Guía Informativa

Cero Desperdicios

Ahorrando en tu Negocio

Unilever Food Solutions

Cadena de valor de cocina sustentable

Ahorra en tu negocio

Al tirar comida desperdiciamos recursos valiosos, porque resulta caro comprarla y eliminarla. La comida tiene una huella ecológica alta de carbono. Se necesita bastante energía para que crezcan los alimentos, se cosechen, se transporten, se procesen, se empaqueten, se vendan al detalle y se preparen, por consiguiente, todo el proceso tiene un grave impacto en nuestro planeta.

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

Para Unilever Food Solutions es de gran importancia poner manos a la obra. Es por ello que buscamos alentar alianzas contra el desperdicio de alimentos en todo el mundo. Dichas alianzas se establecerán en 74 paises, y estarán formadas por un grupo de expertos locales de la industria.

El costo oculto de los desperdicios

Los desperdicios son todos los residuos que se dejan de utilizar por descuido. Estos se generan en gran cantidad en todo el mundo y nosotros como miembros del sector, también somos responsables de este gran problema.

Además del aspecto mundial de los desperdicios de alimentos, existen implicaciones económicas que pueden determinar el éxito o el fracaso de un negocio. Los costos de los desperdicios son los primeros que nos vienen a la cabeza. Se trata del costo de la comida que se tiene que tirar porque está caducada. Sin embargo, se debe tener en cuenta algo más que el costo de la comida que se tira, como:

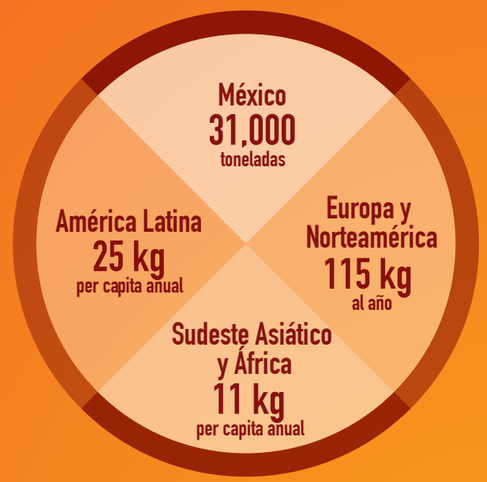
- El costo de la mano de obra que prepara la comida.
- Energía desperdiciada en la entrega, conservación y preparación.
- Ingresos perdidos debido al costo de la mano de obra y al costo energético y de alimentos.
- Pérdidas debido a posibles responsabilidades y otros riesgos.

+ 100 millones
comida desperdiciada al año en el mundo

Reporte de la Food Agriculture Organization Of The United Nations (FAO)

De acuerdo a la Asociación de Bancos de Alimentos (AMBA)

La mayor parte del desperdicio es **en centrales de abasto, tiendas de autoservicio, restaurantes, hoteles y mercados.**



De las 25 toneladas diarias de alimentos ofrecidas en la zona hotelera a sus huéspedes:

desperdicios 15% = 3.75 toneladas diarias

Desperdicio de alimentos en México

Anuales 10.4 millones de toneladas
37% del total

Valor de las pérdidas:
*Más de **100 mil mdp***

Causas

- *Procesos de distribución obsoletos o con fallas tecnológicas*
- *Falta de infraestructura en la cadena de suministros*
- *Malas prácticas de comercialización*
- *Malos hábitos de consumo en los hogares*

Fuente: *FAO con base en Banco Mundial (2014)*

¿Por qué deberías DISMINUIR los desperdicios?

- Puede tener un negocio más rentable y eficaz si reduces los "costos 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.

La esencia de un manejo de desperdicios eficiente radica en las ***tres R:*** **Reducir, Reutilizar y Reciclar**.

Insumos:

El insumo es todo aquello disponible para el uso y el desarrollo de un producto o servicio. A lo largo del flujo de operación de un establecimiento de alimentos interactuan lo siguientes insumos: Agua, Energía y Residuos .

Cadena de valor de cocina sustentable

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 estes seguro de que se va a consumir y de este modo no prepararás demasiada comida

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

Area de Lavado (Descamoche)
Si las raciones son correctas, evitarás que sobre demasiada comida en el plato y tu cocina producirá menos desperdicios.

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

Divide tus desperdicios en 3 cubos

El cubo de almacenamiento para desechos procedentes del proceso de compra y almacenamiento.

El cubo de preparación para los desperdicios procedentes del proceso de preparación del alimento.

El cubo de sobras del comedor para restos provenientes de las raciones de los platos.

