

tu
COCINA



Abra los
ojos ante los
desperdicios
Trabaje de manera
inteligente




Inspiración cada día

Abra los ojos ante los desperdicios

Reducir los desperdicios alimentarios es uno de los mayores retos para la industria hostelera en todo el mundo. Solo en el Reino Unido, se tiran más de cuatro millones de toneladas de residuos orgánicos al año, ¡y la cifra no deja de aumentar! Al tirar comida desperdiciamos recursos valiosos, porque resulta caro comprarla y eliminarla. La comida tiene una huella ecológica alta en 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, y por consiguiente todo el proceso 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 pueda establecer sus niveles de desperdicios actuales, junto con una guía pragmática para mejorar su gestión de desperdicios.

Esperamos que cuando haya realizado algunos de los cambios que le sugerimos, pueda repetir la auditoría y comprobar todo el dinero que habrá ahorrado al reducir los desperdicios.

Así pues, ¡abra los ojos ante los desperdicios!



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 desperdicio de media al día por 4 €/kg de media por 298 días al año.

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.

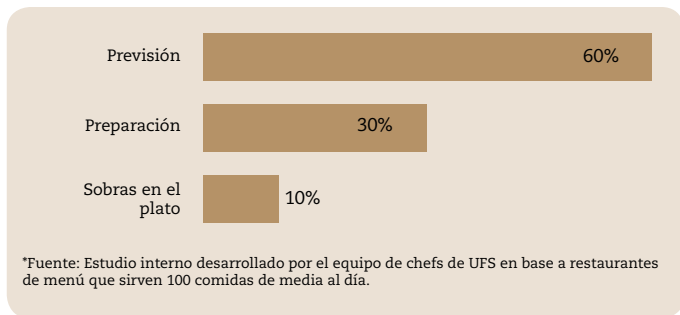
Además del aspecto mundial de los desperdicios alimentarios, existen implicaciones económicas que pueden determinar el éxito o el fracaso de un negocio. Los costes de los desperdicios son los primeros que nos vienen a la cabeza.

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*

Con las herramientas y las recomendaciones que se presentan en este módulo, puede ahorrar bastante si aplica algunos pequeños cambios creativos en su negocio.

En la tabla se aprecian los distintos motivos por los que se desperdicia la comida en España.



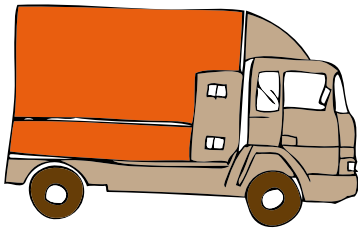
¿Por qué debería abrir los ojos ante los desperdicios?

- *Puede gestionar un negocio más rentable y eficaz si reduce los “costes ocultos” de los desperdicios*
- *Puede reducir el riesgo de incumplir la normativa sobre salud y seguridad*
- *Debe concienciar acerca de los desperdicios a su personal/gerencia*
- *Su negocio puede contribuir y mucho a respetar el medio ambiente*

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**.

Las tres R son muy evidentes en varias fases del proceso de la cocina. Abra los ojos con los desperdicios se centra en reducir el margen de los desperdicios en todas las áreas de su negocio.



1. Compra

Optimizar estos pasos significa:

1. Compra: debe tener un control a tiempo real de sus existencias y productos vendidos

2. Almacenaje: debe tener una visión general de las existencias utilizando un mejor sistema de etiquetado de fechas

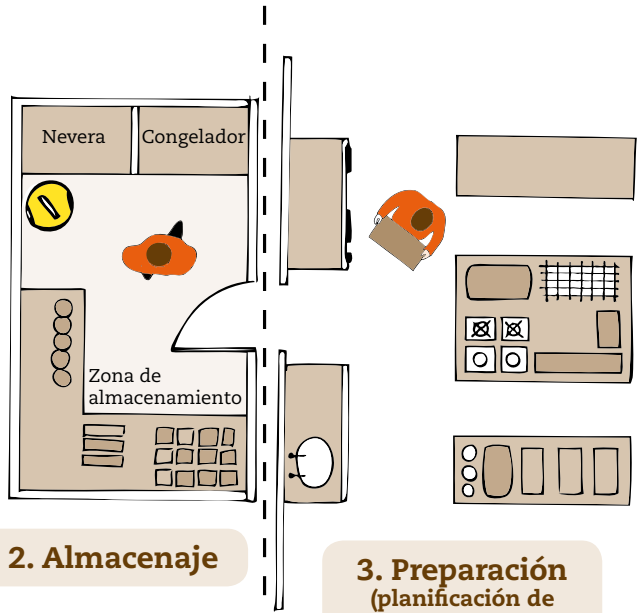
3. Preparación: prepare la comida cuando esté seguro de que se va a consumir y de este modo no preparará demasiada comida

