

# Apetito

La revista para hoteles y restaurantes

## EL BULLI

*y su historia*

Conozca cómo nació y se desarrolló este restaurante catalogado como el mejor del mundo.

**Pequeños hoteles dominan mercado P.50**

**Especial de limpieza P.52**

**Apetito en el NRA SHOW P.36**

**José Maroto pionero del Food Service P.48**

Junio - Julio 2008 • No. 64 Año 10. • \$1.500

[www.apetitoenlinea.com](http://www.apetitoenlinea.com)



Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N°130



El World Trade Center Miami presenta

# Alimentos y Bebidas de las Américas Feria y Conferencia

24-26 de septiembre de 2008  
Miami Beach, Florida EUA

- Visite el Pabellón de EUA Destacando Especialidades de todas las Regiones de los EEUU
- Productos Exhibidos en +15 Pabellones Internacionales
- Conozca a más de 300 Expositores de 31 países
- Seleccione a Proveedores de más de 5.000 Productos Producidos Globalmente
- Explore las Características Especiales de la Feria: Exhibición de Nuevos Productos, Premios Alimentos y Bebidas de las Américas, Seminarios Educativos
- Presencie la IV Competencia de Chefs de las Américas
- Establezca contactos con más de 5.000 de sus Homólogos en la Industria



Código Especial de Inscripción Prioritaria: **RAP**



WORLD TRADE CENTER MIAMI

¡Inscríbese Ahora!

Contacto: 305-871-7910 o [afb@worldtrade.org](mailto:afb@worldtrade.org) para más información



Le damos una mano al ambiente, y la otra a nuestros clientes.



En *Belca* le ofrecemos la línea completa de productos de limpieza y cuidado personal, desarrollados pensando en las necesidades de nuestros clientes y el bienestar de nuestro planeta.



Compruébelo en [www.belcacr.com](http://www.belcacr.com)  
Teléfono: (506) 2293-4075 Fax: (506) 2239-0147



Shirley Ugalde Méndez  
shirley.ugalde@eka.net

## ¿Propina para robots?

Michael Mack, empresario alemán, diseñó un restaurante "robot" completamente automatizado que elimina la necesidad de usar meseros. El sitio está provisto de largos rieles de metal que atraviesan el lugar. La comida es preparada en la cocina a partir de ingredientes frescos por un chef humano y al estar lista se pone en una vasija con ruedas sobre los rieles junto con una etiqueta de color que coincide con la mesa del pedido. Los clientes usan un televisor con pantalla táctil para consultar el menú y hacer sus pedidos, e incluso pueden usar los computadores para enviar correo electrónico mientras esperan su orden. El dueño del restaurante admite que ahorra en mano de obra, sin embargo el lugar cuenta con guías para enseñar el uso del sistema.

Por su ingenio, resulta atractivo, casi tentador sentarse en ese salón que puedo imaginar con la más moderna decoración.

De repente la idea de Mack nos puede parecer una simple curiosidad, sin embargo reflexionando sobre este nuevo intento de sustituir al ser humano por un robot, aunque suene lejana a nuestra realidad, no me sorprende que llegue a convertirse en la norma más que la excepción, y como todo trae ventajas y desventajas.

Es posible que en el futuro extrañemos a esos meseros amables, que además de preguntar si todo está en orden, se preocupan por explicar qué hierbas trae el té que me sirven, o el terroir del vino que elegimos, y por qué no un comentario casual sobre la lluvia que espantó a la mitad de comensales.

Extrañaremos a esos meseros que sí se ganan su propina. Y me refiero a la que se deja con gusto, luego de pasar un buen rato, no a la que se cobra en la factura.

Lo malo es que sin que lleguen todavía los robots, en muchas ocasiones ya he extrañado a los buenos meseros.

Espero encontrarlos en Exphore, aprovechando una vez más la oportunidad para actualizarse con los nuevos productos y servicios, y reforzando su relación con los proveedores, para hacer más eficientes sus negocios.



### Presidente

Karl Hempel Nanne  
karl.hempel@eka.net

### directora general

Michelle Goddard  
michelle.goddard@eka.net

### director editorial

Hugo Ulate Sandoval  
hugo.ulate@eka.net

### editora

Shirley Ugalde  
shirley.ugalde@eka.net

### asesor comercial

Guillermo Rodríguez S.  
guillermo.rodriguez@eka.net

Tel: 8383-1651

8997-1651

### subdirectora editorial

Shirley Ugalde  
shirley.ugalde@eka.net

### directora arte

Nuria Mesalles J.  
nuria.mesalles@eka.net

### diagramación

Irania Salazar Solís  
Erick Alvarado Rojas

### fotografía portada

Cortesía El Bulli

### directora eventos

Carolina Martén  
carolina.marten@eka.net

### circulación

Melanie Töbe ext. 134  
melanie.toebe@eka.net

Yariela Duarte ext. 152  
yariela.duarte@eka.net

### colaboradores

Leticia Vindas

**Apetito**  
La revista para hoteles y restaurantes

Tel.: 2520-0070 Fax: 2520-0047  
Apartado 11406-1000  
San José, Costa Rica

[www.apetitoenlinea.com](http://www.apetitoenlinea.com)

**Suscríbase gratis**

Ingrese sus datos en  
[www.apetitoenlinea.com](http://www.apetitoenlinea.com) ó  
llámenos al Tel.: 2520-0070 ext.124

## LA DECISION ES FACIL



## UNA SERVILLETA A LA VEZ...

- Higiénico, evita la contaminación cruzada. El cliente toca sólo la servilleta que utiliza.
- Dispensa las servilletas de una en una, asegurándose que los clientes usen pocas servilletas.
- Capacidad para 900 servilletas que evita la continua recarga.
- Permite colocar publicidad de su negocio.

**Xpressnap**



Es portátil. Se puede colocar sobre una mesa o adherido a la pared.

líneaSCA  
800-737-8424  
COSTA RICA



Karl Hempel  
karl.hempel@eka.net

## Aprovechar oportunidades

Si en las organizaciones lo natural es que tiendan a la ineficiencia, la fricción y el descontento, entonces los jefes deben trabajar para contrarrestar estas tendencias y lograr que su equipo trabaje ordenado, rápido y con buen ánimo.

En que actividad puede ser más importante lograr obtener un equipo armonioso, eficiente y feliz que en el negocio de la hospitalidad, en el que cada contacto con un cliente, cada palabra, cada expresión y cada email, representa una oportunidad para lograr una carga positiva o drenar la experiencia.

Nosotros hemos trabajado fuerte para que EXPHORE, Expo Hoteles y Restaurantes sea lo mejor para todos. La emoción ya se siente, la gente espera el momento para conversar con colegas, ver nuevos productos y reforzar las relaciones personales, cada vez más valiosas en el mundo real que compite con el virtual.

Espero que disfruten esta edición y como siempre, quedo a la espera de sus comentarios.

**Karl Hempel**  
Director

## 12 Aperitivos

### Ferias

#### 36 NRA Show

La feria que cada año, organiza la Asociación Nacional de Restaurantes de Estados Unidos

**40 Expovino:** orígenes de la viticultura francesa y variedades del nuevo mundo.

### Gastronomía

#### 42 Chef del mes

¿Cómo nació y se desarrolló el restaurante catalogado como el mejor del mundo?

#### 48 Personaje:

José Maroto pionero del Food Service.

### Hotelería

**50 Pequeños hoteles** dominan mercado en Centroamérica

## Especial de limpieza

#### 52 La lección de una princesa

**56 Kimberly Clark** reactivó su programa de lavado de manos

**57 Dispensadores de jabón:** ¿imanas de bacterias?

#### 58 Catálogo de productos

### Capacitación

**64 El Hielo:** Consejos para evitar su contaminación

## De Compras

#### 65 Distribuidora Espresso:

Un buen café se logra con una excelente máquina

#### 66 Cervecería:

Restaurante La Patagonia

#### 67 Refrigeración Omega:

Tecnología mundial con talento local

#### 68 Equipos Solano:

#### 69 Café Britt:

Un esfuerzo por ir más allá

#### 70 Epson:

 Soluciones integrales

## 72 Ingredientes

## 73 Directorio

## 74 Sobremesa

**¿Están los proveedores en capacidad de atender el crecimiento del sector?**



José Maroto, gerente general de Mayca Food Service



**RAZONES PARA SER SU MEJOR ELECCION**

Ponemos la solución en sus manos, ya que recorreremos todo el país.

Contamos con representantes de ventas especializados en su segmento de Mercado.

Mantenemos una renovación permanente de nuestra cartera de productos.



Nuestros técnicos en Bakery optimizan los productos y recursos de su negocio.



Por esto y más somos su Solución Integral.

Llámenos y asegure el crecimiento de su negocio.

TEL 2209-05-00, fax 2293-23-26

Visite nuestro sitio web: [www.mayca.com](http://www.mayca.com)

**A**  
 Abel Atuan, de Hobart 37  
 Academia ARCAM 12  
 ACOPROT 25  
 Adrián Goldgewicht, Gte. Gral. de Tips 38  
 Adrián Soto, Administrador 32  
 A & D Weighing (AND) 36  
 Alain Chapel 44  
 Alfredo Cáceres, fundador de Belca 48  
 Alfredo Echeverría Consultor Hotelero y Gastronómico 20, 66  
 Allan Vargas, pdte. de Home and Hotel Supply Group 36  
 Altea Design 17  
 Álvaro González, Gte. Gral. Equipos AB 37  
 Amy Garrard, Mercadeo de TableCraft 38  
 Amy Passafaro de Bon Chef 36  
 Ana Ingrid Sibaja, de Bake & Cook 36  
 Ana Maritza Rojas, de Com. Capresso 37  
 Andrea Azofeifa, Marketing Activator de Kimberly Clark 56  
 Andrew Lazar, de Update Internacional 38  
 Antonio Estevez de Vollrath Co 39  
 Archys 48  
 Armortec 24  
 Aromas para el Alma 72  
 Arturo Ramos, de Electrofrío 36  
 Asociación Ecogastronómica Slow Food 13

**B**  
 Bacchus 13  
 Bearcom 22  
 Belca 62  
 Belca Foodservice 72  
 Betsy Hooper de Micros Sistemas 39

**C**  
 Café Britt 69  
 Cala Luna 23  
 Cámara Nac. de Turismo, CANATUR 28  
 Carlos Benfeldt, de TableCraft 38  
 Carlos Castiñeira, Gte. Gral. 35  
 Carlos Castiñeira, Gte. Gral., Tintos y Blancos 68  
 Carlos Ricardo Benavides, 30  
 Carlos Ugalde, Gte. Gral. Epsos Costa Rica 70  
 Caroma 16  
 Casona del Cerdo 56  
 Cervecería Costa Rica 20  
 Charles P. Gerba, Microbiólogo de la Universidad de Arizona 57  
 Chirstian Charpentier, Comercial Capresso 37  
 Christopher Chamaud de Jura 37  
 Cinta Azul 16  
 Claudio Finazzo de Ander One Umbrella 39  
 Club Campestre Montes de Oro 10  
 Club Unión 66  
 Colleen Priest, gerente regional de Vita Mix 38  
 Comercial Tayu S.A. 72  
 Constenla 16  
 Coopeleche 16  
 Corporación CEK 61  
 Corporación Monteverde 72  
 Cosey 24  
 Cristina Mistrí, de Ander One Umbrella 39  
 C.R Medical Response 21

**D**  
 Darrell Thomas, Chef Ejecutivo 12  
 Dilarce 60  
 Distribuidora Alpiste 10  
 Distribuidora Ancla 24  
 Donna Lund, coordinadora de ventas internacionales de Cavendish 36  
 Dos Pinos 16  
 Douglas Salas Araya, Gte. de Operaciones 21

**E**  
 Ecolab S.A. 58  
 Edgar Álvarez 12  
 Edgar Álvarez, Chef Ejecutivo Hotel Ramada Plaza 12  
 Eduardo Corrales, gerente general 68  
 Eduardo Von Chong, Update Internacional 38  
 Eduardo Yamuni, Gte. de ventas de Bejos Yamuni e Hijos 74  
 Elaine White, propietaria de Tea Land 14  
 Equipos Nieto 60  
 Equipos para restaurantes y hoteles S.A 68  
 Eric Koberg 24  
 Eugenia Chacón 32  
 Eugenia Elizondo G. 10

**F**  
 Euromobilia 17  
 Eve Hou, Chief Executive Officer de GET Enterprises Inc. 38

**F**  
 FAICO 20  
 Federación Centroamericana de Pequeños Hoteles 50  
 Federico Madrigal, Gte. Gral. de Prolim S.A. 57  
 Fermí Puig 44  
 Fernando Sánchez, gerente técnico 24  
 Ferran Adrià, co propietario El Bulli 42  
 Ferva del Norte S.A 58  
 Florex 59  
 Francis Ávila, del departamento de ventas 67  
 Francisco Rodríguez, co propietarios de Bake & Cook 36

**G**  
 Gabriela Lucke, asistente comercial de Embajada de Estados Unidos en Costa Rica 37  
 Gastón Michaud, Director de Ventas de Decks and Docks 27  
 Geq Money 37  
 Gerardo Flores, de Vollrath Co 39  
 Gojo Industries of Akron 57  
 Gran Hotel Costa Rica 33  
 Guillermo Rodríguez, Asesor Comercial de Revista Apetito y Exphore, 36

**H**  
 Hampton Inn 23  
 Hans Schilling 42  
 Héctor Reyes, gerente de ventas para Centroamérica de Scotsman 38  
 heladerías Pops 68  
 Heladerías Pops 68  
 Hielo Mazú 16  
 Holtermann & Cía 72  
 Homecare de Costa Rica S.A. 58  
 hotel Bosque del Cabo 29  
 Hotel Grano de Oro 33  
 Hotels.com (www.hotels.com) 23  
 Hotel Villa Caletas 33  
 Hot Wire (www.hotwire.com) 23  
 Humberto Mora, gerente general de Jacamar 30  
 Humberto y Vicente Alpizar 67

**I**  
 Igor Sasso, Gte. Gral. de HomeCare de Costa Rica S.A 34  
 INA 12  
 Ingrid Navarro, propietaria de Macaral 33  
 Instituto Costarricense de Turismo 17

**J**  
 Jaime Valdéz 36  
 Jane Lemarie, propietaria del Hotel Inca Real 50  
 Jean-Louis Neichel 44  
 Jorge Ortiz Sojo, Chef Corporativo, Director de la Cadena Ichiban 54  
 José Maroto, Gte. Gral. Mayca Food Service 49  
 Juan Carlos Ángeles, Gerente Regional de Centroamérica de Hobart 37  
 Julián Zamora, Gerente General de los laboratorios Vida Stevia de Colombia 24  
 Juli Soler 44

**K**  
 Kevin Tuttle, de Astoria 36  
 KFC 48  
 Kimberly Clark 56, 61  
 Kimberly Clark Professional 62

**L**  
 La Canasterie 72  
 La Marzocco 65  
 La mère Charles 44  
 La Princesa Marina 52  
 Lemontrip 32  
 Lidia Sosa, asistente comercial de la Embajada de Estados Unidos en El Salvador 37  
 Luis Cuervo de Bon Chef 36  
 Luis Cuervo, de Bon Chef 39  
 Luis Diego Ramos de Electrofrío 36  
 Luis Marañón, presidente de CACORE 53  
 Luis Marañón, Presidente de la Cámara Costarricense de Restaurantes 15  
 Luis Sandoval, distribuidor en Cancún 39

**M**  
 Mall Paseo de las Flores en Heredia 35  
 Manrique Sánchez, Asesor Técnico de Interdinámica Energía 29  
 Marcel Khoury 66

**M**  
 Marcelo Soliba, socio de Neoclásico 33  
 María Bolaños, Directora Académica de la empresa Corazón Azul 54  
 María Luisa Ávila, Ministra de salud 15, 52  
 Marina Los Sueños 12  
 Maritza Von Chong, de Get Enterprises, 39  
 Marriott Internacional 19  
 Mauricio Cercone, Gte. Gral. de Distribuidora Espresso 65  
 Mayca 16  
 Meliá 66  
 Melissa Eduarte de Equipos AB 37  
 Michael Mack 4  
 Michel Guérard 44  
 Montecillos 16  
 Mr. Steam 26, 63  
 Murillo y Corrales 19

**N**  
 Neoclásico Antigüedades 33

**O**  
 oe Hernández, director de ventas de América Latina de Flavor Right 36  
 OET (Organización de Estudios Tropicales) 20  
 Olman Jiménez 17  
 Organización de Estados Americanos 50  
 Otto Müller 44

**P**  
 Panadería Musmanni 68  
 Paper Ink 32  
 Piero Schettino 13  
 Piero Schettino, Propietario de Bacchus 13  
 Pipasa 16  
 Pizza Hutt 32  
 Plaza Rubí 66  
 Pollo Rey 16  
 Priceline (www.priceline.com) 23  
 Prolim S.A 57

**R**  
 RadioShack 22  
 Randall Calderón 10  
 Randall Calderón, Asesor en vinos de Alpiste 41  
 Red Eco Turística Nacional 17  
 Red Nacional de Pequeños Hoteles de Costa Rica 50  
 Renta Camiones 16  
 Renzo Bolzoni, propietario del restaurante Sale e Pepe 15  
 Restaurante La Patagonia 66  
 Restaurantes AS 48  
 Ricardo Cedeño 26  
 Richard Brockmann 38  
 Roberto Molina, Barista Máster de Grao by Spoon 65

**S**  
 Sandra Puebla, gerente de área de H.D Sheldon & Company 37  
 San José Palacio 23  
 SCA Consumidor 63  
 Sigma Alimentos 16  
 Simbiosis Tours 17  
 Sociedad Norteamericana de Cáncer 15  
 Spoon 68  
 Stein Carlsen, gerente de producto 36  
 Stephen Dietrich, de Update Internacional 38  
 Supermercado CSU 68

**T**  
 TCBY 16  
 Terry Toth, Gte. de mercadeo de Scotsman 38  
 Tintos y Blancos 35, 68  
 TIPS S.A 61  
 Trip Advisor 23  
 Ty Caton, de Ty Caton Vineyards 38

**U**  
 Universidad de Minesota 48

**V**  
 Véronique Hannon  
 CORBE GOURMET S.A 40  
 Véronique Hannon, CORBE GOURMET S.A 40  
 Vincent Taddeo, Vicepresidente internacional de Cavendish 36

**W**  
 Wálder Domínguez, Gerente compras del Hotel Auroa Holiday Inn 74

**Y**  
 Yamil Ortega 22  
 York Thomas, propietario del hotel Cuna de Ángel 28



¡Descubre la aventura...



...vívela en EXPHORE!

"Su aliado indispensable, que ofrece soluciones de avanzada en salud, higiene y productividad que proveen un valor tangible cada día en cada lugar"



www.kcprofessional.com

Guatemala: (502) 7888-8100, El Salvador: (503) 2319-4551, Honduras: (504) 574-8966, Nicaragua: (505) 266-6330, Costa Rica: (506) 2298-3183, Panamá: (507) 360-0400.

# Cartas

Estimados señores: después de saludarlos, deseo agradecerles hacer notar mi hotel en su prestigiosa revista, en la edición número 63, en el ranking de hoteles centroamericanos. Me siento muy honrada por ello.

Les auguro muchos éxitos!

Atentamente,

**Florida Funes de Munguía**

Gerente General

HOTEL SAN MATEO

Colonia San Mateo, Calle Caracas #20H

San Salvador, El Salvador, C.A.

TEL:(503)22983825

www.hotelsanmateo.com <http://www.hotelsanmateo.com>

Les felicito por su revista y sus contenidos además de desearles éxitos en sus labores diarias, es por eso que deseo suscribirme a la revista *Apetito*. Temas que me interesan son: hotelería, administración, turismo, productos nuevos, recetas, noticias del sector, leyes y permisos capacitación, mercadeo, proveedores, reportajes de hoteles y restaurantes. la actividad de la empresa es hotel, restaurante u otros.

Gracias por su colaboración.

Eugenia Elizondo G.

Jefe de Compras

Club Campestre Montes de Oro

Miramar- Puntarenas.

## Aclaración

En la edición número 61, de diciembre-enero, se publicó una nota de Syrah Malbec en la página 18, donde se utilizó como fuente a Randall Calderón, de Distribuidora Alpiste. Aclaramos que las declaraciones consignadas, no corresponden a las brindadas por el señor Calderón. Ofrecemos disculpas por esta mal interpretación.

## Soluciones para sus proyectos hoteleros

**SM soluciones**  
Inmobiliarias y Hoteleras  
Una empresa del Grupo M



English spoken

Frigidaire SHARP CONAIR HOSPITALITY SONY GE LG Serta

línea blanca • muebles • aires acondicionados • audio • video

En **SM Soluciones** le ofrecemos variedad de equipos de alta calidad, la mejor asesoría, respaldo y servicio técnico en todo el país.



• Televisores **Hoteleros** de 32", 37" y 42" diseñados específicamente para el uso en hoteles que trabajan con los sistemas **Lodgnet** o de **OnCommand PPV**



### CONTACTO

Línea gratuita: 800-270-7070

Tels.: (506) 2437-4198 • (506) 2437-4210 / Fax: (506) 2437-4245  
Apdo. Postal: 1131-4050, Alajuela / e-mail: smsoluciones@grupom.net / www.smsoluciones.com

# Descubra la versatilidad y el valor de la Melamina y el Plástico



FUNCIONAL, MODERNO, ACCESIBLE Y ESTILOS DIVERTIDOS. PARA TI DE G.E.T.



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO PARA COSTA RICA



Teléfonos:  
Sabana: (506) 2 290-2449  
San Pedro: (506) 2 280-5857  
San José: (506) 2 221-9564  
Jacó: (506) 2 643-2878  
Liberia: (506) 2 667-0738

PARA INFORMACION U OBTENER NUESTRO CATALOGO 2008 COMUNICARSE A G.E.T. ENTEPRISES AL 713-467-9394 O VIA E-MAIL A GETINC@GET-MELAMINE.COM  
1515 W. SAM HOUSTON PKWY. N. | HOUSTON, TX 77043, USA | TEL. 713-467-9394 | FAX 713-467-9396 | WWW.GET-MELAMINE.COM

## ¿Cuál y por qué?

## ¿De cuál academia prefiere contratar personal?



**Edgar Álvarez,**  
**Chef Ejecutivo Hotel Ramada Plaza,**  
**Herradura**

"Para mí todavía están en primer lugar los graduados del INA, en segundo los de la Universidad Interamericana y de tercero los de la Academia ARCAM. Los del INA porque me dan una seguridad de que han pasado por un proceso más largo, y que vienen con bastante teoría, sin embargo, siempre que contrato a alguien, sin importar de cuál escuela vienen, les digo lo mismo, y es que tienen que pasar por un proceso de por lo menos dos años de práctica para que ese título sea válido, por más títulos que ganen, sin práctica no se pueden llamar cocineros".



**Darrell Thomas, Chef Ejecutivo**  
**Marina Los Sueños**

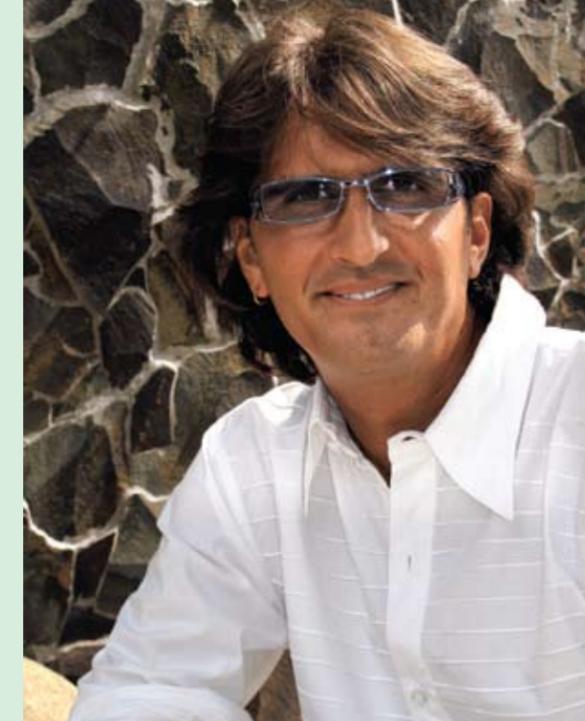
"Los niveles son similares. Lo que he notado es que ni los graduados del INA, ni los de la Universidad Interamericana vienen con experiencia de trabajo a la carta. Yo prefiero la gente que viene con ganas de trabajar y disposición a aprender. Me parece que en la Interamericana el curso práctico es más detallado que el del INA, pero sin importar donde se graduaron, deben entender que una vez que comiencen a trabajar necesitan mucha dedicación y disponibilidad".