Planeación

Con una planeación 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. Podemos observar cómo 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 planeación va un paso más allá, puesto que también tiene en cuenta factores externos.

Ocupación: Reservas + Previsión de ocupación

Análisis del menú

- Menú bien equilibrado
- Platos especiales

Factores externos

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

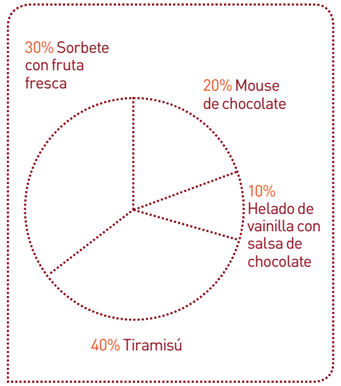
Planeación

Análisis del Menú

Cada menú 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 planeación, compra, almacén y preparación. Además del menú, ofrece platos especiales: los platos favoritos de la temporada o platos que haz creado con lo que sobró el día anterior. Al valorar la naturaleza de estos platos especiales, puedes ajustar la distribución básica del menú, puesto que los platos especiales tienen un impacto en tus ventas.

Ejemplo de postres

Es temporada de fresas, así que decide crear un plato especial con fresas. 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 que más se parecen. En su compra y preparación puede prever las cantidades que necesitará 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 planeación.



Factores externos

Los factores externos son muy importantes y hay que tenerlos en cuenta en la planeación. 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 sus 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. Su historia puede ser una herramienta valiosa a la hora de realizar la planeación. 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. Finalmente, ten presentes los eventos locales. Un evento cerca puede hacer que de repente tu restaurante esté mucho más frecuentado.

El impacto de un menú bien equilibrado

Como ocurre con la mayoría de las mejoras en la cocina, todo empieza por un menú adecuado. Un menú demasiado completo 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 un menú poco extenso 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 primer paso para reducir desperdicios de alimentos y dejar de malgastar.

Consejos para planear tu menú

- *Asegúrate de que los ingredientes perecederos se utilicen en varios platos del menú. 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.*

Formato de recetas estándar

Como explica el párrafo anterior, la preparación es clave. La mayoría de estos elementos esenciales se pueden resumir en un formato de recetas estándar.

Las tres ventajas principales de introducir el formato de recetas estándares en su negocio son:

1. **Coherencia en el menú**
2. **Formación del personal más eficaz**
3. **Análisis del costo**

Un formato de recetas estándar incluye lo siguiente:

- Ingredientes específicos con información de compra y almacenaje.
- Costos de los ingredientes y cálculos de precios.
- Información nutricional.
- Cantidades.
- Ingredientes agrupados por subartículos.
- Métodos de cocción 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).
- Porciones en los platos.

Medir importa

Utiliza básculas y cucharas porcionadoras para medir los ingredientes y las porciones por plato. Tu receta debería ser siempre la base de su precio de venta. No es inusual servir a más de un 40%.

Personal Involucrado

El adecuado manejo del almacenaje de alimentos (pidiendo la mínima cantidad para almacenar, rotando los productos almacenados), la planeación del menú y el control de las raciones son áreas importantes para minimizar el desperdicio de alimentos. Su 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 del manejo de los desperdicios.

Tómate tu tiempo para mostrarles cómo se pueden optimizar los procedimientos de los desperdicios.

¡Tu reto es mantenerlos 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 meseros) para abogar por la reducción de desperdicios.

1. 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 entiende correctamente el pasado, el presente y el futuro.

Para que un menú sea eficiente, debe integrarse con unos procedimientos de compra y producción rigurosos. El menú fracasará si no se han integrado estas dos áreas. En la compra se debe 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 costos 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 al menú.

Para las empresas más grandes, se puede ahorrar mucho dinero con un software de administración de compras, 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 formulas 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.

Con los siguientes consejos optimizarás el proceso de compra:

Lista de compras con Máximos y Mínimos.

La tabla debería rellenarse con precisión por una única persona, que debes 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).

Esta lista puede formar parte de un paquete de software caro o ser una simple plantilla de Excel que calcula su 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.

He aquí un ejemplo de una lista de compra sencilla que le ayudará a iniciar el proceso:

Fecha	**04/05/2015**				
Departamento	**Frutas y Verduras**				
Producto	Unidad	Inventario Mínimo	Inventario Máximo	Inventario Actual	Pedido
Manzana roja	**kg**	**5 kg**	**10 kg**	**3 kg**	**2 kg**

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: Un menú bien planeado incluye platillos 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 por mayoreo: Si encaja con tu demanda o si se trata de productos no perecederos.

Economías de escala: Pueden ser una buena oportunidad. Sin embargo, te sorprenderán los costos de tener que tirar el exceso de existencias.