4. De la preparación hasta tomar el pedido: utilice sus productos de manera inteligente y use los productos que pronto acabarían desperdiciándose

5. Las raciones y el desperdicio en el plato: si las raciones son correctas, evitará que sobre demasiada comida en el plato y su cocina producirá menos

6. Eliminación: aprenda de los desperdicios que quedan en el plato y elimine los residuos orgánicos de manera sostenible

Como se puede ver en el diagrama los residuos generados por las diferentes áreas de la cocina puede segmentarse en tres tipos diferentes de residuos, desperdicios por deterioro, desperdicios durante la preparación y desperdicios en el plato del cliente. Mediante la segmentación de sus residuos podrá saber la cantidad de desperdicios que se produce en cada área.



2. Almacenaje

3. Preparación (planificación de la producción)

Alto



Bajo

La basura del deterioro incluye desperdicios de la compra, el almacén y las neveras y congeladores.

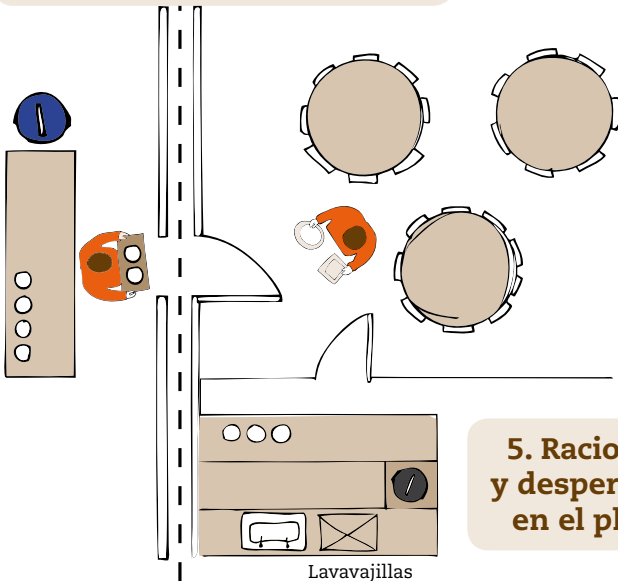
Alto



Bajo

La basura de la preparación incluye los desperdicios de toda la fase de la preparación.

4. Prepararse para el pedido



6. Eliminación




5. Raciones y desperdicio en el plato



La basura de los desperdicios en el plato está relacionada con el tema de las raciones y lo que deja el cliente en el plato.

Teniendo en cuenta esta cadena de valor de desperdicios, les propongo crear una auditoría de desperdicios completa, colocando cubos de basuras concretas en su cocina. De este modo, podrá medir con precisión su desperdicio actual e identificar dónde podría ahorrar dinero.

Los siguientes apartados de este folleto le ofrece recomendaciones y herramientas prácticas para tratar los desperdicios en las distintas áreas de su negocio. Cuando haya aplicado los cambios específicos, le pedimos que lleve a cabo una segunda auditoría para que pueda cuantificar los resultados y vea cuánto desperdicio ha reducido.



La reducción de un 50% de los desperdicios alimentarios es un objetivo potencialmente alcanzable para la mayoría de restaurantes

Auditoría de desperdicios

Así pues, ¿qué hay que hacer?

Paso 1 – Utilice la auditoría de desperdicios para medir sus niveles de desperdicios actuales.

Paso 2 – Identifique dónde tiene más desperdicios (por ejemplo, compra en exceso o se deteriora el producto en el almacén, o desperdicia en la preparación o sobra comida en los platos).

Paso 3 – ¡Pase a la acción! Utilice nuestras recomendaciones y herramientas para mejorar e implicar a su personal.

Paso 4 – Repita la auditoría de desperdicios y compruebe lo que ha ahorrado.

La auditoría de residuos se ha desarrollado con la Asociación de Restaurantes Sostenibles para ofrecer un método claro y sencillo para medir los desperdicios alimentarios. De este modo, podrá ver los desperdicios que está produciendo en cada área. También obtendrá toda la información sobre los desperdicios y le informará tanto a usted como a su personal sobre las áreas en las que se pueden reducir los desperdicios alimentarios. Además, le mostrará el alcance de los desperdicios alimentarios. Si ya sabe dónde radica su problema con los desperdicios, puede aplicar los cambios prácticos que le sugerimos y utilizar la auditoría en las fases finales para ver la mejora.

*Fuente: Asociación de Restaurantes Sostenibles, Informe sobre el estudio de desperdicios alimentarios de los restaurantes (2010). Basado en el estudio de diez restaurantes del Reino Unido.