**Vida Stevia Sweet**  
 Sustituto natural del azúcar  
 Sin calorías 100% natural  
 Producto recomendado para diabéticos  
 Úsalo en sus comidas y bebidas calientes o frías horneados, cereales ideal para combatir problemas de sobrepeso sabor agradable dulce y sin efectos secundarios  
 Obtenido de la planta de Stevia Rebaudiana

## Slow food: De cara a la vida acelerada

El trajín diario, mezclado con una alimentación poco saludable, produce que las personas descuiden su salud. Con el afán de hacerle frente a esta situación, nace la asociación ecogastronómica Slow Food. Sin ánimo de lucro, esta sociedad surge en 1986 en tierras italianas y hoy cuenta con al menos 80.000 miembros en diferentes partes del mundo. Su principal objetivo es impedir la desaparición de las tradiciones gastronómicas locales y combatir la falta de interés general por la nutrición, para lo que desarrollan programas de educación alimenticia y actúan en favor de la biodiversidad de cada país miembro. En Costa Rica algunos restaurantes

pertencen a esta filosofía, como lo es Bacchus, ubicado en Santa Ana, cuyo propietario es el presidente de la asociación que impulsó esta tendencia en el país, "la idea es generar crítica para sensibilizar a la población sobre el ritmo de vida que llevan", comentó Piero Schettino. Sin embargo, en el país la filosofía ecogastronómica se encuentra aún en pañales. Schettino afirmó que tuvieron algunos contra tiempos con el envío de las membresías desde Italia, por lo que actualmente la organización se encuentra congelada, pero quien desee más detalles, puede contactarse directamente con él al teléfono 2282-5441 o con Slow Food a través de su página web: [www.slowfood.com](http://www.slowfood.com)



Piero Schettino, Propietario de Bacchus, es el presidente de la Asociación de Slow Food.

NO SOLO HAY QUE VER MAS  
 HAY QUE VER  
*más claramente*

Con el crecimiento, surge la necesidad de tener una visión perfecta del negocio. **MICROS** le ayuda a mejorar su eficacia para satisfacer la demanda de sus clientes. Tener información en tiempo real y fácil de entender, es esencial para tener éxito en este mundo tan competitivo.

Lider Mundial en Sistemas para Hoteles y Restaurantes  
 Descubra el poder de **micros**

Sistemas Panamericanos, Costa Rica  
 Tel: 2253-0007 / Fax: 2225-4621  
[www.sispan.com](http://www.sispan.com) / Apdo. Postal 8367-1000  
 Correo Electrónico: [ventas@sispan.com](mailto:ventas@sispan.com)

**LA MARZOCCO**  
 HECHO A MANO EN FLORENCIA, ITALIA.

**Barista**  
**WBC GOLD SPONSOR**

Equipos de Calidad para Baristas Profesionales  
 Máquinas Espresso, molinos, accesorios y detergentes para su estación de preparación de café.

Distribuidora Espresso S.A.  
 De la esquina noroeste de la plaza 50 mts norte Paseo Belén, local #12.  
 San Antonio de Belén, Heredia  
 Tels: 2239.9289, 8347.2460, Tel/Fax: 2239.6932  
[mccercone@espresso.co.cr](mailto:mccercone@espresso.co.cr)

## En la tierra del té

Ya sea que el cliente quiera un vino, un café, o un té, éste debe ir acorde con el resto del menú, de lo contrario el consumidor se sentirá decepcionado.

En el tema de vinos como en el café, la gastronomía costarricense ha dado pasos importantes, tanto en la calidad y variedad, como en la capacitación del personal que ofrece estos productos.

En el caso del té, todavía existe poco conocimiento e información al respecto, no obstante se trata de toda una cultura, muy desarrollada en altos niveles de Europa y Estados Unidos.

Según comentó Elaine White, propietaria de Tea Land, empresa especializada en la importación y distribución de té gourmet y todos los accesorios necesarios para su consumo, más que una moda, el té es una costumbre, que poco a poco se va adoptando también en nuestro país, como parte de la influencia de otras culturas, y conforme se van conociendo sus beneficios en la salud.

Además de contar con el espacio para

que los consumidores disfruten de esta experiencia, Tea Land ofrece el producto a hoteles y restaurantes que deseen contar con un producto de alta calidad, con una variedad de más de 80 tipos de té, que van desde los verdes, negros, y mezclas de flores y frutas. Además, sabores por temporadas, como los frutales para preparar té frío, muy solicitado en verano.

White es una experta en tés, y asegura que conoce la procedencia de cada una de las marcas y líneas que distribuye, las cuales son todas tipo gourmet, producidas bajo los estándares de calidad exigidos por la Unión Europea, y Estados Unidos.

En cuanto a la selección de tés para incluir en el menú, White comentó que no se trata de escoger de forma antojadiza sabores a la ligera, y en ese sentido, Tea Land cuenta con capacitación para que la elección vaya acorde con lo que ofrece el restaurante.

"No nos limitamos a enviar una lista de productos para que el cliente escoja,



**Elaine White, propietaria de Tea Land "La diferencia entre un té gourmet y uno comercial, es la misma que existe entre un medallón de lomito y una torta de carne molida".**

sino que nos interesa que cada restaurante cuente con su propia selección de tés, para que tengan exclusividad, y esto va también de acuerdo con el tipo de menú. Además, ofrecemos capacitación para el personal, con los tés que escogen, para que puedan ofrecerlo con más propiedad, porque el cliente también quiere información, como por ejemplo saber de dónde procede el producto ó qué ingredientes contiene".

**Si desea más información sobre los productos y servicios de Tea Land, puede contactarlos al teléfono 2291-07 96.**

## Salud pública sobre el negocio

El incremento de casos de asma y de otras enfermedades producidas por el humo del cigarro son las principales razones por las que María Luisa Ávila, ministra de salud, desea aprobar un decreto que limitaría las zonas de fumado en sitios públicos, como restaurantes.

Las enfermedades producidas por el fumado han venido en aumento en el país, reafirmó Ávila, por lo que, aunque

sabe que quizá el decreto impacte sobre los negocios, "hablamos de mejorar la calidad de vida la población".

Por su parte, Luis Marañón, Presidente de la Cámara Costarricense de Restaurantes, CACORE, se manifestó en contra de esta iniciativa, por el impacto económico que de aprobarse, tendría en los negocios. "Hay una ley que dice claramente que en sitios públicos debe haber zonas de fumado y no fumado, de aprobarse estaríamos frente a la ilegalización de fumado".

Ávila, asegura que el decreto no pretende ilegalizar el fumado, pero si respetar el espacio de los no fumadores. La ministra espera que entre los meses de mayo y junio la Asamblea Legislativa ratifique el Convenio Marco para el Control del Tabaco (CMCT), pero además desea fortalecer la normativa a través de este decreto. Éste confinaría las zonas de fumado a un

cuarto cerrado con extractor. "No queremos irrespetar los derechos del que fuma, sino proteger a los que no fuman", amplió la ministra.

No obstante, la ministra confirmó que un estudio de la Sociedad Norteamericana de Cáncer reveló que en varios restaurantes de Estados Unidos, tras pasar un decreto similar a este, las ventas aumentaron, pues se eliminó el problema de la clientela a la que le molesta el humo en su comida.

Renzo Bolzoni, propietario del restaurante Sale e Pepe, opinó que, aunque quizá el decreto produzca cierta baja en la población fumadora, lo mejor sería evitar el humo en lugares públicos, principalmente por respeto a los niños y a quienes no les agrada. "Yo soy fumador, pero considero que el país debe ponerse al día con la legislación internacional".

Ávila agregó que aún están en consulta pública a los distintos sectores que se verían involucrados, pero esperaría la aprobación del documento en los próximos meses.



**Básculas A&D**  
para porciones, ideales para su cocina  
**100% higiénicas**

ROMA  
1978 30 ANIVERSARIO 2008  
Innovación sin límites

REPRESENTACIONES ROMA, S. A.  
Tel. (506) 2224-9491 • Fax. (506) 2225-9228  
info@reproma.com

**ELECTROFRIO**  
Somos equipo para su negocio!

100% CALIDAD Y RESPALDO  
Crédito • Garantía • Servicio  
Repuestos • Mantenimiento

**FOGEL**

• Tel: 2244-5530 • www.electrofriocr.com  
Santo Domingo de Heredia, de la Cruz Roja  
100 mts. oeste, y 100 mts. norte.

**A.D.L. Seafoods**

Productos del mar con la calidad y el servicio que hacen la diferencia.

**A.D.L. Seafoods**  
Teléfono: 2 228-1898 • Fax: 2 289-2674

**CAROMA S.A.**  
DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS  
Teléfono: 2 240-4242 / 2 240-2424 • Fax: 2 240-6263 • Tibás, Costa Rica

**JOPCO**  
Artículos para hoteles y restaurantes

Distribuidores de artículos para hoteles y restaurantes  
Tels. (506) 2215-3545 • 2213-7624  
jopco@raesa.co.cr • Guachipelin, Escazú.

JOHNSON-ROSE CORP. *Crisa* AMERICAN DRY WARING  
Alcañal Hilacost *Barabara* AMERICAN RANGE

## ¡Consérvelos fríos!

Mientras que para los chefs su preocupación es mantener los platos calientes, por el contrario hay otro sector gastronómico en el que gana el alimento más frío.

Cuando se trata de entregas de carnes crudas o helados, por ejemplo, se necesita mantener el producto en condiciones refrigerantes para conservar sus propiedades y evitar su descomposición.

La empresa Transclima ofrece equipos de refrigeración para unidades de transporte. Estas unidades están diseñadas para ser instaladas dentro de un camión o remolque y garanti-

zan que la temperatura a la que ingresó el producto se mantenga hasta el momento de la entrega al cliente final.

Entre los modelos que se distribuyen existen el de velocidad variable, que está diseñado para camionetas y cajas de camiones mayores a 20 pies de longitud; la unidad diesel funciona para camiones más grandes de entre 12 a 28 pies de longitud; por su parte el multi temperatura permite un transporte bajo un control separado de refrigeración, y la Unidad de Potencia Auxiliar (APU) proporciona aire acondicio-

nado para el camarote y precalienta el motor en climas fríos.

Estos sistemas permiten mantener una temperatura constante a través de su sistema "pulldown".

Las empresas avícolas, de embutidos, food service, hielo y helados son algunas de las que pueden encontrar utilidad en estos productos. Entre los clientes de Transclima están Pipasa, Cinta Azul, Mayca, Renta Camiones, Montecillos, Dos Pinos, Pollo Rey, Caroma, Constenla, Hielo Mazú, Coopeleche, Sigma Alimentos, TCBY, entre otros.



## La silla de un fantasma

Se le conoce con el nombre de Louis Ghost y es uno de los más grandes ejemplares del diseño en la actualidad, además de ser reconocida como la silla más vendida del mundo.

Este diseño es propio del renacimiento de la época Luis XV, posteriormente este fue retomado por el reconocido diseñador de fama internacional Philippe Stark creándola como "El fantasma de Luis", en la cual se ve reinterpretado el estilo barroco por excelencia; sin embargo se da

una variación en el material utilizando poli carbonato transparente creando un eclecticismo de la misma.

La silla Louis Ghost pertenece a la gama de productos de la reconocida empresa Italiana Kartell, la cual se encuentra a la vanguardia en lo referente a tendencias en el campo del diseño.

En Costa Rica, "El fantasma de Luis", se puede adquirir exclusivamente en las tiendas Altea Design y Euromobilia.



## Chocolate con mucho cacao

El turismo rural en Costa Rica está tomando cada vez más auge, tanto entre turistas nacionales como internacionales. Se trata de un proyecto impulsado por el Instituto Costarricense de Turismo, ICT, que apoya a la Red Eco Turística Nacional, la cual agrupa a 19 cooperativas, dedicadas al turismo regional.

El propósito es promover un turismo comunitario, en donde el ingreso quede en manos de locales.



Olman Jiménez, del departamento de ventas nacionales de Symbiosis Tours, muestra un "molinillo", utilizado tradicionalmente en zonas rurales para preparar chocolate. Asegura que una de las características del turismo regional es que promueve la enseñanza de las diferentes tradiciones de las comunidades. Nuestro país tiene mucho que mostrar, tanto al turista local como al internacional.

**POS Software**  
AMIGABLE, ACCESIBLE Y COMPLETO EN LA ADMINISTRACION DE SU RESTAURANTE

**SG & SISTEMAS**  
**ALDELO**

San José: 2290-1970  
Guanacaste: 2670-1758

- Manejo de Operaciones de caja.
- Manejo de Inventarios.
- Control y precisión.

ventas@sygsistemas.com      www.sygsistemas.com

**TECNOLOGIA MUNDIAL CON TALENTO LOCAL**

**OMEGA**  
Refrigeración

25 AÑOS DE EXPERIENCIA EN

- \*EQUIPOS DE FRIO
- \*EQUIPOS DE CALOR
- \*REPUESTOS
- \*SOPORTE TECNICO

**25 AÑOS**

Visite nuestra sala de exhibición permanente en Brasil de Santa Ana del Cruce de Piedades por pista. 400 mts Oeste  
Teléfonos 2203-3191 // 2282-9086. Fax: 2282-7770 // 2203-0506  
www.refrigeracionomega.com

# Trapiche Extra Brut : Entre los 10 mejores del mundo

Trapiche Extra Brut fue elegido entre los 10 mejores vinos espumantes del mundo, junto a los renombrados champagne franceses, en el marco del prestigioso concurso internacional "Effervescents du monde". Además, se hizo acreedor de la única Medalla de Oro para la categoría Argentina. En esta quinta confrontación de los mejores espumantes del mundo, realizada en noviembre pasado, en la ciudad francesa de Dijon, Borgoña, participaron 24 países con 408 muestras y un Jurado internacional conformado por 60 expertos. Después de dos jornadas de trabajo, los jurados entregaron 136 medallas: 34 de oro y 102 de Plata.

La degustación se llevó a cabo conforme al reglamento Internacional de la OIV y aplicando estrictamente las normas de Calidad ISO 9002. Desde su creación, la ambición de los organizadores de "Effervescents du monde", ha sido promover e intensificar la calidad de los vinos espumantes del mundo, entregando anualmente medallas que traducen los conceptos fundadores de este concurso: Diversidad, Calidad y Rigor. Trapiche Extra Brut es elaborado con uvas 70% Chardonnay, 20% Semillon y 10% Malbec. La presencia del Malbec, además de otorgarle un agradable volumen en boca le da un estilo característico y típico de Argentina.



## Marriott apuesta al crecimiento

Marriott Internacional planea añadir más de 140 hoteles y resorts fuera de Estados Unidos y Canadá, lo que representa más de 34,000 habitaciones en 43 países en los próximos cuatro años. La expansión internacional está siendo impulsada por una clase media mundial en crecimiento y la mayor confianza de los consumidores junto con el deseo de satisfacer gustos e intereses individuales. Con esto se espera que Marriott International administre o franquicie fuera de Estados Unidos y Canadá cerca de 500 hoteles y brinde una opción de aproximadamente 126,000 habitaciones para el año 2011. Dentro de esta expansión se encuentran las marcas de hoteles de Marriott International en los segmentos de lujo, mercado medio y viajes de larga estancia, con la concentración más grande de aperturas en el corto plazo en China, India, Tailandia y los Emiratos Árabes Unidos. Fuente: latinpressinc.com



Los purificadores se encuentran disponibles en varias presentaciones, como el dispensador de agua, uno pequeño para uso más personal, y uno en forma de bandeja, para desinfectar frutas y verduras.

## Purificadores de agua

La empresa Murillo y Corrales ofrece una alternativa para el consumo de agua limpia. Se trata de los sistemas de purificación y esterilización de agua elaborados con arcilla roja, cerámica porosa, carbón activo vegetal de cáscara de coco y plata coloidal. Estos purificadores, utilizados desde hace más de 45 años en varios países de Europa, eliminan el cloro, agro tóxicos, y microorganismos del agua por medio de un proceso natural. Además, no necesitan electricidad ni estar conectados a la tubería. Cuentan con certificaciones internacionales de calidad de laboratorios europeos de control de agua. Para más información sobre estos productos, puede contactarlos al teléfono 2433 99 42.



### BACCO

partes & repuestos

#### Repuestos Originales para Equipos Hoteleros

- Café Expreso
- Cocinas
- Rebanadoras
- Granizadoras
- Lavavajillas
- Refresqueras
- Lavadoras
- Refrigeración
- Maquinas para Hielo, etc.



220 Sur Palí Pavas, San José  
Tel (+506) 2220 0011 Fax (+506) 2232 7981  
E-mail: info@bacco.co.cr Website: www.bacco.co.cr

# FLOREX

A&C

## ¡ Todo NATURALMENTE LIMPIO !



**Producto químico de limpieza, biodegradable y amigable para el ambiente**

**Productos concentrados fáciles de diluir**

**Productos en tableta para diluir mediante tecnología patentada**

**Programa integral de limpieza verde: químicos, equipo, asesoría y tecnología a su servicio**

www.florexcr.com Tel: (506) 2447-3240 Fax: (506) 2447-3248

### IMESA SISTEMAS S.A.



**HENNY PENNY**  
Global Foodservice Solutions

- Freidoras eléctricas y a Gas
- Exhibidores de Alimentos
- Rostizadores
- Empanizadores

- Puntos de venta
- Hardware & Software



**PixelPoint**  
Simply Better POS.

- Sistemas de Comunicación





**BUNN**

- Equipo de cafetería
- Percoladores
- Molinos



**TAYLOR**

- Cocteles, batidos, conos, sundays, granizados

Distribuido por IMESA SISTEMAS S.A. Tel (506) 2272 7536 Fax (506) 2272 7583 info@imesasistemas.com

# Cerveza y Buena Mesa viajó a Isla del Coco

El programa Cerveza y Buena Mesa impulsado por Cervecería Costa Rica, como parte de su estrategia para agregarle valor a la degustación de cerveza y su maridaje con platos de la buena mesa, formó parte del programa que la OET (Organización de Estudios Tropicales) y FAICO (Fundación de Amigos de La Isla del Coco) prepararon con motivo del BIO Curso que se llevó a cabo en la Isla del Coco del 26 de abril al 3 de mayo. Más de 85 participantes del curso disfrutaron del programa que incluyó charlas científicas, recorridos por la isla, kayaking y snorkeling. Además de las actividades relacionadas con el tema de la isla y sus tesoros, el compositor y pianista Manuel Obregón ofreció dos conciertos que complementaron el programa. La actividad de Cerveza y Buena mesa fue conducida por Alfredo Echeverría, consultor hotelero y asesor de la

Cervecería Costa Rica para el programa. Se degustaron 4 cervezas siguiendo la exitosa dinámica que invita a los comensales a degustar al mismo tiempo las cuatro cervezas frente a diferentes platos que literalmente desfilan frente a las cervezas para que cada participante emita un criterio de cuál efecto ejerce cada cerveza con cada uno de los platos que se degustan.

**A los participantes se les explicaron los tres parámetros sobre los que se basa la experiencia y estos son los de "cortar", "complementar" y "contrastar", de esa manera la experiencia enriqueció a nuevos paladares en el sitio menos esperado.**



Super Apetito

Consejos de colegas para un excelente servicio

“Si hablo de seguridad en la cocina lo más importante es la prevención. En la mayoría de cocinas de restaurantes el piso permanece mojado, el personal de cocina porta cuchillos y objetos calientes, y esto combinado con pisos mojados, se convierte en una bomba de tiempo, por lo que se recomienda utilizar antideslizantes de hule.

Es de suma importancia capacitar al personal en primeros auxilios, que dominen términos y procedimientos básicos, como el control de sangrados, inmovilización de fracturas, detectar problemas médicos, etc. Importante tener a mano número de emergencia”.

**Douglas Salas Araya**  
Gerente de Operaciones  
C.R Medical Response

## ¿Cómo prevenir emergencias?

C.R Medical Response es una empresa especializada en turismo médico, con más de 12 años en el mercado, atendiendo hoteles, tour operadores, entre otros.

Para conocer más detalle sobre sus servicios, puede contactarlos al 2286 18 18.



## Seguridad es nuestra clave

COSEY, empresa líder en el suministro de cajas fuertes, cajas de seguridad y cerraduras electrónicas para hotel.



- Cajas certificadas resistentes al robo.
- Cajas fuertes
- Cerraduras antiasalto y antisequestro
- Archivos y puertas de seguridad
- CCTV
- Esclusas Antiasalto
- Entidades financieras
- Joyerías
- Supermercados y gasolineras
- Hoteles y casinos
- Profesionales



SEYMA® Seyma - marca registrada única en latinoamérica certificada a nivel europeo y norteamericano.

Ventas Costa Rica y Centroamérica.  
Tel. 2231-0836, fax. 2296-4831  
Pavas, de alimentos Jack 175 mts. oeste.  
E-mail: coseycr@amnet.co.cr  
Web: www.coseycr.com

Soporte Técnico Especializado las 24 Horas



## Equipos para Hoteles y Restaurantes



Equipo para Higiene y Limpieza • Utensilios y Accesorios de Cocina • Equipos de Refrigeración • Equipos de Cocción • Servicio de Buffet • Cubertería • Cristalería • Vajilla

Tips Sabana De Canal 7, 50 mts sur y 50 oeste, carretera Pavas Tel: 2290 - 2449 / Fax: 2231 - 6042	Tips San Pedro 75 mts oeste del Mas X Menos Telefax: 2280 - 5857	Tips Guanacaste Centro Comercial Do It Center Telefax: 2667 - 0738	Tips Jacó 350 mts este de la Municipalidad de Jacó Tel: 2643 - 2818 / Fax: 2643 - 0163	Tips San José Avenida 2 Contiguo al Gallito Tel: 2221 - 9564 / Fax: 2221 - 3964
---	--	--	--	---

Visítenos: [www.tipscr.com](http://www.tipscr.com)      Contáctenos: [ventas@tipscr.com](mailto:ventas@tipscr.com) • [servicioalcliente@tipscr.com](mailto:servicioalcliente@tipscr.com)

## Base, ¿me escuchan?

La seguridad de su negocio es un pilar para el éxito del mismo. Parte del buen funcionamiento de esta área es dotar al personal encargado de los instrumentos necesarios para realizar de la mejor manera su labor. Los oficiales y/o guardas de seguridad requieren de comunicación continua y sin cortes para controlar el mayor rango posible de su local u hotel. Para ello, en el país se ofrecen varias opciones de radiocomunicadores.

RadioShack ofrece dos modelos de comunicadores, mejor conocidos como walki talki, marca Motorola y Radio Shack. Se venden en pares, son de baterías recargables e incluyen un manos libres. Cuentan con 22 canales centrales y varios subcanales de seguridad. Pese a que en la etiqueta de los aparatos se especifica un alcance de entre 18 y 25 millas, de acuerdo al modelo, Yamil Ortega,

vendedor de la sucursal de Moravia, aclaró que en lugares de mucha congestión la señal disminuye, por lo que el alcance real rondaría los 2,5km – 3km.

Por su parte, la empresa Bearcom ofrece el modelo de radio DTR620 que, al ser digital, hace la comunica-

ción completamente privada, pues no requiere de una frecuencia modulada para su funcionamiento. Funciona con batería de níquel-litio y cuenta con su propio cargador y antena. Se venden por unidades y ofrecen una cobertura de 3km.



## Publicidad mundial

Dado el auge de las comunicaciones y servicios a través de Internet, se han creado varios portales digitales que ofrecen al usuario diferentes opciones de un negocio.

Trip Advisor ([www.tripadvisor.es](http://www.tripadvisor.es)) es uno de estos sitios que reúne a cerca de 300.000 hoteles y servicios turísticos del mundo. Los hoteles Cala Luna, Hampton Inn y San José Palacio son algunos de los que se pueden acceder a través de este portal.

