

# Guía básica para reducir tus mermas



El desperdicio alimentario es uno de los grandes problemas del sector hostelero, ya que **genera graves problemas en la rentabilidad de los negocios.**

**3000 € anuales**

es la media que un restaurante genera en desperdicios cada año.

**50%**

de los gastos de cualquier negocio están ligados a las mermas.



**JUNTOS  
CON LA  
HOSTELERÍA**

# 1

## CLAVES PARA REDUCIR TUS DESPERDICIOS

### A.

#### ENTENDER EL ORIGEN DE LAS MERMAS

Lo primero es identificar dónde se generan los desperdicios, en qué momento y procesos. Por ejemplo, cuidado con la pre elaboración, cocinar con antelación puede ahorrar tiempo, pero generar más desperdicios.

### B.

#### ANALIZA TUS PROCESOS

Evalúa la procedencia de las mermas generadas en tu establecimiento. Para controlarlas, dispón cubos diferenciados: en la zona de almacén, en la zona de producción y cerca de la zona de sala.

# 2

## BUENAS PRÁCTICAS

### A. Previsión y preparación



#### SÉ PREVISOR

Piensa en tu oferta y haz un ejercicio de aprovechamiento del género, incluyendo cremas, salsas, pasteles fríos, patés, ensaladillas, batidos, etc. Para dar salida a las piezas que se han quedado del día anterior, opta por opciones como "plato del día".



#### PREPARA A TU EQUIPO

Asegúrate que el personal que manipula el género sabe el número y peso de las raciones que va a preparar, estandarizando todas las recetas de tu carta, formando a tu personal y analizando los costes con escandallos. Todo el personal debe estar involucrado en una gestión correcta de los alimentos.



#### COMPARTE INFORMACIÓN

Dispón cartelería en la cocina con fichas técnicas que indiquen pesos, métodos de cocción, emplatado, etc. Aprende así el rendimiento y la merma del género que compres, especialmente de aquel género menos económico.



#### CUIDA TU OFERTA

Crear una carta que integre varios platos realizados con la misma pieza, por ejemplo de pescado, ya que reducirá notablemente el riesgo de que pierda nada. Recuerda que una carta bien gestionada incluye productos de temporada.

## B. Atención a los costes ocultos



### EQUILIBRA TU OFERTA

Adecúa las raciones y las combinaciones, ni mucho, ni poco. Los clientes quedarán más satisfechos y supondrá un ahorro para el negocio. Apunta lo que devuelven los clientes en los platos y corrige las raciones.



### CONTROLA TUS GASTOS

Sé muy previsor, ya sea con tus compras o con los clientes que esperas. Las compras y el almacenaje sin control generan más desperdicios y las neveras o cámaras organizadas ahorran tiempo al equipo. Para tus clientes, establece un sistema de reservas online y controla su asistencia.



### TUS PROVEEDORES SON TUS ALIADOS

Establece relaciones de confianza con tus proveedores para cerrar promociones en los pedidos y optimiza con ellos las entregas.



### SÉ CHEF Y GESTOR

Piensa como un gestor: analiza qué es mejor preparar en la cocina del restaurante y qué es mejor comprar fuera. El coste de sobre producir es alto: la materia prima, el agua, el transporte, la energía gastada, la mano de obra, etc.