

Abril - Mayo 2009 • No. 70 Año III. • €1,500

Apetito

La revista para hoteles y restaurantes

San Carlos:

Los retos de una zona emergente

Especial Ahorro Energético y Reciclaje P.30

La Ley de Tránsito y el "unhappy hour" P.50

Escuela Argentina de Sommeliers en Costa Rica P.18

suscríbese gratis en: www.apetitoenlinea.com



7 441025 500879

Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



¡CARGA EN FRÍO!



- CENTRO DE DISTRIBUCION
- ESPACIO CONGELADO
- ESPACIO REFRIGERADO
- MAQUILA DE PRODUCTOS
- TERMINAL DE CONTENEDORES

Líder en Soluciones Frías

El Polo Norte Cold Storage S.A. es one-stop-shop para el almacenamiento en cámara frigorífica, con acceso on-line, clasificación, empaletamiento y embalaje de productos según sean los pedidos. Visite el almacén virtual de Polo Norte con una avanzada gestión de inventario on-line. Llámenos hoy...para mas información.

TEL: 2237-1660
www.coldstoragecr.com
info@coldstoragecr.com



POLO NORTE
COLD
STORAGE

¡Gracias por habernos acompañado, juntos veremos crecer grandes negocios y árboles!

Belca

FOODSERVICE

¡Ayude a conservarlos reciclando en su hotel, restaurante, soda...!



 FOODSHOW 2009	FECHA <u>10-Feb-2009</u>	001
PAGUESE A NOMBRE DE <u>Medio Ambiente</u>	# <u>481</u>	
FOODSHOW 2009 Salones Greco, Hotel San José Palacio, Autopista General Cañas Horario: 8:00 a.m. a 7:00 p.m.	Organizó <u>Belca Food Show 2009</u>	MP
⑈001⑈ ⑆00002⑆003⑆ 4567⑈890⑈		



Tel.: (506) 2509-2000 fax: (506) 22390147
De Firestone, 1 km Oeste; La Ribera de Belén, Heredia.
Apdo.: 54-3006 Costa Rica
www.belcacr.com



Shirley Ugalde
shirley.ugalde@eka.net

Ahorro en tiempos de crisis

Es momento aprovechar los recursos al máximo.

Constantemente escuchamos sobre los efectos negativos de la crisis económica mundial. En todas partes se habla de cómo enfrentarla, algunos economistas especulan sobre su duración, otros se dedican a ofrecer recetas para suavizar sus efectos, e incluso aseguran que se podrá sacar provecho del momento, si se identifican las oportunidades y se reacciona con rapidez, como dice el refrán "si todos lloran, hay que vender pañuelos".

Lo cierto es que el ahorro se ha puesto nuevamente de moda. Y no me refiero necesariamente a la cuenta del banco, sino al ahorro de todo tipo de recursos, desde el papel en el que innecesariamente se imprime un correo, hasta el uso de agua potable para regar jardines. *Apetito* realizó una investigación sobre el ahorro energético y reciclaje, y una de nuestras conclusiones fue que muchos de los empresarios están comenzando a tomar conciencia de la necesidad de buscar alternativas para la generación de energía como un medio para disminuir los gastos. Me gustaría creer que se trata de un aumento de la conciencia ecológica, sin embargo este es el mínimo de los casos, pues el interés de la mayoría es bajar los números en los recibos.

Es por ello que me atrevo a decir bienvenida la crisis, si ha sido un medio para hacer reflexión sobre los recursos agotables de la tierra. Bueno, ya sea que quiera disminuir los gastos, o que en el fondo también le preocupe el futuro del planeta, en esta edición les presentamos varias opciones para el ahorro

energético, y ejemplos de empresas que están comprometidas con el reciclaje y que han comenzado a hacer grandes cambios. Espero que sea de utilidad.



Contiguo a Heladería Pop's, San Rafael de Escazú-Costa Rica
Tel. 2289-5750 • Fax: 2289-3296

Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

directora general

Michelle Goddard
michelle.goddard@eka.net

editora

Shirley Ugalde
shirley.ugalde@eka.net

asesor comercial

Guillermo Rodríguez S.
guillermo.rodriguez@eka.net
Tel: 8997-1651

directora arte

Nuria Mesalles J.
nuria.mesalles@eka.net

diseño y diagramación

Irania Salazar Solís
Erick Alvarado Rojas
fotografía portada

directora eventos

Cortesía Hotel The Spring's
Carolina Martén
carolina.marten@eka.net

circulación

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

colaboradores

Yokebec Soto

Apetito

La revista para hoteles y restaurantes

Tel.: 2231-6722 Fax: 2296-1876
Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica

www.apetitoenlinea.com

Suscríbase gratis

Ingrese sus datos en
www.apetitoenlinea.com ó
llámenos al Tel.: 2231-6722 ext.152

LA DECISION ES FACIL



Sistema TORK Matic para toalla de manos.

El triángulo de la higiene
Mejora en higiene y limpieza
Reducción de costos
Tranquilidad

20% menos papel con cada uso

¿Qué hace tan eficiente este sistema?

Beneficios y características

- Sistema manos libres, el usuario toca solamente la toalla.
- Higiene comprobada, al no tener contacto con el dispensador se reduce el riesgo de contaminación cruzada.
- Dispensa toallas de un tamaño determinado que ayuda a controlar el consumo y reducir el desperdicio.
- Confiable y durable, recomendado para utilizar en:
 1. Restaurantes.
 2. Hoteles.
 3. Industria en general.

Para comentarios y preguntas llamar a: Costa Rica: 800-737-8424 • Nicaragua: (505) 552-2936 • Honduras: (504) 234-1598 ó 551-2410
El Salvador: (503) 2287-8111 • Guatemala: (502) 2353-1155 • Panamá: (507) 236-3333 ó 304-4272
www.scacentroamerica.com • infotork.centroamerica@sca.com





Karl Hempel
karl.hempel@eka.net

No todos los años son iguales.

Conforme pasa el tiempo nos damos cuenta de esto y en particular en el sector de hoteles y restaurantes.

Vivimos tiempos difíciles, el mundo, que cada vez está mas interconectado y que reacciona más rápido a la información, que cada día cuenta con más recursos para innovar e implementar ideas saldrá de esta crisis igual que de las anteriores. ¿Cuándo? Ni idea.

Ahora en cada caso los efectos sobre los negocios han sido variados. Hay hoteles con baja ocupación y hay hoteles con alta ocupación, hay restaurantes que venden menos y otros que están vendiendo más.

Esta es una época para aprovechar las oportunidades que se presentan con el cambio en los hábitos de nuestros huéspedes y comensales.

Son tiempos difíciles que sirven para enfocarse en costos, eficiencia y con esto lograr la permanencia.

Son tiempos para invertir en lo crítico, en comunicarse con el mercado y en los que hay que prepararse para estar de primeros para cuando la actividad se recupere.

Vale la pena entonces, enfrentarse a los obstáculos o situaciones adversas y convertirlas en oportunidades.

Seguimos trabajando fuerte en la organización de Exphore, Expo Hoteles y Restaurantes que sigue demandando muchísimo esfuerzo para que empresarios, chefs, ejecutivos y en general todo el mundo de Hoteles y Restaurantes asistan a un evento que ofrece oportunidades tanto para empresas en desarrollo como para grandes operaciones.

Que disfruten de esta edición.

Karl Hempel
Director

contenido



La nueva Ley de Tránsito

Me parece que la actitud ha sido paralizarse, no puedo tomar, entonces no puedo salir, la ley no dice eso, solo dice que no puedes manejar, P.50

Ervigio Adán Ruiz,
Gerente de Exportaciones de Bodegas Alanza de España,

10 Aperitivos

Ferias

18 Expovino: La Escuela Argentina de Sommeliers llega a Costa Rica

36 NAFEM show 2009

Más de 600 expositores

23 Turismo

San Carlos ante el retode la profesionalización

30 Especial de Ahorro Energético y Reciclaje

34 Kimberly apuesta por el reciclaje

34 Florex

recibe premio por producción limpia

De Compras

38 Equipos Gala

40 Faro Hotel Supplies y Altea Desing

41 Belca: Las semillas del FoodShow

42 Tork: Primer año en Centroamérica

44 Distribuidora Noble

45 Exphore

48 Directorio

50 Sobremesa:

Reacciones ante la ley de tránsito

Hágase amigo de **Apetito** en:



Respaldamos el éxito de su negocio con nuestra

VARIEDAD,
SERVICIO
& CALIDAD



Contáctenos:
Tel: (506) 2209 0550 / Fax: (506) 2293 27 01
Visite nuestro sitio web:
www.mayca.com

Personas y Empresas en esta edición

A

Albergue Yoko 41
Alberto Kracov 28
 Almacén Yamuni 36
Alonso Barraza 41
 Altea Desings 40
Alvaro González 36
Ana Mari Bordallo 16
André Porras 36
 Arcam 28
 Arenal Nayara 26
Ariel Faingezicht 12
 Ateco 36

B

BB&R Spirits Ltd 22
 Belca Food Service. 41
 Bodegas Altanza de España 50
 Brands Heritage 22

C

Carol Fishman 12
 Chelles 32
 Ciamesa 14
Claudio Aguilar 14
 Colegio San Marcos 32
 Corona 36
 Corporación CEK 21

D

Daniela Álvarez Z. 10
Dave Rodríguez 41
 Distribuidora Noble 44
 Distribuidora Yamuni 22
Doug Schneider 36

E

Eduardo Yamuni 36
 El Estadio 50
 Equipos AB de CR 36
 Equipos Gala 38
Erlinda Solano 41
Ervigio Adán Ruiz 50
 Escuela Argentina de
 Sommeliers 19
Esteban Montero 21
Eva- Marie Fox 36

F

Fanal 14
 Faro Hotel Supplies 40
Federico Arce 36
Federico Serrano 41
Fernanda Orellano 19
 Florex 34
 Florida Bebidas 50
Francisco González 38
Freddy Carranza 23

G

GBM 32

Gerardo Mora 14
 G.E.T Enterprices 22
Gisela Sánchez 50
 Gran Hotel Gervasoni &
 Restaurant DI-VINO 10
 Grupo Agro Industrial El
 Ángel 44
 Guaro Cacique 14
Gustavo Jop 36

H

Hacienda Pozo Azul 10
Hector Reyes 36
Henry Hané 50
 Henry's 50
 Hobart 36
 Horizontes 32
 Hotel Aurola Holiday Inn 32
 Hotel Balmoral 32
 Hotel Barceló Palma Real 41
 Hotel Best Western 32
 Hotel Cataratas Lodge 28
 Hotel Coloso Arenal 24
 Hotel Corteza Amarilla 28
 Hotel El Silencio del Campo 24
 Hoteles Corobicí 30
 Hotel Cariari 30
 Hotel Grand Costa Rica 32
 Hotel Jardines Arenal 25
 Hotel Maragato 32
 Hotel Palma Real 32
 Hotel Presidente 32
 Hotel Royal Corin 23
 Hotel Sleep Inn 32

I

ICAFÉ 38
 ICT 32
 Inti Bossa 25

J

J. Alberto Quintana K 10
Jhon Córdoba 41
Joey Duncan 28
Jorge M. Urruego 36
José Tayver 36
Juan Carlos de los Angeles 36
Juan Carlos Jop 36
Julián Calero 26
Julieta Chan 32

K

Katty Hidalgo M. 24
 Kava Café Lounge 38
 Keith & Ramírez 36
 Kimberly Clark 34
 KTV Karaoke 32

L

La Canasterie 12
 La Esquina de Buenos Aires 32

Lee Banks 28
Luanzi Arias 41
Luis Diego Zúñiga Vega
 24
Luis Zamora 30

M

Macrocomercial 36
Manon Franchini 36
María Monaco 36
Marianella Monge 41
Mario Meza 44
 McDonalds 30
Melisa Eduarte 36
Michael Bromberg 36
 Munic. de San José 32
 MVP Group 36

O

Olivier Cortés 24

Q

Quique 32

R

Restaurante Tin Jo 32
Ricardo Aristizábal 36
Roberto Chacón 21
Rodrigo Núñez 41

Ronnie Cox 22

S

Safiano INC 36
Sandra Guindos 21
 Sardimar 31
 SCA 41
 Scotsman 36
 SEA Servicios Múltiples SA 44
Sebatian Safiano 36
Seydi González 38
Silvia Chaves 34
 Soda La Flor 32

T

Terry Toth 36
 The Springs Resort & Spa 28
 Tips 41
 Trip Advisor 23
 T&S 36

U

UMCA 32
 Universidad San Marcos 32

W

Wálter Álvarez 25
Wences Aguilar 38



Nuevas toallas de manos

más absorbentes que nunca

Eficiencia en
almacenaje

Mayor
Absorción

Menos
Recargas

Más área
al dispensarse

¡Los líderes se superan a sí mismos!

Presentamos la revolucionaria y única tecnología AIRFLEX.

PROREPUESTOS
Partes & Accesorios Hoteles - Restaurantes - Comedores Institucionales

Le ofrecemos un mundo de repuestos y accesorios originales de fábrica y genéricos

- Cocinas
- Equipo de Refrigeración
- Lavavajillas
- Lavadoras
- Secadoras
- Rebanadoras
- Refresqueras
- Café expresso

y mucho más...

Brindamos el servicio de encomiendas en todo el territorio nacional

Bajo el respaldo de:

KEITH & RAMÍREZ

Avenida 12 Calles 16-18 Ba. Los Angeles, San José de la terminal de buses de Puntarenas 25 mts. Oeste Teléfono: (506) 2223-0111 Fax: (506) 2222-2412 www.kr.co.cr



Tradicionalmente el proceso de producción de papel utiliza rodillos para secar la materia prima, lo que provoca una toalla comprimida y de baja absorción.

Airflex elimina el agua de la materia prima por medio de aire, obteniendo una toalla de fibras "abiertas", que brinda una absorción casi del doble respecto a las convencionales y el consecuente ahorro en el uso de papel.