Orbitz ([www.orbitz.com](http://www.orbitz.com)) es otra opción similar que ofrece al menos 80.000 hoteles del mundo. El Radisson, Four Season y Tabacon son otros hoteles en Costa Rica, que pertenecen a esta página.

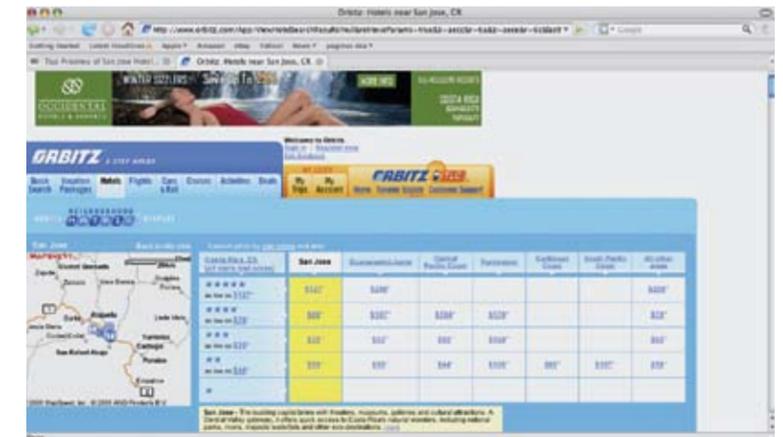
Estos portales ofrecen un perfil detallado del servicio, ya sea hotel, restaurante, rent a car, vuelos o actividades recreativas, así como fotografías, servicios y comentarios escritos por diferentes usuarios y una escala de evaluación con base en dichos

comentarios.

Los procesos para incluir su negocio a estas listas son similares de un sitio a otro. A través de la misma página se puede hacer contacto con los administradores, se llena un formulario con el perfil del negocio, información de contacto y otros datos. Tras el envío, los administradores del portal evaluarán si el perfil calza con

el de ellos y reenviarán su resultado. Por lo general toman en cuenta características de servicio, cantidad de estrellas, ubicación, cantidad de personal, si pertenece a alguna cadena, entre otras.

Otros sitios que ofrecen un sistema similar es Hotels.com ([www.hotels.com](http://www.hotels.com)), Priceline ([www.priceline.com](http://www.priceline.com)) y Hot Wire ([www.hotwire.com](http://www.hotwire.com)).





**KEITH & RAMÍREZ**  
*El equipo que le brinda soluciones...*

-  Equipos para Hotelería y Restaurante
-  Equipos de Limpieza e Higiene
-  Equipos de Panadería y Pastelería
-  Equipos de Lavandería
-  Servicio Técnico y Repuestos
-  Diseño de Proyectos
-  Menaje

Avenida 12 calles 16-18, B° los Angeles, San José.  
De la Terminal de buses de Puntarenas 25 mts Oeste.  
Teléfono: (506) 2223 - 01 11 Fax: 2222 - 24 12 [www.kr.co.cr](http://www.kr.co.cr)

## LOS MOMENTOS ESPECIALES NO AVISAN SU LLEGADA.

Recíbalos con un **espresso** recién hecho.



**Cuisinart** EM-200

**Cuisinart** EM-200

- Programa automático para hacer 1 o 2 servicios al mismo momento
- Configurada para utilizar Café Britt® Espresso Molido o Café Britt® Espresso Pods
- Tubo vaporizador de acero inoxidable para espumar leche (preparación de cappuccino)
- Incluye "Tamper" y taza para espumar leche
- Garantía limitada por 3 años



**CAFÉ BRITT COSTA RICA, S.A.**  
TEL: +506 2277-1620 / FAX: +506 2277-1699  
[www.cafebritt.co.cr](http://www.cafebritt.co.cr) / [cuentas@cafebritt.com](mailto:cuentas@cafebritt.com)

## Dígale adiós a los candados

La seguridad de sus clientes implica más que policías. Poder guardar las pertenencias de valor de los huéspedes en un espacio seguro es un servicio necesario.

Para ello, las cajas electrónicas de seguridad son una buena opción. A través de sistemas digitales y claves personalizadas, el cliente puede guardar sus objetos de valor en un recinto libre de peligro.

Armortec es una empresa que ofrece varios modelos de la marca Elsafe, diseñados especialmente para hoteles, pues su apariencia estilizada evita desentonar con la armonía de la habitación. "Los clientes pueden elegir su propio código de cuatro a seis dígitos y es reprogramable", explicó Eric Koberg, presidente de la empresa a nivel latinoamericano.

La compañía Cosey, por su parte, ofrece dos modelos de cajas electrónicas que llevan un registro de quién la abrió, cuándo y a qué hora. Además, tienen un código de emergencia que el hotel puede aplicar en caso de que los clientes olviden la contraseña, así como una llave mecánica de emergencia por si el software sufriera algún fallo.

"Estos últimos modelos se conocen como lap top, pues están pensadas para guardar una computadora portátil grande o pequeña", agregó Fernando Sánchez, gerente técnico.



Vida Stevia sweet se ofrece en dos líneas, la casera y la institucional. Está disponible en diversas presentaciones: en gotero, en pastillas de 80 unidades, frascos en polvo de 100g y sobres de 50, 100, 500 y 2000 unidades.

## Vida Stevia: Endulzante natural sin calorías

Distribuidora Ancla introdujo en Costa Rica una nueva opción para sustituir el azúcar: Vida Stevia sweet y Vida Stevia Sweet for Coffee, que es toda una novedad porque además de ser un endulzante cero calorías hará que el café tenga un exquisito sabor y aroma según la elección, con opciones como vainilla, amareto, limón, chocolate y canela.

De acuerdo con Julián Zamora, Gerente General de los laboratorios Vida Stevia de Colombia, el producto tiene presencia desde hace tres años en diversos países de Latinoamérica.

"La stevia es una planta 300 veces más dulce que el azúcar, brinda múltiples ventajas y es ideal para diabéticos, porque estimula la producción de insulina en un 20% y reduce los niveles de glucosa en la sangre a un 35%, entre mucho más", comentó Zamora.

Este producto regula el ritmo cardíaco, previene la ansiedad, es antioxidante, diurético y adelgazante, además permite ser utilizado a altas y bajas temperaturas por lo que puede utilizarse en recetas para hornear o congelar.

**Para más información sobre estos productos, puede comunicarse al teléfono: 2234-2248**

## Del higerón al GPS

Direcciones como 200 este del antiguo higerón, o de la antigua Fanal 100 sur, ya no tienen que confundir a los turistas que visiten Costa Rica, pues ahora cuentan con una nueva herramienta para planificar su viaje: el Mapa Turístico Satelital de ACOPROT, el cual permite a los visitantes, a través de Internet, localizar los destinos nacionales de su predilección y las mejores rutas para acceder a ellos gracias a la tecnología GPS, que brindará la localización exacta de cada destino.

Los viajeros podrán tener acceso a la información ingresando a [www.costaricamapas.com](http://www.costaricamapas.com) y realizar búsquedas con posibilidades de filtro por nombre, categoría, palabras clave, conceptos ligados al producto, servicio o a promociones específicas y otros criterios; también podrán solicitar rutas específicas entre puntos de interés. Los usuarios que lo requieran podrán además conocer en forma adicional la oferta general de productos turísticos de Costa Rica o más detalladamente por provincias o regiones.

Los empresarios nacionales tendrán presencia en el mapa a través de una identidad virtual denominada E-Card, con la cual podrán poner a disposición de los turistas su perfil empresarial, banners, servicios adicionales y contactos directos por medio de un formulario que el sistema dirigirá automáticamente a un centro de



Mapa turístico Satelital Costa Rica Maps.com

reservaciones o a un correo electrónico de tipo "info" que cada empresa proporciona; además, podrán exhibir videos promocionales para una mejor exposición visual de la localización de cada destino. En el mapa podrán registrarse todas las empresas nacionales o internacionales que ofrecen productos y servi-

cios turísticos en Costa Rica. El costo de la inscripción depende de los servicios que el empresario quiera contratar.

El Mapa Turístico Satelital ACOPROT fue presentado oficialmente durante la vigésimo cuarta edición de EXPOTUR, realizado en mayo pasado.

**GALA DE CENTROAMERICA EQUIPOS DE REFRIGERACION Y GAS**

**Somos Fabricantes e Importadores**

**Contamos con la Mejor Calidad en Cuartos Fríos**

Garantía de 1 año en todos nuestros equipos

**2227 2818 / 2227 2848 / 8834 6261**

**www.equiposgala.com**

San Sebastián, Contiguo a Multifrío

**Sistemas de Extracción**  
**Urnas para Calientes y Fríos**  
**Cámaras de Refrigeración**  
**Cocinas y Hornos**  
**Baño-Marías**  
**Freidores**  
**Planchas**  
**Parrillas**  
**Mesas Frías**  
**Mesas de Trabajo**  
**Fregaderos Industriales**

**Productores y Distribuidores de Artículos Hoteleros**  
 Más de 50 años al servicio del sector hotelero internacional.

**MARCA S** Platinum y Tocaz  
**100% Hoteleros**

**Tocaz** Toallas Hoteleras con o sin Logo COLOMBIA

Distribuidora **CAZUCA S.A.**

¡Sus huéspedes y clientes satisfechos son nuestro negocio!

Tel.: (506) 2271-2965 / 2271-2968 • [www.cazuca.biz](http://www.cazuca.biz) • e-mail: [informacion@cazuca.biz](mailto:informacion@cazuca.biz)



## 60 años de experiencia...

brindando a usted todo el equipo y accesorios que requiere en su operación, las líneas más completas y de la mejor calidad, acompañadas por la mejor asesoría especializada y servicio de asistencia técnica.



Equipos para  
Hotelería y  
Restaurante



Sabemos que... el sabor, la textura, el aroma y la presentación de las más deliciosas comidas dependen del conocimiento y la maestría del chef.



Equipos para  
Lavandería



### Comprendemos que...

un buen equipo de lavandería no debe garantizar la limpieza y presentación de sus prendas a costa de sus gastos de operación.



Tel.:(506)2222.6555 • Fax:(506)2257.0570  
www.equiposnieto.com  
e-mail: ventas@equiposnieto.com  
Ba. Amón, 100m oeste del INVU



La nueva sucursal de Mr. Steam abrirá sus puertas en enero del 2009, frente al restaurante Pollos del Monte, en Belén. Desde ahí esperan ofrecer un mejor servicio a los clientes de Alajuela, Santa Ana, Escazú, Ciudad Colón, Puriscal, Grecia, Sarchí, Naranjo, Palmares, San Ramón, Orotina, entre otros.

## Mr. Steam construye nueva sede

El crecimiento acelerado que ha experimentado en los últimos años la empresa Mr. Steam, los impulsa a ofrecer nuevos servicios y además a crecer en instalaciones físicas. Es por ello que ya iniciaron la construcción de su nueva sucursal en San Antonio de Belén. Como explicó Ricardo Cedeño, Presidente de esta compañía, el propósito de la nueva sede es cubrir un mercado que ya estaban atendiendo desde las oficinas centrales en Guadalupe, y que venía demandando cada vez más servicios.

“Es un zona con mucho crecimiento inmobiliario, en donde contamos con gran cantidad de clientes, quienes nos han solicitado abrir esta nueva sede. Se trata de un local de 1400 metros cuadrados, el doble de capacidad del actual, muy accesible, seguro y moderno. El propósito es atender a los clientes actuales que tenemos en la zona, y expandir el servicio a nuevos mercados”.

Durante 35 años, Mr. Steam ha ofrecido servicios de limpieza especializados, que van desde el lavado de alfombras, muebles, colchones, restauración de pisos, limpieza de ductos y campanas, para evitar incendios por acumulación de grasa en cocinas, hasta el lavado de vehículos. Con el tiempo, estos servicios se han ido diversificando de acuerdo a las necesidades y exigencias de sus clientes. La variedad de servicios se ha desarrollado tanto como el mercado lo ha requerido, y este crecimiento no solo incluye los servicios, sino también el alcance territorial.

“Hemos desarrollado nuevos servicios para clientes con necesidades específicas, como es el caso de las empresas constructoras, con la limpieza total de los edificios antes de la entrega de un proyecto, o la limpieza de canchas de tenis para hoteles, el mantenimiento de yates, entre otros que han solicitado los clientes, y que hemos tenido capacidad de implementar gracias a la tecnología con la que cuenta la empresa”.

## Madera, sin cortar árboles

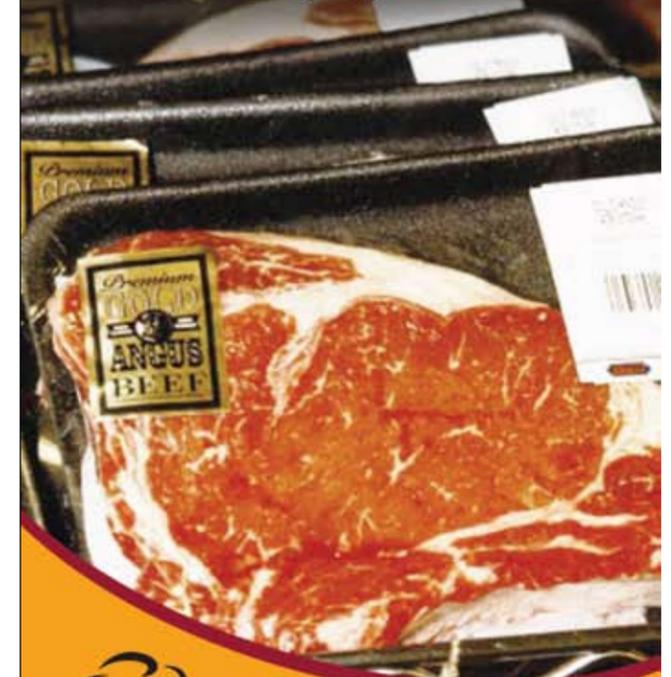
La madera sintética es un producto que se ha puesto de moda, tanto por su excelente apariencia, sus ventajas de mantenimiento, como por sus características amigables con el medio ambiente. Decks and Docks importa este tipo de material, que en apariencia es semejante a la madera, pero su composición es un 58% madera sintética, un 38% de plástico reciclado y un 4% de materiales vírgenes.

Gastón Michaud, Director de Ventas de Decks and Docks, comentó que una de las principales ventajas de este material es su duración, que lo hace ideal para exteriores, puede utilizarse en pisos, decks, cercas, entre otros. “Se puede decir que es un producto que mantiene la belleza de la madera, pero sin sus desventajas. Requiere muy poco mantenimiento, no se dobla, no pierde el color, resiste a hongos, polvo, humedad, y a las termitas, es ideal para climas tropicales, y tiene una garantía de 25 años”.

Si desea más detalles sobre este producto puede llamar al teléfono 8811-3744.



Suplidores exclusivos de alta calidad de la categoría PREMIUM GOLD ANGUS BEEF en el área de Chicago. Una empresa de más de 40 años de servicio en Estados Unidos con cortes de bovino, cordero, ternero y cerdo.



*Delika* Tasting the good life  
by Gourmet Imports

Para sus pedidos al detalle y de Foodservice Tel.: 2281-2855  
Fax: 2253 0449 • www.gourmetimports.co.cr

las posibilidades son infinitas... as smoothies capuccinos y frappes café latte tés sodas... as sundae de menta que... locotén batidos granita... waffles sundae de... he con chocolate ad... batidas budin de p... galletas de macadam... mousse de menta q... no fresas con cre... ces palitos d... frutas higos... limón helado... ances budin de pa... fran... e con cesas... top... helado... ping... crispy manz... periti... fra... te ca... ma... le car... ralsas gran... arrol... lados... waffles tosta... nueces que... de zanah... canela



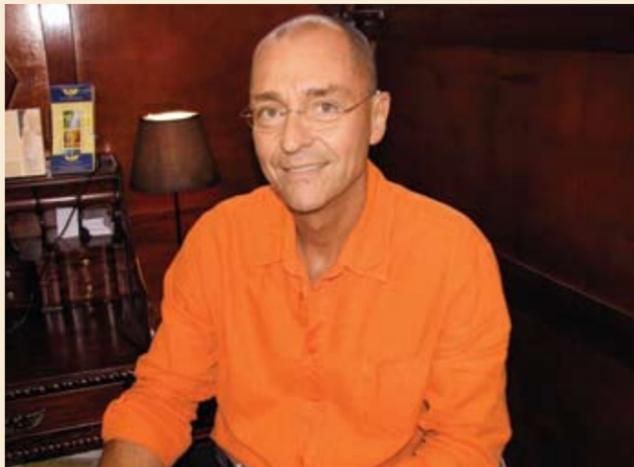
Tel (506) 2 253 1296 Fax (506) 2 225 7873  
 info@lastorrescr.com www.lastorrescr.com

## Pequeño Ángel

York Thomas no estudió hotelería, ni siquiera estaba en sus planes convertirse en hotelero. Sin embargo, desde hace tres años abrió un hotel boutique en la zona sur de Costa Rica, llamado Cuna de Ángel, el cual en el 2007 recibió el reconocimiento de mejor hotel del año, por parte de la Cámara Nacional de Turismo, CANATUR.

Pero, ¿qué lo hizo inclinarse por la hotelería? En Alemania, su país de origen, Thomas se desempeñó como gerente general de una compañía de ropa elegante. Este puesto lo obligaba a viajar constantemente, y según asegura siempre elegía hoteles pequeños, porque prefiere el servicio que éstos ofrecen. Cuando se retiró, y se vino a Costa Rica, fascinado por el paisaje de la zona, decidió instalar un pequeño hotel entre Dominical y Uvita. Cuna de Ángel cuenta con 16 habitaciones, y 9 jungle rooms, con un promedio de ocupación anual del 75%.

Una particularidad de esta zona es que la mayoría de empresarios turísticos están comprometidos con el concepto de desarrollo sostenible, y por medio de la cámara de turismo local, han desarrollado proyectos de conservación, además del respeto a la legislación para evitar el desarrollo irresponsable.



**York Thomas, propietario del hotel Cuna de Ángel, asegura que la mayoría de empresarios radicados en Costa Ballena son extranjeros que llegaron atraídos por las bellezas naturales, de ahí la preocupación de mantener el lugar con un turismo sostenible que respete y preserve ese tesoro.**



**Existen diferentes formas alternativas de utilización de recursos, hacerlo es tanto una necesidad por el incremento en los costos, como una responsabilidad con el ambiente.**

## Energías alternativas

Son muchas las opciones para ahorrar y producir energía que existen en el mercado. La elección dependerá de las necesidades, y de las posibilidades de la ubicación, por ejemplo si se cuenta con una fuente natural de agua.

Manrique Sánchez, Asesor Técnico de Interdinámica Energía, empresa dedicada a la producción de soluciones alternativas de energía, comentó que el primer paso a seguir cuando se busca el ahorro energético, es realizar una valoración y diagnóstico del lugar, para determinar el tipo de energía que mejor se adapta.

Esta empresa ofrece soluciones de energías alternativas desde casas, hasta complejos hoteleros, ya sea que se busque instalar un sistema alterno, para ahorrar el consumo de energía eléctrica, o bien que se requiera como única fuente, en lugares donde no se cuenta con el servicio.

“Tenemos clientes como el hotel Bosque del Cabo, en Corcovado, donde toda la energía del hotel proviene de fuentes alternativas, como paneles solares y turbinas hidroeléctricas. Así como sitios donde cuentan con electricidad, pero buscan un sistema alternativo que les ahorre la factura de energía, o incluso les sustituya en caso de un corte o apagón, porque cuando se trata de hoteles o restaurantes, el servicio no se puede interrumpir”.

Sánchez señaló que entre las opciones que ofrece esta empresa, se encuentran las turbinas hidroeléctricas, que producen energía a través del agua, de ríos o quebradas, esto a micro y pequeña escala, con un rango de producción que va desde los 100 watts, hasta los 100 kilowatts. Si en el lugar no se cuenta con fuente de agua, otra posibilidad son los generadores eólicos, para producción de energía por medio del aire. La energía del sol se puede aprovechar de muchas formas, para sistemas de bombeo para extraer agua de pozos, sistemas de recirculación de agua en piscinas.

Para más información sobre las posibilidades de estas energías alternativas, puede consultar al teléfono 2221 8333.

**Pastelería convertida en Arte**



**SOLUCIONES CREATIVAS BAKE & COOK**

**Importadores y distribuidores de materia prima para pastelería y decoración de queques**

- Cremas para decoración
- Mousses (de sabores y neutro)
- Premezclas (queque, galletas y otros)
- Rellenos de frutas y coberturas
- Accesorios para decoración
- Colorantes



Tel (506) 2234 9204  
 Tel/Fax (506) 2234 7583  
 ingridse@racsa.co.cr



**con gente**  
El congreso Internacional de RRHH

5 y 6 de noviembre  
Hotel Real Intercontinental  
San José, Costa Rica

En la Quinta Edición de Congente usted podrá conocer las nuevas tendencias y herramientas tecnológicas utilizadas en la Gestión de Recursos Humanos. El congreso es desarrollado en conferencias, talleres y mesas redondas por reconocidos conferencistas de clase mundial. Además cuenta con un área de exhibición para proveedores del sector permitiéndole introducir nuevos productos, fortalecer relaciones con los clientes, posicionamiento de marca y adquirir nuevas cuentas.

**Servicio al cliente:**  
Silvia Zúñiga • Tel.: (506) 2 520-0070 ext 147  
silvia.zuniga@eka.net

Vea los detalles en  
[www.congente.org](http://www.congente.org)

Organizan:  
**EKA** LA REVISTA EMPRESARIAL  
**Aporta** SOLUTIONS

## Turismo sostenible sí paga

Costa Rica ganó el primer lugar del concurso "Turismo para Todos" a la innovación en turismo y hotelería, por el programa de Certificación de Sostenibilidad Turística (CST). El reconocimiento fue otorgado en el marco del III Congreso Virtual Latinoamericano de Competitividad de Empresas y Destinos Turísticos, en el cual participaron 707 países.

Para el ministro de Turismo, Carlos Ricardo Benavides, este galardón es un incentivo más, para continuar con los esfuerzos dentro del programa de CST y su fortalecimiento dentro de la política de desarrollo turístico sostenible que se ejecuta en el país.

"Nos complace mucho el ser designados como un país que innova dentro de la actividad turística para fortalecerla cada vez más dentro de un esquema de sostenibilidad. El CST es un programa que sirve de ejemplo para las empresas en cómo alcanzar una diferenciación y contribuir a un desarrollo y crecimiento sano de la industria en el país", dijo Benavides.

El CST tiene como objetivo categorizar y diferenciar empresas turísticas de acuerdo al grado en que su operación se acerque a un modelo de sostenibilidad en cuanto al manejo de los recursos naturales, culturales y sociales. Para ello se evalúan cuatro ámbitos fundamentales: entorno físico-biológico; planta de servicio; gestión del servicio al cliente; y entorno socioeconómico.

Pero los frutos no solo los recoge el país, que ha ganado puntos a nivel mundial, sino directamente las empresas que han decidido de manera responsable invertir tiempo y dinero en hacer cambios hacia la sostenibilidad ambiental.

Como explica Humberto Mora, gerente general de Jacamar, un Tour Operador local, que cuenta con 3 hojas CST, ellos decidieron entrar en el programa por un tema de conciencia, pero lo cierto es que los resultados superan lo esperado.

"Para algunos puede resultar molesto este tema, porque implica realizar cambios en las prácticas de la empresa, pero la satisfacción es saber que se están haciendo bien las cosas, respetando el ambiente. Además, algo que hemos visto con el CST es que resulta una excelente arma de mercadeo, porque muchas empresas valoran su significado, y nos eligen por ello".



**Humberto Mora, gerente general de Jacamar Tour Operador, asegura que el contar con Certificado de Sostenibilidad Turística, también le ha atraído importantes clientes.**



**Complementario al programa de reforestación, Pinilla disemina orquídeas nativas del Área de Conservación Guanacaste.**

## Pinilla siembra 80.000 mil árboles por año

Hacienda Pinilla, ubicada en Guanacaste, cuenta con un Programa de Reforestación en Especies Nativas que busca mejorar la retención del agua, disminuir su impacto erosivo, regular la humedad de la atmósfera y absorber el Co2, a fin de ayudar a reducir el calentamiento global y propiciar la vida de la flora y fauna.

Carolina Ramírez, gerente de mercadeo comentó que en junio del 2008 comenzarán con la siembra para este periodo, en total cuentan con 55 especies diferentes.