Le recomendamos que lleve a cabo la auditoría de desperdicios durante al menos tres días, para que pueda obtener datos más precisos de sus operaciones en los días más tranquilos y de mayor actividad. Se proporciona una plantilla de Excel para que registre los datos de tres o cinco días, según sus planes y operaciones.

Intente realizar la auditoría en un período “típico” que incluya momentos de ajetreo, como los fines de semana. De este modo, tendrá una idea más realista de sus desperdicios. También debe tener en cuenta que los desperdicios pueden variar según la época del año, por lo que puede ser una buena idea repetir la auditoría en intervalos regulares.

Le presentamos una guía completa con instrucciones para llevar a cabo el proceso de auditoría. Está diseñada para que le resulte práctica y sencilla, y para que pueda integrarse en las operaciones de un restaurante ajetreado y para que todo el personal (directores, chefs, pinches y camareros) pueda participar fácilmente. Descárguese las herramientas presentadas en nuestra web: www.unileverfoddsolutions.es.

Sabía que si un restaurante reduce sus desperdicios alimentarios en solo un 20% podría:

- Evitar un 2-3% de su gasto total en productos alimentarios que se desechan*

*Fuente: Asociación de Restaurantes Sostenibles, Informe sobre el estudio de desperdicios alimentarios de los restaurantes (2010). Basado en el estudio de diez restaurantes del Reino Unido.



Antes de considerar los desperdicios de las seis áreas de la cadena de valor, existen varios pasos que se deben llevar a cabo para reducir los desperdicios en general.

Sea eficaz con sus previsiones

Asegúrese de que ofrece una carta bien equilibrada

Asegúrese de que el personal está comprometido y dispuesto a esforzarse para reducir los desperdicios



Paquete de herramientas

Plantilla informativa para directores y personal en cada zona en la que se coordinará la auditoría de desperdicios alimentarios, que incluye algunas de las preguntas más frecuentes

Tabla resumen de los desperdicios alimentarios / para que su personal registre los datos de desperdicios alimentarios a lo largo de la auditoría

Señales informativas para concienciar al personal, hay que colocarlas en lugares visibles en todas las zonas de preparación y eliminación de comida

Documento de estudio de casos, que explica en más detalle los resultados y beneficios para los restaurantes que han llevado a cabo esta auditoría de desperdicios alimentarios

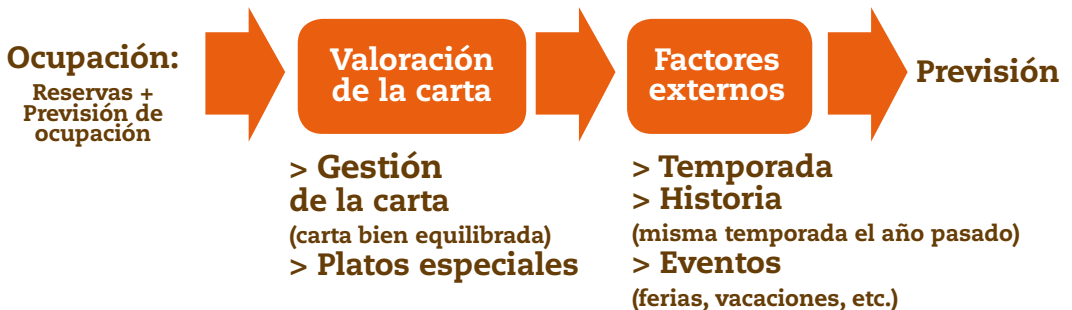
Señalética para las papeleras de desperdicios alimentarios (por ejemplo, preparación/deterioro/plato), si desea utilizarla

Plantilla de seguimiento de datos de desperdicios alimentarios para registrar datos y vincular los desperdicios alimentarios con los indicadores de rendimiento claves

Previsión

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

Nadie puede predecir el futuro, sin embargo puede realizar una suposición bien fundamentada sobre cuántos platos expuestos en la carta y especiales venderá. Podemos observar cómo con una carta bien equilibrada podrá 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, puesto que también tiene en cuenta factores externos.



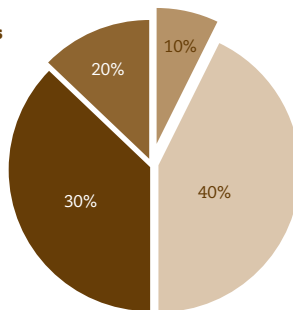


Valoración de la carta

Cada carta tiene su propia distribución de demanda. Si analizamos su carta de postres, por ejemplo, probablemente le resulte muy sencillo hacer un ranking de los platos más solicitados. No hace falta decir que esta distribución también debería tenerse en cuenta en su previsión, compra, almacenaje y preparación. Además de la carta, ofrece platos especiales: los platos favoritos de la temporada o platos que ha creado con lo que sobró el día anterior. Al valorar la naturaleza de estos platos especiales, puede ajustar la distribución básica de la carta, puesto que los platos especiales tienen un impacto en sus ventas.