- * Más Absorbente
- * Más Resistente
- * Mejor Imagen
- * Mejor costo en uso

www.kcprofessional.com

Guatemala: (502) 2412-3700, Honduras: (504) 574- 8966, El Salvador: (503) 2319-4551
 Nicaragua: (505) 276-8770, Costa Rica: (506) 2298-3183, Panamá: (507) 366-1720



Cartas

Edición Digital

Muchas gracias por enviarme la edición digital, creo que les quedó muy bien el artículo. Les agradezco nos hallan tomado en cuenta y estamos para servirles. Ojalá los podamos recibir en Pozo Azul en algún momento, hasta entonces

J. Alberto Quintana K.
Hacienda Pozo Azul
www.pozoazul.com

Estimado Karl

Junto con saludarle, le comento que estamos interesados en participar en sus reportajes, notas y/o publicidad.

Soy la Product Manager del Hotel Gervasoni y Restaurant DI VINO, destacándonos por ser un lugar que deleita al mirar debido a que somos Patrimonio de la Humanidad ya que nuestro hotel es del año 1870, y el restaurante es considerado uno de los mejores.

Además, contamos con una cava con más de 100 etiquetas exclusivas tanto nacional como internacional.

Desde ya los invito a que nos visiten.

Saludos afectuosos

Daniela Álvarez Z.

Product Manager

Gran Hotel Gervasoni & Restaurant DI-VINO
Paseo Gervasoni N°1, Cerro Concepción
Valparaíso - Chile, www.hotelgervasoni.com

Que hay de nuevo

¡Qué golazo!

El Estadio es el nuevo bar restaurante ubicado frente al hospital Cima. Se trata de un concepto que combina la buena comida con un ambiente propicio para disfrutar de todo tipo de deportes. Con una capacidad para albergar hasta 300 personas, y con más de 25 televisores de pantalla plana y tres pantallas gigantes, no hay forma de perderse ninguna jugada. Pero el concepto de bar deportivo aquí fue llevado al extremo, ya que los clientes tienen la posibilidad de disfrutar hasta de 8 partidos diferentes al mismo tiempo, sin interferir en la acústica de las mesas cercanas, esto gracias a un novedoso sistema de red de parlantes inalámbricos con que cuenta el lugar.

Su propietario, el chef colombiano Henry Hané, asegura que la inversión supera los 300 mil dólares.



Redefina la belleza y calidad de la melamina



Calidad es nuestro primer nombre, excelente servicio es nuestra prioridad.

Tips
Hotelería - Gastronomía - Hogar

Le garantizamos el mejor precio del mercado o le reembolsamos el 10% sobre la diferencia. Aplican restricciones.

Venga a conocer nuestras nuevas instalaciones con más de 15.000 artículos para hoteles, restaurantes y hogar. Donde podrá encontrar:

Hornos, Cámaras, Refrigeradores, Cristalería, Moldes, Paelleras, Quemadores, Licuadoras, Batidoras, Freidores, Básculas, Rebanadoras, Chafers, Contenedores, Cubertería, Vajilla, Utensilios para cocina, Artículos para decoración, Planchas, Arroceras, Microondas, Dispensadores, Ollas, Sartenes, Desechables, Azafates, Bandejas de acero inoxidable, Ollas de presión, Vasos, Copas, Jarras, Tazones, Abridores, Hieleras, Bolsas para pizza, Uniformes para chef y mucho más.....

Dirección: De Mc Donalds carretera a Pavas 400 mts sur y 250 mts este | Central telefónica: 2-543210-0 | www.tipscr.com



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO
PARA COSTA RICA



Hotelería - Gastronomía - Hogar
Central telefónica: 2543 - 2100

www.get-melamine.com

Cocina molecular

Preparar una sopa de sandía con esféricos de tomate, unos langostinos a la plancha con aire de salsa de soja o unas ostras con aire de limón, ya no están fuera del alcance de los chef en Costa Rica, ya que los productos de la línea "Texturas" ahora están disponibles en el país. Texturas es una nueva línea de emulsificantes, gelificantes y productos para la esferificación creada por Albert y Ferran Adrià, que Solé Graells produce y distribuye. La Canasterie está importando estos productos, y según comentó Carol Fishman encargada de ventas de la empresa, se trata

de una excelente oportunidad para incluir recetas muy atractivas, acorde con la última tendencia en la gastronomía mundial. "Se puede iniciar con el kit básico, que incluye la materia prima y las herramientas para la cocina molecular, como por ejemplo el lecite, gluco, xantana, alguin, agar, utilizadas en diferentes aplicaciones, tanto en platos fuertes, o incluso sorprender a los clientes con postres tales como cakes de pistacho con frambuesa, es un mundo de posibilidades". Para más detalle sobre estos productos, puede contactar al teléfono 83 82 69 69.



Carol Fishman encargada de ventas y Ariel Faingezicht propietario de La Canasterie, empresa representante de los productos de Sole Graells en Costa Rica, mostraron el kit de la línea Texturas de Albert y Ferrán Adrià, que incluye además de herramientas, algunos tipos de emulsificantes, esferificadores, espesantes y gelificantes, utilizados en la cocina molecular.



dicte®



La ingeniería al servicio de la panificación.

Tel: (506) 2221-8021 • Fax: (506) 2221-8411
Email: hdicte@racsa.co.cr

Horno Rotativo para pan y pastelería



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

yamuni mayoreo

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

TRAMONTINA

corona

SUNNEX
www.sunnex.com.hk

Pasabahçe

update

Guaro Cacique con nueva presentación

Cacique cuenta con nueva presentación y nuevo distribuidor.

Desde el pasado 4 de febrero del 2009, la Fábrica Nacional de Licores y la empresa Ciamesa formaron una alianza para la distribución de esta bebida costarricense.

“Guaro Cacique es un aguardiente de caña de azúcar de gran pureza que ha estado siempre en el gusto de los ticos sin importar procedencia, edad o nivel económico. Es por ello, que consideramos vital esta alianza para que esta bebida siga presente como un aliado en las fiestas o celebraciones especiales. Para lograrlo, implementamos una logística para llegar a todos los lugares del país y en especial para esos extranjeros que deseen llevarse un recuerdo de sus vacaciones en Costa Rica”, señaló Gerardo Mora, de Ciamesa.

Guaro Cacique puede ligar muy bien con otras bebidas y tiene un porcentaje de alcohol menor que otros licores. “Cacique no puede faltar en la cartera de licores de un hotel y un restaurante, si quie-

ren que el turista pruebe un producto de alta calidad. Este año cuenta con una nueva presentación, con una botella más estilizada y el cacique muestra una figura más moderna. Además, es un producto elaborado con materias primas de alta calidad, con todas las características para que sea la bebida oficial de consumidores exigentes” explicó Claudio Aguilar, gerente general de FANAL.

También la campaña de promoción tiene otro elemento importante que el costarricense conozca las ventajas de comprar un producto que cumple con estándares internacionales en su producción. Paralelo al lanzamiento Fanal y Ciamesa insisten que Cacique liga con todo excepto con el volante. En las diferentes actividades por todo el país no solo se da a conocer el producto sino también se hace conciencia entre los consumidores de la necesidad de un consumo con responsabilidad.



Claudio Aguilar, gerente general de Fanal considera que Guaro Cacique satisface a los bebedores exigentes.



Guaro Cacique con nueva presentación



Gerardo Mora de Ciamesa empresa encargada de distribución de Guaro Cacique.

TALLER DEL chocolate

Bombones • Personalizados • Recubiertos • Recipientes • Trufas



Sabana Norte. De Torre La Sabana, 150 metros Norte.
www.tallerdelchocolate.com • info@tallerdelchocolate.com
Tel./Fax: 2231-4840

Equipos



Una Fábrica a su Servicio...

ROYAL Range of California, Inc.

GREENHECK The Solution Company

JOHNSON-ROSE CORP.

San-Son EQUIPOS PARA GANAR DINERO

CAMBRO

Hamilton Beach

PROGÁS Evolução Contínua

FISHER

Scotsman YOU'LL VALUE THE DIFFERENCE

Amana

robot coupe

Asesoría, Diseño, Fabricación e Instalación
Equipos en Acero Inoxidable Refrigeración, a Gas y
Equipos Importados.

TEL: (506) 2239-5516

www.equiposab.com

ZONA INDUSTRIAL
BARREAL DE HEREDIA

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



SG SISTEMAS
ALDELO

San José: 2290-1970
Guanacaste: 2670-1758

ventas@sygsistemas.com www.sygsistemas.com

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

aperitivos **El renacer de Louisiana**
Katrina es historia, triste pero historia al fin!

La ciudad de Louisiana se ha recuperado completamente y está lista para recibir a sus visitantes con más brillo y esplendor que nunca. Esta interesante región cuenta con una rica mezcla cultural que la hace una de las más atractivas de su país. Famosa por el festival de Mardi Gras, insignia de la región, ha sido calificado como el más grande regalo de New Orleans al mundo. En español Mardi Gras significa martes gordo, y es una celebración que tiene lugar el martes antes del miércoles de ceniza, para el



2010, el mardi grass se celebrará el 16 de febrero. Esta es una gran ocasión para visitar esta ciudad, pero no la única. Los turistas tienen oportunidad de disfrutar de gran variedad de restaurantes, sitios históricos y culturales, como el Barrio Francés "French Quarter", las "Plantations Homes", bellísimas plantaciones de algodón y azúcar con sus monumentales mansiones, relajantes paseos en barcos de vapor, y otro de los atractivos que también le da fama a esta ciudad son las compras, ya que es un estado libre de impuestos.

Equipos Gala
REFRIGERACIÓN Y GAS

Le fabricamos o importamos el equipo que satisface sus necesidades.



Sistemas de Extracción, Urnas para Calientes y Fríos, Cámaras de Refrigeración, Cocinas y Hornos, Baño María, Freidores, Planchas, Parrillas, Mesas Frías, Mesas de trabajo, Fregaderos Industriales. Tenemos a su disposición la Mejor Calidad en Cuartos Fríos, y la garantía de 1 año por cada uno de nuestros equipos.

waguilar@equiposgala.com Tels. (506) 2227-1828 / 8834-6261 Fax. 2227-2848 San Sebastián contigo a Multifrío
www.equiposgala.com



★ ★ ★ ★ ★
¡Camino a...
EXPHORE
2009

Con toda la familia de
GOURMET INTERNATIONAL



Cargados con los más exquisitos e innovadores productos Europeos, llegaremos a usted para ofrecerle el variado surtido de tablas con quesos Suizos y fiambres importados directamente de España e Italia; que estamos seguros, serán el deleite de clientes, familiares y amigos.

¡ Visite nuestro stand (114 - 213) y compruébelo !

Nikimar S.A.
Telefax. 2288 .6017 ó 2288 .6057 • Plaza Colonial San Rafael de Escazú
www.gourmetinternational.net

★ ★ ★ ★ ★
GOURMET INTERNATIONAL
Plaza Colonial San Rafael de Escazú Local 1-6

ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

28, 29 y 30 de octubre 2009 Hotel Real Intercontinenta

SOMMELLERIE, una profesión en auge

¿Cuántas etiquetas de vino existen? ¿Cuántas veces en un año un consumidor vuelve a tomar la misma etiqueta? ¿Por qué el consumidor elegiría un vino del inmenso universo de opciones?

¿Por qué un cliente volvería a un restaurante frente a todas las posibilidades que se presentan? ¿Por qué debería tener 10 etiquetas de malbec en mi carta de vinos? Muchas preguntas, que requieren de respuestas..., respuestas profesionales.

Saber vender, saber comprar, saber entender y satisfacer al cliente, hacer del negocio de vinos y alimentos un negocio rentable no son tareas fáciles sino se tiene la aptitud y la formación para hacerlo.

La Sommellerie, es un oficio de muchos siglos, pero hoy es una verdadera profesión. Así lo exige y lo necesita el mercado. Creer que se puede vender un vino solo porque es rico o bueno, o viene de España o Argentina, o porque es Malbec o Merlot, o es un blend o varietal, o tiene roble o es una gran añada, es subestimar al consumidor y a todos los que están involucrados en este negocio.

La experiencia y la idoneidad ya no alcanzan, es necesario el conocimiento, el "saber". La Sommellerie

alcanzó status académico en los países productores vitivinícolas tradicionales, pero especialmente en los países consumidores. Existen escuelas, programas, profesores, áreas de estudio, métodos de entrenamiento y evaluación, que conducen al Sommelier hacia un "saber" que lo identifica como un verdadero profesional de la gestión, servicio y comunicación del negocio enogastronómico.

Un Sommelier estudia todo lo relativo al cultivo de la vid, elaboración de vinos, bebidas alcohólicas como cervezas, licores, destilados y aperitivos, bebidas no alcohólicas como agua mineral, café y té, productos como queso, aceite de oliva, vinagres, chocolate, entre otros, herramientas de marketing, comercialización y comunicación que hacen posible y exitoso un negocio.

Un Sommelier es quien sabe leer e interpretar la etiqueta de un vino de cualquier lugar del mundo, sabe armonizar los vinos con el menú, sabe comprar, cuán-

to, dónde y por qué, sabe invertir en una cava de vinos, sabe obtener rentabilidad, sabe guiar al consumidor, sabe entrenar al personal del salón para una venta eficaz.

Un Sommelier no es un enólogo, es quien vende y comunica el trabajo del enólogo. Un Sommelier no es un crítico ni periodista de vinos, no puntúa y no juzga. Valora los vinos por lo que son y lo que tienen, por su lugar de origen, por su estilo, por su naturaleza gastronómica, por su historia y su tradición.

Un Sommelier se emplea en el "on trade", todos aquellos puntos de venta o llamados canales de botella abierta, y también en el "off trade", o canales de botella cerrada, como tiendas de vino, supermercados, y otros. Cualquiera que sea su posición debe contribuir al negocio generando valor agregado y renta.