"El objetivo de esta reforestación es dar sombra y proveer de alimentos a la fauna local para que esta siga deleitando a los huéspedes y propietarios. Estos árboles fueron consumidos como alimento por nuestros abuelos, con lo que salvamos parte del patrimonio cultural de la región" expresó Ramírez.

## Carlson Hotels usará Pegasus

Mediante un contrato de servicios de procesamiento de pagos en las cinco principales marcas del grupo global, Pegasus se ocupará de procesar todos los pagos de comisiones para agentes y proveedores de viajes en todo el mundo. El alcance global de Pegasus fue un criterio a la hora de elegir el GDS, señaló Christine Brosnahan, vicepresidente de servicios de distribución y reservas de Carlson: "Queríamos adoptar en todo el mundo una solución simplificada para administrar los servicios de comisiones de nuestros hoteles para la comunidad de agentes de viajes", y ratificó la importancia de este canal de distribución: "La comunidad de agentes de viajes es un intermediario valioso para todas nuestras marcas hoteleras.

Garantizar el pago oportuno, preciso y en el formato en que lo requiera la agencia es vital para continuar estas relaciones".

El contrato cubre los servicios financieros para más de 950 propiedades en 71 países, en las marcas Regent Hotels & Resorts, Radisson Hotels & Resorts, Park Plaza Hotels & Resorts, Country Inn & Suites by Carlson y Park Inn. Además, la herramienta por internet TravelCom permite a los agentes de viajes y al personal hotelero consultar el estado de su solicitud de pago de comisiones en Pegasus.

Fuente: latinpressinc.com

*El complemento perfecto para hacer de su talento la mejor obra de arte en la cocina*

Luego de cinco años de ser líderes en el mercado, La Canasterie ha incursionado en nuevos segmentos de productos complementarios, tales como diversas presentaciones de chocolate, rellenos y salsas decorativas de marcas reconocidas mundialmente.

**La Canasterie**  
PREMIUM PRODUCTS

*Nosotros le damos la base, usted tiene la creatividad*

Calle 24, Avenidas 4 & 6  
De Torre Mercedes 275 sur,  
Edificio JM 2do piso, Oficina 5  
Teléfonos 2248-1495 2248-9495

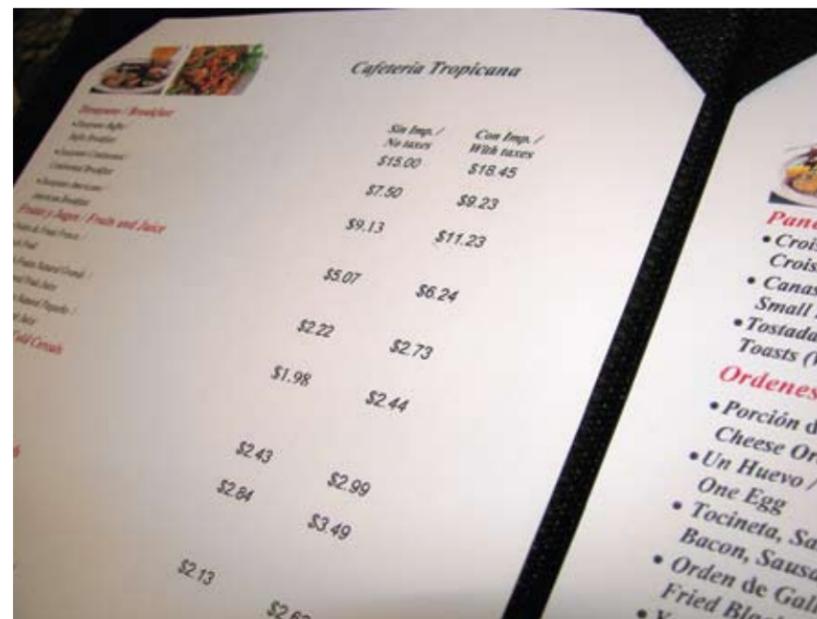
## Menús y letreros a láser

Las impresiones digitales permiten entregar los pedidos hasta el mismo día.

Letreros como "zona de fumado" o "sitio reservado", así como los menús, son algunos de los productos impresos que frecuentemente necesitan los hoteles y restaurantes. En el país existe una amplia gama de sitios donde se ofrecen estos servicios a través del sistema digital de impresión a láser.

Lemontrip es uno de éstos, empresa que realiza diversas impresiones a restaurantes como Pizza Hutt. Eugenia Chacón, copropietaria, recomendó que para decidir el tamaño de la impresión que se desea hacer, lo mejor es calzarlo en un formato de 12 x 18 pulgadas, que es el tamaño de las láminas, "los menús tienen un tamaño más estándar, pero cuando se trata de letreros, es mejor calzarlos en esa medida para aprovechar al máximo el pliego y ahorrar costos".

Por su parte, Paper Ink es otro de los proveedores que ofrece este tipo de servicios. Adrián Soto, admi-



nistrador del área digital, explicó que ellos aseguran confidencialidad en el trabajo, "a muchos clientes no les agrada que otros vean sus impresiones, así que garantizamos secreto de imagen".

En ambas empresas el cliente tiene la opción de llevar su arte propio o solicitar que se lo hagan, además,

asesoran de acuerdo a las necesidades. Dado que todas las impresiones son digitales, el pedido puede ser entregado hasta el mismo día, sin embargo, todo depende del tipo de trabajo.

Para más información sobre los servicios de Paper Ink puede llamar al teléfono 2219 2353.

## Un toque artístico

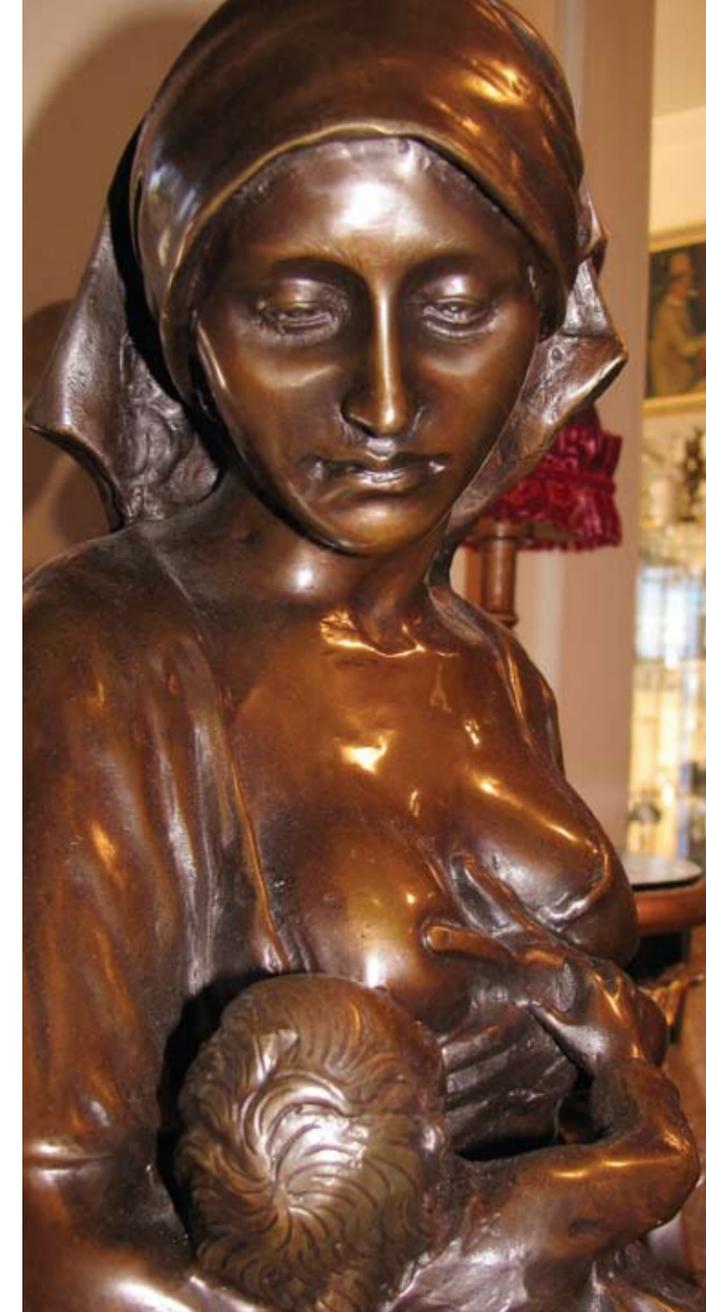
Los detalles son los que hacen diferente cada atmósfera. Tanto en los hoteles como en los restaurantes, es importante tomar en cuenta la decoración y el ambiente que los objetos del entorno generen en los clientes.

Neoclásico Antigüedades importa todo tipo de piezas artísticas de Europa, desde pinturas, esculturas, muebles, lámparas hasta vajillas, ya sean antiguas o nuevas. Entre sus principales clientes resaltan los hoteles Grano de Oro, Villa Caletas y Gran Hotel Costa Rica.

Si se trata de ambientar a través del olor y el calor, Macaral ofrece una amplia gama de velas a gusto del cliente en sus tres presentaciones: cirios (grandes y gruesas), pantallas (huecas, se usan como lámpara) y velas (pequeñas normales). "Todas nuestras velas son hechas por nosotros", comentó Ingrid Navarro, propietaria de Macaral. Entre sus clientes resaltan hoteles como el Marriott, Conchal y Four Season.

Como el sentido artístico no es nato en todas las personas, ambas empresas asesoran a sus clientes sobre la mejor elección de acuerdo a la arquitectura general del recinto, así como de una sala específica. "No es lo mismo una pieza de arte para un hotel colonial que para uno contemporáneo, para una sala de espera que para el cuarto", explicó Marcelo Soliba, socio de Neoclásico.

Para más detalles sobre los productos que ofrece Neoclásico, puede contactarlos al teléfono 2288-3616.



- Contamos con equipos para comunicación interna y privada, especiales para la industria hotelera y de transporte.
- Equipos livianos, japoneses 100%, anatómicos, resistentes y con garantía 24 meses.

MD COMUNICACIONES DEL FUTURO S.A.  
Tel: 2 280-9400 • maguirre@mdcomunicaciones.com  
De Casa Matute Gómez 100 Sur y 300 Este.

Ideas with passion



### MAQUINAS PARA CAFE ESPRESSO Y CAPPUCCINO

- Doméstico y Profesional
- Oficina Automático
- Profesional de Grupo
- Vending (autoservicio)



Servicio Técnico Profesional

Tel.: 2291-1151 | Fax: 2291-1656

Diagonal a oficinas centrales de Pizza Hut, Pavas Condominios Zora, Local No. 15  
www.saeco.com • E-mail: info@saeco.co.cr • ventas@saeco.co.cr • www.saecocentroamerica.com

# Swipe celebró reunión anual en Costa Rica

Este año, Costa Rica fue el anfitrión de la reunión anual de distribuidores de los productos de limpieza Swipe, la cual se llevó a cabo entre el 12 y el 18 de mayo, con la presencia de más de 170 participantes de países como Noruega, Estonia, Suecia, Holanda, Finlandia, Alemania, México, Nicaragua, y desde luego Costa Rica.

Igor Sasso, gerente general de HomeCare de Costa Rica S.A. distribuidor autorizado de los productos Swipe en Costa Rica, comentó que con el lema Pura Vida con Swipe, más que una sesión de trabajo se celebró una verdadera fiesta, "durante esta visita pudimos compartir, con muchos ya conocidos amigos SWIPERS, sus experiencias personales dentro del negocio, sus culturas y a la vez, disfrutar de las maravillas naturales de nuestro país. La activi-

dad fue un verdadero éxito: un seminario con una sesión de trabajo muy agradable, una gran fiesta bailable de premiación, complementando con un paseo por los hermosos parajes de Costa Rica". El itinerario

de trabajo incluyó una visita al volcán Poás, un almuerzo en la Paz Waterfall Gardens, un canopy en el volcán Arenal, para cerrar con la estadía en un hotel en el golfo de Papagayo.



Swipe eligió a Costa Rica para celebrar su encuentro anual de distribuidores.



## ¿Qué hay de nuevo? Tintos y Blancos en Heredia

El pasado 30 de mayo, Tintos y Blancos abrió su segundo local, esta vez en la segunda etapa del Mall Paseo de las Flores en Heredia, contiguo a la tienda Play. Según comentó Carlos Castiñeira, gerente general de ambos restaurantes, el concepto que se enfoca en la venta de vinos, en un ambiente muy relajado, con

excelente gastronomía, fue muy bien aceptado en el primer local que en noviembre de este año cumple su quinto aniversario. "El éxito de Tintos y Blancos es ofrecer vinos de alta calidad en un ambiente informal, quitarle al vino esa imagen de ser una bebida elite, desmitificamos esa imagen, no tene-

mos manteles, el lugar es agradable, acogedor, y tenemos una fuerte inclinación hacia la formación del cliente, que además de pasar un buen rato aprende sobre la cultura del vino". Siguiendo con la misma línea, este local cuenta con una tienda para la venta de vinos, con más de 300 etiquetas, destilados y accesorios relacionados como copas, saca corchos, entre otros. El estilo de la decoración es el mismo, ladrillo y madera, con accesorios que hacen sentir al cliente en una cava. La diferencia es que en este local, la tienda está ubicada en la entrada, por lo que el cliente no tiene que buscarla, sino que el vino está más a su alcance. Castiñeira adelantó que la apertura de este local forma parte de un plan a mediano plazo en el que la empresa proyecta abrir nuevas sucursales, la siguiente será en el oeste de San José.

**Número de sillas: 200**  
**Salón de reuniones: 50 personas**  
**Cantidad de vinos por copa: Más de 30**

fabricación **Equipos** diseño

▪ **RESTAURANTE** ▪ **HOTELERÍA** ▪ **PANADERÍA**

**EG EQUIPOS GASTRONÓMICOS**  
INGENIERÍA A SU ALCANCE

Visítenos en San Sebastián  
**Sala de exhibición SHOWROOM**  
**CAPACITACIONES**

- Equipos especiales
- Capacitación y asesorías
- Equipos panadería - pastelería
- Equipos restaurante - hotelería
- Refrigeración industrial - comercial

\* Garantía de 2 años

**TEL: 2226-8917** [www.equiposgastronomicos.com](http://www.equiposgastronomicos.com)

DISEÑO Y FABRICACION

JAPON TAILANDIA COREA TAIWAN FILIPINAS CHINA INDIA VIETNAM

**Comercial TAYU**  
DEL ORIENTE A SU MESA  
 ventas@supersony.com  
 Tel.: (506) 2258-8383 2248-0291 Fax 2221-3730

REPRESENTANTE EXCLUSIVO  
 PARA CENTROAMERICA DE

**KIKKOMAN**

**JFC CENTROAMERICA** **NISHIKI** **SAPPORO** **DYNASTY** **YAMA MOTOYAMA of America** **mizkan** **OZEKI**

LA NRA Show es la feria que cada año, organiza la Asociación Nacional de Restaurantes de Estados Unidos, dirigida principalmente a los propietarios de restaurantes, hoteles y moteles, donde reúne a los más importantes proveedores del sector, que presentan propuestas innovadoras para hacer más eficientes sus negocios. Apetito estuvo presente en la edición número 89 de esta feria, que tuvo lugar del 17-20 mayo, en el McCormic Place en Chicago.



Jaime Valdéz y Stein Carlsen, gerente de producto de básculas y balanzas A & D weighing (AND).



Joe Hernández, director de ventas de América Latina de Flavor Right, Ana Ingrid Sibaja, y Francisco Rodríguez, co propietarios de Bake & Cook.



Amy Passafaro, y Luis Cuervo de Bon Chef.



Guillermo Rodríguez, asesor comercial de revista Apetito, Lidia Sosa, asistente comercial de la Embajada de Estados Unidos en El Salvador, y Gabriela Lucke, asistente comercial de Embajada de Estados Unidos en Costa Rica.



Geq Money, demostrando los productos de la marca Gojo.



Ana Maritza Rojas, Christian Charpentier, de Comercial Capresso y Christopher Charnaud de Jura.



En los pasillos de la feria nos encontramos con Allan Vargas, presidente de Home and Hotel Supply Group, en busca de nuevos proveedores.



Guillermo Rodríguez, asesor comercial de revista Apetito y Exphore, con Donna Lund, coordinadora de ventas internacionales, y Vincent Taddeo, vicepresidente internacional de Cavendish.



Arturo Ramos y Luis Diego Ramos de Electrofrío, con Kevin Tuttle, (al centro) en el stand de Astoria, probando café preparado con los nuevos modelos de esta marca.



Melissa Eduarte y Álvaro González, gerente general de Equipos AB.



Juan Carlos Ángeles, gerente regional de Centroamérica de Hobart, Abel Atuan, distribuidor de Hobart en Honduras, junto a su esposa.



Sandra Puebla, gerente de área de H.D Sheldon & Company, en el Stand de Hatco.



**ANCYFER**  
大榮貿易公司  
Productos Orientales

www.ancyfer.com  
TEL: (506) 2256-8106 / 2223-3082, FAX: 2256 5840 • Avs. 10-12, calle 11, SAN JOSE CR. • E-Mail: chikfung@racsa.co.cr

## Líderes en distribución de Productos Orientales

Especiales para la cocina: china, japonesa y demás países orientales, con una cobertura en hoteles, restaurantes y supermercados en todo el país.

Representamos:  
Nishimoto Trading Inc. / Mutual Trading Inc. (Productos japoneses)  
Well Luck Co. Inc. / Hong Sheng Co. Ltd (Productos Orientales)

Importador y Dist. Exclusivo para CR por Ancyfer S.A.  
Lee Kum Kee (USA) Inc. (Salsa Oseton y Salsa China)

Marcas y diseños Registrados.  
Importador y Dist. Exclusivo para CR por Ancyfer S.A.  
• Marca: White Rabbit (Caramelos chinos)  
• Marca: Chy Fu (Salsa y Fideos)  
• Marca: Butterfly (Te verde y Jasmín)  
• Marca: Ocho Ocho (Confituras)

ADVERTENCIA: Nos reservamos el DERECHO LEGAL de propiedad intelectual de nuestras marcas registradas pero en caso de violación a este derecho se aplican los artículos respectivos de acuerdo a la ley lo indique. No garantizamos el consumo de productos no registrados o copias a la venta en el mercado. Cualquier consulta puede llamar al 256-81-06 de servicio al cliente.



Front Desk + Reservaciones



Punto de Venta + Inventario



**Bematech**  
Equipos para POS y Touchscreen



Informática para Hoteles y Restaurantes  
Teléfono +(506) 2225-8160



- Software que aumenta el control de su negocio
- Soporte que asegura la continuidad de sus operaciones
- Garantía que le dan más de 40 instalaciones comprobadas

www.gruposinertech.com

ventas@gruposinertech.com



Terry Toth, gerente de mercadeo y Héctor Reyes, gerente de ventas para Centroamérica de la marca Scotsman.



Carlos Benfeldt, director de ventas internacional y Amy Garrard, directora de mercadeo de TableCraft.



Andrew Lazar, Stephen Dietrich, y Eduardo Von Chong, representante para Latinoamérica de Update International.



Gerardo Flores y Antonio Estevez de Vollrath Co



Maritza Von Chong, de Get Enterprises, Luis Sandoval, distribuidor en Cancún y Luis Cuervo, de Bon Chef.



Eve Hou, Chief Executive Officer de GET Enterprises Inc.



Colleen Priest, gerente regional de Vita Mix para Florida y América Latina, con Adrian Goldgewicht, gerente general de Tips.



Richard Brockmann, con Ty Caton, de Ty Caton Vineyards, promoviendo estos vinos californianos.



Cristina Mistri y Claudio Finazzo de Ander One Umbrella.

# Equipos DE COSTA RICA



**Fábrica de Equipos en Acero Inoxidable, Refrigeración y a Gas**  
Diseño e instalación.









[www.equiposab.com](http://www.equiposab.com) • Tel: 2239-5516 • Parque Industrial Barreal de Heredia



Betsy Hooper de Micros Systems.

## ELECTROFRIO

Somos equipo para su negocio!

**Distribuidores exclusivos de máquinas de café y entrenamiento de personal.**





Máquinas para café

**100% CALIDAD Y RESPALDO**

Crédito • Garantía • Servicio • Repuestos • Mensaje

• Tel: 2244-5530 • [www.electrofriocr.com](http://www.electrofriocr.com)  
Santo Domingo de Heredia, de la Cruz Roja  
100 mts. oeste, y 100 mts. norte.

## Origenes de la viticultura en **Francia**

Por : Véronique Hannon  
 CORBE GOURMET S.A  
 Seleccionador de vinos franceses

El primer viñedo se estableció en Massalia (Marseille) llevado por sus fundadores fenicios cerca de 600 años A.C. Pero, es con la llegada de los Romanos que la cultura de la viña empezó una extensión sistemática a través de toda Galia. La Galia romana se cubrió de viñedos desde el sur hasta el norte, del este hasta el oeste, elaborando un mapa de vinos, verdadera carta de identidad nacional. Este desarrollo vitícola en todas las direcciones proviene por una parte, de la riqueza que procura el vino y por otra parte, de las dificultades del transporte terrestre del vino que frenan la circulación mercantil del producto.

La vid se expande en el Siglo I en el Valle del Rodano, aparece en el Siglo II en Borgoña y en el Bordelés, para llegar en el Siglo III en el Valle de la Loira y finalmente en Champagne y el Valle de Mosela en el Siglo IV. A esta época, el cristianismo se desarrolla en Roma y el cultivo de la uva se implanta hasta las fronteras más septentrionales del imperio.

El cristianismo fue el propagador de la viña y el propagandista del vino en Francia. En el 816, el Concilio de Aix-la-Chapelle fomenta los vinos episcopales y monásticos. El vino, indispensable para el sacramento de la Eucaristía, debe ser también una moneda de trueque, un elemento de fuerza económica y un medio útil para honrar los huéspedes de prestigio tales como los reyes y su cortejo. Hasta el fin de la Edad Media, la viticultura eclesiástica apoyará el poder y la gloria de la Iglesia Romana. La antigua Francia monárquica fijó definitivamente el mantenimiento de los viñedos como cultivo tradicional.

Si los Galos desarrollaron nuevos procesos de vinificación como el envejecimiento en barricas de roble, la Edad Media fue testigo del mejoramiento de la calidad del vino. Anteriormente cortado con agua y aromatizado con hierbas y especias, los vinos que conocemos hoy en día aparecen a esta época.

La viticultura cubre actualmente alrededor de 8 millones de hectáreas en el Mundo. Hoy, la superficie del viñedo francés está en segunda posición, al igual que Italia ambos detrás de España. Francia sigue siendo el primer productor de vino al nivel mundial



## Syrah y Malbec: Variedades del nuevo mundo

Por: Randall Calderón, Asesor en vinos de Alpiste

**La noble variedad Shiraz se nos presenta con diferentes sinónimos (Syrah, Hermitage, Sirah, entre otros). El origen de su nombre lo ubicamos al sur oeste de Irán, en una ciudad llamada Shiraz, conocida como la capital poética de Persia.**

Esta variedad es la base para algunos de los clásicos vinos franceses del Ródano, aquí llamada Syrah o Hermitage y en Australia llamada principalmente Shiraz, nos han sorprendido con excelentes vinos de este noble cepaje. Produce vinos tintos de buen grado alcohólico y muy aromáticos, con aromas que recuerdan la violeta, el cuero, el tabaco y el regaliz. Son vinos aptos para un envejecimiento de gran calidad.

Para que una zona vitivinícola piense en la producción de Syrah, lo primero que debe tener en cuenta es que necesita sol y calor, factores claves para que esta cepa pueda madurar completa y adecuadamente.

Entre los países y regiones en los que resalta esta variedad se encuentran; Francia – Vallée du Rhône (Hermitage, Côte Rôtie, Comas, St-Joseph Crozes-Hermitage), Australia (Barossa, McLaren Vale, Coonawarra, entre otras) Chile (Valle de Colchagua, Maipo, entre otras), USA (California, Washington), entre otros países.

Malbec, Auxerrois, Cot Noir, entre otros.

Su origen lo ubicamos en Cahors (sur de Francia).

En Bordeaux alguna vez gozó de cierta popularidad y por allí hay versiones mezcladas en el Valle de Loire.