Establece acuerdos claros con los proveedores: Ambos deben 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 innecesarios 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 reduce la cantidad de productos perecederos potenciales y el desperdicio que ello conlleva.

Calendario de temporalidad

Fruta	Mes											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic
Caña												
Guanábana												
Jícama												
Pera												
Plátano												
Fresa												
Granada roja												
Manzana												
Sandía												
Ciruela criolla												
Higo												
Uva												
Aguacate												
Limón agrio												
Tuna												
Durazno amarillo												
Guayaba												
Mamey												
Mandarina												
Mango												
Melón												
Naranja												
Papaya												
Tejocote												
Toronja												

Verdura	Mes											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic
Cebolla												
Champiñón												
Chayote												
Coliflor												
Poro												
Seta												
Jitomate												
Rábano												
Berenjena												
Betabel												
Acelga												
Apio												
Berro												
Brócoli												
Calabacita												
Chícharo												
Chile jalapeño												
Col												
Ejote												
Espinaca												
Haba verde												
Lechuga												
Nopal												
Pepino												
Pimiento verde												
Tomate verde												
Elote												
Flor de calabaza												
Zanahoria												

Amplia disponibilidad

Disponibilidad Media

No disponible

2. Almacenaje

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

Los operadores hoteleros 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 costo de las existencias se puede dividir en tres áreas:

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

Costo de almacenaje + Costo del deterioro + Pérdida de intereses o flujo de caja = Costo de exceso de existencias

Costo 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 su potencial de ganar dinero.

Flujo de efectivo

Sin existencias no hay ingresos. Sin embargo, existen costos relacionados con el almacenaje de las existencias. Una equivocación frecuente es creer que el descuento generado debido a la compra al por mayor es un beneficio directo, pero no, ya que es capital inmovilizado en existencias.

Costo 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. 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 PEPS, 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 sus existencias empieza con un sistema completo que le informa de lo que tiene 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.

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.

Porcionados
Las carnes y pescados porcionados deberían almacenarse por separado.

Aves
Las carnes de aves deberían almacenarse por separado.

Lácteos
Los productos lácteos absorben sabores, así que asegúrate de que los almacenes por separado.

Comida Preparada
Los alimentos que ya se han cocinado pueden almacenarse en cajones de refrigeración en la cocina y/o en el refrigerador general por separado.

Planificación de almacén

La perfecta planeación en tu almacén y refrigeradores no existe, pero te presentamos algunas líneas directrices con las que puedes minimizar la contaminación cruzada y reducir el riesgo de demasiados desperdicios de alimentos:

Organiza tu almacén y refrigeradores

Aunque cada restaurante es distinto, existen algunas líneas directrices útiles que te ayudarán. En primer lugar, decide a qué corresponde cada refrigerador, cuáles serán los momentos de mayor frecuencia de elección de los productos y cómo puedes utilizar el espacio de la manera más eficaz posible.

Decide tus actividades

En las mesas frías solo se deben colocar los productos casi listos o solo para terminar con cocciones rápidas, mientras que en los refrigeradores o cámaras grandes se almacena la producción mayor.

Decide la frecuencia de elección

Es inteligente colocar los productos más solicitados al principio de tu ruta. De este modo, la persona que necesita los productos necesita menos tiempo para conseguirlos. Utilizar anaqueles móviles también es una buena idea. Los productos colocados en estos anaqueles irán hacia abajo en cuanto se tome el producto. Este tipo de anaqueles mantiene tu refrigerador ordenado, te da una buena visión general de las existencias y garantiza el principio de primeras entradas, primeras salidas (PEPS)"

Utiliza tu espacio

Para optimizar tu refrigerador, 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.

Control de las existencias con mucha demanda:

Las existencias en el almacén de secos 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 15 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.

Utiliza la estrategia ABC para optimizar el espacio de almacenaje

¿Cómo pones 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 B: Productos entre los grupos A y C, según movimiento y frecuencia de elección.

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.

Cuando utilices estas categorías para clasificar tus productos, puedes dividir tu almacén y refrigerador 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 planeación de los anaqueles frecuentemente, de acuerdo con tu planeación del menú. 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.

3. 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 (mermas) que en realidad se pueden utilizar (por ejemplo, los restos de ciertas verduras como zanahorias, cebolla, apio, chayotes, etc. 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:

- Reduciendo la cantidad de mermas innecesarios
- Reutilizando las mermas que son inevitables

Las mermas se dividen en dos tipos:

1. Mermas operativas. Se generan por descuidos, operaciones indebidas y como parte de la transformación del producto.

2. Mermas naturales. Se generan en productos perecederos, es toda aquella mercancía que tiene caducidad y que sufre modificaciones o pérdidas naturales al cambiar de estado.