Costa Rica como otros países consumidores, presentan una realidad muy interesante. La Escuela Argentina de Sommeliers, con 10 años de trayectoria en la educación, llegó a este país para promover la Sommellerie desde el lugar que se merece, el del "saber".

Costa Rica podrá contar con profesionales que serán formados para acompañar a los productores, distribuidores y todos los actores involucrados en el negocio enogastronómico.

Para más información sobre la Escuela Argentina de Sommeliers en Costa Rica, puede contactarlos al (506) 22 48 93 37.



"Creer que se puede vender un vino solo por que es rico o bueno, o viene de España o Argentina, o porque es Malbec o Merlot, o es un blend o varietal, o tiene roble o es una gran añada, es subestimar al consumidor".
Fernanda Orellano, Directora Académica - Escuela Argentina de Sommeliers



VULCAN Calidad sin comparación

Precisión, durabilidad y retorno de la inversión. Características de la mejor marca de equipo de cocinas comerciales por 130 años.

KEITH & RAMIREZ
Industrial



Cotice con nosotros Tel.:2223-0111 www.kr.co.cr

Chocolate Graphics ARTE & DISEÑO EN CHOCOLATE

"Sorprenda a sus clientes acompañando su café o postre con un chocolate personalizado... con un mensaje o con su Marca"

Obtenga un 10% de descuento automático al contactarnos a nuestra dirección electrónica
ventas@chocolategraphics.co.cr • www.chocolategraphics.com
Tel: (506) 2215-3454 • 2215-2791 • 2215-1869

JOPCO
Artículos para hoteles y restaurantes

Tels. (506) 2215-3545 • 2213-7624
www.jopco.net • jopcoer@racsa.co.cr • Guachipelin, Escazú.

LAS TORRES



SIROPE GOURMET - GLACES - TOPPINGS - SUMINISTROS PARA MAQUINAS VENDING - BEBIDAS EN POLVO - RELLENOS PARA PANADERÍA

Productos para panadería, cafeterías, restaurantes y hoteles

Tels.: (506) 2234-9821 • (506) 2234-9558 • Fax: (506) 2225-7873

www.masterpac-cr.com • www.latorrescr.com

aperitivos

Nueva colección de G.E.T



G.E.T Enterprices es reconocido no solamente por la belleza, sino también por la calidad de sus vajillas de melamina y plástico. La nueva colección "Palette Plate", como su nombre lo sugiere, le dará una opción artística de presentar sus creaciones, tanto postres como aperitivos. Las tres ranuras que se encuentran en el lado superior de los platos son ideales para los acompañamientos y cremas, mientras que en la parte baja se presenta el fuerte de su receta. También la colección cuenta con el "Tapas Plate", que sin duda atraparà la atención de cualquier creación que se presente en ellos.

Esta nueva colección se distingue por su versatilidad, así que deje volar su imaginación. Al igual que todos los productos de G.E.T, son de extrema duración, de uso seguro en el lava platos, y están disponibles en gran variedad de formas y tamaños.

Para más detalles sobre estos y otros productos de G.E.T, consulte su página www.get-melamine.com

En Costa Rica estos productos son distribuidos por la empresa TIPS: Tel: 2543-2100



¿Le preocupa la contaminación?

Su causa puede estar en la falta de capacitación.

Muchos de los problemas de contaminación en restaurantes tienen su origen en la falta de planificación, según afirmaron expertos en el tema, durante el seminario "Nuevas Tecnologías para la higiene y soluciones a la contaminación en restaurantes", que impartió la Cámara Costarricense de Restaurantes y Afines, CACORE, en conjunto con la Corporación CEK.

Esteban Montero y Roberto Chacón, asesores expertos en tecnología para la higiene y sanitización en la industria hotelera y de restauración, fueron los encargados de impartir el seminario dirigido a propietarios de restaurantes, gerentes de alimentos y bebidas, chefs y ejecutivos de cadenas de restaurantes.

Ambos especialistas resaltaron la importancia de este tipo de actividades para promover las buenas prácticas de higiene en los negocios de alimentación. "Con los productos nuestros podemos evitar la contaminación, pero el producto en sí no es suficiente, se necesita capacitación para utilizarlo correctamente, y optimizar sus resultados", comentó Montero, quien hizo hincapié en la importancia de la capacitación constante al personal, para evitar malos usos de los productos, que no solo conlleva a deficientes resultados, sino que provoca el desperdicio de recursos.

Por su parte, Chacón comentó sobre la falta de planificación como uno de los factores que influye en la conta-

minación, "en general no hay criterios de diseño de drenajes para restaurantes, son muy angostos y las cocinas se inundan frecuentemente por obstrucción".

Chacón reconoce que no siempre es posible remodelar, pero se pueden hacer algunos cambios para mejorar.



Sandra Guindos, gerente de ventas de Corporación CEK, comentó que además de asistir a este tipo de actividades, los clientes pueden solicitar la visita de expertos a su negocio, para recomendaciones específicas. Para más información puede comunicarse al teléfono 22 41 21 21, o al correo electrónico aqlventas@corporacioncek.com.

El equipo para emprender su negocio

lo distribuye **ELECTROFRIO**
Somos equipo para su negocio!

- Equipos para:
- Cafetería
 - Panadería
 - Bar
 - Soda
 - Restaurante
 - Carnicería



Llámenos, sera un gusto atenderle! Tel: 2244 - 5530 • www.electrofriocr.com • Santo Domingo de Heredia

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:
Mahamoto 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 Kuan Kee (USA) Inc. (Salsa Ostion y Salsa China)

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

ADVERTENCIA: Nos reservamos el DERECHO LEGAL de propiedad intelectual de nuestras marcas registradas pero en caso de violación y este derecho se aplicaran los artículos respectivos de acuerdo a la ley lo indague. 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.



www.ancyfer.com

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

Distribuidora Yamuni nuevo distribuidor de Cutty Sark

Puro y despacio. Así debe tomarse el whisky, según afirmó el experto catador Ronnie Cox, Brands Heritage Director de BB&R Spirits Ltd. Para Cox, el primer trago de whisky entra por la nariz, y es que el aroma es la primera etapa para disfrutar de esta compleja bebida. "Un buen whisky se distingue por los aromas que se perciben en la nariz, es la promesa de lo que viene, pero si la entrega en boca no corresponde a la promesa en nariz, no es un buen whisky. Nuestra garantía en Cutty Sark es que todo el bouquet que tiene en la nariz va a entrar en la boca".

Cox estuvo en Costa Rica para dar una degustación de los productos de Berry Brothers and Rudd, que Distribuidora Yamuni distribuye en el país. Aseguró que ambas empresas tienen mucho en común, "se trata de dos compañías independientes, comerciantes de vinos y licores, con mucha historia en el mercado donde se encuentran, estoy seguro que esta alianza será muy beneficiosa para ambos, el conocimiento de Yamuni del mercado es de muchos años", dijo Cox.



Ronnie Cox, Brands Heritage Director de BB&R Spirits Ltd, asegura que el 70% de los sabores del whisky provienen de su interacción con la madera. Durante la degustación de los whiskies Cutty Sark, despertó todos los sentidos de los asistentes. En la fotografía se ve el momento en que mostró el olor de un trozo de turfa mientras se quema. La turfa es un combustible antiguo, utilizado en el proceso de añejamiento de los whiskies.

San Carlos:

Tras la profesionalización



Una zona que tradicionalmente se dedicó a la agricultura y ganadería, en pocos años se transformó en uno de los mayores atractivos turísticos del país. Hoy por hoy, el reto de San Carlos es alcanzar la profesionalización de este sector.



Estar entre los destinos favoritos, incluso en populares páginas de viajeros como Trip Advisor, ya no es algo que inquiete a los hoteleros de San Carlos, y es que más de 24 mil comentarios de usuarios de esta página hacen de La Fortuna un sitio no solo popular, sino muy bien calificado. Pero estos logros no pueden quedarse ahí, si bien la naturaleza es una parte fundamental en esta historia, lo cierto es que el nivel y calidad de servicio que se ofrece tiene que evolucionar hacia una mayor profesionalización, y es que, a diferencia de otras regiones turísticas los hoteles y restaurantes, en su mayoría pertenecen a empresas familiares, que pasaron de ganaderos a hoteleros, lo cual tiene sus ventajas y desventajas. El arraigo y sentimiento de pertenencia, además de la familiaridad son elementos positivos, sin embargo no parece ser suficiente ante un turista cada vez más exigente de calidad. Apetito conversó con algunos hoteleros de la zona, y en su mayoría coinciden en que para mantener y aumentar la veta del turismo, es necesario avanzar en temas como calidad de servicio, y esto va más allá de la sonrisa, por supuesto indispensable, de los que atienden la recepción.

¿Cómo elegir los vinos?

Carranza trabajó durante 9 años el área de alimentos y bebidas del hotel Intercontinental, además de otros hoteles tanto dentro como fuera del país, por lo que cuenta con la experiencia necesaria para saber que la "imposición" no puede ser una opción en la carta de vinos. "Algunos proveedores de vinos ofrecen capacitaciones, desde luego a cambio de exclusividad, pero el vino no lo pone ni el proveedor ni lo pongo yo, la pauta la marca la cocina, no se pueden imponer marcas, es necesario hacer pruebas para determinar que vinos le van a los platos. Cuando estábamos en el proceso de abrir el hotel, llegaron 18 proveedores de vinos, todos ofrecieron mucho, pero yo trato de no dejarme influir por un negociante".

Freddy Carranza, Gerente de alimentos y bebidas, Hotel Royal Corin

WWW • KION • CO • CR

"TODOS LOS INGREDIENTES DEL ÉXITO A SU ALCANCE"

DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS PARA HOTELES Y RESTAURANTES EN GUANACASTE

TEL: (506) 2680 0139 • FAX: (506) 2680 0679 • INFO@KION.CO.CR



San Carlos

El éxito silencioso

El Silencio del Campo es un hotel que ha recibido importantes reconocimientos, de hecho se encuentra ubicado en el puesto 82 de la lista de los 100 "Best Bargains" del mundo, y en el sexto lugar de los 10 "Best Bargains" de Centroamérica y Sur América, del Travelers Choice Award 2009, de Trip Advisor. Sus propietarios, Luis Diego Zúñiga y Kattia Hidalgo, originarios de San Carlos abrieron este hotel con 8 villas en el 2005, y al momento cuentan con 20 villas. Los propietarios aseguran que el trato personalizado y el esmero en el servicio son

los elementos que les han ayudado a crecer y a ubicarse en lugar de preferencia de sus clientes.

"El reconocimiento primeramente significa un gran gozo, ya que la página de Trip Advisor es un medio muy real del sentir de los turistas en sus experiencias. Nos hemos dado cuenta que el objetivo que nos planteamos al crear el hotel se está cumpliendo, y este fue el convertir-

nos en un lugar de donde las personas no quieran irse, y siempre deseen volver", señaló Zamora. El hotelero sancarleño comentó que es la primera vez que aparecen en esta lista, y que cuentan con algunos beneficios como el poder utilizar los logos y el link a la página, no obstante, por el momento no han utilizado el reconocimiento en mercadeo del hotel.

Al igual que sus colegas, Zamora comentó que el mes de febrero sintió una disminución de la demanda cercana al 20%, pese a ello asegura que todavía mantiene un movimiento alto, con un promedio entre el 60% y 70%.

Por el momento, las medidas para contra restar esta disminución de la demanda, ha sido la reducción en los gastos de mano de obra en construcción, y un poco en el hotel, ya que no desean afectar a sus colaboradores, además tienen planeado impulsar ofertas para después de semana santa.



"Nuestro promedio está entre el 60 y 70% ahora que bajó"

Apuesta por el turismo local

El hotel Coloso Arenal queda lo suficientemente cerca del centro de la Fortuna, como para que sus huéspedes puedan caminar hasta el pueblo si lo desean, pero con la distancia necesaria para estar alejados del ruido. Para su propietario, Olivier Cortés, esta es una de las ventajas de este hotel de 15 habitaciones.

Cortés asegura que desde que abrió el hotel, su principal cliente ha sido el turista local. "Para nadie es un secreto que a muchos hoteleros no les gusta el turista nacional, incluso establecen precios altos para evitar este tipo de cliente. En nuestro caso tenemos muy buenas experiencias con los turistas nacionales, tienen la ventaja de que nos visitan durante todo el año, no hay temporadas bajas, son clientes repetitivos y siempre tienen un amigo para recomendamos, tenemos clientes de Heredia, Cartago y San José, que nos han visitado desde que abrimos el hotel".

Cortés considera que este turista que ha sido fiel durante tantos años ahora se quedará con ellos, pues con la baja de demanda, muchos hoteleros de la zona están bajando precios para atraer nuevos mercados. Por su parte, en el Coloso Arenal también están aplicando estrategias para mantener alto el movimiento de clientes. "La gente no está tan dispuesta a gastar, nuestros precios son muy competitivos de acuerdo a lo que ofrecemos, pero complementariamente estandarizamos los precios, dejando la tarifa de temporada baja también en temporada alta".



"Para nadie es un secreto que a muchos hoteleros no les gusta el turismo nacional", Olivier Cortés, Propietario.

Nombre: Hotel Coloso Arenal

15 habitaciones

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

MARCA S Platinum y Tocaz
100% Hoteleros

Tocaz Ltda.
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 • e-mail: informacion@cazuca.biz

Desde el lado del turista

Inti Bossa es un español que llegó a Costa Rica como turista. Diferentes circunstancias lo hicieron quedarse y ahora es el administrador del hotel Jardines Arenal. Comenta que en Europa había trabajado en varios proyectos hoteleros, sin embargo en Costa Rica siempre se siente como un turista, y espera seguir sintiéndose así, "pretendo quedarme desde el otro lado, para no perder el punto de vista del cliente, tener la posibilidad de potenciar lo bueno de la zona, y minimizar los inconvenientes". Entre los principales logros de su administración se encuentra el cambio en la oferta gastronómica del hotel, "la idea es tener más opciones en el menú para que el cliente se quede más tiempo en el hotel, no hacemos comida tradicional costarricense, sino que tenemos un menú gourmet, pero con precios muy accesibles, atractivos para el cliente".