En la actualidad es la variedad insignia de la Argentina, por lo que es este país el que lleva la bandera del Malbec en el mundo del vino.

Produce vinos de agradable sabor, con taninos cálidos y amables, de cuerpo medio a intenso, con ciertas notas a guindas, cerezas, regaliz entre otros y de un inconfundible intenso color púrpura.

Otros países que producen esta variedad se encuentran; Chile, USA, Italia, entre otros.

Calderón recomienda disfrutar estos vinos a una temperatura entre los 16 y los 18°C. Y referente al maridaje su sugerencia es; El Shiraz (Syrah) con guisos, carnes rojas o blancas con salsas intensas.

El Malbec disfrútelo con un delicioso churrasco, chuletas de cordero o algún asado.



**Manitowoc®**

Máquinas para fabricar  
**HIELO**

- 3 a 5 años de garantía
- Servicio
- Repuestos
- Accesorios
- Bajo consumo eléctrico
- Mínimo gasto de agua



**ARTICA**

Tel: 2257-9211  
 Fax: 2222-0992  
 ventas@artica.co.cr  
 www.artica.co.cr

Visitenos en **EXPLORE**  
 EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

# El Bulli: El mejor restaurante del mundo



A finales de la década de 1950, el doctor homeopático alemán Hans Schilling y su esposa de origen checoslovaco Marketta, compraron un terreno en la Cala Montjoi, en Roses, la costa mediterránea de España, en donde establecieron un negocio de minigolf, en el que ocasionalmente la checa improvisaba una venta de carne a la parrilla. Cuando eligieron para su negocio el nombre El Bulli, (a raíz de sus perros bulldogs franceses, a los que llamaban "bulli"), muy lejos estaban de imaginar que luego se convertiría en el mejor restaurante del mundo.

*"Yo no soy empresario. En realidad, ni siquiera me gustan los negocios. Lo he hecho, simplemente, para ganar mi libertad creativa". Ferran Adrià, co propietario.*

## Buen gusto y mucho más...



Belleza, durabilidad y resistencia,  
todas son parte esencial del éxito.  
Usted lo sabe y Yamuni también.

Línea Institucional hoteles y restaurantes

[www.yamuni.com](http://www.yamuni.com)

**yamuni**  
Mayoreo

Yamuni Mayoreo Tel. 2255-2066  
De Mc Donalds Sabana 200 mtr. al este

TRAMONTINA

corona

SUNNEX  
[www.sunnex.com.hk](http://www.sunnex.com.hk)

Pasabahçe

update  
international

Durante algo más de un año, El Bulli funcionó como minigolf, pero muy pronto, ante la popularidad de la sala Montjoí como centro de submarinismo, el matrimonio Schilling instaló un pequeño local con venta de comida. En 1964, después de construirse una cocina y una terraza con porche, que hacía las veces de comedor, se instaló en El Bulli un Grill-room, del que se hizo cargo el suizo Otto Müller hasta 1966. A partir de este año se sucedieron distintas personas al frente del establecimiento, en el que se servían platos de confección sencilla, como pollos asados, piernitas de cordero y algunos pescados a la parrilla. Poco a poco fueron apareciendo en la carta platos más elaborados, gracias al interés del doctor Schilling por la gastronomía. El doctor, que pasaba la mayor parte del año en Alemania, visitaba los mejores restaurantes del continente, de los que se traía ideas que fue adoptando en los años siguientes.

Desde 1970 la progresión de El Bulli como restaurante no hizo más que afirmarse. Comenzaron a realizarse muchos más platos de cocina francesa. La llegada de Jean-Louis Neichel en 1975 reportó a El Bulli una manera diferente de trabajar y nuevas perspectivas que se fueron confirmando con los años; en 1976 El Bulli se hizo acreedor de la primera estrella Michelin. Durante los meses de cierre del invierno, el doctor Schilling animaba a su chef a que visitara grandes restaurantes europeos, y acordó una pasantía para que Neichel trabajara con el gran Alain Chapel, cuyo restaurante, La mère Charles contaba con la máxima calificación en esta guía. La oferta de las temporadas siguientes estuvo influida por esta experiencia.

#### La era de Adrià

Algo que ha marcado la historia de este restaurante fue la llegada del chef Ferran Adrià, quien luego se convertiría en el co propietario del lugar. La primera vez que Adrià escuchó del Bulli fue en 1983, el restaurante ya contaba con dos estrellas Michelin, y según él mismo confiesa, en ese entonces ni siquiera tenía idea de la importancia de un reconocimiento de este tipo. A sus 21 años, estaba realizando el año de milicia, y por haber trabajado en cocinas, le asignaron la tarea de cocinar para el almirante y su familia. Fue en ese entonces cuando conoció al chef Fermí

Pujig, en ese entonces ni siquiera tenía idea de la importancia de un reconocimiento de este tipo. A sus 21 años, estaba realizando el año de milicia, y por haber trabajado en cocinas, le asignaron la tarea de cocinar para el almirante y su familia. Fue en ese entonces cuando conoció al chef Fermí



Pujig, quien lo convenció de pasar el mes de vacaciones trabajando en el Bulli. "En aquella cocina, el veterano era yo, y el novato Fermí. No sé si fue para ganarse mi confianza o si fueron las ganas de compartir vivencias fuera del cuartel, pero el caso es que en aquella primavera, me propuso que durante el mes de permiso de agosto hiciera un stage en el Bulli, un restaurante de la Costa Brava en el que trabajaba. Y me indicó que era uno de los mejores de España, y que tenía dos estrellas Michelin... sin saber que yo no era capaz en aquel momento de valorar qué significaba todo eso. Así que tomé nota, y tal vez comencé a hacerme mis planes de pasar un verano agradable en la playa; en realidad, es muy posible que esta última idea pesara más que la perspectiva de entrar a trabajar en un restaurante durante mi mes de permiso. Entretanto, nos entregamos a nuestros primeros experimentos culinarios, y empecé a hacer mis pinitos con la nouvelle cuisine de la mano de chefs como Michel Guérard y los hermanos Troisgros, gracias a los libros que Fermí se había traído. Durante varios meses reprodujimos platos de estos recetarios y los servíamos al almirante", comenta Adrià.

Al terminar el mes de permiso, lo invitaron para que el año siguiente se uniera a la planilla del restaurante, iniciando la temporada en marzo.

En 1984, Ferran Adrià ingresó al restaurante como jefe de cocina. Si bien el restaurante ya contaba con cierto prestigio, el trabajo que desde entonces se realizó, marcó una diferencia en la historia de El Bulli.

Fue en 1990, cuando los propietarios decidieron retirarse, que Ferran Adrià y su socio Juli Soler adquirieron el restaurante, y comenzaron a remodelar los diferentes espacios, comenzando con el parqueo y la terraza, mientras maduraban la idea de la cocina ideal, la cual aseguran, hoy define mucho su forma de ser como restaurante.

"El resultado fue un espacio de 325 m<sup>2</sup>, con todas las instalaciones necesarias, que nos permitió trabajar desde entonces de una manera inédita para nosotros y, además, en unas condiciones lo más agradables posibles. El Bulli que hoy conocemos no sería lo mismo sin esta cocina, por lo que podemos afirmar que ha sido un elemento fundamental en nuestra evolución".

El Bulli books es una de las empresas hermanas del restaurante. Nació exclusivamente para editar y publicar los libros del restaurante.

## Receta: Papel de flores Cortesía de El Bulli para Apetito

Ingredientes para 10 personas

Elaboración

#### Para el desmenuzado de Sechuan button

4 flores de Sechuan button

1. Con una puntilla ir desmenuzando las bolitas que forman la flor de Sechuan button.

2. Guardar en la nevera.

NOTA: El Sechuan button produce un efecto eléctrico en el paladar. Es la flor de la planta *Spilanthes Oleracea*, originaria de la provincia china de Sechuan; también se encuentra en Madagascar y Amazonia. En ciertas regiones de América del Sur la planta recibe el nombre de "jambu".

#### Para las flores frescas

80 flores de tomillo

20 flores de salvia piña

10 flores de tagete

10 flores de begonia roja

10 flores de begonia blanca

10 flores de begonia rosa

80 flores de albahaca morada

10 g de desmenuzado de Sechuan button (elaboración anterior)

1. Seleccionar todas las flores asegurándonos de que estén limpias y libres de tallos duros.

2. Repartir todas las flores en 10 raciones y guardarlas tapadas con un papel de cocina absorbente y en la nevera.

NOTA: Es importante que las flores no absorban humedad para que en el momento del acabado y presentación no humedezcan el azúcar.

Según la temporada en que nos encontremos podremos utilizar distintas variedades de flores, siempre y cuando su sabor y textura sean interesantes en combinación para esta elaboración.

#### Otros

10 papeles blancos satinados de 35 x 35 cm doblados a la mitad

máquina de azúcar

100 g de azúcar

2 hojas de 60 x 40 cm de papel de horno sulfurizado

#### Acabado y presentación

1. Encender la máquina de azúcar y esperar a que alcance la temperatura adecuada para su funcionamiento.

2. Verter 10 g de azúcar en el interior de la máquina e ir recogiendo el azúcar hilado que se va formando pro-



curando no apelmazarlo.

3. Formar encima de una de las hojas de papel sulfurizado grupos de azúcar hilado bien aireado formando una forma ligeramente ovalada de 15 x 6 cm de lado. Tendremos que hacer uno por persona.

4. Repartir encima de los grupos de azúcar cada una de las raciones de flores de manera que no se toquen entre ellas y queden bien repartidas por la totalidad del azúcar.

5. Rápidamente tapar cada grupo formado por una capa lo más fina posible de azúcar, poner la hoja restante de papel sulfurizado encima y presionar con delicadeza de manera que consigamos que el azúcar quede totalmente plano con las flores en el interior; a modo de conseguir la apariencia de papel.

6. Servir los papeles de flores dentro de los papeles satinados doblados.

NOTA: Si la humedad ambiental es superior al 50%, espolvorearemos el algodón de azúcar con un poco de MALTO para que éste no absorba la humedad con tanta facilidad.

Con una humedad superior al 60% este snack no se puede realizar.

T: ambiente

E: todo el año

Cubiertos: Ninguno.

**Manera de degustarlo:** Abrir el papel de satinado y descubrir el papel de flores. Delicadamente ir rompiendo el papel con los dedos e ir degustando cada flor por separado.



### Los negocios

En torno a el Bulli se han creado otras empresas relacionadas, que cumplen la función de complemento.

El Bulli Books

El Bulli Taller

El Bulli Catering

El Bulli hotel (consultoras)

### Tiempo para investigar

El Bulli es mucho más que un restaurante. En repetidas ocasiones los propietarios reconocen que parte del éxito obtenido se debe al tiempo dedicado a la investigación. Pero, desde hace años, ellos aceptaron que para investigar necesitaban contar con un tiempo y un espacio, lejos del trajín diario que implica un restaurante.

"En 1994 comenzamos a intuir que para que nuestra cocina evolucionara al ritmo que deseábamos, debíamos ampliar nuestra concepción de la creatividad, y orientar nuestra búsqueda no tanto a mezclas de productos o a variaciones de conceptos ya existentes para crear nuevas recetas, sino a crear nuevos conceptos y nuevas técnicas. A partir de este año, la búsqueda técnico-conceptual fue nuestro principal baluarte creativo, sin por ello renunciar a otros estilos y métodos, y de ahí nacieron, en los siguientes años, las espumas, las nuevas pastas, los nuevos raviolis, el mundo helado salado, la nueva caramelicación, etc. Seguramente la creatividad técnico-conceptual marca la diferencia más importante entre una cocina meramente creativa y una cocina evolutiva".

Cuando elBulli obtuvo su tercera estrella Michelin, en 1997, cada vez resultaba más difícil combinar la creatividad continua con las necesidades del negocio. La idea de un taller dedicado a la creatividad, comentó Adrià, "surgió el día en el que me di cuenta de hasta qué punto resultaba difícil combinar la creatividad constante con muy poco tiempo y con todas las obligaciones y responsabilidades que regentar un restaurante comporta".

Y fue otro chef francés emblemático, Joël Robuchon, quien les aconsejó que separaran la actividad creativa del servicio de restaurante: "... gradualmente llegamos a la idea de que era necesario crear un taller, pero no sabíamos ni cómo ni dónde hacerlo.

El primer taller lo instalaron en las oficinas del Bulli Catering, pero con el crecimiento de ambos, para el año

2000 decidieron que era el momento de que el taller contara con su propio espacio, por lo que el adquirieron instalaciones para este fin.

El Bullitaller era la cuna de la creatividad pura, tal como al chef le gustaba denominarlo. Su objetivo era proporcionar nuevas ideas al restaurante cada año.

Abierto durante todo el año, emplea a doce profesionales organizados en cuatro equipos distintos, y supone una inversión anual de unos 250.000 euros.

Igual que en los laboratorios de investigación y desarrollo, de los aproximadamente 5.000 experimentos que se realizan en el taller, al final se incorporarán al menú del año siguiente unas 125 recetas.

Si bien el taller era una fuente del incesante flujo de nuevas ideas, eran las empresas las que pagaban las facturas y hacían que el modelo de empresa de elBulli fuera sostenible desde el punto de vista financiero. Los ingresos procedían mayormente de la consultoría y de los negocios propios. Los negocios de Adrià eran un medio para alcanzar un fin. Como explica el chef, "nunca me ha apasionado la parte de los negocios. Primero era una búsqueda de la supervivencia. Más tarde, de la libertad creativa".

#### Calificaciones en guías de restaurantes:

9,75 en la guía Lo mejor de la gastronomía, de Rafael García Santos

Tres Estrellas en la Guía Michelin

5 garajes en la Guía Campsa

9,75 en la Guía Gourmetour

Fuente: [www.elbulli.com](http://www.elbulli.com)

Fotografías cortesía de El Bulli para Apetito



# CONFIES

CONGRESO INTERNACIONAL DE FINANZAS ESTRATÉGICAS

22 y 23 de OCTUBRE  
Hotel Real Intercontinental



CONFIES, el Congreso Internacional de Finanzas Estratégicas, es el centro de encuentro financiero anual de los ejecutivos y directores que lideran empresas de los diferentes sectores económicos en América Latina.

### Conferencias

-¿Cómo hacer que la innovación rinda sus frutos?

Alejandro Filloy, Presidente y Ejecutivo Regional para GE en América Central y el Caribe.

-Usando inteligencia financiera (en terminos de información) para alcanzar desempeños más robustos y reducir riesgos en los planes de negocios.

Luis Mesalles, Presidente de La Academia de Centroamérica.

-Estrategia financiera de una empresa con aspiraciones internacionales: Caso Café Britt.

Pablo E. Vargas, Gerente General (CEO) de Café Britt.

Vea todas las conferencias en [www.confies.org](http://www.confies.org)

Para exhibición:

ZONA ESTE: Sara Bado • [sara.bado@eka.net](mailto:sara.bado@eka.net)

Tels: (506) 8 815-6194 ó 2 520-0070 ext. 134

ZONA OESTE: Christian Alfaro • [christian.alfaro@eka.net](mailto:christian.alfaro@eka.net)

Tels: (506) 8 326-6585 ó 2 520-0070 ext. 148

Inscripciones:

Karina Delgado: [karina.delgado@eka.net](mailto:karina.delgado@eka.net)

Tel: (506) 2 520-0070 ext. 150

Johanna Argüello: [johanna.arguello@eka.net](mailto:johanna.arguello@eka.net)

Tel: (506) 2 520-0070 ext. 130

Patrocinador Premium



Patrocinador



Co-Patrocinador



Participante:



[www.confies.org](http://www.confies.org)

# Food service

Cuando en el país el mercado de food service todavía estaba en pañales, José Maroto ya daba sus primeros pasos en este negocio, del que hoy es uno de los principales actores.

“Estudié Administración de Empresas y Economía en la Universidad de Minnesota, donde tuve la oportunidad de trabajar en el comedor, encargado de la parte de recibo de productos, en esos años me llamaba la atención que la universidad se proveía de pocos proveedores que llevaban varios productos”.

Después de terminar la universidad, siguió vinculado con este negocio, primero trabajó en Atlanta por seis meses, donde experimentó los diferentes campos de una empresa de food service, de Atlanta surge la oportunidad de ir a Puerto Rico, por un periodo similar, pero en este caso con una compañía enfocada en productos congelados para consumo masivo, donde un importante paso en su carrera se dio cuando esa compañía compró una empresa de food service en Puerto Rico que se llama Le Grand, “estuve en el proceso de trasladar la compañía a las instalaciones de la empresa, involucrado en la parte de compra, ventas, e identificando proveedores”.

Después de esta experiencia, trabajó un tiempo en Costa Rica, y fue una vez más a trabajar a Puerto Rico, como gerente de operaciones de esa misma empresa, donde manejó una operación de 40 millones de dólares, un 40% se enfocada en mayoristas, y un 60 % atendía food service. Después de un año de intenso trabajo regresó al país, con la intención de quedarse, ya que el dueño de la compañía pretendía instalar una empresa en Costa Rica.

## El primer contenedor

“De ahí regresé a Costa Rica, porque el dueño de esa compañía que se llama don Alfredo Cáceres, se había pensionado y tenía la idea de venir a montar aquí un negocio de Food Service. Don Alfredo empezó en el negocio de Food Service en Puerto Rico como en 1957, y en 1993 decide tratar de montar una operación en Costa Rica.

Días antes de arrancar el negocio, le da un derrame, tuve que regresar con él a Puerto Rico, pero ya venía en camino un contenedor de papas, por lo que me tocó comenzar a vender el contenedor”.

Los primeros clientes fueron Archys, KFC, un señor de la Guácima, y restaurantes AS, en ese entonces Maroto era el único empleado, por las condiciones de salud del propietario, le tocaba la venta y

entrega de mercadería. “ En ese entonces tenía un toyota corolla, con el que entregaba 10 cajas a la vez, que era lo que le cabía al carro. Entregaba y si había que llevar más regresaba, hasta que el negocio fue creciendo poco a poco. Se vendió la mitad del contenedor, mientras que don Alfredo se recuperaba. Me tocaba ir a buscar un fletero al Cenada, para ir a entregar las 50 cajas que se vendían cada sábado”.

Mas adelante, Cáceres le vendió el negocio al grupo El Arreo, que es Belca hoy, Maroto se quedó dos años más, y luego se fue a montar un negocio de empaques con su hermano.

Para Maroto es evidente el cambio que ha tenido el mercado nacional en los últimos 14 años, tanto desde el punto de vista del proveedor como del consumidor.

“Recuerdo que en el 93, el concepto era muy nuevo. Algunos clientes grandes decían que no querían poner todos los huevos en una misma canasta. Ahora acabamos de terminar un estudio de mercado y claramente se ve la tendencia donde los operadores quieren tener menos proveedores, de manera que su operación sea más eficiente y ellos puedan invertir su tiempo en operaciones más críticas”.

## Un mismo origen

La terminación ca de Mayca y la de Belca, tienen un mismo origen. Aunque Alfredo Cáceres, fundador de Belca, no tuvo participación en Mayca, su marca quedó en el nombre de esta empresa. “Mayca lo que significa es Maroto, que es el apellido nuestro, y Cáceres, el apellido de don Alfredo. Cuando nosotros empezamos le ofrecimos que se hiciera socio nuestro, pero en aquel entonces él acababa de vender el negocio a El Arreo y prefirió no ser socio. Le pedí permiso para usar el apellido de él en el nombre, porque don Alfredo a todas las compañías que ha tenido le ha puesto el CA al final, y en todas le ha ido muy bien”.

José Maroto, gerente general de Mayca Food Service, “El operador ha ido identificando que el tener 100 proveedores no es necesariamente la forma más eficiente de operar su negocio. Que pocos proveedores, más concentrados le ayuda no solo a tener más músculo para negociar, sino a poder controlar mejor su operación desde el punto de vista de cantidad de entregas, variedad de productos y lo que pueda exigir a sus proveedores”.



# Pequeños con grandes metas

**La oferta hotelera en Centroamérica está dominada por los pequeños hoteles. Entre el 85 y el 90% de los hoteles de todo el istmo son pequeños, ubicados entre las 5 y 50 habitaciones.**

Su condición de pequeños hoteles no limita sus proyectos, por el contrario desde hace unos cinco años, se han organizado para alcanzar metas relacionadas con mejoras en la calidad del servicio, capacitación, y optimización de recursos.

Desde el 2003 se comenzó a gestar la idea de formar la asociación de pequeños hoteles de Costa Rica, y fue en El Salvador donde se realizó la primera asamblea integrando a los pequeños hoteleros de Costa Rica, Honduras, Panamá, Nicaragua, El Salvador y Guatemala, siendo la primera vez que se da la unión de hoteles a nivel centroamericano.

## Unión con réditos

Jane Lemarie, propietaria del hotel Inca Real, ubicado en barrio Amón, secretaria de la Federación Centroamericana de Pequeños Hoteles, y presidente de la Red Nacional de Pequeños Hoteles de Costa Rica, comentó que son muchos los beneficios que reciben los asociados, que van desde ayudas económicas para mercadeo, hasta capacitación para todos los niveles de la empresa. "Como Red Nacional de Pequeños Hoteles, tenemos el apoyo del Instituto Costarricense de Turismo, ICT, bajo el programa PAPHOEA (Programa de asistencia a pequeños hoteles de Centroamérica) firmado por todos los institutos de turismo de la región y la OEA, para reforzar la capacitación, comercialización, mercadeo y tecnología".

## Mercadeo:

En cuanto a mercadeo uno de los proyectos ya finalizados es la página web, por medio de la cual los miembros de la federación se han dado a conocer a nivel mundial, aunque Lemarie reconoce que, específicamente en su hotel no ha incrementado el número de reservaciones por medio de la página, asegura que es un proyecto muy reciente, y entre los planes se contempla que se convierta en el principal medio para que los turistas reserven sus habitaciones, como está ocurriendo con la hotelería en el resto del mundo. Otro de los temas de mercadeo en los que se está trabajando, es en la creación de

"multi destinos". Esto, según explicó Lemarie, consiste en ofrecer la región como un solo destino, organizando las vacaciones de los turistas con paradas en los diferentes países, pero en cada uno encontrará una oferta hotelera similar. Para ello, uno de los trabajos más arduos es el establecer los estándares en los diferentes países, de manera que el turista encuentre el mismo nivel de servicio en todos los hoteles en los que se hospede.

## ISO a la medida

Una de las principales dificultades que ha enfrentado el proyecto de multi destinos, ha sido la falta de una categorización estandarizada. Es por ello que se está trabajando en un plan piloto que se inició en El Salvador, el cual consiste en un sistema de calidad ISO que pretende categorizar a los hoteles de la federación. "Se trata de una calificación que dará eslabones en vez de estrellas, y está diseñada especialmente para calificar la calidad del servicio de los pequeños hoteles de la región. Esto nace debido a la dificultad de un hotel pequeño de obtener una calificación cinco estrellas, por no cumplir requisitos, principalmente relacionadas con sus instalaciones, como el hecho de contar con grandes piscinas, o gimnasios, aunque ello no necesariamente significa que el servicio sea de menor calidad", puntualizó Lemarie. Para desarrollar este sistema de calidad, se tomaron como base hoteles mexicanos, que ya utilizan sistemas de calidad europeos específicos de pequeños hoteles. Se espera que en unos seis meses estén listos los reglamentos definitivos, que surgirán del plan piloto aplicado en El Salvador, y tanto los hoteles miembros de Costa Rica, como los del resto de la región, obtengan su certificación, conforme cumplan cada uno de los requisitos.

## Sistema de comercialización Larhes:

Por medio de un convenio de cooperación con la Organización de Estados Americanos, OEA, la federación consiguió que la empresa Larhes diseñara un software para sistemas

de reservas y un sistema front desk diseñado específicamente para la administración eficiente en hoteles pequeños. Si bien existen sistemas similares para hoteles en general, no se contaba con uno diseñado a la medida de estos negocios.

Para los afiliados el programa tendrá un costo menor al que podría tener en el mercado, y adicionalmente la Federación está buscando otros medios de financiamiento con bancos para ayudar a los hoteleros que no cuenten con el efectivo necesario para adquirir esta tecnología.

Lahres es un sistema que se mueve a través de GDS (medios internacionales de reservas como Pegasus, Travel Now, Amadeus, Galileo, Sistem One, entre otros).