Ejemplo de postres



- Tiramisú
- Helado de Vainilla con salsa de chocolate
- Mousse de chocolate
- Sorbete con fruta fresca

Es temporada de fresas, así que decide crear un plato especial con fresas. La distribución de sus ventas de postres suele parecerse al ejemplo mostrado con anterioridad durante el verano. 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 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 sus clientes, con lo cual debe ajustar la carta en consecuencia. Por otro lado, muchos negocios que tienen mesas tanto dentro como fuera notarán un cambio

significativo en la ocupación a lo largo del año. Su historia puede ser una herramienta valiosa a la hora de realizar la previsión. Las cifras del año anterior suelen revelar tendencias de ocupación de gran valor. Sin embargo, tenga 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, tenga presentes los eventos locales. Un seminario o feria importante en el barrio puede hacer que de repente su 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 empieza con una carta poco extensa y menos platos, podrá comprar con mucha más precisión, mantener un control mucho más estricto de los productos almacenados y manejar mejor su cocina. Este es un buen primer 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. Intente descartar los platos con menos demanda de su carta, puesto que consumen ingredientes valiosos y el tiempo de la mano de obra.





Consejos para gestionar la carta

- Asegúrese de que los ingredientes perecederos se utilizan en varios platos de la carta. De este modo, disminuirá la probabilidad de que le caduque un lote
- No tenga miedo de cambiar de rumbo. Tenga siempre presente los informes de ventas y si su plato favorito no se está vendiendo, elimínelo sin dudar aunque se trate de su preferido. Es mejor reconocer un fracaso. Reaccione y cambie las cosas con rapidez antes de tener pérdidas y desperdicios
- Siempre que sea posible, utilice 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, reduce con creces el riesgo de que las materias primas se le pasen



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

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. Incorpore nuestras sugerencias y trucos en su rutina diaria y asegúrese de que sus recetas y platos tienen un rendimiento financiero y a la vez son creativos.

Piense, piense, piense... En la cocina una parte es el trabajo manual, pero el lado cerebral no debe subestimarse ni descuidarse.

Así pues, empiece cada día con un poco de planificación estratégica y de análisis. Comparta sus pensamientos con su equipo directivo y láncense ideas entre ustedes... ¡y no se olvide de que además de chef también es empresario!

Tendría que analizar qué debería hacer en el restaurante y qué debería comprar fuera. Recuerde que la mejor decisión empresarial es la que le permite continuar con una operación sostenible y rentable. No pierda nunca su pasión por la comida, ¡pero permita que su lado empresarial sea el que lleve el mando!



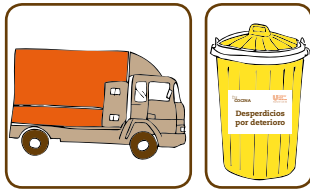
Personal involucrado

La adecuada gestión del almacenaje de los alimentos (pidiendo la mínima cantidad para almacenar y rotando los productos almacenados), la planificación de la carta y el control de las raciones son áreas importantes para minimizar los desperdicios alimentarios. 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 de la gestión de los desperdicios. Tómese su tiempo para mostrarles cómo se pueden optimizar los procedimientos de los desperdicios. ¡Su 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
- Informe a los empleados sobre las mejoras y los ahorros. Les motivará y alentará a mejorar
- Utilice nuestro conjunto de posters de cocina para comunicar la importancia de los desperdicios en su cocina





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 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 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 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 optimizará el proceso de compra:

Utilice una lista de compra pequeña y sencilla

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 sepa cuáles son sus existencias y cuánto ha vendido, puede calcular la cantidad de productos que necesita.

La tabla debería rellenarse con precisión por una única persona, que debe especificar con claridad la cantidad de unidades para evitar confusiones. Intente utilizar las mismas unidades que su proveedor (por ejemplo, utilizar la palabra caja o envase, 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. ¡Se 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.

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

Producto	Unidad	En existencias	Fecha	Existencias estándar	Pedido
Fruta					
Limones	Caja (2.5 kg)	¼ Caja	07/12	1	1
Manzana Golden	Caja (5 kg)	0	07/12	1	1
Manzana Jonagold	Caja (5 kg)	¾ Caja	07/12	1	0
Uva blanca	Caja (1 kg)	0	07/12	2	2
Verduras					
Lechuga tipo lollo rosso	Caja (8 lechugas)	(2 lechugas)	07/12	1	1





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 su duro trabajo 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. Contrate a alguien con experiencia en su equipo con la capacidad, la aptitud y el deseo de encargarse de la compra por usted, y asegúrese de que le informa. Parte de la habilidad de un chef y de un equipo de cocina es conocer sus fortalezas y debilidades. No se engañe y recuerde que hay que ser muy fuerte y estar muy seguro de uno mismo para pedir ayuda.