Este tipo de mermas se presentan en los siguientes procesos:

a) Manipulación (limpieza, pelado).
b) Cocción.
c) Descongelamiento.
d) Desangrado.

Al procesar un ingrediente en cualquiera de las etapas de un proceso de producción puede haber merma. Por ejemplo al pelar una zanahoria se genera una merma por parte de la cascara, pero, ¿Cómo aprovechar la cáscara?. Existen ciertas hortalizas como la zanahoria, el chayote, papa, los cuales se pueden consumir con cáscara, pero si se llegaran a pelar, la cáscara se puede utilizar para elaborar fondos de verduras, saborizar fondos de carne, o purés que pueden sustituir ciertos ingredientes en otras preparaciones. En el caso de hortalizas y verduras algunas recomendaciones son:

- Utilizar tipos de cortes que aprovechen casi la totalidad del producto.
- Utilizar las herramientas de trabajo adecuadas para cada tarea.
- Mantener en buenas condiciones las herramientas de trabajo.
- Establecer tiempos de cocción y preparación.

Doble riesgo: tirar comida preparada

Cuando se tira comida preparada a la basura, se pierde mucho dinero. Los operadores a menudo se olvidan de que no solo se trata del costo de los bienes que se tiran; el costo de la mano de obra también se desperdicia. Así pues, ¿qué puede hacer? De nuevo, las cifras hablan por sí solas. Con una planificación inteligente reducirás los costos de los desperdicios en esta fase.

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 compartirán responsabilidad sobre las cantidades preparadas.

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. Los productos convenientes son una buena solución para evitar quedarse sin ingredientes durante la preparación. Pueden prepararse en el acto por cualquier miembro de su equipo de cocina. Muchas cocinas tienen algunos de estos productos que se pueden almacenar por si hay una emergencia. Sugerimos la siguiente fórmula para planear tu producción cuando se trate de un buffet.

$$\frac{\text{(\# pax x 300 grs)}}{\text{\# de opciones}}$$

Planeación* 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 que se utiliza 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, consume sus existencias frescas y evita quedarse sin o tener que tirar valioso ingredientes preparados.

Platos especiales

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

Utiliza "especiales del día" para vender estos platos. Reúne a sus meseros antes del servicio y cuéntales los especiales que deben vender. Puedes añadir un elemento competitivo para que sea más divertido. Esto aplica para los ingredientes 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 perecederos. Asegúrate que tienes un segundo plan para esos platos y colócalos en los especiales del día si es necesario.

Creatividad

Las mermas son un efecto secundario inevitable de cocinar. Por consiguiente, el uso creativo de las mermas 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 papa y muchos otros platillos se crearon todos para utilizar subproductos. He aquí algunas ideas:

- Sé creativo con lo que sobra de las verduras para hacer sopas o salsas.
- Utiliza restos de pan tostado del desayuno para hacer pan rallado para cocinar croquetas de pescado, y bizcochos o pan para hacer pudines.
- Utiliza los restantes para crear entradas deliciosas (por ejemplo, los restos de cerdo y pollo se pueden convertir en patés y terrinas).
- Convierte el exceso de frutas, veduras y hortalizas en salsas picantes, encurtidos y mermeladas.
- Congela, utiliza métdos de conservación como salado, salmuera y deshidratado para restos de uvas o frutos rojos sobre una bandeja de horno para utilizarlos en smoothies, batidos u otras recetas.

Consejos para la preparación

- Cocina de acuerdo a la necesidad o bien prepara poca cantidad. Puedes tener los ingredientes por separado e ir cocinando conforme se va acabando, si es el caso de un buffet. Deja que las cifras hablen por sí solas.
- Buena planeación en la producción.
- Organiza adecuadamente a tu equipo. Así optimizaras la eficiencia del personal y se reducirán 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 excedencias base y de cocinar demasiado, incluso si tienes tiempo libre.
  "Avanzar" es una economía falsa, puesto que a menudo conlleva a desperdiciar las existencias y el esfuerzo.

¡Puedes invertir mejor tu tiempo!

3. Preparación

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

Corteza crujiente de hierbas

Es una forma genial de dar un toque de restaurante a la carne de res, 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 o una mayonesa Hellmann's®. Úntalo sobre el trozo de carne o pescado y luego rebózalo con pan rallado fresco. Fríelo en una sartén, ásalo a la parrilla o al horno y obtendrás un resultado magnífico.