Se estima que el programa elaborado por Larhes aumentará un 50% las reservas en los hoteles que lo utilicen.

## Capacitación

Procurar constante capacitación para sus miembros, es otro de los puntos clave de esta organización. Es por ello que cada año, como parte de las actividades de los foros que realizan en diferentes países, se planifican diferentes charlas para los asistentes. Este año Costa Rica es la sede de esta actividad denominada VI Foro Regional Académico de Negocios y Proveedores, el cual gira alrededor del tema Reneview Managment y Comercialización. La idea es que los participantes tengan la oportunidad de asistir a charlas de actualización sobre este tema, además de entrar en contacto con importantes proveedores del sector. La actividad tendrá lugar del 11 al 13 de septiembre, y es la primera vez que se realiza en nuestro país.

Otra de las iniciativas para promover la educación, es la implementación de un diplomado en gestión turística, esto se encuentra todavía en proyecto. El país que logre mantener un convenio con una de las universidades que imparte turismo, será la sede del diplomado.

A más corto plazo se ha planeado el intercambio de empleados para realizar pasantías

entre los hoteles miembros, que según comentó Lemarie, es una forma muy atractiva de compartir experiencias y conocimientos.

Otra de las metas de la Federación es crear un "bodegón hotelero", donde los asociados tengan acceso a todos los implementos necesarios para el hotel, con precios muy favorables, ya que las compras se harían al por mayor, como si se tratase de una compra para una cadena hotelera.

"Estamos negociando con los proveedores para que nos den el mismo trato que le dan a una cadena. La idea es que en vez de hacer las compras para un solo hotel, se hagan para varios, de manera que sea un volumen atractivo para los proveedores", comentó Lemarie.

**Jane Lemarie, es la secretaria de la Federación Centroamericana de Pequeños Hoteles, y Presidente de la Red Nacional de Pequeños Hoteles de Costa Rica. Lemarie es comunicadora social de profesión, y hotelera de corazón. Esta ecuatoriana llegó a Costa Rica hace 15 años, y cuenta con tres hoteles pequeños, dos en el país, (Inca Real y Back Packer de Luxe) y uno en Quito, (Mansión Real) además de una agencia de viajes, con sede en ambos países.**

**Encuentre la lista completa de Pequeños Hoteles de Centroamérica en [www.pequenoshoteles.com](http://www.pequenoshoteles.com) o [www.centralamerica-smallhotels.com](http://www.centralamerica-smallhotels.com)**

# Especial de Limpieza

## La lección de una princesa

*El escándalo de la intoxicación de más de cien personas en la Princesa Marina, marcó una diferencia en la historia de los restaurantes de Costa Rica, más que señalar el caso en sí, nos debe servir como lección sobre cómo evitar este tipo de situaciones:*

Si bien el hecho en sí mismo puede tener muchos antecedentes, es la primera vez que tantas personas denuncian una situación de este tipo, y además por la ventilación que el caso tuvo en los medios, se puede decir que también se minó la confianza de los consumidores, que en una u otra ocasión estuvieron relacionados con este restaurante.

El Ministerio de Salud, hizo su parte con la clausura del lugar, y al mismo tiempo la ministra de la cartera anunció su plan para combatir este tipo de problemas, se trata del nuevo programa "la cuchara sanitaria", que pretende regular las normas y procesos de higiene en los establecimientos que cuenten con permisos sanitarios de funcionamiento.

Este proyecto ha sido fuertemente criticado por algunos sectores, pues aseguran que el Ministerio ha demostrado incapacidad para supervisar el cumplimiento de las normas para mantener los permisos sanitarios, no cuenta ni con la cantidad ni la calidad de funcionarios para realizar este tipo de labores.

No obstante, el documento que se utilizaría para realizar las inspecciones para la entrega de la certificación de las cucharas sanitarias, consta de más de 230 páginas, y no fue un hecho antojadizo que pretende aplacar la situa-

ción, sino que es un plan trazado desde la administración anterior.

La ministra de salud, María Luisa Ávila comentó que se trata de una alternativa para los restaurantes que desean demostrar la calidad de sus procesos. "Además del permiso sanitario obligatorio que todo restaurante debe cumplir, este sistema será una opción completamente voluntaria que busca mejorar la calidad del local", aseguró Ávila.

El ministerio anunció que en este momento está en proceso de capacitación de los funcionarios que se encargarán de realizar las inspecciones, y de manera similar al CST o las estrellas, se otorgará un máximo de 5 cucharas a los locales que deseen adherirse al programa. Se tomará en cuenta aspectos como procedimientos, manipulación, protocolo, mejoramiento, entre otros. La ministra asegura que a diferencia de los programas como el CST o las estrellas en hoteles, se pretende que los requisitos puedan cumplirse a través del mejoramiento de sus procesos, pero sin que impliquen un gasto económico. "Deseamos que desde el gran restaurante hasta la sodita de la esquina puedan competir por estas cucharas y así dotar de valores competitivos a cualquier tipo de empresario del sector gastronómico".



### La propuesta de CACORE

El Ministerio de Salud asegura que se encuentra en negociaciones con la Cámara Costarricense de Restaurantes, CACORE, para llevar a cabo este plan de forma conjunta. No obstante, Luis Marañón, presidente de CACORE, comentó que la cámara considera que la labor de categorización de los restaurantes se sale de las funciones del Ministerio de Salud, y que esta debería ser una tarea asignada a la cámara.

"Al igual que los colegios profesionales regulan el ejercicio de las profesiones en un país, el gremio de restaurantes debería ser autorregulado por la cámara que los representa, como es el caso de CACORE". Marañón puntualizó que la categorización de un restaurante debe ser, como en el resto del mundo, con tenedores y no con cucharas. Además, señaló que el ministerio debería limitarse a otorgar o retirar permisos de salud, es decir dar el banderazo inicial para que el negocio arranque, o bien cerrarlo por incumplimientos. Agregó que si se pone en marcha el plan de las cucharas sanitarias, entraría en una duplicidad de funciones, pues tendría que ocuparse de dar los permisos y además categorizar quien realiza sus labores bajo las normas de manipulación de alimentos, cuando es de suponerse que si se otorgó un permiso sanitario es porque cuenta con las condiciones adecuadas para su trabajo, y si este permiso se mantiene es porque continúa cumpliendo los requisitos para ello.

El representante de la cámara puntualizó que el Ministerio no cuenta con la capacidad para implementar este nuevo proyecto, y que de hacerlo se prestaría para más burocracia y corrupción. "En Costa Rica hay más de 6 mil restaurantes, sin contar sodas institucionales, kioscos, tabernas y servicios pequeños, para nadie es un secreto que el Ministerio no cuenta con la capacidad para abarcar este mercado, y lo que va a causar es más corrupción, que llegue el funcionario y otorgue cucharas de forma espléndida, como sucede con otras categorizaciones que están a cargo de entes públicos, como es el caso de las estrellas y los tenedores".

"La higiene no tiene porcentajes

## Opinión del sector: "La higiene no tiene porcentajes"

Apetito busco la opinión de personas del sector, al respecto Jorge Ortiz Sojo, Chef Corporativo, Director de la cadena Ichiban, considera lo siguiente:

"Este tema es muy interesante, no solo dar un título de tenedores por como se cocina, sino también que esté de la mano con la manipulación de alimentos, que en realidad es lo más importante.

Se que para muchos la manipulación es de conciencia y educación y que está en cada individuo el seguir correctamente los parámetros que la empresa solicita para ejecutar una buena labor con este frágil instrumento.

Debemos considerar que no solo la capacitación es lo que se necesita sino también los instrumentos necesarios para poder ejecutar una buena manipulación de los alimentos tales como batería de cocina, cámaras de refrigeración, instrumentos de hisopado, paredes apropiadas, temperatura de cocina según necesidad etc, esto requiere de una gran inversión. No solo hay que entender de bacterias para dar soluciones rápidas.

Hay que saber de capacidad de la cocina según porcentaje de comensales que transitan.

Si la planta cocina no tiene un balance provoca la mala ejecución de la manipulación, falta de tiempo espacio y otros muchos factores son los que ayudan al incremento de las mismas.

Considero que antes de comenzar a dar con un proyecto tan delicado, debemos dar un instrumento de guía para cada establecimiento verdaderamente correcto, para que estén preparados para competir y darse el lujo del título Cuchara Limpia.

No vería de buena forma dar un número de cucharas, en esto tiene que ser solo una y punto. Es el que indique que está en su mejor función para operar.

La higiene no tiene porcentajes tiene que ser 100% excelente.

A mi parecer, debe de ser un conjunto entre cocineros

expertos y tecnólogos en alimentos los que decidan quien merece el título que yo llamaría cuchara limpia.

El ministerio de salud en realidad no conozco su capacidad, por lo que no puedo dar mi opinión, pero se que su labor hasta el momento es meritoria y funcional, lo podemos apreciar con su labor con la Princesa Marina".

## Fortalecer la industria

María Bolaños, Directora Académica de la empresa Corazón Azul, organización comprometida en llevar a la industria gastronómica las herramientas para alcanzar y mantener la inocuidad, asegura que para lograr un balance en este tema, es necesario un trabajo conjunto de colaboración entre el estado y la empresa privada.

Bolaños asegura que conoce a fondo el proyecto planteado por el la ministra Ávila, y encuentra poco probable que el ministerio esté en capacidad de implementarlo, pero que de hacerlo tal cual está escrito, más de la mitad de restaurantes en Costa Rica tendrían que cerrar.

"Es un documento de 230 páginas, con normativas internacionales, son muy pocos los lugares que podrían llegar a cumplirlo en su totalidad".

No obstante, Bolaños considera que no se trata de "matar a la industria sino de fortalecerla", por ello cree necesario el trabajo en equipo entre la empresa privada y el gobierno, para darle a la industria las herramientas para responder a las exigencias del mercado.

"No se trata de señalar al restaurante que cerraron, estoy segura que hay muchos más en igual o peor condición, que incumplen con las normas básicas de inocuidad. El caso es que el sector tiene que reaccionar, tenemos la responsabilidad de cambiar la imagen que tienen los turistas sobre la comida en Costa Rica, no es

tiene que ser 100% excelente".

posible que el país esté avanzando en el tema de turismo, y se quede atrás nuestra gastronomía, este debe ser un avance paralelo".

La tolerancia es para Bolaños el principal factor cultural que induce a este tipo de situaciones, "estamos acostumbrados a tolerar presas, filas, atrasos, cortes, y diarreas. Para el consumidor se vuelve normal tolerar un virus después de salir a comer. Los restaurantes por su parte, como no sienten esa presión del consumidor, se vuelven también tolerantes con los proveedores, reciben mercadería que no fue transportada o almacenada en condiciones óptimas, y el problema se sigue reproduciendo".

Bolaños enfatizó que es tiempo de cambiar esa cultura, y reconoció que esto no se logra enviando a los empleados a un curso, pues considera que debe ser un cambio organizacional, donde se logre impregnar en cada persona la necesidad de hacer su trabajo de manera consciente.

Como parte de su razón de ser, Corazón Azul cuenta con un programa completo de asesoría y capacitación, con el cual los restaurantes pueden optar para identificar y erradicar sus puntos débiles en el tema de inocuidad, y tendrá la característica que al final del proceso van a colocar una calcomanía distintiva en cada restaurante que cumpla todos los procesos, de manera que sirva como guía para el consumidor.

Se trata de una iniciativa privada que pretende servir de enlace entre el restaurante y sus clientes.

## Tips para la inocuidad

Fuente: Corazón Azul ®

**Algunos consejos para mejorar las prácticas y hábitos en cada área del proceso de una cocina:**

**Compra:** solicitar Buenas Prácticas de Manufactura a los proveedores.

**Recibo:** desinfectar todo alimento perecedero que ingresa a nuestras instalaciones antes de almacenarlo.

**Almacenamiento en frío:** recordar que las temperaturas se deben respetar y que un enfriador debe estar entre 2 y 3 °C y NO más.

**Almacenamiento en congelación:** etiquetar con fecha, nombre, peso, los alimentos congelados.

**Almacenamiento en bodegas:** el suelo no es un estante más.

**Preparación previa:** mantener géneros crudos a temperatura ambiente es peligroso: por 2 horas: cuidado, más de eso, mejor desechar.

**Mesa caliente:** los fondos y salsas, son de mucho cuidado, si va a recalentar, lleve al hervor y supere los 75°C por 15 segundos.

**Mantenimiento:** los baños maría y chafing dishes, NO son para recalentar son para mantener lo caliente a más de 60°C.

**Emplatado:** manos limpias y con guantes en buen estado para servir platos inocuos.

**Transporte:** muchos catering no transportan lo frío, frío y lo caliente, caliente.

Son muchos los consejos que faltarían pero tener una idea de algunas prácticas nos permite comprender que el compromiso y el amor al trabajo hace que juntos sea posible.



"Si dejamos la categorización en manos del Estado vamos a crear más chorizo, otra mafia corruptiva más". Luis Marañón, presidente de CACORE.

# A lavarse las manos

Por: KimberlyClark Professional



Kimberly Clark Professional reactivó su programa de lavado de manos en hoteles y restaurantes.

El programa "la salud está en tus manos", lanzado el año anterior por Kimberly Clark, tomó un nuevo aire, al ser relanzado entre los clientes de hoteles y restaurantes. Esta empresa, comprometida con la salud, anunció el relanzamiento del programa, con el propósito de poner a disposición de sus clientes todos los sistemas de higiene, tanto en baños como en cocinas.

Según comentó Andrea Azofeifa, Marketing Activator de Kimberly Clark, el propósito es reforzar entre los clientes la importancia de un correcto lavado de manos, contando para ello con todos los instrumentos necesarios.

Azofeifa recalcó que la compañía ofrece un sistema completo para el lavado de manos, desde el jabón, disponible en loción y antibacterial, o bien sin loción para áreas de cocina. Además el bactisan, que es el alcohol en spray, y la toalla de papel para el óptimo secado, porque según comentó no basta con lavarse las manos, es necesario hacerlo de la manera correcta y con los productos adecuados.

"En el tema de higiene influye desde el jabón que se utiliza, hasta el secado de manos. Donde hay estudios que indican que no secarse las manos da como resultado la proliferación de bacterias, lo mismo que utilizar sistemas de secado como el aire caliente produce una mayor contaminación, por lo que se recomienda el uso de toallas de papel".

## Cientes y aliados

Kimberly Clark busca establecer alianzas con sus clientes, de manera que ambas partes se beneficien. Este es el caso del programa de lavado de manos. Las campañas de lavado de manos es un ejemplo de ello, como explicó Azofeifa, Kimberly Clark pone a disposición de sus clientes los equipos, y estos tienen que invertir en productos.

Además, como parte de la campaña, la empresa ha desarrollado material gráfico donde se explica el correcto proceso del lavado.

"Un restaurante que ha sido aliado estratégico en el uso de sistemas es la cadena Casona del Cerdo, la cual es ejemplar en baños, con material gráfico que explica el proceso de lavado de manos a los clientes. Con esto ellos ganan porque sus clientes los identifican como una empresa que se preocupa por su salud. Pero el programa no solo se dirige hacia lo externo, sino que la campaña incluye otras áreas como la cocina, donde se refuerza el concepto entre los empleados, desde luego acompañado de los insumos para hacerlo".

## Otras líneas

También en el área de limpieza, Kimberly Clark cuenta con otros productos como los cobertores de inodoro, toallas reutilizables antibacteriales Wypall y también las toallas de colores, las cuales ayudan a evitar la contaminación cruzada, ya que dan la facilidad de asignar diferentes colores para las áreas de trabajo. "En su afán por mejorar la salud de la población, Kimberly Clark invierte en investigación y desarrollo de productos innovadores, para ofrecer mayores beneficios a nuestros clientes", comentó Azofeifa.

## Explore...

"En Explore tendremos a disposición gran variedad de productos en exhibición, novedades y tecnología de punta. Esperamos una gran afluencia de clientes que podrán ver y comprobar la eficiencia y calidad de nuestros productos y los beneficios de la Campaña "La Salud está en tus manos" con las activaciones del Lavado de Manos".

# Dispensadores de jabón:

## ¿Imanes de bacterias?

Por: Prolim S.A

Un reciente estudio realizado por Charles P. Gerba, microbiólogo de la Universidad de Arizona, Estados Unidos, demostró que cada vez que nos lavamos las manos con jabón de un dispensador reutilizable, podríamos entrar en contacto con "cientos de millones de bacterias fecales".

Las muestras tomadas al azar en dispensadores abiertos de jabón rellenables, demostraron que entre el 23 y el 25 por ciento estaban contaminadas con niveles inseguros de bacteria, mientras que entre el 16 y 22 por ciento de las muestras tomadas estaban contaminadas con coliformes.

Los lugares donde se encontró más contaminación fue en baños de gimnasios y centros de salud, donde las muestras tomadas tenían entre el 50 y el 55 por ciento de coliformes. En contraste, el estudio no encontró contaminación de bacterias en dispensadores de jabón sellados.

El estudio concluyó que los dispensadores de jabón rellenables, son un sitio ideal para la reproducción de bacterias, y esto los convierte en un peligro para la salud pública.

Según el profesor Gerba, la única manera de disminuir el riesgo de esta contaminación es utilizando dispensadores de jabón sellados, en donde lo que se cambia no es solo el líquido, sino toda la burbuja, de esta manera se evita que el encargado de limpieza manipule el producto, en algunos casos le agregan agua, o lo tocan directamente con sus manos, y lo contaminan.

El estudio fue patrocinado por Gojo Industries of Akron, empresa norteamericana dedicada a la producción y comercialización de productos de limpieza, como parte de su responsabilidad con los clientes. Como aseguró el CEO de esta compañía, Joe Kafner, "existían algunos datos sobre la contaminación en los dis-



**El jabón Gojo, se encuentra disponible en espuma, además de ser más seguro por su presentación sellada, sus ingredientes combinan la desinfección con el cuidado de la piel. Esta característica es muy importante, sobre todo en lugares donde los empleados necesitan lavarse frecuentemente las manos, porque evita la resequeidad y otros problemas como piel rajada, o erupciones, que conllevan al ausentismo laboral.**

pensadores de relleno de jabón abiertos, nosotros queríamos datos reales que respaldaran si esto era cierto, y el estudio del Dr. Gerba confirmó que la contaminación estaba presente".

En Costa Rica, los productos de Gojo Industries, son distribuidos por Prolim S.A.

Federico Madrigal, gerente general de esta empresa comentó que en nuestro país, todavía no existe una conciencia real de la limpieza.

"El tema de limpieza las personas no lo ven como inversión sino como gasto, por lo que estos productos no son una prioridad, solo algunos lugares se toman en serio el tema de invertir en productos de calidad".

Madrigal asegura que este es el caso de los dispensadores rellenables, donde la mayoría de las empresas los eligen por el ahorro económico, sin tomar en cuenta el peligro a que se exponen. "la válvula se contamina y el proceso de desinfección se pierde, por eso lo ideal son dispensadores de relleno con válvula incluida, en los que se debe reponer tanto el producto como la válvula".

**Para más información sobre estos productos puede comunicarse al 2257 31 72.**

**Federico Madrigal, gerente general de Prolim, empresa dedicada a la distribución de jabones para diferentes necesidades: lociones, desinfectantes, quirúrgicos, sanitizantes, e industriales para el trabajo pesado.**



**Sigue estos pasos y tendrás unas manos limpias**

La campaña de lavado de manos de Kimberly Clark es avalada por el Ministerio de Salud.



# Especial de Limpieza

## Catálogo de productos

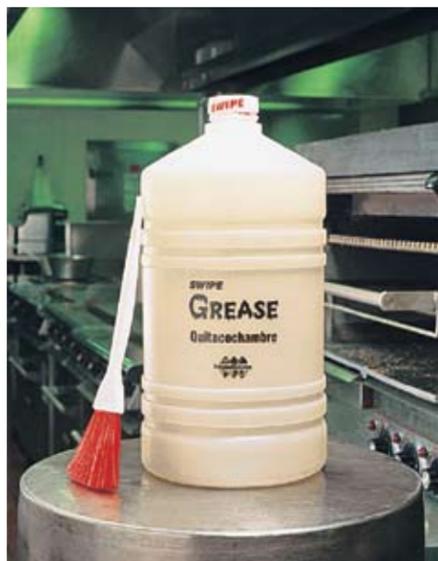
Productos disponibles en el mercado, que harán más sencilla la labor de limpieza en su negocio.



### Curso Serv Safe

"SERV SAFE es un programa de certificación desarrollado por la National Restaurant Association (NRA) en 1995, el cual fue desarrollado por la industria, para la industria. El enfoque de este programa se centra en la capacitación de gerentes y personal dedicados a la industria del servicio de alimentos, sobre los principios de seguridad en los alimentos y los conceptos básicos de (HACCP), Puntos Críticos de Control y Análisis de Peligros. La capacitación y certificación en ServSafe es el programa más reconocido en Estados Unidos y cuenta con más de dos millones de profesionales certificados. Ecolab como parte de los servicios que ofrece y al ser socio fundador del programa incorporó en sus líneas de productos la certificación ServSafe para sus clientes.

Distribuye: Ecolab S.A.  
Teléfono: 2438-1725



### Quitacostra

Grease es un removedor de grasa, biodegradable, en forma de gel. Remueve residuos de alimentos carbonizados en equipos y utensilios de cocina de hierro y acero inoxidable (parrillas, hornos, planchas, ollas, quemadores, etc.), de forma rápida y efectiva. Su aplicación es muy segura, ya que se utiliza sobre superficies frías, evitando posibles vapores tóxicos.

Distribuye: Homecare de Costa Rica S.A.  
Teléfono: 2215-2381, Fax: 2215-2382  
E-mail: swipe@racsa.co.cr

### Limpiador de Pisos y digestor de grasas

Zep Bio Swab. Limpiador enzimático biodegradable, completamente biodegradable, para pisos en restaurantes. Limpia y remueve la grasa efectivamente sin necesidad de enjuague, su acción bacteriana continúa actuando entre los horarios de limpieza.

Distribuye: Ferva del Norte S.A.  
Teléfono: 2221-0361



### Sanitizante en espuma

Gojo: Sanitizante en espuma para manos (Alcohol, antimicrobiano). Mata el 99,99% de gérmenes más comunes. Su relleno de 1200 ml, rinde hasta 3600 lavadas. Es una marca líder en Estados Unidos, por sus contenidos de sábila y vitamina E, que no resecan la piel.

Distribuye: Prolim  
Teléfono: 2257 31 32 / 2248 0558



### Florex Desinfectante Premium

Distribuidora Florex desarrolla productos con características ambientales y de calidad con condiciones para el mercado nacional e internacional. Esta empresa ha logrado reducir el consumo de agua en dichos productos (tanto en la producción como en su uso). Se trata de líquidos altamente concentrados y amigables con el ambiente, 100% biodegradables y de poca toxicidad. Su alta concentración permite reducir el volumen de sus envases, la capacidad de almacenamiento y el peso del producto para un mejor manejo del mismo. Dentro de tales líneas se incluyen, entre otros, desinfectantes, desengrasantes, ceras, jabón líquido, controladores de malos olores, limpiadores de vidrios y otros.

Distribuye: Florex  
Teléfono: (506) 447-2323 / (506) 447-3240 • www.florexcr.com



## Soluciones de Limpieza





**Carrito de Limpieza**

- \* Ergonómico y ligero
- \* Bloqueo de seguridad
- \* Gabinete con puertas de acceso en ambos lados
- \* 32% más compacto que otros carritos



**Balde Escurridor**

- \* Alta eficiencia
- \* Diferentes tamaños
- \* Ergonómico y ligero
- \* Sistema Antiderrames

**Encuentre estos productos y la línea completa de limpieza en todas nuestras tiendas**

**Tips Sabana**  
De Canal 7 50 mts sur y 50 oeste, carretera Pavas  
Tel: 2290 - 2449 / Fax: 2231 - 6042

**Tips San Pedro**  
75 mts oeste del Mas X Menos  
Telefax: 2280 - 5857

**Tips Guanacaste**  
Centro Comercial Do It Center  
Telefax: 2667 - 0738

**Tips Jacó**  
350 mts este de la Municipalidad de Jacó  
Tel: 2643 - 2818 / Fax: 2643 - 0163

**Tips San José**  
Avenida 2 Contiguo al Gallito  
Tel: 2221 - 9564 / Fax: 2221 - 3964

Visítenos: [www.tipscr.com](http://www.tipscr.com)

Contáctenos: [ventas@tipscr.com](mailto:ventas@tipscr.com) • [servicioalcliente@tipscr.com](mailto:servicioalcliente@tipscr.com)



### Lavadora de vajilla Champion

Modelo 1000, tipo capota para lavar 72 canastas por hora. Los profesionales de la cocina saben lo importante que es tener de vuelta en el menor tiempo posible su vajilla y cubertería; pero sobre todo, saben lo importante que es que lleguen a la mesa de sus clientes de la manera más higiénica. El equipo viene con booster incorporado para sanitizar a alta temperatura (menor uso de químicos).