Consejos de compra

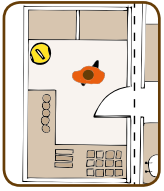
- No pida demasiada comida: pida solo la cantidad mínima necesaria para un período concreto para evitar deterioro innecesario
- Cocine productos de temporada: una carta bien gestionada incluye cocina de temporada. Los ingredientes que están fuera de temporada han viajado mucho más para llegar a su cocina y tienen un mayor riesgo de deterioro
- Compre solo al por mayor si encaja con su demanda o si se trata de productos no perecederos. Las economías de escala pueden ser una buena oportunidad. Sin embargo, le sorprenderán los costes de tener que tirar el exceso de existencias
- Establezca acuerdos claros con los proveedores: ambos deben estar contentos con la calidad y acordar un estándar fijo
- Comprador principal: asegúrese de que haya una persona que se encarga de los pedidos. De este modo, evitará repeticiones de pedidos innecesarios o que se pida la cantidad equivocada. También influirá en las relaciones de compra
- Establezca una relación con sus proveedores: trátelos bien y así le avisarán sobre las buenas ofertas, le traerán dos entregas en un mismo día si necesita algún producto en concreto (lo cual significa que no hará falta que tenga demasiadas existencias, puesto que sabe que volverán a repartir ese mismo día)
- Tenga 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 compromete la integridad del producto, y reduce la cantidad de productos perecederos potenciales y el desperdicio que ello conlleva



Paquete de herramientas

Poster de compras

Plantilla para la lista de compras



2. 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

Coste del almacenaje

+

Coste del deterioro

+

Pérdida de intereses o flujo de caja

=

Coste de exceso de existencias

Coste de almacenaje

Mantener grandes cantidades de existencias puede reducir su facturación. Si está utilizando un espacio que podría explotarse comercialmente con mesas para clientes, está reduciendo su 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 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.

Considere también el coste de pedir/almacenar el mismo producto por partida doble. Le costará dinero si... no utiliza el sistema FiFo y LiFo. Este sistema amplifica el método de "primero en entrar, primero en salir". Este sistema resulta útil cuando se trabaja con bienes perecederos. Si no tiene una buena visión general de sus existencias, puede 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 y LiFo, siempre colocará 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 "just in time" 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.

Planificación en las estanterías

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

Intente envasar al vacío sus productos. Aumenta su vida útil y reduce los olores, y en consecuencia el riesgo de que estropeen otros productos.

Las piezas de pescado
deberían almacenarse por separado

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

Las carnes y pescados picados
deberían almacenarse por separado

Las carnes de aves de corral picadas
deberían almacenarse por separado

Los productos lácteos
absorben sabores, así que asegúrese de que los almacena debajo de otros bienes

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 sus 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 sus existencias según la lista de compra de su proveedor o mayorista. De este modo, ahorrará un tiempo muy valioso a la hora de controlar sus existencias y realizar pedidos.

La comida preparada y los alimentos que ya se han cocinado

pueden almacenarse en cajones de refrigeración en la cocina en vez de en una gran nevera





Organice su almacén y nevera

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

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

Decida sus actividades

Una nevera puede tener muchos usos. ¿Quiere almacenar sus productos en la cocina o en la nevera? ¿Quiere llevar a cabo auditorías de APPCC (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control) en su 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. Téngalo en cuenta también a la hora de planificar lo que colocará en las estanterías. Una nevera bien organizada puede ahorrarle a su equipo un tiempo muy valioso.

Decida la frecuencia de elección

Es inteligente colocar los productos muy escogidos al principio de su 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 su nevera ordenada, le da una buena visión general de las existencias y garantiza el principio de “primero en entrar, primero en salir”.

Utilice su espacio

Para optimizar su nevera, piense en cada metro cuadrado disponible. Utilice carros que se puedan mover con facilidad de manera que no haga falta asignar tanto espacio, puesto que los carros se pueden apartar. También puede utilizar un entresuelo y crear un nivel extra para almacenar productos que no se eligen demasiado.