Eso sí, asegura que el inconveniente de esta propuesta es conseguir los productos. En su mayoría los proveedores son pequeñas empresas locales, esto le permite tener más control sobre la calidad, sin embargo hay productos difíciles de conseguir, como es el caso del queso gorgonzola.

En cuanto a la ocupación, comentó que en el mes de febrero tuvieron una reducción de un 50% con respecto al mismo periodo del año anterior, y que la temporada pico de diciembre fue muy corta. Una de las medidas para compensarlo, fue la instalación de su propio tour operador, enfocada en atraer turistas europeos, en su mayoría españoles, y en asesoría de actividades turísticas tanto en la Fortuna como en el resto del país.



Inti Bossa, Administrador, Walter Álvarez, chef, "La mayoría de nuestros proveedores son micro empresas locales, esto le permite al chef controlar mejor la calidad del producto".

Textura, calidad y frescura

A.D.L. Seafoods

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

Tels: 2228-1898 • 2664-3852
• Fax: 2289-2674
www.adlseafoods.com



San Carlos

Cuidar los detalles

Julián Calero, Gerente Alimentos y Bebidas del hotel Arenal Nayara, asegura que con poco más de 13 meses de abierto, y un promedio de ocupación del 75%, este hotel ya cuenta con clientes repetitivos, y muchos más que llegan recomendados. Sin embargo, el tiempo que tienen de operar, no les permite contar con parámetros suficientes para determinar si son o no afectados por la crisis económica, pero al igual que todos en la zona, se preparan para enfrentarla.

“Tenemos paquetes atractivos de cinco noches, que incluyen el transporte desde el aeropuerto, viajes para conocer el pueblo, detalles de bienvenida en la habitación como frutas y vino. En este momento tenemos claro que la prioridad es el ahorro, procurando el aprovechamiento máximo de los recursos, sin afectar la calidad del servicio ni el descuido al cliente, que es lo que nos mantiene en un lugar de preferencia”.

Calero asegura que en los hoteles, cuando se habla de crisis, lo primero que se piensa es sacrificar la planilla, algo que en su opinión es la salida fácil, pero la más costosa a largo plazo. “Lo más fácil es eliminar puestos de trabajo, sin embargo el despido de colaboradores no puede ser un remedio, porque al momento de recontratar personal sale más cara la capacitación, además se pierde lealtad, siempre he pensado que cuando se despide a un buen empleado, se pierde más de lo que se ahorra”.



Julián Calero, Gerente Alimentos y Bebidas “el despido de colaboradores no puede ser el remedio”, (a la crisis).

Romper esquemas

El hotel Royal Corin recibió sus primeros clientes hace apenas 8 meses, y como explica Freddy Carranza, gerente de alimentos y bebidas, la estrategia para entrar en este mercado tan lleno de ofertas, fue buscar la diferenciación. “Quisimos romper los esquemas, en la zona prevalecen los hoteles de montaña, la tranquilidad, al extremo de que algunos no cuentan con televisión en la habitación. Nosotros nos definimos como un hotel de lujo, de ciudad, dentro de la montaña, con tecnología vanguardista y con todos los servicios que se pueden encontrar en un hotel de negocios, para que el cliente lo tenga como una alternativa si desea utilizarlo”.

Según aseguró Carranza, el promedio de estadía de los visitantes del Royal Corin es de 3 días, y en su mayoría es un turista que utiliza los servicios de alimentación del hotel, y ello los obliga a tener una oferta gastronómica que incluye desde el restaurante elegante, hasta el informal de la piscina, con precios accesibles. “Muchas veces el hotelero no entiende que su negocio son las habitaciones, lo demás son servicios que se ofrecen al huésped, no se vale aprovecharse de la ocasión, nosotros queremos que el cliente regrese y repita la experiencia”. Otros elementos de diferenciación que aplican en el Royal Corin son los detalles para sorprender al cliente, “tenemos el coctel de bienvenida, además una cortesía nocturna hecha en casa, no siempre son iguales, por ejemplo pasteles o bocadillos preparados por el chef pastelero, café y té gratis en la habitación”.



“Lo bueno no tiene que ser caro, tenemos vinos por copa y por botella, con precios desde 2 mil hasta cinco mil colones por copa”. Freddy Carranza, gerente de alimentos y bebidas.

Nombre:
Hotel Royal Corin

60 habitaciones

Nombre: Arenal Nayara

26 habitaciones

Los mejores platillos inician con los mejores ingredientes...

MONTEVERDE

LekkerLand
EUROPEAN TRADITION

Distribuye Caroma Tel: 2240-4242
Corporación Monteverde, S.A. Tel: 2589-5858, gcomercial@monteverde.net, www.monteverde.net

- Quesos Frescos:** Montino, Montino Semiduro.
- Quesos Semimaduros:** Monte Rico, Monte Rico Light, Monte Rico Jalapeño, Mozzarella, Queso Pizzero, Mezcla de Rallados.
- Quesos Maduros:** Parmesano, Gouda, Cheddar, Edam, Baby Swiss, Emmental, Tilsit, Provolone.
- Quesos procesados:** Procesado, Salsa de Queso, Monte Saito, Spread.
- Queso Crema:** Queso Crema, Queso Crema Light, Queso Crema Light con Albahaca, Queso Crema con Jaleas (guayaba y fresa).
- Otros Lácteos:** Natilla, Natilla Liviana, Dips, Crema Dulce, Caramelo, Helados, Yogurt.
- Embutidos.**
- Quesos Frescos:** Quark, Mozzarella, Feta, Chevre.
- Quesos Maduros:** Gouda, Gouda Lite, Gouda Hierbas, Gouda Especies, Edam, Maasdam, Caprino, Caprino Hierbas, Caprino Especies, Barva Blue, Barchego.

LIZANO

10 buenos motivos para seguir cocinando

LOS GANADORES DE LOS 10 CHEFFING DISHES

- BAXTER PRODUCTOS MEDICOS**
BAXTER
- KAROL GUZMAN CALDERON**
RESTAURANTE EL TEJANO
- ANA ISABEL SANDOVAL ROJAS**
SODA CASTELLA
- ANABEL LOPEZ JIMENEZ**
RESTAURANTE RINCÓN COROBICI
- ISABEL MORA**
RESTAURANTE LOS ANONOS
- PABLO GONZALEZ CASTILLO**
HOTEL AUROLA
- ADRIANA SAUYIN YAN**
SUPERMERCADO GIRASOL
- JOSUE GARCIA JIMENEZ**
PRICESMART
- GRACIELA MADRIZ SALAS**
PRICESMART
- CARMEN CASTRO BARRANTES**
PERSONAL



San Carlos

“As good as it gets”

Tan bueno como sea posible, así se podría resumir la filosofía de este hotel. The Springs Resort & Spa, pertenece a Lee Banks, también propietario del hotel Cataratas Lodge, en Vara Blanca de Heredia. Según Joey Duncan, Gerente General, todo lo que hay en el hotel es sujeto a mejora, “si algo no funciona, no vamos a vivir con esto, si podemos mejorar algo para nuestros clientes lo vamos a hacer”.

El hotel abrió hace más de cinco meses con 20 habitaciones y dos villas, pero el proyecto final contempla 180 habitaciones. Lo primero que se hizo fue construir toda el área común del hotel, un edificio de 6 pisos en el que se encuentran un casino, (todavía sin abrir, ya que la nueva ley de regulación de casinos pide un mínimo de habitaciones funcionando), 4 restaurantes, cinco bares, un spa, y la recepción.

A lo largo de la propiedad se encuentran 19 piscinas, alimentadas con fuentes naturales de agua caliente y fría. Según comentó Duncan, el propósito es tener todas las opciones para que el huésped encuentre la temperatura correcta, de acuerdo a su estado de ánimo y al clima del momento, además, se están construyendo 15 piscinas más, pues la idea es que el cliente experimente la sensación de privacidad, aun con el hotel lleno.

La construcción ha sido pensada para tocar los cinco sentidos, desde el volcán que se incorpora en todos los puntos de vista, las cataratas que rodean los restaurantes, hasta las cientos de plantas, como el jazmín, que aromatizan el ambiente.

De satisfacer el sentido del gusto se encarga el chef Alberto Kracov, un graduado de Arcam, que dio sus primeros pasos en el restaurante del hotel Cortez Amarilla, y realizó prácticas en Estados Unidos, donde se especializó en comida fusión mediterránea oriental.

Kracov está a cargo de los cuatro restaurantes del hotel: Las Ventanas, comida a la carta, Tree Tops Grill, informal de piscina, Las Tres Cascadas, el bufet, con servicio de desayunos y almuerzos, y el Ginger Sushi, un bar de sushi. Originalmente el sushi era parte del menú, pero decidieron abrir el bar, debido a su demanda.



“Estamos en un año con muchos retos, por todo lo que está pasando en la economía”, Joey Duncan



Como parte de sus atractivos, el hotel cuenta con una colección de “gatos salvajes”, entre otros animales, que han sido donados de reservas privadas, o confiscados por el Minae a otros propietarios.



El hotel cuenta con 4 restaurantes, Las Ventanas es la opción a la carta.

Nombre: The Springs Resort & Spa

20 habitaciones

LA MEJOR RESPUESTA A LOS RETOS DE LIMPIEZA EN HOTELES Y RESTAURANTES
PRODUCTOS AMIGOS DEL MEDIO AMBIENTE

Costa Rica: 506-2241.2121 • El Salvador: 503.2510.1600 • Guatemala: 502.2427.0444 • Honduras: 504.556.6848
 Nicaragua: 505.240.1248 • Panamá: 507.261.6605

WARING COMMERCIAL

Distribuido por:
JOPCO
 Artículos para hoteles y restaurantes

Tels. (506) 2215-3545
 (506) 2213-7624
 jopcocr@racsa.co.cr
 www.jopco.net
 Guachipelin, Escazú
 www.waringproducts.com

Los especialistas en equipamiento de proyectos hoteleros

Línea Hotelera

- Televisor Hotelero**: Televisores hoteleros de 26", 32", 37" y 42" diseñados específicamente para uso en hoteles que trabajan con los sistemas Lodgnet o de OnCommand PPV. **LG SONY SHARP**
- Aire Acondicionado**: Diferentes tipos (Minisplit, Multiplit), centrales de ducto de diferentes capacidades en BTU. **LG Frigidaire**
- Colchones**: Telas Jaquard que aumenta la sensación de confort, sistema retardante de fuego, telas antimosquito, etiqueta de rotación, 50% más resistencia, marco perimetral, sistema de ventilación. **Serta THERAPEUTIC BluComfort**

Asesoría • Variedad • Servicio • Respaldo

Ahora con línea de blancos 100% hotelera

(800) 270-7070 • www.solucionesintegralesm.com

GRUPO M Soluciones integrales

Especial Ahorro Energético y Reciclaje



Soluciones concretas

¿Sabe cuanto gasta el aire acondicionado de su negocio? En un hotel, el gasto por este aparato puede representar hasta un 60% de la factura, o incluso más. Esto no tiene que ser así, pues existen alternativas de aire acondicionado de volumen variable, de bajo consumo, e incluso los que funcionan con energía solar. Además, el desecho de calor puede reutilizarse en el calentamiento del agua, disminuyendo de esta forma el uso de combustibles fósiles para este propósito. Estas son solo algunas de las alternativas que, desde hace quince años, la empresa GreenTech Tecnología e Ingeniería Verde, ofrece en nuestro país para el ahorro energético. Según comentó Luis Zamora, gerente general de la compañía, existen muchas formas de bajar la factura de electricidad en un hotel o un restaurante. "En los establecimientos, se factura una parte por energía consumida y otra por demanda, lo que hacemos nosotros es analizar el recibo eléctrico y buscar las oportunidades de ahorro, por ejemplo se pueden hacer cambios desde el uso de iluminación eficiente, hasta el recurso de energía solar. En hoteles se puede hablar de recuperar el calor que desecha el aire acondicionado para calentar el agua, y a la inversa, en hoteles que cuentan con aguas termales, ese calor se

puede utilizar para alimentar los equipos de aire acondicionado, es decir que son muchas las oportunidades". Zamora comentó que en algunos casos no es necesario invertir en equipos ahorradores, pues el análisis de los casos ha demostrado que la falta de mantenimiento de los equipos es una de las principales causas del desperdicio, es por ello que el mantenimiento preventivo y correctivo es también uno de sus servicios.

Casos de éxito McDonalds Plaza del Sol

Al pertenecer al negocio de las franquicias, McDonald's debe ofrecer productos de alta calidad, cuidando sus costos de producción. Para este cliente, GreenTech instaló equipos especializados para el control de demanda de energía que se encargan de controlar la demanda de electricidad, incluso en las llamadas "horas pico". Esta solución les permitió un ahorro de un 30% en la factura de electricidad, con resultados comprobados un mes después de la instalación.

Hoteles Corobicí y Cariari

Cuando se trata de hoteles que manejan gran cantidad de huéspedes y empleados, es muy importante aprovechar y reutilizar los recursos. Basado en esta teoría,

GreenTech desarrolló un sistema que les permitió la reutilización de energía y ajustar los sistemas para que los procesos fueran más eficientes y mejorar la rentabilidad. Estos hoteles utilizaban calderas de diesel para calentar el agua, como parte de la estrategia, se eliminaron las calderas y en su lugar se instaló un siste-

ma que permite aprovechar el calor generado por el sistema de aire acondicionado para suministrar agua caliente a todo el hotel, disminuyendo considerablemente los costos. Para más detalles sobre los servicios de GreenTech, puede contactarlos al teléfono 22 83 53 65.



Luis Zamora, gerente general de GreenTech "Muchas veces los hoteles le piden a sus clientes que colaboren con sus "políticas verdes", por ejemplo no lavando los paños o sábanas a diario, pero la realidad es muy diferente, el compromiso es muy superficial, en la mayoría de casos no están dispuestos a implementar cambios significativos".