**Distribuye: Equipos Nieto**  
**Teléfono: 2222-6555**  
**Contacto: Andrés Nieto A.**  
**ventas@equiposnieto.com**



### Pulidor de pisos semi-industrial

Marca: OREC. Pulidor de pisos semi-industrial de 12" de diámetro, modelo: Orbiter 550, es apto para lustrar pisos duros y de madera e incluso lavar las alfombras en seco. También sirve para lavar y encerar los pisos, así como para su mantenimiento. Especial para áreas relativamente pequeñas o incómodas, salones, cocinas, pasillos, etc. Su peso es de tan sólo 24 lbs. (10.89 kgs.) con cable eléctrico de 11.67 mts. e interruptor en el manubrio. Motor por inducción (sin carbones) con un año de garantía.

**Distribuye: Dilarce.**  
**Teléfono: 2221-1100**



### Bactisan Spray

El alcohol en spray es desinfección instantánea para las manos porque elimina el 99,9% de las bacterias. Ideal para todos aquellos trabajos donde se encuentre en contacto con cuerpos humanos o animales, y/o materias contaminantes como el dinero o alimentos crudos. Reduce el riesgo de contaminación cruzada, asegura el cumplimiento de las regulaciones exigidas en cuanto a la manipulación de alimentos (FDA, Ministerio de Salud, HACCP, etc.).

**Distribuye: Kimberly Clark**  
**Teléfono: (506) 2298 31 83**



### Limpiador de hornos y parrillas en gel

OVEN – C está diseñado para remover depósitos de carbón y suciedades en hornos, freidoras, sartenes y parrillas. Suaviza y elimina rápida y fácilmente los depósitos más difíciles, haciendo este trabajo fácil. Puede utilizarse en superficies frías o calientes. El gel se adhiere a las superficies sin gotear, evitando el desperdicio y la posible emanación de olores fuertes. Seguro para limpiar el horno durante toda la noche.

**Distribuye: Corporación CEK**  
**Teléfono 2241 2121**



### Carrito Utilitario Convertible

Marca: Rubbermaid. Este carrito multifuncional en tan solo segundos, se convierte en plataforma para cargas, lo que le ahorra tiempo y dinero. La parte superior del carrito soporta hasta 150 libras y la inferior 250 libras.

**Distribuye: TIPS S.A**  
**Teléfono: 2290-2449**  
**Fax: 2231-6042**

**HOMECARE INTERNATIONAL**

# SWIPE

LIMPIEZA EN ARMONÍA CON EL AMBIENTE

LIMPIEZA PROFESIONAL

- PRODUCTOS BIODEGRADABLES
- ALTO RENDIMIENTO
- CALIDAD CERTIFICADA ISO 9001
- GRAN VERSATILIDAD

Distribuye: Homecare de Costa Rica S.A. • Tel. (506) 2215-2381 • Fax (506) 2215-2382 • info@swipecr.com • www.swipecr.com

## Soluciones para el cuidado de la piel

Más que lavar las manos, hablamos de mantener personas saludables.

- Proteja tanto a sus empleados como clientes del 99% de gérmenes que pueden causar enfermedades y mala imagen a su establecimiento.
- Fórmulas avanzadas y tecnologías de vanguardia hacen que nuestras marcas sean líderes en el mercado estadounidense.

**NUEVO**

Jabón para manos en espuma, sistema que provee más lavadas que el dispensador tradicional de jabón líquido

Importador exclusivo:

**PROLIM**  
Productos de Limpieza Industrial

Tel. 2248-0538 ó 2248-0557 | Fax: 2248-0529 | info@prolimcr.com



### Paños de microfibra Wypall

Disponibles en tres colores, azul para grifería, verde para cristales y espejos y amarillo para usos generales, con tecnología microban que inhibe el crecimiento de bacterias.

**Distribuye: Kimberly Clark Professional**  
**Teléfono: 2298-3183**



### Línea de limpieza de Belca

Belca desarrolló para sus clientes la más completa línea de limpieza que incluye desde jabones lavaplatos hasta desinfectantes, pasando por desatoradores de cañerías, desengrasantes para pisos y hornos dentro de muchos otros. Además esta línea se complementó con artículos de cuidado personal como champús, lavamanos líquidos, rinse, entre otros. Todos estos productos son amigables con el medio ambiente, compromiso que adquirió Belca con sus clientes y el planeta.

**Distribuido por Belca**  
**Tel: 2293-4075**



### Dispensador de toallas

Tork Intuition: Sistema dispensador de toallas de papel con 2 modalidades de uso: sensor electrónico y descarga automática. Especial para cocinas de hoteles y restaurantes ya que evita el contacto del usuario con el dispensador, eliminando la contaminación cruzada. Además, posee un dispositivo que permite ajustar el largo de la toalla a dispensar, lo cual genera ahorro en uso; y el tiempo de despacho puede ajustarse de 1 a 4 segundos.

**Distribuye: SCA Consumidor Centroamérica S.A.**  
**Teléfono: 800-737-84-24**



### Therminator

Ideal para eliminar rápidamente la suciedad más impregnada, ya sea sarro, incrustaciones en calderas, aceite, grasa o calcio. Si bien las cocinas de hoteles y restaurantes nunca se detienen, esto no significa que tengan que estar sucias. El servicio de limpieza Therminator está disponible en horarios flexibles de lunes a domingo, diurnos o nocturnos, que se acomodan a las necesidades de los clientes.

**Un servicio de: Mr. Steam**  
**Teléfono: (506) 240-9812**



**SOMOS LOS ESPECIALISTAS**  
**...en limpieza de muebles,**  
**alfombras, pisos y autos.**



**Tel. 2240-9812**  
**www.mrsteam.co.cr**

**MUY PRONTO EN**  
**BELEN**



**LA MEJOR RESPUESTA**  
**A LOS RETOS DE LIMPIEZA**  
**EN HOTELES Y RESTAURANTES**



*Contáctenos: Tel. 2241-2121*  
*aqlventas@corporacioncek.com*

## El Hielo: 4 consejos para eliminar la contaminación

dos facilitan la limpieza del interior de la máquina lo que hace la labor de limpieza más fácil y más eficiente. Estas características simplifican el proceso y es más probable que la limpieza regular se hará más a menudo

### 2. Consideraciones de almacenaje de hielo

Una concepción errónea es que por el hecho de formarse hielo a 0°C, nada puede crecer en él. En realidad las bacterias y otros agentes indeseables sobreviven y pueden proliferar en el hielo. Si el hielo permanece demasiado tiempo dentro de la tolva puede tomar olores indeseables y hasta señales visibles de moho. Cuando finalmente se usa este hielo viejo, puede desarrollar un sabor poco agradable y tener la apariencia lechosa. Debe asegurarse que el depósito de hielo también recibe el tratamiento de limpieza y sanitización al igual que la máquina de hielo.

### 3. Inhibidores del crecimiento de bacterias

Con el objeto de evitar el crecimiento bacteriológico, formación de moho y de algas, algunos fabricantes recubren o moldean las partes internas con compuestos antibacteriológicos. Esta protección adicional minimiza la frecuencia de la limpieza y provee una capa adicional de protección a la contaminación del hielo.

### 4. Manejo adecuado del hielo

Exija que sus trabajadores se laven las manos antes de proceder a retirar hielo de la tolva. Nunca utilice un envase de vidrio directamente en contacto con el hielo, si se astilla tendrá que reemplazar todo el hielo de la tolva. Lave los cucharones y palas frecuentemente y suspéndalas en lugares lejos de contaminantes. Utilice solamente baldes o envases exclusivos para hielo en caso de transferir el hielo de uno a otro lugar. Nunca apile un balde dentro del otro.

Adicionalmente a las recomendaciones citadas, desarrolle sesiones regulares con sus trabajadores con el objeto que comprendan los riesgos asociados con procedimientos inapropiados de limpieza y manejo del hielo. Haciendo esto unas veces por año actualiza a los trabajadores nuevos y sirve de recordatorio a los más viejos sobre los peligros del manejo inapropiado de hielo.

Para conocer como las máquinas de hielo de Manitowoc mejoran la calidad de su hielo, visite: [www.manitowocice.com](http://www.manitowocice.com), contacte al representante para Costa Rica, ARTICA SA, Tel 2257-9211 o visite: [www.artica.co.cr](http://www.artica.co.cr)

## Un buen café se logra con una excelente máquina

de compras

Por: *Distribuidora Espresso*

Son varios los factores que influyen en el sabor de una buena taza de café, desde el tipo de café que se utilice, la forma de prepararlo, así como el instrumento con que se prepare. Es por ello que la elección de la máquina para preparar café debe ser tan cuidadosa como la elección del tueste a utilizar.

Una de las máquinas favoritas para los baristas profesionales en el mundo, es La Marzocco, la cual además es la máquina oficial de la competencia Mundial de Baristas (World Barista Championship, WBC) en los últimos años también ha sido utilizada en la competencia nacional de baristas por sus organizadores, la Asociación de Cafés Finos de Costa Rica.

Mauricio Cercone, gerente general de Distribuidora Espresso, empresa representante en Costa Rica de la marca La Marzocco, resaltó algunas características que diferencian a esta marca, que orgullosamente distribuyen.

“Es la única máquina espresso de doble caldera disponible que permite preparar el café a una temperatura idónea para así preparar un espresso perfecto, y una espuma sedosa para el capuccino”.

### Tradición de vanguardia

La Marzocco es una empresa italiana, fundada en 1927 por Giuseppe Bambi y por su hermano Bruno, que desde el inicio adquirió fama gracias a sus lindas máquinas de café, de alta calidad, concebidas y diseñadas con ingenio, fabricadas con cuidado y extrema atención por el detalle. Fue La Marzocco quien en 1939 proyectó y patentó la máquina de café con caldera horizontal, hoy un estándar en el sector. Esta fue la primera de una serie de innovaciones importantes tales como el sistema de doble caldera con grupos de erogación saturados.

Personal altamente especializado sigue todavía hoy paso a paso la fabricación de cada máquina, que es construida bajo pedido del cliente. La Marzocco tiene entre sus objetivos el de permanecer siempre una empresa artesanal que desea seguir proponiendo sus equipos para el café, contar su historia, implicar a los apasionados del buen café, intentando superar y extender su liderazgo en la calidad en taza, ya conocida en 50 países del Mundo.

En Costa Rica La Marzocco es representada por Distribuidora Espresso S.A., empresa fundada en el 2005 por Mauricio Cercone, quien ha trabajado en el sector del café nacional e internacional durante los últimos años. “Después de viajar a los principales países consumidores

La GB5 es uno de los últimos modelos de La Marzocco, es utilizada en la competencia Mundial de Baristas, y se caracteriza por su exactitud y precisión, cuenta con opciones digitales que le permite cambiar la temperatura de la preparación del café con solo apretar un botón, entre muchas otras opciones. Distribuidora Espresso tendrá este y otros modelos de La Marzocco en Exphore.

del café de Costa Rica, me di cuenta que la máquina que prefieren los baristas a nivel internacional es La Marzocco, ya que es el equipo que les permite aprovechar al máximo las cualidades del café especial y ofrecer a sus clientes las mejores bebidas a base de espresso”, comentó Cercone.

Además de la importación y distribución de máquinas, Distribuidora Espresso ofrece una amplia línea de accesorios y detergentes de alta calidad para las estaciones de preparación de café.

**Para más información puede llamar a los teléfonos: 2239-9289 / 8347-2460 ó en su nueva sala de ventas en San Antonio de Belén, Paseo Belén, local #12.**



**Roberto Molina, Barista Máster de Grao by Spoon, una de las empresas que utiliza La Marzocco, “Esta es la marca elite de los baristas, está diseñada para no fallar, si tiene alguna falla sigue funcionando sin bajar la calidad del café. Tenemos la de 4 grupos, que es la más grande, y por los resultados que nos ha dado, estamos satisfechos con la inversión. Es la máquina utilizada en las competencias mundiales de barismo.**

El hielo que se sirve a los clientes debe ser tratado y manejado como cualquier otro producto alimenticio. Entendiendo la importancia de la higiene regular de una máquina de hielo, el almacenaje apropiado y técnicas de manejo son sus primeras defensas para evitar un brote de contaminación.

### 1. Mantenga la máquina de hielo limpia

Es aconsejable inspeccionar regularmente la máquina de hielo y efectuar una rutina de limpieza y sanitización con el objeto de mantener el equipo libre de bacterias y acumulaciones de elementos químicos. Vea que la máquina de hielo tenga un sistema de limpieza incorporado capaz de iniciar la limpieza de un modo programado previamente en horas de baja demanda. La frecuencia de la limpieza depende de las condiciones ambientales y de la cantidad de hielo fabricada.

Nada puede reemplazar la limpieza regular: Se eliminan incrustaciones, barros y crecimientos de bacterias, extendemos la vida útil de la máquina y nos aseguramos una máxima producción de hielo.

Busque una máquina de hielo diseñada de modo que tenga un acceso desde el frente al 100% a las partes y superficies internas, sin necesidad de herramientas “especiales”. Esquinas redondas en lugar de bordes agu-

# LA PATAGONIA

## Una parrillada moderna

Por Cervecería de Costa Rica

Al finales del año pasado, Marcel Khoury decidió cerrar un ciclo de 24 años de trabajo en cocinas de la talla del Club Unión, y dirigiendo la gastronomía de hoteles como el Meliá, para iniciar su propio proyecto. Se trata del restaurante La Patagonia, ubicado en Plaza Rubí en la Aurora de Belén. Este Canadiense Francés, asegura sentirse muy cómodo en su papel de empresario, aunque no niega que extraña también los tiempos de la hotelería.

“Es un cambio grande, el pasar de empleado a empresario. Es otro ritmo, otra forma de vivir y sentir, me estoy adaptando y me gusta, aunque lleva cierto riesgo. Me hace falta la hotelería, porque ha sido parte de mi vida, pero esto me encanta”.

Asegura que el concepto del restaurante es muy amplio, más que una parrillada, La Patagonia, al igual que esta región de tan rica y variada gastronomía, ofrece un menú amplio en carnes, mariscos y pastas.

“Cuando nos planteamos el tipo de restaurante que queríamos, pensamos en el concepto de Patagonia, porque nos permitiría tener un menú amplio, con platos como el cordero, el conejo, salmón, trucha, pastas, ravioli. Aprovechar la riqueza de la región para ofrecer cortes argentinos, así como platos italianos fusionados”.

### ¿Qué con quién?

Khoury reconoce la importancia del maridaje entre comidas y bebidas, y asegura que en ese sentido en el país todavía hay mucho por hacer, ya que los clientes piden siempre el mismo tipo de cerveza, sin guiarse por los sabores de la comida, por lo tanto se pierde la oportunidad de utilizar esta bebida como un medio para realzar el sabor, y ser más que un acompañante.

“Intentamos recomendar a los clientes, pero es muy difícil, es como tratar de cambiar todo una cultura, por ejemplo si a una persona le gusta la imperial, es casi imposible convencerlo de que la comida que pidió se acompaña mejor con una Bavaria”.

## Marcel Khoury



## Receta

**Lomo Delmónico 14 onzas**  
**A grill, papa asada crema, cebollines – salsa tres hongos**

Tener la carne a temperatura ambiente antes de cocinarla, esto nos permite tener la temperatura interna caliente. Juntar la carne con un poco de aceite oliva. Poner la carne sobre el grill por 5 minutos de cada lado para un término medio. Retira la carne del grill y dejar reposar 2 a 4 minutos antes de servir esto es para no perder jugos de la carne.

En un plato grande servir la carne y rociar con sal gruesa a gusto, acompañado con papa asada y crema con cebollines y la sala a lado. Papa asada, condimentar con sal y pimienta, aceite de oliva envuelta de papel aluminio colocar dentro las brasas, o sobre la parrilla sin es de gas, Después de 35 minutos dependiendo del tamaño de la papa o hasta introducir la punta de un cuchillo sin sentir firmeza.

### Ingredientes

Natilla 225 grs. • Cebollines verde finamente picado 60 grs.  
Ajo picado 10 grs. • Perejil 30 grs.  
Sal y pimienta al gusto  
Jugo de un limón verde  
Salsa inglesa (lea & perrins)  
Worcestershire sauce 1 onza.  
En un recipiente hondo colocar todos los ingredientes y mezclar bien. Reserve en refrigeración antes de servir.

### Salsa tres hongos

Hongo porcini 10 grs.  
Hongo crimini 20 grs.  
Hongo blanco 20 grs.  
Cebolla blanca bruñese 10 grs.  
Ajo 3 grs. • Vino tinto 4 onza  
Fondo de carne ( demi-glace) 4 onza.  
Crema dulce 1 onza  
Mantequilla sin sal 5 grs.

Saltear la cebolla, ajo con un poco de aceite de oliva, incorporar los hongos y cocinar hasta que suelten bien todo los jugos, reducir e incorporar el vino, reducir hasta tres cuartos, incorporar el demi-glace, cocinar por 4 minutos o hasta que la sala esta untuosa, agregar la crema y terminar con la mantequilla y servir.

### Recomendación:

Definitivamente este plato pide una Bavaria Gold o una Bavaria Dark si se desea complementar, la complejidad de la carne con sus nutrientes, minerales y grasa cubre las papilas y es un fuerte contrincante para platos más sencillos. Con esta combinación ganan ambos pues la complejidad de las maltas en la cerveza se funde con su contraparte del plato. La carne al grill desarrolla el característico sabor Umami que los japoneses descubrieron hace ya más de 2.500 años y en el caso de las maltas más tostadas de una cerveza dark (oscura) la simbiosis es innegable.

Comentario:  
**Alfredo Echeverría**  
Consultor Hotelero y Gastronómico  
Grupo HRS Consultores



# Refrigeración Omega: Tecnología mundial con talento local

de compras

Por: Omega

Hace 25 años, los hermanos Humberto y Vicente Alpizar, abrieron un pequeño taller de reparación de artículos eléctricos, su dedicación los ha colocado entre los principales proveedores de Productos de Refrigeración y Cocción.

Los fundadores del pequeño taller tuvieron la visión para identificar nuevas necesidades en el mercado, y el irse adaptando a las exigencias de sus clientes que ha sido la principal clave de su crecimiento. Actualmente, el negocio cuenta con más de 70 empleados, distribuidos entre una fábrica de artefactos, dos salas de exhibición, y una tienda de repuestos.

Francis Ávila, del departamento de ventas, comentó que además se están negociando los detalles para abrir una nueva sucursal en los alrededores de Heredia, aunque no precisó el lugar, aseguró que se trata de una zona de alta demanda para los productos de la empresa.

Ávila adelantó que al igual que la apertura de la tienda en San José a partir de junio, busca acercar los productos y servicios a los clientes. En el caso de la tienda de San José, además de ser una sala de exhibición y venta de productos, es un punto clave para la oferta de repuestos, cuya venta representa un importante ingreso para la empresa.

“En definitiva el respaldo que se ofrece de repuestos y garantía, inclina la balanza en la decisión de compra, y en Omega esto lo tenemos muy claro, es por ello que nuestra línea de repuestos es tan amplia que incluso le vendemos a otros fabricantes y distribuidores del país”. Aseguró que todos los productos cuentan con el respaldo de fábrica, y que son importadores de repuestos, por lo que tienen para suplir tanto las necesidades de sus clientes directos como la de otros fabricantes.

### A su gusto

Otra de las ventajas que ofrece esta empresa es que, al ser fabricantes, cuentan con la capacidad de diseñar los equipos a la medida y necesidades del cliente, ajustándose a los requerimientos de los diferentes espacios.

“Todas las líneas de productos que ofrecemos, se pueden diseñar específicamente para una cocina, desde el cuarto frío, hasta la mesa de trabajo más pequeña, de manera que el cliente logre el máximo aprovechamiento de su espacio”, comentó Ávila.

Agregó que, igualmente cuentan con los tamaños estándares en todo tipo de productos, tanto en las líneas fabricadas por Omega, como en las importadas, todo depende del gusto y necesidades del cliente.

Para más detalles de los productos y servicios de Omega: contáctelos al teléfono (506) 2282 90 86.



### Todo en frío y calor

Omega cuenta con una amplia línea de productos tales como: Equipos de refrigeración, cuartos fríos, cámaras de enfriamiento y congelación, hieleras, urnas pasteleras, urnas de calor, mesas de trabajo, campanas extractoras, cocinas, hornos, (a gas o eléctricos) fregaderos, freidoras, equipos de autoservicio, equipos de camicería, asadores de pollo. Además algunas líneas importadas para complementar la gama de productos.



La nueva tienda de Omega está ubicada en San José, sobre la avenida 10, 100 metros este de La Castellana, y además de ser una sala de exhibición y venta de productos, se abrió con el propósito de ofrecer repuestos, que representan un importante eslabón del negocio de Omega.

Equipos  
para

## restaurantes y hoteles

### Un aliado en la cocina

La combinación de servicio técnico, equipos de alta calidad, excelencia y agresividad en el mercado, colocan a esta empresa en lugar de privilegio en el mercado nacional.

Equipos para restaurantes y hoteles S.A. nació en el año 2000, dedicado a la fabricación e importación de equipos comerciales e industriales para restaurantes, hoteles, panaderías, supermercados y afines. Además de diseños, planificación e innovación de proyectos, con un departamento de ingeniería que desarrolla a satisfacción el proyecto con el cliente.

Eduardo Corrales, gerente general de la empresa, comentó que la constancia en la calidad del servicio y el producto, ha sido la clave para el crecimiento en la cartera de clientes, entre los que se cuentan Spoon, Tintos y Blancos, Supermercado CSU, Panadería Musmanni, y heladerías Pops.

"Hemos sabido responder a nuestros clientes, tanto con la calidad como con la diversificación de la oferta de nuestros productos, buscando siempre adaptarnos a las necesidades del cliente, de esta manera nos consolidamos como un proveedor líder en la fabricación e importación en el mercado nacional".

Corrales agregó que un paso muy importante en el crecimiento de la empresa fue la reciente apertura de la sala de exhibición y ventas, ubicado en San Sebastián, 250 metros al norte de la iglesia.

"La sala de ventas nos ha ayudado a posicionar nuestra imagen, y dar a conocer nuestros equipos a un mercado más amplio, nos permite acercarnos a nuestros clientes, y mostrar la gran variedad de equipos que importamos y fabricamos, donde en definitiva marcamos la pauta con calidad y tecnología".

Entre los proyectos a corto plazo, Corrales adelantó que están trabajando en el acondicionamiento de una cocina en la sala de exhibición, con el propósito de impartir capacitaciones y demostraciones a los clientes, de manera que tengan la oportunidad de utilizar los equipos, conocer sus ventajas y evaluar la experiencia durante la práctica.

Carlos Castiñeira, gerente general de Tintos y Blancos, "Es la primera vez que trabajo en Costa Rica, y la cultura de los proveedores es difícil de entender, en general me parece que no están preocupados por cumplir fechas, ni dar el mejor servicio, en el caso de Equipos para Restaurantes y Hoteles fueron la excepción, estoy muy satisfecho con este proveedor".

#### Dejar huella en calidad y servicio

Para el gerente de Equipos para Restaurantes y Hoteles, la calidad del equipo que ofrecen, sumado a la experiencia de los técnicos e ingenieros en el diseño de cocinas, han sido factores de peso al momento de ser elegidos por sus clientes. El restaurante Tintos y Blancos, que recientemente abrió sus puertas en Heredia utilizó los servicios de equipamiento de esta compañía, y su gerente, Carlos Castiñeira se mostró muy satisfecho con los resultados. "Elegimos esta empresa por la excelente relación entre precio y calidad que nos ofrecieron. Estoy satisfecho con el servicio que nos brindaron en todo el proceso." Castiñeira recalzó la flexibilidad como una de las principales cualidades de este proveedor. "Fueron muy eficientes en resolver nuestras demandas, por ejemplo nos construyeron muebles que aquí no se usan, y que pedimos específicamente para ciertos espacios, como una mesa caliente para platos, el trabajo fue muy profesional, se adaptaron a nuestros requisitos".