Utilice la estrategia ABC para optimizar el espacio de almacenaje

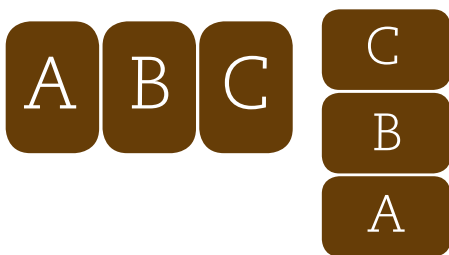
¿Cómo pone en práctica todos estos consejos? Para asegurarse de que utiliza el espacio de forma correcta, puede utilizar la estrategia ABC. Esta idea utiliza la teoría de que tiene tres tipos de productos en su cocina. Las diferencias entre los productos se basan en su naturaleza y tamaño.

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 utilice estas categorías para clasificar sus productos, puede dividir su 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, verán dos ejemplos de un plan de almacenaje:



¡Si mejora el almacenaje utilizando este modelo, puede **ahorrar hasta un 60%** de su tiempo! Asegúrese de que revisa la planificación de las estanterías frecuentemente, de acuerdo con su gestión de la carta. Los platos menos solicitados pueden convertirse en los más solicitados y al revés, así que es importante que compruebe siempre que todos los productos están en el lugar adecuado.



Paquete de herramientas

Póster para el almacén

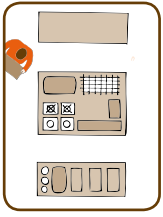


Chris dice...

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 desespere, 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 confíe solo en ellos. Cualquier sistema necesita una comprobación manual.

Nuestros consejos y trucos le ayudarán pero la clave del éxito es ofrecer a este área toda su atención. Vale la pena perseverar. Piense que está tirando dinero a la basura cuando tira los productos. Utilice esta y otras analogías adecuadas para inspirar a su equipo.



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 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 puede hacer? De nuevo, las cifras hablan por sí solas. Con una planificación inteligente reducirá los costes de los desperdicios en esta fase.

¡No cocine en exceso!

Por supuesto, no quiere decepcionar a sus 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 sus clientes.

Las ayudas culinarias 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 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. Multiplique la demanda de un ingrediente preparado por el número de días que el ingrediente se puede consumir para saber cuántos lotes de ingredientes debe preparar:

Previsión * Capacidad de mantener un producto (en días) = cantidad a preparar



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. Asegúrese de que tiene en cuenta quién trabaja ese día, ¡para que la gente adecuada prepare la cantidad de comida adecuada para ese día! Cuando haya recopilado todos los datos necesarios, quizá le resulte útil confeccionar una lista de distribución de tareas durante la preparación para su personal de cocina. De este modo, tanto usted como los miembros del personal compartirán responsabilidad sobre las cantidades preparadas.

Las existencias extra por si hay mucha demanda que no se utilizaron se añaden a las existencias normales del día siguiente

20%

Existencias extra por si hay mucha demanda (frescas)

100%

Existencias normales (frescas)

20%

Existencias para imprevistos (congeladas)



Este gráfico muestra una estrategia para no cocinar en exceso. Como puede observar, en este modelo el 100% de las existencias es la cantidad de existencias que 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 valiosos ingredientes preparados.

Platos especiales

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

Utilice el cartel de “especiales” para vender estos platos. Reúna a sus camareros antes del servicio y cuénteles los especiales que deben vender. Puede añadir un elemento competitivo para que sea más divertido. Lo que acabo de decir por supuesto también se aplica a los lotes que están a punto de caducar o que el día anterior no se vendieron demasiado. Algunos de los platos de su carta se consumen más que otros, y algunos serán más perecederos. Asegúrese de que tiene un segundo plan para esos platos y colóquelos en el cartel de especiales si es necesario.

Sea 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.

He aquí algunas ideas:

- Sea creativo con lo que sobra de las verduras para hacer sopas sabrosas
- Utilice restos de tostadas del desayuno para croquetas de pescado, y brioche pasado para hacer pudines o picatostes
- Utilice restos para crear primeros sabrosos (por ejemplo, los restos de cerdo y pollo se pueden convertir en patés y terrinas)
- Convierta sobras en salsas picantes, encurtidos y mermeladas
- Congele restos de uva o bayas sobre papel de horno para utilizarlos en smoothies, batidos u otras recetas



Consejos para la preparación

- Cocine lotes de comida de primera necesidad más ajustados para asegurarse de que no produce demasiada comida. Deje que las cifras hablen por sí solas
- Buena planificación y previsión
- Planifique con cuidado. Así optimizará la eficiencia de su mano de obra y reducirá los desperdicios
- Sea flexible y reactivo: ajuste la preparación a sus reservas, tiempo, vacaciones, etc., aumentando o disminuyendo los niveles de existencias en consecuencia
- Evite la tentación de exceder sus niveles de excedencias base y de cocinar demasiado, incluso si tiene tiempo libre. "Avanzar" es una economía falsa, puesto que a menudo conlleva desperdiciar las existencias y el esfuerzo. ¡Puede invertir mejor su tiempo!



