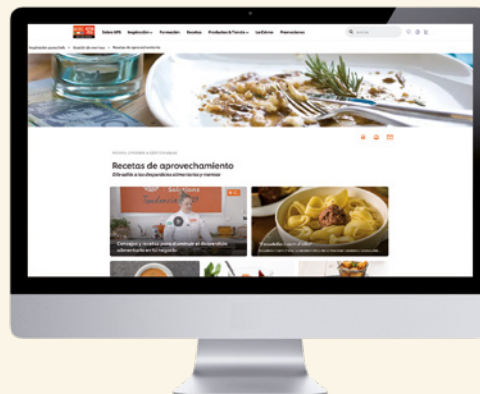
Desde **Hellmann's** minimizamos el desperdicio alimentario y el impacto negativo en el medioambiente.

Un comensal deja aproximadamente el 17% de la comida de su plato sin consumir*. Para dar solución a ello, Hellmann's te ofrece este kit exclusivo para que tus comensales puedan llevarse a casa la comida que no se han terminado sin coste adicional. El kit se compone de **100 recipientes** de un solo uso (Doggy Bags), **4 pósters** y **200 folletos** para repartir a tus clientes y explicar la campaña.**



Visita nuestra sección especial "recetas de aprovechamiento"

En nuestra web encontrarás consejos y propuestas de platos para gestionar las mermas de tu restaurante y ¡dile adiós a los desperdicios alimentarios!

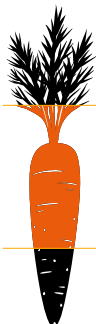


*Fuente: https://www.oitsimapro.org/uploads/3/1/9/0/31906627/capsula_merma_trabajadores.pdf
**Solo disponible para clientes Hellmann's.

¿Sabías que tiras un 15-35% de comida que podrías convertir en beneficio?



El 30% de la merluza que compras se tira a la basura*



El 37% de la zanahoria que compras se tira a la basura*



El 47% del pollo que compras se tira a la basura*

Hoy, gana quién menos pierde

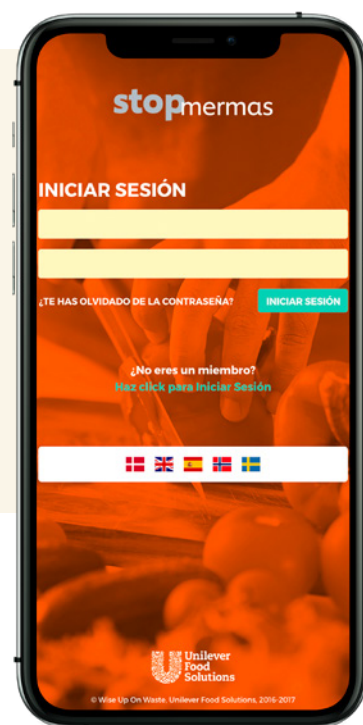
Hemos creado la herramienta que te ayudará a convertir tu "desperdicio alimentario" en rentabilidad.

¿Qué es "Stop Mermas"? Una web app, muy fácil de usar, ágil y GRATUITA, habilitada para dispositivos móviles y tabletas.

No son tiempos de tirar dinero a la basura... Controla tus mermas y descubre cómo puedes aumentar tus beneficios al máximo.

www.stopmermas.com

Colabora:



Para más información entra en nuestra web:
www.unileverfoodsolutions.es



Unilever
Food
Solutions



Ayudar. Inspirar. Transformar.