Para más detalles sobre Equipos para restaurantes y hoteles S.A. puede contactarlos al teléfono 2226 89 17. Encuéntrelos también en Exphore.



## Café Britt en su esfuerzo por ir más allá

de compras

Por: Café Britt

Esta compañía es mundialmente reconocida como una de las primeras y mejores comercializadoras de cafés finos latinoamericanos; además, es una de las pocas empresas que mantiene un estricto y constante monitoreo del proceso productivo desde "la plantación hasta la taza".

La creatividad y la innovación constante han permitido a Café Britt tener un sobresaliente desarrollo no solo de exclusivas mezclas de las mejores zonas cafetaleras, sino también de chocolates, semillas, licor de café, café frío, entre otros productos.

Para brindar soluciones integrales a sus clientes, la compañía añadió a su cartera de productos complementos como edulcorantes, vasos desechables, tazas, prensas francesas y siropes entre otros. Además, Café Britt es representante de las más prestigiosas casas de máquinas profesionales para la preparación de café espresso y café filtrado: La Cimbali, Faema y Necta de Italia; Cuisinart, Bunn O Matic y Fetco de los Estados Unidos. Todas estas empresas al igual que Café Britt cumplen con los más altos estándares de calidad en sus procesos productivos. El servicio técnico, la capacitación constante y el apoyo en mercadeo enfocado a las necesidades específicas de cada cliente, caracterizan la oferta de esta compañía.

Café Britt es una compañía multinacional y cuenta con sedes en Costa Rica, Miami, Chile, Perú, St. Thomas, Curaçao y México. Su relación con los clientes se caracteriza por el enfoque a la atención personalizada, el compromiso con la calidad y un servicio ágil y eficaz. La pasión por la calidad se ve reflejada en todos y cada uno de los productos y servicios que la empresa desarrolla para satisfacer los más exigentes gustos de su variada clientela alrededor del mundo.

Si tiene interés en conocer el programa que Café Britt le puede ofrecer, no dude en comunicarse al 2277-1620 o enviar un correo electrónico a [ventas@cafebritt.com](mailto:ventas@cafebritt.com)



# EPSON

## Soluciones integrales



Desde el proyector de más alta resolución para la transmisión de un partido o evento especial, hasta las etiquetas de "mesa reservada", los menús, los banners para promocionar un evento, y cualquier otra necesidad de impresión, Epson Costa Rica ofrece equipos para todo tipo de requerimientos del sector.

Carlos Ugalde, gerente general de Epson Costa Rica, comentó que la amplia gama de productos que ofrece la compañía, en conjunto con la calidad, garantía y el respaldo que identifican a la marca, son las principales características que los colocan en los primeros lugares del mercado.

"La versatilidad de usos y aplicaciones de los productos son tan variadas como las necesidades de los clientes, tenemos desde la más sencilla impresora, para comandas y órdenes en cocina, hasta el gran formato para imprimir en alta calidad fotografías y reproducciones de obras de arte, con diversos usos como la decoración de la habitación, un restaurante o un lobby".

#### Oferta flexible:

Además de contar con tecnologías desarrolladas y patentadas por la compañía, Epson cuenta con productos líderes en todas las líneas, creadas para atender necesidades específicas del mercado.

#### Algunos ejemplos de productos y usos:

**Línea de mini impresoras o punto de venta:** impresoras de tiquetes, órdenes de pedido o comandas para cocinas, bartenders, impresoras de facturación de tiendas, cuentas de restaurantes. Disponibles en varias tecnologías, como térmicas, de matriz y la combinación de ambas.

**Línea de impresoras de matriz de punto:** Utilizadas en facturación, reportes contables, reportes de inventario, con el costo de impresión más bajo del mercado.

**Línea de impresoras de inyección de tinta:** tanto para hogares como para oficinas Epson ofrece una gran variedad de impresoras de inyección de tinta, Multifuncionales e impresoras fotográficas. Todas utilizan cartuchos individuales,

para evitar el desperdicio y tintas DuraBrite Ultra para impresiones resistentes al agua, a la luz y a los borrones.

**Línea de gran formato o impresión profesional:** Utilizadas por profesionales de fotografía, aunque sus usos son más amplios, por ejemplo arquitectura, artes gráficas, pruebas de color, reproducción de obras artísticas, hoteles, restaurantes, en aplicaciones como rotulación, señalización, impresión de menús de alta calidad, decoración en general, personalización de impresiones, afiches, banners.

#### Línea de video proyectores multi media:

En este segmento la variedad sigue siendo la regla, ofrecen desde el proyector para una sala de reuniones, hasta el que puede utilizarse en conciertos.

Entre ellos los modelos 260d y 280d, fabricados para ambientes no controlados, como polvo, grasa y humo. Son herméticamente sellados, y cuentan con filtros de alto desempeño y resistencia. Utilizados desde sitios como bares, para entretenimiento, salas de conferencias, circuitos cerrados, con alta resolución y nitidez de imagen, de fácil instalación, y alta duración.

#### Servicio y respaldo

Epson Costa Rica, es la subsidiaria de Seiko EPSON Japón. Todos los productos cuentan con la garantía y respaldo que siempre ha caracterizado a este fabricante.

Cabe resaltar que una de sus fortalezas es el servicio post venta. No solamente cuentan con un taller, sino con una línea de soporte (800 espsoncr) y la mayor red de centros de servicio del país.

Epson Costa Rica es el encargado de suplir de repuestos y capacitar al resto de centros de servicio de Centroamérica, Panamá y Ecuador.

**Encuéntrelos en Exphore, o al tel: 2210-9555**



**Epson ofrece soluciones integrales de impresión y proyectores, para suplir las necesidades de hoteles, bares y restaurantes.**

#### Compromiso:

**Detrás de los productos Epson, hay una empresa comprometida con el medio ambiente. No solo en los procesos de fabricación de sus productos, (desde 1993 no se utilizan clorofluorocarbonos en ninguna de sus fábricas). Además de desarrollar equipos amigables, con ahorro de energía, y con la responsabilidad posterior con sus desechos. En Costa Rica cuentan con un programa permanente de desecho de equipos electrónicos.**



# CONMETAS

## Congreso de Mercadeo y Ventas

### 5 y 6 Agosto Hotel Crown Corobici Plaza

Conmetas es el Congreso de Mercadeo y Ventas donde los ejecutivos y directores de área pueden encontrar nuevas perspectivas e información que les permitirá alcanzar la excelencia en su trabajo.

- Conferencias y mesas redondas donde participarán reconocidos conferencistas de clase mundial.

- Conferencia: Aprovechamiento del marketing online por parte del sector turístico. ¿Cómo mejorar el mercadeo y las ventas a través de los medios tecnológicos actuales?

Pablo Sala, Director de Mercadeo Grupo Marta Hotels & Restaurants

**Contacto:** Milagro Obando • Tel: (506)2520-0070 ext.132

**email:** milagro.obando@eka.net

Vea todas las conferencias en :

**w w w . c o n m e t a s . c o m**

PATROCINADO POR:



Organiza





### Tequila Cazadores Premium

100% agave azul, de las tierras altas mexicanas. El cuidadoso proceso de producción, al que es sometido, garantiza la nobleza del producto así como sus principales cualidades: sabor, aroma y color. Su reconocido sabor a frutas, condimentado a roble y dulzura de vainilla permite tomarlo solo o en la más fina coctelería. Disponible en las variedades reposado y añejo. Distribuye: Holtermann & Cía  
Teléfono: 2297-1212



### Queso con sabores

Queso crema light con albahaca, y queso crema con jalea de guayaba. Su bajo contenido en grasa y calorías, y su sabor a albahaca hacen del queso crema con albahaca un producto único en el mercado. Disponible en presentación: 220 gramos. El queso crema con jalea de guayaba es una deliciosa mezcla de queso crema Monteverde con jalea de guayaba, ideal para tostadas, galletas y diversos bocadillos. En presentaciones: 250 y 500 gramos, ambos con envases oxo-biodegradables. Distribuye: Corporación Monteverde.  
Teléfono: (506) 2293- 3224 Ext 113



### Salsas decorativas Gelatops

Salsas decorativas para postres, helados, crepas y demás productos de pastelería de la casa fabricante Dreidoppel. De aspecto y sabor natural, tienen más de 20 sabores, los cuales se pueden combinar, para lograr una infinidad de resultados. La consistencia es muy compacta y no se corren en el plato, resistentes al calor y aptos para usarlos en panadería, platos salados, ensaladas y coctelería. Algunos sabores disponibles son: chocomenta, chocolate blanco, frutos del bosque, maracuyá, amarena cherry, pralines, moka y blueberry. Distribuye: La Canasterie  
Teléfonos 2248-9495 / 2248-1495



### Cerveza Tsingtao

Desde China llega la cerveza Tsingtao, una cerveza clara de sabor suave tostado a malta, con un toque dulce a nuez; la cual presenta 4.7% de alcohol y es elaborada con agua de manantial. Esta cerveza tan reconocida en Asia, puede ser el toque oriental que acompañe su comida. Tsingtao es patrocinador de los juegos olímpicos Beijing 2008. Aproveche nuestros precios promocionales por introducción. Distribuye: Comercial Tayu S.A.  
Teléfono: 2258-8383  
Fax: 2221-3730  
e-mail: ventas@supersony.com



### Quesos Procesados

Belca Foodservice lanzó al mercado la nueva línea de quesos procesados rebanados marca WhiteHall que incluye el tradicional procesado amarillo, suizo, con jalapeño, y queso blanco. Estos quesos se unen al Mascarpone que se utiliza en la preparación del tradicional tiramisú y a los quesos mozzarelas importados. Con estos quesos Belca busca satisfacer la creciente demanda en esta línea de productos aportando elementos diferenciadores a sus clientes. Distribuye: Belca Foodservice  
Teléfono: 2293-40-75



### Para el Spa

Exfoliante de café con aceites esenciales de naranja, o con extracto de vainilla. Para aplicar sobre piel húmeda, masajeando con al punta de los dedos. Aceite para masaje a base de aceite vegetal con aceites vegetales orgánicos, vitamina E, y preservantes naturales. Distribuye: Aromas para el Alma  
Teléfono: 2280 06 82

#### AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACIÓN

**CoolSpot** **MULTIFRIO** ALWAYS COOL  
SANJOSÉ: 2226-8071 / JACO: 2643-5256  
SOLARIUM: 2668-1140 / HUACAS

#### AIRES ACONDICIONADOS Y PROTECCIÓN ELÉCTRICA

GLOBAL SUPPLY.....TEL: 2240-2454 / FAX:2240-2455  
HI TEC.....TEL: 2293-6811 / FAX: 2293-6708

#### ALIMENTOS

ALD SEE FOODS.....TEL: 2228-1898 / FAX: 2289-2674  
QUESOS SANTORINI.....TEL : 2430-3406 / FAX: 2430-0676  
COOPERATIVA DE PRODUCTOS DE LECHE DOS PINOS.....TEL: 2437-3637 / FAX 2437-3218  
COPROIM S.A.....TEL: 2261-6821 / FAX: 2261-5843  
CORPORACIÓN PIPASA.....TEL: 2298-1780 / FAX: 2298-1779  
DELIKA.....TEL: 2281-2855 / FAX: 2253-0449  
GRUPO CAFÉ BRITT S.A.....TEL: 2277-1620 / FAX: 2277-1699  
ANCYFER.....TEL: 2256-8106 / FAX: 2256-5840  
LAVE Y SIGA S.A.....TEL: 2248-1495 / FAX 2248-1495  
PEDRO OLLER .....TEL: 2522-6000 / FAX 2231-1484  
SOLUCIONES CREATIVAS BAKE & COOK.....TEL: 2234-9204 / FAX: 2234-9204

#### AUTOMOTRIZ

MOTOSPORT S.A.....TEL: 2223-2311 / FAX: 2223-8755

#### ARTICULOS PARA HOTELES Y RESTAURANTES

ELECTROFRÍO.....TEL: 2244-5530 / FAX: 2244-5830  
EQUIPOS NIETO .....TEL: 2222-6555 / FAX: 2257-0570  
FERVA DEL NORTE.....TEL: 2221-0361 / FAX: 2257-4957  
HOME AND HOTEL SUPPY GROUP S.A.....TEL: 2281-3536 / FAX: 2281-3534  
FARO SUPPLIES.....TEL: 2290-2028 / FAX: 2231-4065  
PROMERC LAPICEROS BIC Y ARTÍCULOS PROMOCIONALES.....TEL: 2258-3544 / FAX: 2258-3346  
MEGALIFE DE COSTA RICA.....TEL: 2290-3737 / FAX: 2290-3738  
TROPICAL BED & BATH.....TEL: 2282-8653 / FAX 2282-7750  
TIPS S.A.....TEL: 2290-2449 / FAX: 2231-6042  
JOPCO.....TEL: 2215-3545 / FAX: 2215-3545

#### BEBIDAS

DISTRIBUIDORA LA FLORIDA S.A.....TEL:2437-6991 / FAX: 2437-6999  
MASTERPAC.....TEL: 2234-9821 / FAX: 2225-7873

#### CAFÉ

GRUPO CAFÉ BRITT S.A.....TEL: 2277-1500 / FAX: 2277-1699

**PROMERC** **BIC**

#### DETERGENTES ORGANICOS BIODEGRADABLES

QUIMISUR .....TEL: 2237-3077 / FAX: 2260-6340

#### EQUIPOS DE COCINA Y RESTAURANTES

EQUIPOS GASTRONÓMICOS.....TEL: 2226-8686 / FAX: 2286-4690  
EQUIPOS AB DE COSTA RICA.....TEL: 2290-2449 / FAX: 2239-5516  
EQUIPOS GALA DE CENTROAMERICA S.A.....TEL: 2227-2818 / FAX: 2227-2848  
ELECTROFRÍO.....TEL: 2244-5530 / FAX: 2244-5830  
GET ENTERPRISES.....TEL: (713) 467-9394 / FAX: (713) 467-9396  
KEITH Y RAMIREZ.....TEL: 2223-0111 / FAX: 2222-2412  
VEROMATIC S.A.....TEL: 2443-1118 / FAX: 2441-5298

#### EQUIPO DE COMUNICACION

MD COMUNICACIONES DEL FUTURO S.A.....TEL: 2280-9400

#### EQUIPO DE REFRIGERACIÓN Y COCINA

ARTICA S.A.....TEL: 2257-9211 / FAX: 2222-0992  
IMESA SISTEMAS S.A.....TEL: 2272-7536 / FAX: 2272-7536  
REFRIGERACION OMEGA.....TEL: 2203-3191 / FAX: 2203-0506  
REPRESENTACIONES ROMA.....TEL: 2224-9491 / FAX: 2225-9228

#### FOODSERVICE

ADL SEAFOODS.....TEL: 2228-1898 / FAX. 2289-2674  
FOOD SERVICE BELCA.....TEL: 2293-4075 / FAX. 2239-0147

#### FUMIGADORAS

FUMIGADORA DELGADO.....TELEFAX: 2444-0538

#### LICORES

DISTRIBUIDORA YAMUNI S.A.....TEL: 2227-2222 / FAX: 2227-2535

#### LIMPIEZA

CEK.....TEL: 2241-2121 / FAX: 2236-0119  
PROLIM .....TEL: 2248-0538 / FAX: 2248-0557

#### LINEA BLANCA Y TECNOLOGIA

SOLUCIONES MONGE.....TEL: 2437-4100 / FAX:2437-4245  
SISPAN.....TEL: 2253-0007 / FAX:2225-4621  
S Y G SISTEMAS DE CENTROAMERICA.....TEL: 2290-1970 / FAX:2232-1293

#### LINEA HOTELERA

FARO SUPPLIES.....TEL: 2290-2028 / FAX: 2231-4065  
DISTRIBUIDORA CAZUCÁ S.A .....TEL:2271-2965/ FAX: 2271-2968

#### MAQUINAS DE CAFE

DISTRIBUIDORA ESPRESSO S.A.....TEL: 2239-4879 / FAX: 2239-4879  
SAECO CENTROAMERICA S.A.....TEL: 2291-1151 / FAX: 2291-1656

#### MUEBLES Y DECORACION

INDON LATINOAMERICA.....TEL: 8845-5204 / FAX: 2296-1231  
Muebles en madera sólida. Fabricamossegún sus requerimientos puede escogerde nuestra variedad de modelos. [www.latinomerc.com](http://www.latinomerc.com)

#### MUEBLES JICARAL

SPANISH ROYAL TEAK S.A.....TEL: 2201-6255 / FAX: 2201-6255

#### PATENTES

PATENTES DE LICORES, VENDO, COMPRO, ALQUILO.....TEL: 2226-5889 / FAX:2226-8209

#### PRODUCTOS DE HIGIENE

KIMBERLY CLARK COSTA RICA.....TEL: 2298-3183 / FAX: 2298-3179  
SCA CONSUMIDOR CENTROAMÉRICA S.A.....TEL: 2201-4400

#### REFRIGERACIÓN

ARTICA S.A.....TEL: 2257-9211 / FAX: 2222-0992  
ELECTROFRÍO.....TEL: 2244-5530 / FAX: 2244-5830

#### ROTULACION Y PRODUCTOS PROMOCIONALES

TROFEOS DON MARCOS S.A.....TEL: 2222-0650 / FAX: 2233-1654

#### SEGURIDAD

COSEY.....TEL: 2231-0836 / FAX: 2296-4831  
SEGURIDAD Y MÁS.....TEL: 2236-6250 / FAX: 2240-4479

#### TECNOLOGIA

GECKOTECH S.A.....TEL: 2643-3508  
GRUPO INTEGRACIÓN DIGITAL.....TEL: 2296-2851 / FAX: 2296-2854  
SINERTECH ACS S.A.....TEL: 2225-8160 / FAX: 2253-7953  
SISPAN.....TEL: 2253-0007 / FAX 2225-4621  
SYG SISTEMAS S.A.....TEL: 2290-1970 / FAX: 2290-1970



Wálter Domínguez



Eduardo Yamuni



Adrián Goldgewicht

## ¿Están los proveedores en capacidad de atender el crecimiento del sector?

El sector de hoteles y restaurantes presenta un crecimiento sostenido desde hace al menos cuatro años. Sólo durante el 2007 se transaron US\$325 millones en proyectos turísticos, inversión concentrada principalmente en el área hotelera. Sin embargo, mientras que algunos proveedores admiten que su crecimiento ha ido de la mano con el mercado, otros en cambio opinan que quizás éstos se han quedado un poco rezagados.

### Descuidan el servicio

Wálter Domínguez, gerente de compras del Hotel Aurola Holiday Inn considera que Costa Rica siempre ha tenido muchos y buenos proveedores en el área de hotelería, sin embargo, de unos tres años para acá, parece que el desarrollo y el nivel de servicio se han deteriorado, principalmente para clientes fuera de la Gran Área Metropolitana (GAM). "El proveedor no va de la mano con el desarrollo del sector". Domínguez, quien tiene doce años de experiencia en compras, recalca que al aumentar la demanda, los proveedores descuidan el servicio personalizado que ofrecían o sencillamente no atienden, lo que frena el desarrollo del sector e imposibilita el crecimiento, además, "los pocos proveedores de ciertos productos ya no rinden igual porque no dan abasto". Por ejemplo, para el hotel ofrecen lo necesario, comenta Domínguez, pero si desean crear proyectos nuevos que requieran mercadería extra, ya no le brindan la capacidad de producto ni el tiempo de entrega como lo desea o, aún peor, ni siquiera lo atienden.

### Diversificación de mercado

Por su parte, Eduardo Yamuni, gerente de ventas de Bejos Yamuni e Hijos, explica que el problema con proyectos nuevos es que a veces los mismos hoteleros no saben programarse, o las proyecciones que hacen se deshacen por trámites burocráticos de permisos, entonces el plan que estaba para empezar en un mes, se extendió a cinco y como proveedor es difícil trabajar con rotación de fechas. Además, agrega que el sector se ha vuelto mucho más dinámico y especializado, "todos los clientes quieren

algo diferente, además de que ahora los que compran son personas con conocimiento especializado, por ejemplo, los chefs, que en ocasiones vienen de otros países y buscan detalles específicos". Ante esta situación Yamuni considera que los proveedores deben ampliar en cantidad y diversidad los inventarios, ofrecer siempre mercadería fija de abastecimiento básico, así como la opción de traer productos especializados, según la demanda de cada cliente.

### Más que nuevos locales

En contraparte, Adrián Goldgewicht, gerente general de Tips, manifestó que, a su parecer, el sector de proveeduría sí ha crecido al ritmo necesario. "Una prueba de ello es que cada vez más los clientes pueden abastecerse con la oferta nacional, pues antes había que importar muchos productos". Goldgewicht resalta también la apertura de locales por parte de varias empresas, incluidas Tips, fuera del área metropolitana. Además, otro índice para notar el crecimiento es en la competencia, "en el sector de abastecimiento en el que trabaja Tips existen varias empresas, con quienes hemos tenido una competencia fuerte, pero amistosa". El gerente de Tips concuerda con Yamuni en que el crecimiento implica una mayor responsabilidad como abastecedor, pues se debe visualizar que el ascenso del sector de hoteles y restaurantes seguirá unos años más, así que las estrategias deben prever la atención a futuro. "Crecer no es solo expandir locales, significa también capacitación, entrenamiento, repuestos para los nuevos productos que ofrecemos".

## Protección extra fuerte contra la corrosión, los malos olores y las bacterias

No nos gusta alardear de grandeza, pero la evidencia pesa demasiado. Camshelving es la solución actual de almacenamiento en su cocina que es la más fuerte, la más durable, y la más fácil de limpiar. De hecho, cargado con una tonelada de características propias de un peso completo, comenzando con la simplicidad de montaje, y terminando con su estabilidad superior, nuestro producto le gana a todos los demás por mucho más que una nariz.

Para mayor información o un video gratis y una muestra del producto, sírvase comunicarse con el sitio Internet [www.cambro.com](http://www.cambro.com), o llámenos al 1-714-848-1555

Grande en durabilidad  
Pequeño en mantenimiento



**CAMGUARD**  
ANTIMICROBIAL SHELF PLATES

Y recuerde:



No corrosión



Fácil de ensamblar



Con Base Metálica



Se lava fácilmente



estantería removible



Tel: (506) 2-222-6555  
Fax: (506) 2-257-0570  
[ventas@equiposnieto.com](mailto:ventas@equiposnieto.com)  
Visítenos en Ba. Amón, 100m Oeste del INVU



Tel: (506) 2-293-6970  
Fax: (506) 2-293-6963  
La Aurora, Heredia  
[www.macrocomercial.com](http://www.macrocomercial.com)

**CAMBRO**

LA DURABILIDAD LO QUE HACE LA DIFERENCIA

[www.cambro.com](http://www.cambro.com)

1-714-848-1555  
©2008 Cambro Manufacturing Company

El tomar licor es nocivo para la salud

CARRIED IN OAK

# Dewar's

## TWELVE 12 YEARS OLD

### *Special Reserve* BLENDED SCOTCH WHISKY



OVER 50 GOLD  
MEDALS AWARDED

BOTTLED & BLENDED BY

### John Dewar & Sons Ltd

& PRIZE MEDALS

1850 1853 1855 1858 1861 1863 1865 1868 1871 1873 1876 1878 1881 1883 1885 1888 1891 1893 1895 1898 1901 1903 1905 1908 1911 1913 1915 1918 1921 1923 1925 1928 1931 1933 1935 1938 1941 1943 1945 1948 1951 1953 1955 1958 1961 1963 1965 1968 1971 1973 1976 1978 1981 1983 1985 1988 1991 1993 1995 1998 2001 2003 2005 2008 2011 2013 2015 2018 2021 2023 2025

PERTSHIRE  
SCOTLAND

### PRODUCT OF SCOTLAND

DISTRIBUIDORA  
**Yamuni** S.A.

Tel.: 2227-2222 · 2227-2535