Chris dice...

Una cocina vive o muere durante el servicio por la calidad de su trabajo previo al momento del pase. En mi experiencia a los fogones, quedarte sin existencias a mitad de un servicio es un desastre. Siempre que sea posible, intente 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. Intente implicar a todo el equipo en el proceso de planificación, para que entiendan los objetivos y las ambiciones de la operación. Revise el impacto de la mala planificación con ellos, para que la sientan como propia. No tenga miedo de compensar a su 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.



Paquete de herramientas

Herramienta para ser eficaces en eventos

Póster para la planificación

Formulario para la planificación de la preparación

3. Preparación

(el papel de las nuevas ayudas culinarias)

Soy un chef creativo y con talento, pero también soy un empresario. Necesito saber cómo y cuándo 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. Piense en esta línea y en breve verá 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, mezcle una pasta de hierbas de buena calidad con la misma cantidad de una mostaza de sabor ligero. Úntelo sobre el trozo de carne o pescado y luego rebócelo con pan rallado fresco. Fríalo en una sartén, áselo a la parrilla o al horno y obtendrá un resultado magnífico.

Personalice su 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. Añada un par de toques personales y potenciará un buen producto convirtiéndolo en excelente. Por ejemplo, añada una cucharada de pasta de albahaca y ajo, y acabe con un chorrito de limón para conseguir una salsa gastronómica de primera calidad. También puede añadir una cucharada de aceite de sésamo 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.



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 puede ahorrar horas de preparación... Intente añadir coulis de mango a las tartas de queso y mezclas de mouse de fruta, en vez de fruta fresca. Casi no notará la diferencia. Como la fruta se recolecta en su mejor momento, tiene más probabilidades de notar una mejor calidad y consistencia, y no tendrá desperdicio alguno. Me pone enfermo ver cuánta fruta puede acabar en la basura, pero si utiliza un coulis, el desperdicio se reduce al mínimo.



Sopa del día

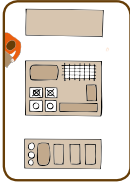
Las setas silvestres son ingrediente obligatorio en las cartas de restaurantes y bares modernos, pero son carísimas, necesitan mucho tiempo de elaboración y se pasan en el acto. ¿Por qué no coge una buena base de sopa de setas silvestres y, si lo desea, la adorna con unas pocas chantarelas o setas de calabaza frescas salteadas, e incluso algunos picatostes recién hechos? De este modo, consigue el efecto sorpresa en su carta, pero elimina el peligro operativo del plato. Puede 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 realizado.



Pechuga de pato asada con toffe de cebolla

Suena como un plato de restaurante elaborado. Sin embargo, queme la pechuga de pato para que la piel quede crujiente, déjelo en el horno a temperatura media durante diez minutos y déjelo reposar. Utilice un medio glaseado preparado y condíméntelo con una cebolla caramelizada. Enriquezca la salsa con el jugo del pato asado y sírvalo. Es así de sencillo; sin desperdicios y sin demasiada preparación.

Para tener éxito en la cocina moderna debe utilizar todas las herramientas que tiene, como recetas, técnicas, utensilios, etc., pero también y al mismo nivel las ayudas culinarias



4. De la preparación hasta tomar el pedido

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 su cocina y debe poder cumplir sus promesas ante los clientes. Debería asegurarse de que el equipo de la cocina está al corriente de toda la carta y sus platos.



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 su negocio son:

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

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

Utilice balanzas para medir los ingredientes y las raciones. Su receta debería ser siempre la base de su precio de venta. No es inusual servir a más de un 40%.



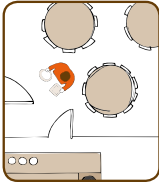
Paquete de herramientas

Plantilla para crear tarjetas de recetas



¿SABÍA QUÉ...
el 10% de los
desperdicios
alimentarios
proviene de los
platos que no se
acaban los
clientes?*

*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.



5. Raciones y desperdicio en el plato

Si un cliente pide pescado rebozado con patatas fritas, ¿cuántos gramos de pescado le servirá? Una ración 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 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.

Un ejemplo costoso sobre las raciones demasiado abundantes

Imagínese un producto que cuesta 20 euros al kilo (por ejemplo, el filete de cordero). Si sirve 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 vende una media de 25 platos al día, estamos hablando de un aumento de los costes en comida de casi 5.500 euros al año.

Una situación en la que gana por partida triple

Corregir el tamaño de sus raciones puede parecerle 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 crea 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 pueda 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.