Alternativas verdes:

Energía solar:

Esta energía renovable se utiliza principalmente para calentar y para obtener electricidad. La primera se conoce como energía solar térmica, y la segunda es la energía solar fotovoltaica, que es la obtención de energía eléctrica por medio de paneles formados por metales sensibles a la luz que convierten la energía lumínica en energía eléctrica. Cada año el sol arroja 4 mil veces más energía de la que consumimos, por lo que su potencial es ilimitado.

Energía eólica:

La energía eólica convierte directamente las corrientes de aire en electricidad, a través de aerogeneradores. Se trata de una valiosa alternativa frente a los combustibles no renovables como el petróleo.

Energía hidráulica:

Se basa en aprovechar la energía que produce la caída del agua desde cierta altura. El agua pasa por las turbinas a gran velocidad y provoca un movimiento de rotación que se transforma en energía eléctrica por medio de los generadores.

Con una inversión que supera los 7 millones de dólares, la empresa costarricense Sardimar inauguró en el mes de marzo, la ampliación de la Planta de Tratamiento de Aguas Residuales más moderna de Centroamérica. Entre los principales aportes de la planta está la generación de Biogás, un biocombustible, que será aprovechado para los procesos de producción, y la reutilización de agua, en procesos propios de la planta como el riego de áreas verdes y el lavado de máquinas, con un significativo ahorro de agua potable.



SOLUCIONES INTELIGENTES PARA POTENCIAR SU NEGOCIO



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 y Dry Cleaning

Le ofrecemos nuestra línea completa de equipo de lavandería de primera calidad para todas sus necesidades que le permitirán lograr altos niveles de calidad en el lavado, secado y aplanchado, con alta eficiencia energética.



Departamento de Asistencia Técnica y Repuestos

Servicio@equiposnieto.com / repuestos@equiposnieto.com

Departamento de Consultoría y Diseño Alimentario

Proyectos@equiposnieto.com

En EQUIPOS NIETO nos especializamos en brindarle a ustedes todo el equipo y accesorios que requiere en su operación. Con más de 63 años de experiencia y más clientes satisfechos a nivel nacional e internacional, EQUIPOS NIETO es la solución inteligente para potenciar su negocio

Tel: (506) 2222-6555
Fax: (506) 2257-0570

ventas@equiposnieto.com
www.equiposnieto.com
Barrio Amón 100 mts. Oeste del INVU



Reciclaje

Todos para uno...

Cuando Julieta Chan asumió el puesto de Ama de Llaves del hotel Presidente, se enfrentó a un serio problema de logística. El hotel estaba aplicando para obtener el Certificado de Sostenibilidad Turística, CST, del ICT, y como parte de sus requisitos, era necesario implementar buenas prácticas en cuanto a los desechos. Sin embargo, ninguna de las empresas que recolecta productos reciclables, estaba dispuesta a realizar una parada en el centro de San José, pues esto es poco rentable, y eso que por semana ellos generan más de 100 kilos de material reciclable, entre cartón, plástico, papel, latas, etc.

El hotel no puede de manera individual hacerse cargo de todo el proceso de la basura, es decir de entregarla a los centros de acopio. Sin embargo, Chan no se quedó de brazos cruzados, esperando a que la municipalidad o el gobierno se hicieran cargo de la basura, sino que le dio vida a "Q-adra" un proyecto que involucra en el tema a otras empresas vecinas, de manera que los centros de acopio tendrían un atractivo para ir a San José a recoger el material reciclable. Hoy día, Q-adra es un consolidado proyecto que reúne a 30 empresas en torno a un mismo objetivo "minimizar el impacto ambiental en el centro de San José, embellecer la ciudad e identificar puntos críticos". En cada una de las cuadras, hay un responsable de mantener el área limpia, y de promover el reciclaje. "El proyecto Q-adra, es el resultado de la unión de comercios y empresas de San José que trabajan para mejorar el ambiente de su entorno inmediato, gestionando como líderes en sus cuadras, externando a los vecinos las buenas prácticas en torno al ambiente, embellecimiento urbano y seguridad", explicó Chan.

Cada litro de aceite mal desechado, puede contaminar un millón de litros de agua. Con el proyecto Q-adra, el aceite quemado se utiliza como materia prima en la fabricación de bio-diesel. La empresa Energías Biodegradables, es la encargada de su recolección.

La gestora de la idea comenta que se trata de un concepto que involucra a todos, desde los empleados, la gerencia, los proveedores, y hasta los clientes, y donde hoteles que tradicionalmente han sido competencia directa se unen en torno a un objetivo común. En este sentido, Chan comentó que los miembros aportan iniciativas relacionadas con la temática, e invitan a los otros a participar. Este es el caso del Grand Hotel Costa Rica, que en conjunto con el hotel Balmoral montaron un proyecto de ahorro energético, por medio del cual consiguieron un mejor precio con los proveedores para la compra de bombillos LED, para los participantes que deseen cambiarse a este tipo de iluminación.

Por un ambiente sano

Empresas que forman parte del proyecto Q-adra:

Hotel Presidente, hotel Balmoral, tiendas Quique, Plaza Avenida, hotel Grand Costa Rica, GBM, hotel Palma Real, hotel Sleep Inn, hotel Best Western San José, Colegio San Marcos, Universidad San Marcos, UMCA, Horizontes, KTV Karaoke, hotel Maragato, hotel Auroa Holiday Inn, restaurante Tin Jo, La Esquina de Buenos Aires, Chelles, Soda La Flor, Municipalidad de San José, entre otros.

Un buen trato

El proyecto Q-adra llega más allá del centro de San José. Esta iniciativa ya está siendo replicada en otras zonas del país. Entre los beneficios de formar parte de este proyecto están: Ayuda a alcanzar la certificación de sostenibilidad CST, a los hoteles participantes, mejora la imagen de la zona, aumentar el valor de la propiedad, crear convenios, minimizar las plagas de roedores e insectos, atractivo turístico, control de olores, proyección a la comunidad, mejor control sobre los desechos reciclables y comunes, entre otros.



Julieta Chan, fue la gestora del proyecto Q-adra, una iniciativa que promueve el reciclaje, la seguridad y el embellecimiento urbano, en el que se han involucrado gran cantidad de hoteles y otras empresas del centro de la capital, "aunque seamos competencia todos compartimos el mismo problema, entonces ¿por qué no unir fuerzas?".

Consejos para ahorrar

En iluminación:

- Aproveche al máximo la luz natural.
- Mediante apagadores e interruptores, procure independizar al máximo las lámparas y bombillos, así podrá tener más control de las áreas que en realidad requieren tener iluminadas.
- Si va a pintar, utilice colores claros en las paredes y en los techos, éstos reflejan más la luz.
- Mantener limpios los bombillos, reflectores y lámparas, pues el polvo y la suciedad absorben la luz.
- Instale lámparas en esquinas y zonas despejadas. En las esquinas se difunde la luz en varias direcciones.
- Donde sea posible sustituya bombillos por lámparas fluorescentes compactos.

En el uso del aire acondicionado

- Mientras el equipo de aire acondicionado esté funcionando, procure mantener cerradas las puertas y ventanas de su oficina para evitar la entrada de aire caliente al espacio refrigerado.
- Al encender el aire acondicionado, procure no exigir una temperatura muy fría.
- La temperatura recomendada es de 24 grados centígrados.
- Evite enfriar áreas donde no hay personas que aprovechen el confort que brinda el sistema de aire acondicionado.
- Solicite la limpieza del filtro del aire acondicionado periódicamente.

Instalaciones eléctricas:

- Es recomendable contratar un especialista que revise periódicamente la instalación eléctrica, para evitar accidentes o fugas de energía.
- Procure no sobrecargar los circuitos eléctricos con contactos múltiples, ni con el uso de aparatos conectados a un mismo tomacorriente. Evite además, el uso de extensiones.
- Procure no ubicar cables eléctricos debajo de alfombras.
- Asegúrese de que los tomacorrientes sean polarizados

Al lavar:

El exceso de detergente produce mucha espuma y hace trabajar el motor más de lo conveniente. Utilice la cantidad adecuada.

Fuente: Departamento del uso racional de energía



AHORRE HASTA UN 30% EN LA FACTURA DE ELECTRICIDAD DE SU EMPRESA!

Somos una empresa especializada en dar soluciones que generan un ahorro significativo en la factura energética. Implementamos las mejores prácticas operativas y damos asesoría en el mantenimiento preventivo y correctivo de las instalaciones.

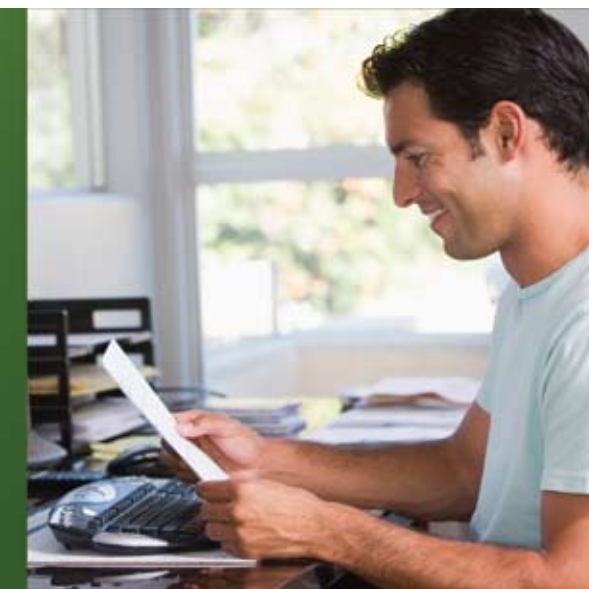
PROGRAMA INTELIGENTE DE AHORRO

GreenTech asume los costos de instalación y usted paga con un porcentaje del ahorro!

Una solución que le traerá grandes beneficios!

GreenTech
Tecnología e Ingeniería Verde, S.A.

Teléfono: 2283-4009
E-mail: contacto@greentech.co.cr
www.greentech.co.cr



Florex ganó el premio regional de Producción más Limpia

Un reconocimiento centroamericano por el esfuerzo realizado a favor del ambiente

Su concepto de "ecodiseño de sus productos o diseño para la sostenibilidad" le mereció a Florex, empresa costarricense que desarrolla y comercializa productos de limpieza, tanto para mercado institucional como para hogar, el premio regional de Producción más Limpia, otorgado en marzo pasado, por la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo. "El reconocimiento se debe a años de estudios y análisis de laboratorio para ofrecer al mercado tico una verdadera opción que no solo resultara efectiva para sus necesidades sino que también colaborara en la conservación de la vida

natural del planeta", señaló Silvia Chaves, vicepresidenta de Florex, durante la ceremonia de premiación que se realizó en Nicaragua. Los productos de Florex vienen en presentaciones concentradas, lo que reduce su tamaño y consumo de agua. Además son producidos en una planta diseñada con un concepto sostenible, en San Ramón de Alajuela. Las instalaciones aprovechan desde la luz solar hasta el agua de lluvia y cuentan con planta de tratamiento de aguas residuales con tecnologías modernas. Es decir Florex protege el medio ambiente en todo el proceso.



Silvia Chaves, vicepresidenta de Florex, "Muchas empresas argumentan que carecen de conocimientos y de recursos financieros para desarrollar una gestión ambiental adecuada, pero la verdad es que ya estamos hablando de un tema de supervivencia: o aplicamos prácticas ambientales o ya para el año 2050 vamos a tener que buscar otro planeta".

Para más detalles sobre los productos de Florex, puede contactarlos al teléfono: (506) 2447-2323, www.florexcr.com.

Kimberly Clark comprometidos con el ambiente

Sembramos vida por tu papel

Este programa de reciclaje y reforestación fue lanzado en el diciembre del 2007 y el objetivo del mismo es recolectar este material que eventualmente será utilizado como parte de la materia prima de los productos, actualmente cuenta con seis quioscos para la recepción de papel, identificados con el programa "Sembramos vida por tu papel". Además, apoya el proyecto Bosque Urbano, iniciativa de la Municipalidad de San José, que contará con al menos 50 mil árboles, en un período

de 10 a 15 años, actualmente se han entregado más de 15000 mil semillas. Se estima que por cada tonelada de papel reciclado en sus plantas de producción, se salvan al menos 17 árboles. Eso significa que, gracias al aporte de los costarricenses, en más de 15 meses del programa se salvaron más de 7000 árboles. Actualmente Kimberly Clark de Costa Rica cuenta con la certificación ISO 14001:2004 de Gestión Ambiental, la cual fue otorgada por el Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación

(Icontec). Desde en 2008 Kimberly Clark Professional se ha unido a la campaña de reciclaje de la empresa de una manera más activa y creativa para dar a nuestros clientes más valores agregados. El programa a nivel institucional consiste en recolectar a través de nuestros proveedores el papel que generalmente botan o venden nuestros clientes, mensualmente se genera un canje con nuestros productos institucionales de acuerdo a la cantidad y tipo de papel entregado y el precio del mercado. Actualmente contamos con al menos 10

clientes incluyendo hoteles, empresas privadas entre otros que se han inscrito a este programa que beneficia tanto al medio ambiente como a nuestros clientes.* Kimberly Clark Professional no sólo colabora con el medio ambiente a través de sus campañas, programas e iniciativas, sino que también lo hace con sus productos de papel en general, ya que de la totalidad que se comercializan más del 95% son hechos de fibra reciclada y son biodegradables. *Aplican restricciones

Más información al 2298-3183

Nuevo
Knorr Puré de Papa

Tener el **sabor** y la **textura** de un delicioso puré de papa ahora es **más fácil**

Receta artesanal en apenas 5 minutos
Sólo agregar agua

PARA PROFESIONALES
Unilever foodsolutions®

PESO LÍQUIDO 800g (4 kg) RINDE

SERVICIO DE ATENCIÓN AL CONSUMIDOR:
GUATEMALA 1-801-0053837
EL SALVADOR 800-7009
HONDURAS 231-0003
NICARAGUA 269-0178
COSTA RICA 800-86453837
PANAMA 800-0136
sac.centroamerica@unilever.com

LOMA LARGA VINEYARDS

Una viña innovadora y de prestigio del Valle de Casablanca en ediciones limitadas de todos sus vinos.