Personaliza tus aderezos y mayonesas

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 un aioli de albahaca y ajo. También puedes añadir una cucharada de pasta de curry rojo para conseguir un gran aliño final para un pollo o una salsa para alguna entrada al estilo asiático.

Sopa del día

Las setas silvestres son un ingrediente muy común en los menús de restaurantes bares modernos, pero son carísimas, necesitan mucho tiempo de elaboración. ¿Por qué no tomas una buena base de sopa bechamel silvestres y, si lo deseas, la adornas con unas setas salteadas? De este modo, consigues el efecto sorpresa en tu menú, pero eliminas el peligro operativo del platillo. 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. Servicio

El éxito de un menú depende en gran medida de las habilidades del equipo de la cocina y de sus utensilios. ¿Son capaces de cocinar lo que hay en el menú? Si las habilidades o utensilios no son suficientes, el menú está destinado al fracaso. La carta es un reflejo de tu cocina y debes poder cumplir tus promesas ante los clientes. Deberás asegurarte de que el equipo de la cocina está al corriente de toda la carta y sus platillos.

5. Raciones y desperdicio en el plato

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

El
30%

de los desperdicios de alimentos proviene de los platos que no se acaban los clientes.

Un ejemplo costoso sobre las porciones demasiado abundantes.

Imagínate un producto que cuesta $200 pesos el kilo (por ejemplo, el filete de cordero). Si sirve constantemente un filete que pesa 230 gramos en vez de 200 gramos, las porciones son 30 gramos más abundantes de lo que deberían. Esos 30 gramos suponen $6 pesos de más de costo por plato. Si vende una media de 25 platos al día, estamos hablando de un aumento de los costos en comida de casi $55,000 pesos al año.

Una situación en la que gana por partida triple

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

- Ahorra dinero.
- Los clientes estarán más satisfechos.
- Ayuda al medio ambiente y creas tu propio. movimiento verde.

Es triste, pero el porcentaje de comida que no llega al consumidor va en aumento. Para los operadores del servicio de alimentos, ajustar el tamaño de las porciones es una oportunidad para recortar costos de manera importante. El desperdicio en el plato del cliente nunca desaparecerá del todo. Sin embargo, con las porciones adecuadas y las opciones correctas en el menú, se puede reducir significativamente.

El mismo plato, pero con un tamaño distinto

En la teoría de la planeación del menú se potencían los menús reducidos con platos populares y rentables. Este hecho no implica que no puedas ofrecer el mismo plato con diferentes tamaños de porciones. La opción de escoger entre varias porciones 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.

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 meseros 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 porción y empiece a reducir sus 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 meseros para que se generen menos desperdicios. El "monitor de desperdicios en los platos" ayuda a su equipo a registrar lo que devuelven los clientes en sus platos, de manera que puedan emprenderse las acciones adecuadas para modificar las porciones.

Consejos sobre los desperdicios en el plato y las porciones

- Utiliza cucharas/cucharones estándar con un volumen fijo para porcionar los platos.
- Concientiza al personal sobre los desperdicios.
- Cuéntales el costo real que tienen para el negocio y los efectos negativos para el medio ambiente.
- Ofrece porciones 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 porciones 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.

6. Eliminación de residuos

Los desperdicios son un efecto secundario inevitable de cualquier operación en un restaurante y una fuente inevitable de gastos. Reducir el volúmen de los desperdicios es la única manera de enfrentarse a este problema. La última fase de las tres R es reciclar: eliminar sus desperdicios de la manera más rentable y respetuosa con el medio ambiente.

No tire el dinero

La forma más fácil de reciclar es separar los residuos (desechos) 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 sus residuos. La grasa y el aceite usados se pueden vender a empresas de procesamiento que utilizan este desperdicio para el alimento del ganado. Existen otros residuos orgánicos que se pueden separar y vender o donar a los agricultores.

Consejos para eliminar los desperdicios

- Intenta usar contendores de almacenaje reutilizables con tapas herméticas en vez del film transparente que es caro. De este modo, también podrás reducir tu basura.

- Muchos productos delicatesen se presentan en envases de plástico o incluso vidrio. Guárdalos y recíclalos para almacenar. Los envases de **Knorr ®** y **Hellmann's®** son ideales para almacenar especias y no comprar contenedores de plástico.

- Haz que tus desechos se utilicen como digestión anaeróbica o compostación, en vez de mandarlos al basurero. De este modo, puedes ahorrar dinero si tienes que pagar impuestos por utilizar el servicio recolector de basura.

Unilever Food Solutions México
@UFS_Mx

www.unileverfoodsolutions.com.mx

www.ufs.com

Unilever Food Solutions