Vender la solución

Ofrecer a los clientes la posibilidad de controlar cuánto quieren comer es una manera perfecta de empezar a reducir sus desperdicios. Sus camareros deben entender totalmente las ventajas de la oferta tanto para el negocio como para el cliente. Forme a su personal para vender las ventajas de que un cliente escoja el tamaño de su ración 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 su personal. Controlar los desperdicios en el plato es una muy buena forma de comprometer a su personal de cocina y camareros 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 raciones.



Paquete de herramientas

Herramienta de control de desperdicios en el plato

Póster sobre las raciones

Consejos sobre los desperdicios en el plato y las raciones

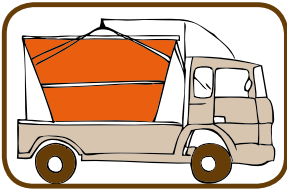
- Utilice cucharas/cucharones estándar con un volumen fijo para racionar los platos. Cada plato debería tener su propia cuchara para asegurar que exista una coherencia entre las raciones
- Conciencie al personal sobre los desperdicios. Cuénteles el coste real que tienen para el negocio y los efectos negativos para el medio ambiente. También debería premiar al empleado con la mejor solución para evitar desperdicios del mes, del trimestre o del año
- Ofrezca raciones mucho más pequeñas para los niños. No hace falta ofrecerles una carta aparte, sino un plato más pequeño
- Comemos por los ojos. Presente la comida de manera creativa para reducir la cantidad servida y los desperdicios potenciales. Las cocinas suelen ofrecer grandes raciones para atraer a la clientela y ofrecer valor. Desgraciadamente, tenemos los ojos más grandes que los estómagos, y no nos podemos acabar los platos. Cortar la carne en vez de servir losas, servir dos filetes de pescado rebozado en vez de un pescado grande son solo dos ejemplos de cómo se le puede considerar un restaurante en el que se ofrece valor y raciones generosas. En estos casos, mantiene a un cliente feliz pero evita desperdicios en los platos
- Coloque 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. Quizá piensen que de esta manera los clientes glotones abusarán de la comida, pero miren cuántos restaurantes ofrecen refrescos sin límite y verán el éxito que puede tener esta iniciativa



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 fuera 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. Fijese en cómo le devuelven los platos y las raciones, y asegúrese de que el equipo principal mantiene informada a la cocina sobre quiénes son los clientes. ¡Una supermodelo comerá menos que un equipo de rugby!



6. 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 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 desperdicios de manera selectiva, si el sistema logístico lo permite. Algunos gobiernos lo potencian con subvenciones y otras ayudas. En España, no se recibe ningún apoyo. Existen maneras de obtener algo a cambio de sus desperdicios. La grasa y el aceite usados se pueden vender a empresas de procesamiento que utilizan este desperdicio para el pienso del ganado.



Paquete de herramientas

Póster sobre la eliminación de desperdicios
Auditoría de desperdicios

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 puede intercambiar por un descuento en la carne ecológica. ¡También es una historia de venta genial para contar a sus 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
- Intente usar contenedores de almacenaje reutilizables con tapas herméticas en vez de bolsas de basura que es caro. De este modo, también podrá reducir su recogida de basura
- Muchos productos delicatosen se presentan en tarros buenos de plástico o incluso vidrio. Guárdelos y recíclelos 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
- Haga que sus desperdicios se utilicen como digestión anaeróbica o compostación, en vez de mandarlos al vertedero. De este modo, puede ahorrar dinero si tiene que pagar impuestos por utilizar el vertedero



Chris dice...

El reciclaje comercial siempre representa un coste para el negocio, y por ello debe comprometerse con la causa y hacer algo al respecto. Y la mejor manera es evitando la creación de desperdicios desde un principio.

Muchos ayuntamientos de las zonas céntricas cobran por saco. Considere la posibilidad de tener un pequeño compactador que tendría pagado a los pocos meses por haber reducido la cantidad de sacos utilizados. Recuerde que se paga por volumen, no peso.

Los desperdicios se pueden crear a lo largo de la cadena alimentaria, pero el restaurante es el usuario final y suele ser el que se queda con el gran coste de la eliminación. Trabaje con sus proveedores para minimizar el embalaje. Si manda la furgoneta de reparto de vuelta con las cajas y el embalaje indeseado, pronto entenderán lo que quiere al otro lado de la cadena... Nadie quiere tener el coste de la eliminación, así que si devuelve el embalaje de nuevo al otro lado de la cadena de suministro, harán algo al respecto.



*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.



Equipo culinario de Unilever Food Solutions España.



MAIZENA



Unilever España, S.A. Avda. Diagonal, 569. 08029 Barcelona (Spain)

www.unileverfoodsolutions.es

 902 101 543