- Caberbet Franc 2006 **"Mejor de su tipo"** en Chile, Guía Descorchados por Patricio Tapia, Chile.
- **"91 puntos"** para el Chardonnay y Malbec 2006, Guía Descorchados por Patricio Tapia, Chile.

Delika
by Gourmet Imports

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

The NAFEM Show 2009

La Asociación Norteamericana de Fabricantes de Equipos de Alimentos, NAFEM, realizó del 5 al 9 de febrero de 2009 su evento The NAFEM Show, en el Orange County Convention Center, Orlando, Florida, el cual contó con una galería de nuevos productos, sesiones educativas con información de actualidad, además de propiciar el trabajo en red.

En esta oportunidad, más de 600 expositores presentaron productos y servicios de todos los aspectos de una operación de alimentos, (la preparación de alimentos, cocción, almacenamiento y servicio de mesa). También se exhibieron productos FS/TEC, un nicho de alta tecnología para los restaurantes y la industria del servicio de comidas.



Manon Franchini y Michael Bromberg de MVP Group junto a Alvaro González y Melisa Eduarte de Equipos AB de Costa Rica



Sebastian Safiano de Safiano INC junto a María Monaco y Doug Schneider de Ateco.



Jorge Mario Urruego Jefe de Producto Institucional y Ricardo Aristizábal gerente comercial de Corona.



Eva-Marie Fox de T&S



Eve Hou, Chief Executive Officer de GET Enterprises



Gustavo Jop y Juan Carlos Jop de Jopco junto a Eduardo Yamuni de Almacén Yamuni.



José Tayver de Macrocomercial



Terry Toth y Hector Reyes de Scotsman



Federico Arce y André Porras de Keith & Ramírez junto Juan Carlos de Los Angeles de Hobart

DISFRUTA EL SABOR INTENSO

CAFÉ BRITT COSTA RICA, S.A.
 Servicio al cliente: +506 2277-1620 | Central: +506 2277-1500 | www.cafebritt.co.cr | ventas@cafebritt.com | Distribuidor autorizado de **CIMBALI** y **NECTA**

ESPRESSO PROFESIONAL
 Café Britt ha creado su propia mezcla de café 100% arábica para su **espresso**. Con cuerpo pleno y un delicioso y ligero grado de acidez.

Él sabe la importancia de **un buen proveedor de confianza** para su negocio.

Él trabaja con **KEITH & RAMIREZ industrial**

Equipos de cocina, servicios de bar y mesa, buffet, cristalería, muebles

Cotice con nosotros. Tel: (506) 2223-0111
 Fax: (506) 2222-1093

Visite nuestra sala de exhibiciones:
 Bo Los Angeles, Ave. 12 Ca 16 y 18.
 50mts oeste de la Terminal de Puntarenas.
 PO Box 11461-1000 San José, Costa Rica
 www.kr.co.cr



Equipos Gala: Servicio a la medida

Equipos Gala es fabricante, importador y distribuidor de equipos de refrigeración, cuartos fríos, equipos de cocina a gas y equipos de acero inoxidable, con la flexibilidad de adaptarse a las necesidades de los clientes en cualquier parte del país.

Desde que hicieron el curso de baristas, del ICAFÉ, Seydí y su hermano Juan Francisco González, quedaron con la inquietud de abrir su propia cafetería. "Es algo que nos apasiona", dice la barista. En la planificación se tomaron el tiempo suficiente para escoger el lugar adecuado, y crear el ambiente idóneo para hacer del momento del café una experiencia agradable. "En Costa Rica producimos uno de los mejores cafés del mundo, pero no tenemos la cultura de tomar buen café, por eso nos quisimos ofrecer un espacio para que los clientes disfruten esta bebida y aprendan más sobre ella", comentó la co propietaria de Kava Café Lounge.

Proveedores cumplidos
González asegura que en el

proceso de adquirir el equipo para la cafetería, tocó la puerta de muchos proveedores. Uno de ellos fue Equipos Gala, empresa encargada de diseñar y construir la urna para mantener y exhibir producto frío y caliente, ellos se decidieron por este proveedor por el esmerado servicio que le brindó desde el primer momento en que lo contactaron. "Con Equipos Gala hicimos la urna, se adaptaron a nuestra necesidad, queríamos que todo tuviera armonía, nosotros les mostramos fotografías de la cafetería y ellos nos hicieron la propuesta de diseño". La barista comentó que la urna cuenta con dos estaciones, en la parte baja es tan fría como una refrigeradora, mientras que en la parte superior mantiene

los alimentos a temperatura ambiente, "es realmente útil, además de tener un diseño que armoniza con el resto de la cafetería". Otro punto importante para González fue el cumplimiento de fechas de entrega, "nosotros queríamos abrir en enero, por eso era muy importante que la urna estuviera lista para finales de diciembre. Este fue el único proveedor que se comprometió a entregarla, sabemos que es una temporada alta y por eso apreciamos su cumplimiento".

Mucha experiencia
Según comentó Wences Aguilar, gerente general de Equipos Gala, esta empresa cuenta con más de tres años de ofrecer sus servicios en el mercado, sin embargo la experiencia de sus colaboradores supera

los quince años, siendo la atención personalizada, los equipos de alta calidad y el precio justo, los pilares con los que han logrado diferenciarse de la competencia. "Hablar directamente con dueños o gerentes de otras empresas es muy difícil, con nosotros no, es directamente conmigo o con el administrador, mi celular siempre está disponible. Además fabricamos equipos a la medida y nos ajustamos a los espacios que tengan los locales, también tomamos medidas en sitio en cualquier parte del país sin ningún costo adicional y sin compromiso", comentó Aguilar.

Para más detalles sobre los servicios de Equipos Gala, puede contactarlos al teléfono 22 27 28 18.

CONMETAS

Congreso de Mercadeo y Ventas
4 y 5 Agosto Hotel Crowne Plaza Corobici

- Congreso de Mercadeo y Ventas donde los ejecutivos y directores de área encuentran nuevas perspectivas e información que les permitirá alcanzar la excelencia.
- Conferencias y mesas redondas donde participarán reconocidos conferencistas de clase mundial.
- Área de exhibición para proveedores.

Para Inscripciones

Tel: (506)2231-6722 ext. 130, 134 y 150
Contacto: Milagro Obando
Tel: (506)2231-6722 ext.132
email: milagro.obando@eka.net
WWW.CONMETAS.COM

2009

Alcanza la cumbre de tus objetivos

Éxito
Resultados
Promociones
Comunicar



ORGANIZA: **EKA**
LA REVISTA EMPRESARIAL

Ideas with passion

Saeco
CENTROAMERICA S.A.

MAQUINAS PARA CAFE ESPRESSO Y CAPPUCINO

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



Tel.: 2291-1151 • Fax: 2291-1656

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

Belca convocó y sus clientes respondieron

La empresa se comprometió a sembrar más de 800 árboles

De Compras

Faro Hotel Supplies y Altea Desings: Unión de alto valor

Comparten la pasión por ofrecer productos de alta calidad al sector de la hospitalidad, y ahora se unieron para facilitar las compras de sus clientes.

Ambas empresas ofrecen productos de alta calidad y diseños exclusivos, y ahora los clientes tienen la opción de conseguirlos en un mismo lugar. Faro Hotel Supplies y Altea Designs tiene una alianza que les permite ofrecer los productos de manera combinada y complementaria. Según aseguró Fabiana Gedanke, gerente general de Faro Hotel Supplies, con esta unión se busca facilitar el trabajo de compras de sus clientes. "Cuando el producto se exhibe en su totalidad, como es el estilo de Altea, donde el cliente puede apreciar cómo se verá la habitación del hotel, con su cama vestida, la compra se vuelve más sencilla".

Por su parte, Diego Milanesi, Administrador de Altea, se mostró satisfecho con la alianza, y asegura que Faro Hotel Supplies cuenta con productos de un rango de calidad muy alto, compatibles con los que ellos ofrecen en Altea, por lo que esta seguro que sus clientes se beneficiarán con esta opción.



Además de los productos listos para la entrega inmediata, que se encuentran en stock, el cliente tiene la posibilidad de solicitar servicios personalizados.



Los productos que ofrece Faro Hotel Supplies son: ropa de cama, sábanas, fundas, almohadas, edredones, cobertor de edredones (Duvet Covers), cobijas, protectores de almohada y de colchón, colchas y caminos de cama, almohadones, bolillos, faldones de camas. Ropa de baño, piscina & Spa: paños, batas, pantuflas.



En el caso de Altea la oferta incluye todo el mobiliario completo para una habitación, muebles para exterior, cafeterías, restaurantes, muebles habitacionales para condominios, accesorios y todo tipo de complementos.

Faro Hotel Supplies y Altea Desings realizaron una alianza estratégica, para que el cliente pueda encontrar en las tiendas desde el mueble hasta el paño.

Para más detalles contactar al Tel: 2290-2028.
email: info@farosupplies.com
www.farosupplies.com

Julio Rodríguez, Gerente de Proyectos de Altea Design, al tel: 2286 1411.
www.alteadesign.com



Marianella Monge, Encargada de Mercadeo y Federico Serrano, Gerente General de Belca Food Service.



Jhon Córdoba, Chef Ejecutivo del Hotel Barceló Palma Real.

Por cuarto año consecutivo, Belca organizó el Belca Food Show, un evento en el que presentaron a sus clientes la gran variedad de marcas que esta empresa distribuye. Este año el evento se concentró en un solo día, y tuvo como eje central el cuidado y respeto al medio ambiente. Pero más que una frase de "cuidemos el ambiente", Belca demostró una vez más su compromiso en este sentido, con la promesa de sembrar un árbol por cada cliente que asistió al evento, esto en coordinación con el programa "A que sembrás un árbol".

Según comentó Federico Serrano, Gerente General de la empresa, este año se buscó reforzar aun más el compromiso ambiental adquirido por Belca. "Con este tipo de iniciativas queremos seguir demostrando que se trata de un compromiso a largo plazo, que se consolida con los productos biodegradables que distribuimos y con el manejo de refrigerantes en los camiones, es un programa completo y también aprovechamos el evento para involucrar a clientes y suplidores".

Al show asistieron más de 800 clientes, entre chefs, gerentes de alimentos y bebidas, y propietarios de hoteles y restaurantes, tanto del área metropolitana, como de las diferentes provincias. Serrano comentó que cada año el Belca FoodShow se consolida como una excelente oportunidad para los asistentes, "No se trata simplemente de un catálogo abierto de productos, sino de un espacio para hacer negocios y dejarlos plasmados en el papel, con precios muy favorables". Durante el día del evento, los clientes tuvieron oportunidad de asistir a charlas de variados temas como turismo, servicio, bares, cocina, gerencia, hotelería, y franquicias, según comentó Marianella Monge, encargada de Mercadeo, el propósito fue ofrecer un valor agregado, apoyando el crecimiento de sus negocios por medio de la capacitación.



Rodrigo Núñez y Luanzi Arias, Chef Ejecutivo y Propietario de Albergue Yoko, en Fortuna de Bagaces.

"Muy interesante porque se encuentran nuevos productos, y demostraciones de técnicas para el desarrollo de la gastronomía".



Alonso Barraza, Chef de Tips. "Me parece interesante que se de el contacto directo con el proveedor, no solo con el distribuidor, eso le da mucha credibilidad a la feria".






La marca líder de Europa Celebró su primer año en Centroamérica

La marca sueca TORK nació en 1968, fue creada exclusivamente para el mercado institucional que comprende hotelería, restaurantes, centros comerciales, clínicas, hospitales, entre otros y forma parte del portafolio de marcas de SCA, compañía multinacional que además fabrica y comercializa marcas como SABA, TENA y Nevax. El nombre TORK proviene del verbo "t o r k i s h" que significa limpiar.

TORK llegó al mercado centroamericano en marzo de 2008, con una amplia gama de productos que incluye servilletas, toallas interdobladadas, papel higiénico jumbo roll y rollitos convencionales, pañuelos faciales y toallas en rollo, así como toda una variedad de dispensadores de alta tecnología diseñados para satisfacer las necesidades de cada cliente.

Además de calidad e innovación, la promesa de TORK es ofrecer productos convenientes, soluciones, servicio y conocimiento que permitan a los clientes crear un ambiente adecuado para los usuarios, guardando una relación muy estrecha entre rendimiento y ahorro en uso.

En SCA estamos conscientes de las necesidades de los clientes y la diversidad de usuarios que existe en el mercado, por esta razón el portafolio de productos TORK se diseñó en tres niveles de calidad.

-  **Premium** Sistemas con la mejor calidad y rendimiento.
-  **Advanced** Eficiencia, buena calidad y confort.
-  **Universal** Satisface las necesidades básicas.

Dave Rodríguez, gerente de la marca TORK, comentó que en SCA se sienten muy orgullosos por la aceptación y el gran desempeño que ha tenido TORK en el mercado Centroamericano y agregó que, "los buenos resultados nos motivan y nos comprometen a continuar mejorando día a día, desarrollando soluciones y productos que cumplan con las necesidades de nuestros clientes y usuarios."

Hotel Radisson opina...

Para Erlinda Solano, gerente de Ama de Llaves del Hotel Radisson, la promesa de TORK se cumplió en estos 7 meses de trabajar con la marca. "El ahorro ha sido total, por ejemplo, en toalla de manos de lujo hemos ahorrado un 25%; en papel higiénico y facial entre un 10% y un 15%, mensualmente. Definitivamente, recomendaría el producto por el precio, la excelente atención y la reducción significativa en el presupuesto", comentó.



Empresa: SCA Consumidor Centroamerica S.A.
Teléfono: 800-737-8424
E-mail: infotork.centroamerica@sca.com

www.scacentroamerica.com

Triángulo de la higiene, promesa de la marca TORK

La Cultura del Vino

Es un evento donde el vino es el protagonista. Distribuidores y productores expondrán sus mejores marcas y usted tendrá la oportunidad de conocer, degustar y escoger entre los mejores vinos del mundo.

Actividades

- Exposición
- Degustación
- Catas
- Concursos



ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

28,29 y 30 de octubre 2009 Hotel Real Intercontinental

■ Pase 1 día \$30

Pase 2 días \$45

Incluye copa, porta copa y degustación en los stands.

■ Horario Expovino: 3:00 pm a 9:00 pm

■ Miércoles 28: Exclusivo para Trade.

■ Para mayor información:

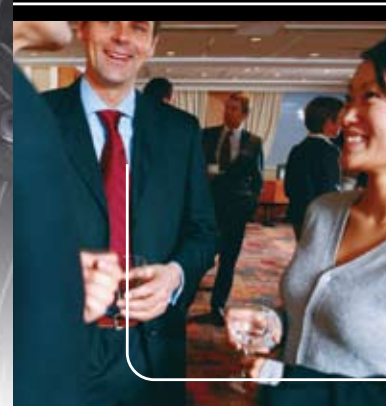
Servicio al cliente: Milagro Obando 2231-6722 ext 132

Para exponer: Guillermo Rodríguez 8997-1651

www.expovinocr.com

■ Organiza:

Apetito
La revista para hoteles y restaurantes



El triángulo de la higiene
Mejora en higiene y limpieza
Reducción de costos
Tranquilidad



Distribuidora Noble: Una nueva alternativa en el canal de Food Service

El sistema de facturación digital que recientemente adoptó Distribuidora Noble, además de agilizar el proceso de facturación, tiene un importante beneficio ambiental, ya que por cada millón de facturas electrónicas que se emiten, se salvan 56 árboles, importante tomar en cuenta para las empresas que tienen políticas de respeto al ambiente.



Distribuidora Noble es una de las empresas del Grupo Agro Industrial El Ángel. Esta empresa nació hace más de 30 años, con el propósito de contar con un canal de distribución propio, que garantizara el servicio de entrega de productos de la compañía a los clientes, específicamente al sector de food service. Como asegura Mario Meza, Gerente General de Distribuidora Noble, la atención directa y personalizada es una de las principales características de esta compañía, cuyo compromiso es garantizar un excelente servicio a los clientes, tanto en el área metropolitana, como de las zonas rurales. "Buscamos brindar soluciones integrales a nuestros clientes, y esto lo logramos con el compromiso de nuestro personal y las alianzas con nuestros proveedores", comentó el

Sr Meza. Para el Gerente General, este compromiso de servicio y el contar con personal capacitado, que atiende de manera permanente a los clientes en todo el territorio nacional, son algunas de las características que inclina la balanza de elección de los clientes hacia Distribuidora Noble, "la calidad de nuestros productos, la capacidad de nuestro personal, el tiempo de respuesta, el profesionalismo, y la metodología de trabajo, son los pilares por los que muchos clientes nos prefieren".

Facturación electrónica
En esa constante búsqueda por mejorar el servicio, Distribuidora Noble decidió implementar el sistema de facturación electrónica. Para ello, eligieron el modelo que ofrece la empresa Signature, uno de los más

desarrollados que existe en el mercado, y que ha sido probado por todo tipo de empresas en varias partes del mundo. "Con Signature entramos a una nueva etapa de nuestra empresa, aprovechando todas las ventajas que ofrece la facturación digital, en coherencia con nuestros principios de eficiencia", comentó el Sr Meza. Además de implementar este sistema, el Grupo Agroindustrial El Ángel, por medio de otra de sus empresas (SEA Servicios Múltiples SA (www.sea.co.cr), cuenta con la representación del mismo, por lo que además de probar el sistema, ellos están ofreciendo a los clientes la oportunidad de digitalizar también el proceso de facturación. "Se trata de una innovación en la forma de hacer negocios, y sigue siendo segura y confiable. Otra de

las ventajas de este sistema es que permite incluir publicidad dirigida en las facturas, lo que implica una nueva oportunidad de ingresos" y una forma de comunicación abierta con nuestros clientes y consumidores. Para más detalles sobre los servicios de Distribuidora Noble, y del nuevo sistema de facturación digital, puede contactarlos al teléfono: 22 40 88 08, servicioalcliente@distnoble.co.cr

Entre las principales ventajas de la facturación digital están:

- Mejora los procesos y ahorra costos operativos
- Se obtiene la información en tiempo real
- Agiliza la toma de decisiones
- Administración y contabilidad automatizada
- Elimina el almacenaje de facturas
- Ahorro de papel

La novena edición de EXPHORE, le da la oportunidad de encontrar nuevos proveedores, así como productos y servicios que se conviertan en aliados para su negocio. Exphore reunirá a más de 100 empresas proveedoras para el sector de hoteles, restaurantes y negocios afines, con las mejores marcas locales e internacionales.



CONHOTEL

En forma paralela a la exposición, se realizará también la primera edición del Congreso de Hotelería y Turismo, CONHOTEL, organizado por la Revista *Apetito*. CONHOTEL es el Congreso de Hotelería y Turismo donde los directores y ejecutivos del sector pueden encontrar nuevas perspectivas e información que les permitirá alcanzar la excelencia en su trabajo. Un evento dirigido a Gerentes Generales, Gerentes de Mercadeo y Ventas, Gerentes Financieros, Gerentes de Alimentos y Bebidas, y profesionales ejecutivos del sector hotelero.

¿Dónde? Casona de Eventos Pedregal
¿Cuándo? 23, 24 y 25 de junio. De 8:30 am a 11:00 am.

CONFERENCIAS

En CONHOTEL usted tendrá la oportunidad de participar en tres importantes conferencias para el sector. Para esta edición de *APETITO*, hemos incluido información general acerca de dos de ellas.

Martes 23 de junio:

El conferencista Pablo Sala ofrecerá el tema "Mercadeo en Línea. ¿Cómo tener una estrategia web integral en el sector turístico en tiempos de crisis?"

Algunos de los temas que se estarán tratando en la conferencia, son:

- La globalización en la industria turística. Una realidad desde hace muchos años
- Los canales de distribución, antes y después de la red
- ¿Quién tiene el control de mi presencia en la web?
- ¿Cuáles son los canales de comunicación actuales?
- ¿Cómo tener una estrategia web integral?
- ¿Cómo enfrentar exitosamente la actual situación de contracción de demanda?
- ¿Cómo evitar convertirse en un "producto genérico"?
- ¿Qué pasa con los precios en el mercado turístico – hotelero?

Miércoles 24 de junio:

"Estrategias para una mejor productividad en época de crisis"

El conferencista desarrollará ideas como la especialización para hacer diferencia en el mercado, complementar un negocio como parte del crecimiento sostenido del mismo y el análisis de las estrategias utilizadas en los casos de éxito.

El tema será desarrollado por el consultor Daniel Martínez, de Merkt-Ventas, quien se ha especializado en el desarrollo de nuevos negocios en las áreas de cafeterías y restaurantes, sobre todo en lo que respecta a la logística.

Para más información sobre las conferencias, visite www.exphore.com O también puede comunicarse al tel. (506) 2231-6722, ext. 132 email milagro.obando@eka.net

PREMIOS EXPHORE 2009

Exphore estará seleccionando, dentro de los hoteles y restaurantes que se inscriban, en las siguientes categorías:

- Proyecto de Mejores Prácticas Ambientales
- Proyecto Mejores Prácticas de Higiene

Para mayor información e inscripciones, puede dirigirse a Dianny Hernández: dianny.hernandez@eka.net
Más información al tel. 2231-6722 ext. 132

MÁS ACTIVIDADES EN EXPHORE 2009

Otras actividades que los visitantes podrán encontrar en la feria:

- Show d' Chef: espacio para conocer nuevas aplicaciones de los productos.

- Catas EXPHORE: degustación guiada e interactiva de vinos y licores.

- Sorteo de productos: Entre los asistentes pre registrados, se rifarán productos cortesía de los expositores.

Más información sobre las actividades en www.exphore.com

PRE REGISTRESE!!!

Regístrese con anticipación a través del sitio www.exphore.com

El pre registro le permite actualizar sus datos, obtener su gafete de ingreso al evento, participar en sorteos, e ingresar de forma gratuita a la feria.

El costo de la entrada sin invitación, o pre registro es de \$4,000.



Profesionales de hotelería y gastronomía:

- Asista al centro de negocios donde habrá exposición de productos y servicios para hoteles, restaurantes y afines.
- 200 stands con expositores nacionales e internacionales.
- Si usted es profesional del sector, solicite su entrada gratuita en www.exphore.com registrándose anticipadamente.
- Entrada sin invitación o registro anticipado \$4,000
- Prohibida la entrada a menores de 18 años.



9 edición EXPHORE

EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

23, 24 y 25 Junio 2009 Eventos Pedregal, Costa Rica

Reserve su stand: Milagro Obando, Ejecutiva de Eventos milagro.obando@eka.net (506)2231-6722 Ext. 132
 Guillermo Rodríguez, Asesor Comercial guillermo.rodriguez@eka.net (506)8997-1651

www.exphore.com

- Catas
- Sorteos
- Show de Chef
- Entrega "Premios Expophore"



* Expositores





www.exphore.com

9 edición **EXPHORE**
 Organiza **Apetito** **EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES**
 23, 24 y 25 Junio 2009 Eventos Pedregal, Costa Rica

* Expositores Confirmados al 15 de abril, 2009

AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACIÓN

HI TEC TEL: 2293-6811 / FAX: 2293-6708

  SANJOSE: 2226-8071 / JACO: 2643-5256
SOLARIUM: 2668-1140 / HUACAS: 2653-6449

ALIMENTOS

ANCYFER TEL: 2256-8106 / FAX: 2256-5840
ADL SEAFOODS TEL: 2228-1898 / FAX: 2289-2674
CAROMA TEL: 2240-4242 / FAX: 2240-6263
CHOCOLATEGRAPHICS COSTA RICA TEL: 2215-3454 / FAX: 2215-2791
COMERCIAL TAYÚ TEL: 2221-1263 / FAX: 2221-3730
COMISARIATO QRS TEL: 2215-2222/ FAX: 2215-2922
COMPROMI TEL: 2261-6821 / FAX: 2261-5843
CONDIMENTOS Y MÁS TEL: 2291-7927 / FAX: 2291-7930
CORP. EUROALIMENTOS TEL: 2215-2380/ FAX: 2215-2380
CORP. NOSTRO PIEMONTE TEL: 2225-6569/ FAX: 2281-1491
DELIKA BY GOURMET IMPORTS TEL: 2281-2855 / FAX: 2253-0449
DISTR. PANAL TEL: 2240-8808/ FAX: 2235-2986
DISTR. UNIVERSAL DE ALIMENTOS TEL: 2285-5000 / FAX: 2285-5000
GLOBAL PARTNERS TEL: 2293-3896/ FAX: 2293-2601
EL TALLER DEL CHOCOLATE TEL: 2231-4840 / FAX: 2231-4840
GOURMET INTERNATIONAL NIKIMAR TEL: 2289-3112 / FAX: 2289-9216
INGREDIENTES INTERNACIONALES TEL: 2215-4175/ FAX: 2215-1311
CIAMESA FOOD SERVICE TEL: 2264-5000 / FAX: 2254-8786
LA CANASTERIE DU PERIGNON TEL: 2248-9495 / FAX: 2248-1495
LA YEMA DORADA TEL: 2296-1155/ FAX: 2296-1157
MASTERPACK TEL: 2253-1296 / FAX: 2225-7873
PRICESMART DE COSTA RICA TEL: 2283-4494 / FAX: 2234-8937
PRODUCTORES DE MONTEVERDE TEL: 2589-5858 / FAX: 2293-3225
UNILEVER DE CENTROAMÉRICA TEL: 2298-4000/ FAX: 2293-4420
VEGETALES FRESQUITA TEL: 2573-7753 / FAX: 2573-8395

ARTES GRÁFICAS

LÍNEAS BÁSICAS TEL: 2283-5244 / FAX: 2283 4806

SUMINITROS PARA HOTELES Y RESTAURANTES

AGENCIAS GUILLÉN TEL: 2222-3572 / FAX: 2221-9516
ÁRTICA TEL: 2257-9211 / FAX: 2222-0992
BACCO TEL: 2220-0011 / FAX: 2232-7981
COOP. DE PRODUCTORES DE LECHE TEL: 2437-3562/ FAX: 2437-3218
COSTA RICA MARKET AMS TEL: 2234-7524/ FAX: 2234-7524
DISTRIBUIDORA CAZUCÁ TEL: 2271-2965 / FAX: 2271-2968
FARO SUPPLIES TEL: 2290-2028 / FAX: 2231-4065
GET ENTERPRISES TEL: (713) 467-9394 / FAX: (713) 467-9396
GOOD LIFE TEL: 2270-2289 / EMAIL: GOODLIFE@GMAIL.COM
HOME AND HOTEL SUPPLY GROUP TEL: 2281-3536 / FAX: 2281-3534
JOPCO TEL: 2215-3545 / FAX: 2215-3545

LA CASA DEL FONTANERO TEL: 2247-0707 / FAX: 2240-3718
PERFUMES & COSMÉTICOS TEL: 2210-0411/ FAX: 2232-2455
PRO REPUESTOS TEL: 2223-0111 / FAX: 2222-2412
PRO SERVICIO TEL: 2223-0111 / FAX: 2222-2412
PROVEHOTEL TEL: 2220-4800/ FAX: 2291-3549
RICARDO INC- ATECO BY SAFIANO TEL: 305-271-1221/ FAX: -271-4224
REGISTEK TEL: 2234-6033/ FAX: 2226-5740
ROMANAS OCONY TEL: 2253-3535/ FAX: 2225-9718
SOLUCIONES CREATIVAS BAKE & COOK TEL: 2234-9204/ FAX: 2234-7583
SOLUCIONES INTEGRALES M TEL: 2437-4100/ FAX: 2437-4245
TIPS S.A. TEL: 2290-2449 / FAX: 2231-6042
TROPICAL BED AND BATH TEL: 2282-8653 / FAX: 2282-9098
YAMUNI MAYOREO TEL: 2221-2221/ FAX: 2222-6507

ARTICULOS IMPLEMENTOS DEPORTIVOS

CICADEX TEL: 2240-3600 / FAX: 2236-1561

BEBIDAS

MASTERPAC S.A TEL: 2234-9821 / FAX: 2225-7873

CAFÉ

 **Café Orgánico y Cacao Orgánico,**
Certificados para la venta
Tel: 8347-5984 • Fax: 2270-5056. 

CAFÉ BRITT COSTA RICA TEL: 2277-1500 / FAX: 2277-1699
SAECO CENTROAMÉRICA TEL: 2291-1151

CONSULTORES HOTELEROS

GRUPO HRS TEL: 2234-6850 / FAX: 2225-7611

DECORACIÓN JARDINES

CARLOS NANNE TEL.: 8389-5150

DETERGENTE ORGÁNICOS BIODEGRADABLES

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

EQUIPOS DE COCINA Y RESTAURANTES

ÁRTICA TEL: 2257-9211 / FAX: 2222-0992
CERCHIARI TEL: 2524-2784/ FAX: 2524-2784
DICTE (CORP. INDUSTRIAS DEL PAN) TEL: 2258-2244 / FAX: 2233-5961
DICKIES CHEF Y SPA TEL: 2279-8356/ FAX: 2279-2479
EQUIPOS AB DE COSTA RICA TEL: 2239-5516 / FAX: 2239-3424
EQUIPOS GALA DE CENTROAMÉRICA TEL: 2227-2818 / FAX: 2227-2848
EQUIPOS GASTRONÓMICOS TEL: 2226-8686 / FAX: 2286-4690
EQUIPOS NIETO TEL: 2222-6555 / FAX: 2257-0570
IMESA SISTEMAS TEL: 2272-7536 / FAX: 2272-7536
KEITH RAMÍREZ TEL: 2236-6250 / FAX: 2240 44 79
REFRIGERACIÓN OMEGA TEL: 2203-3191 / FAX: 2203-0506
REPRESENTACIONES ROMA TEL: 2224 94 91 / FAX: 2225 92 28

VEROMATIC TEL: 2443-1116 / FAX: 2441-5298

FOODSERVICE

BELCA FOODSERVICE TEL: 2509-2000 / FAX: 2239-0147
DISTRIBUIDORA NOBLE DE COSTA RICA TEL: 2240-8808/ FAX: 2241-2182
DELIKA BY GOURMET IMPORTS TEL: 2281-2855 / FAX: 2253-0449
MAYCA FOODSERVICE TEL: 2209-0500 / FAX: 2293-2326
MALTHO DE CARIARI TEL: 2290-1095/ FAX: 2291-3349
MAYCA FOODSERVICE TEL: 2209-0500/ FAX: 2293-2326
SÚPER KION TEL: 2680-0139/ FAX: 2680-0679

LICORES

ALPISTE LTDA TEL: 2215-3300 / FAX: 2215-3303
DISTRIBUIDORA PANAL TEL: 2240-8808/ FAX: 2235-2986
DISTRIBUIDORA YAMUNI TEL: 2227-2222 / FAX: 2227-2535
WAGNER TEL: 2223-3013/ FAX: 2223-6847

LIMPIEZA

DISTRIBUIDORA FLOREX TEL: 2447-2323 / FAX: 2445-9703
CORPORACIÓN CEK TEL: 2241-2121 / FAX: 2235-0039
FERVA DEL NORTE TEL: 2221-0361 / FAX: 2257-4957
GROUND CHEMICAL TEL: 2236-0990/ FAX: 2236-5359
LIMIX TEL: 2250-6667/ FAX: 2250-6668
PROLIM TEL: 2248-0538 / FAX: 2248-0529

MAQUINAS DE CAFÉ

DISTRIBUIDORA ESPRESSO TEL: 2239-6932 / FAX: 2239-6932
ELECTROFRÍO TEL: 2244-5530 / FAX: 2244-5830
SAECO CENTROAMÉRICA TEL: 2291-1151 / FAX: 2291-1656
CAFÉ BRITT COSTA RICA TEL: 2277-1500 / FAX: 2277-1699

MUEBLES Y DECORACIÓN

ALTEA GYE S. A. TEL: 2227-2882 / FAX: 2286-0597
LÁZARO TEXTILES DECORATIVOS TEL: 2257-0220 / FAX: 2222-4839
MADERAS KODIAK TEL: 2234-4335/ FAX: 2234-4883
MEGALIFE DE COSTA RICA TEL: 2290-3737 / FAX: 2290-3738
MUEBLES JICARAL TEL: 2650-0443 / FAX: 2650-0541
PUBLIBORDADOS TEL: 2440-1111 / FAX: 2440-3413
SPANISH ROYAL TEAK TEL: 2201-6255 / FAX: 2201-6255

PATENTES

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

PRODUCTOS DE HIGIENE

AMENITIES HOTELEROS (CARMAY) TEL: 2292-2187 / FAX: 2294-6704
CORPORACIÓN CEK. TEL: 2241-2121 / FAX: 2235-0039
KIMBERLY CLARK COSTA RICA S.A. TEL: 2298-3183 / FAX: 2298-3179

SCA CONSUMIDOR CENTROAMÉRICA TEL: 2201-4400 / FAX: 2201-4494

REFRIGERACIÓN

ÁRTICA TEL: 2257-9211 / FAX: 2222-0992
ELECTROFRÍO TEL: 2244-5530 / FAX: 2244-5830
EL POLO NORTE TEL: 2237-1660 / FAX: 2261-2321
WIMMER HERMANOS REFRIGERACIÓN TEL: 2223-8533/ FAX: 2223-8533

ROTULACIÓN Y PRODUCTOS PROMOCIONALES

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

SPA

RAW BOTANICALS TEL: 8367-7934/ FAX: 2288-4575

SEGURIDAD

ARMORTEC LATINOAMÉRICA S.A. EL: 2285-4700 / FAX: 2285-1261
COMERCIAL SEYMA S.A (COSEY). TEL: 2231-0836 / FAX: 2296-4831
MÁS SEGURIDAD TEL: 2253-7892/ FAX: 2283-8761
SEGURIDAD Y MÁS TEL: 2236-6250 / FAX: 2240-4479
TECNOLOGÍA ACCESO Y SEGURIDAD TEL: 2280-5503 / FAX: 2225-0467

TECNOLOGÍA

GBM TEL: 2284-3999/ FAX: 2233-2352
GRUPO INTEGRACIÓN DIGITAL TEL: 2296-2851 / FAX: 2296-2854
NINE STAR COSTA RICA TEL: 2296-3019/ FAX: 2232-9772
SISTEMAS PANAMERICANOS CR TEL: 2253-0007 / FAX: 2225-4621
SYG SISTEMAS DE CENTROAMÉRICA TEL: 2290-1970 / FAX: 2232-1293
SINERTECH ACCS TEL: 2225-8160 / FAX: 2253-7953
TECNOLOGÍA E INGENIERÍA VERDE TEL: 2283-4009

VEHICULOS

AUTOMUNDO TEL: 2209-9000/ FAX: 2209-9009
CITOCAR TEL: 2257-6161/ FAX: 2256-5656

Para aparecer en esta sección contáctenos al 2231-6722 ext.130 con Johanna Argüello, email: johanna.arguello@eka.net

La nueva Ley de Tránsito y el “unhappy” hour



Gisela Sánchez

Con la aprobación de la nueva ley de tránsito, el efecto en bares y restaurantes no se hizo esperar. Muchos aseguran que el consumo del licor en los establecimientos se ha reducido entre un 30% y un 50%. Es decir, el popular happy hour, que comúnmente captaba la atención de conductores que hacían tiempo para no enfrentarse a las presas, rápidamente se convirtió en la hora triste de los dueños de bares y restaurantes.

No se trata de oponerse a la ley, que buena falta nos hacía una regulación que pusiera orden en las carreteras, la pregunta es qué están haciendo los afectados para suavizar los efectos de esta ley que sin prohibir el consumo de licor, logró impactar de forma tan considerable al sector.

Según comentó **Gisela Sánchez, Directora de Relaciones Corporativas de Florida Bebidas**, esta compañía ha tomado varias medidas en relación a este tema.

Por un lado, el relanzamiento del programa Chofer Designado, que tiene más de diez años de creado, y ahora es cuando está tomando mas fuerza. “Todos saben de qué se trata el chofer designado, ahora lo que buscamos es que la gente se organice para salir, por eso lanzamos la campaña “organízate”, que pretende motivar a las personas para que busquen la forma de organizarse y salir a divertirse”.

Sánchez argumentó que para Florida Bebidas el reto siempre ha sido promover mejores patrones de consumo, entre los adultos, hacia un consumo moderado que no tenga efectos nocivos, tanto en la salud de las personas, como en los que lo rodean. “La cerveza es una de las bebidas con menos contenido de alcohol, por eso queremos promover su consumo sano, más para relajarse y acompañar comidas, que para tomar de forma nociva”.

En este sentido Sánchez comentó que la empresa está desarrollando un nuevo producto, con menos alcohol. “La cerveza tiene la virtud de que, por medio de fermentación controlada, se puede reducir su nivel de alcohol, sin perder sus características como el cuerpo y el sabor”.

La nueva cerveza tendría entre un 2.5 y un 3% de alcohol, mientras que actualmente la más baja es la bavaria Light con un 3,4%, la de mayor contenido es la Pilsen con un 5%.



Henry Hané

Las soluciones propuestas por Florida Bebidas son atractivas para **Henry Hané, propietario de Henry's y El Estadio**, ambos ubicados en la zona oeste de San José. Sin embargo, Hané comenta que no puede quedarse a esperar que lleguen las soluciones desde afuera.

“Comparto ambos proyectos (chofer designado de Florida y el de Holterman &Co), y los implementamos en ambos locales, pero además he buscado otras salidas, por ejemplo le doy la tranquilidad al cliente de que puede tomar hasta el límite permitido, por medio de la aplicación de pruebas de alcoholemia, gracias a que invertimos en alcoholímetros. En otros casos si tengo un grupo de buen consumo, les ofrezco el servicio de llevarlos a la casa, o que dejen el carro hasta el día siguiente y les pagamos el taxi”.

Hané comentó que hasta ahora ha buscado soluciones individuales, no obstante se muestra abierto a buscar alternativas que involucren a otros colegas. “Es una lástima que entre la competencia nos consideremos enemigos, me parece que todos estamos pasando por la misma crisis, por qué no organizamos y buscar soluciones”.



Ervigio Adán Ruiz

Ervigio Adán Ruiz, es el gerente de exportaciones de Bodegas Altanza de España, y visitó nuestro país para realizar varias presentaciones de sus vinos. El aseguró estar muy impresionado de la forma en que esta nueva ley fue tomada en el país. “Entiendo que la ley se hizo por una buena causa, no se trata de irrespetarla, pero tampoco se puede dejar de “vivir”, me parece que la actitud ha sido paralizarse, no puedo tomar, entonces no puedo salir, la ley no dice eso, solo dice que no puedes manejar, pero hay otro tipo de transporte, puedes tomar un taxi, los negocios también deberían ir pensando en contratar buses que hagan rutas para sus clientes, así funciona en varios países de Europa”.



Aumente el espacio de almacenaje a un 40%

- Aumenta la capacidad de almacenaje a un 30%-40%
- Instalación sin necesidad de perforar el suelo; no se necesitan tuercas
- Ruedas acanaladas se deslizan con facilidad en la canaleta

Para más información sobre el Sistema de Almacenaje de Alta Densidad Camshelving, contacte a su representante local de Cambro. Para localizar el representante más cercano, visite www.cambro.com o llame al 800 833 3003.



Camshelving®
High Density Storage System



Representantes en Costa Rica:
NIETO Tel: (506) 2222-6555 / Fax: (506) 2257-0570
ventas@equiposnieto.com
Visitenos en B. Amón, 100m Oeste del INVU.

MACRO Tel: (506) 2293-6970 / Fax: (506) 2293-6963
www.macrocomercial.com
La Aurora, Heredia.

Características claves de Camshelving:

 No se herrumbra	 Fácil de armar y de ajustar	 Fuerte y duradero	 Fácil de limpiar
---------------------	---------------------------------	-----------------------	----------------------

CAMGUARD
ANTIBACTERIAL, ANTI-MOHO, ANTI-OLORORES

Tecnología de iones de plata que previene el crecimiento de hongos, moho y bacterias.

CAMBRO
www.cambro.com

© 2009 Cambro Manufacturing Company
5801 Skylab Rd., Huntington Beach, CA 92647
714 848 1555, Toll Free 800 833 3003

EL MEJOR RON DEL MUNDO

PRIMERO EN LONDRES

MEDALLA DE ORO Y MEJOR EN SU CLASE

International Wine & Spirits Competition 2005

(Y OTRA VEZ EN 2007)

PRIMERO EN SAN FRANCISCO

DOBLE MEDALLA DE ORO

San Francisco World Spirits Competition 2006

(Y OTRA VEZ EN 2008)

PRIMERO EN CHICAGO

MEDALLA DE ORO

Beverage Tasting Institute 2006



LOS EXPERTOS CONCUERDAN, ESTE ES EL RON CON MEJOR SABOR DEL MUNDO.

DISFRÚTELO CON MODERACIÓN. | WWW.FLORDECANA.COM

Flor de Caña

DISTRIBUIDORA
Yamuni S.A.

Teléfonos: 2227-2222 - 2227-2190 - 2227-2380 • Fax (506) 2227-2535
P.O.BOX 5953-1000 • E-mail: yamunisa@ice.co.cr • San José, Costa Rica