

Apetito

La revista para hoteles y restaurantes
suscríbese gratis en: www.apetitoenlinea.com

Especial de Café: Catar para vender

Conozca los detalles que hacen la diferencia en un buen café, y haga de esta bebida su aliado de negocios. P.28

Paladar viajero desde España P.26

Tres hoteleros cuentan cómo enfrentaron este 2009. P.22

Soluciones a la problemática de patentes P.50

Ingredientes: Cerveza y Vino sin licor, y más. P.47



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

Servicio de "Chofer designado" en el evento, a través de



www.choferesdealquiler.com



ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

Miércoles 28 de octubre 2009, exclusivo para Trade,
Si usted es profesional del sector solicite su entrada gratis registrándose anticipadamente en www.expovinocr.com

29 y 30 de octubre público en general.

Real Intercontinental Hotel & Club Tower Costa Rica

Horario: 3:00 pm a 9:00 pm

■ Pase 1 día \$30

Pase 2 días \$45 Incluye copa, porta copa y degustación en los stands.

■ Próximamente podrá adquirir sus entradas en: www.expovinocr.com



 www.bncr.fi.cr por medio de BN Internet Banking.



■ Para mayor información:

Servicio al cliente: Milagro Obando 2231-6722 ext 132

Para exponer: Guillermo Rodríguez 8997-1651

www.expovinocr.com

■ Patrocina:



Co Patrocina:



Organiza:



Belca

FOODSERVICE

Atrévase... tiene lo que necesita para el mejor café



Encuentre todo lo que necesita para brindarles a sus clientes un **exquisito café**, un **tentador frappe**, el **siempre amigable smoothie** o el **mejor de los cafés saborizados** con nuestra marca **Caffe D'amore®** y los siropes y toppings **Monin®**.

Combínelos ó utilícelos por separado...
el resultado le impresionará



...en Belca le damos una mano al Medio Ambiente y la otra a nuestros clientes.

Tel.: (506) 2509-2000 Fax: (506) 2239-0147

Dirección: 1 km. Oeste de la Firestone, La Ribera de Belén, Heredia, Costa Rica / www.belcacr.com



Shirley Ugalde
shirley.ugalde@eka.net

¿Cuánto vale un café?

Depende del lugar. Si me voy a una cafetería de moda, posiblemente el costo será superior a los 1500 colones, en una cafetería del mercado central me cobrarían 400 colones, o incluso menos.

Evidentemente, solo estoy hablando del costo de la taza, cada lugar cobra de acuerdo a lo que ofrece, no pretendo comparar una cafetería que cuenta con un barista con aquella que lo prepara con percolador, existen grandes diferencias y eso lo tenemos muy claro.

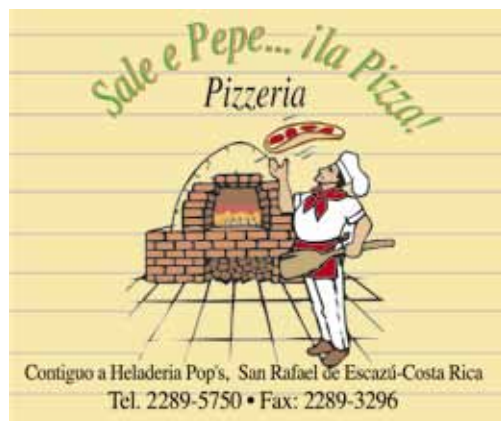
El punto es que para preparar una taza de café se necesitan de 8 a 10 gramos de café molido, lo que significa que de cada kilo de café deberían salir entre 80 y 100 tazas, el punto es ¿tiene sentido ahorrar 4 mil colones en una materia prima que genera en promedio unos cien mil colones? Para mí no lo tiene, al parecer para muchos empresarios sí, pues prefieren comprar un café de baja calidad por el que pagan 3 mil colones el kilo o incluso menos, antes de pagar un precio más justo, acorde con un producto de calidad.

Ahora, pensemos en los dos escenarios, la cafetería que cobra 400 colones por taza, posiblemente no ha invertido mucho en local y equipos, pero la ganancia por kilo de café sigue siendo alta, entre 35 mil a 40 mil colones, ¿es mucho esperar que compre una mejor materia prima?

Qué pasa con el caso de la cafetería gourmet. El propietario invirtió en la mejor máquina, tiene a un barista a cargo del lugar, el ambiente es exquisito, pero ha gastado tanto que decide ahorrar en el café. En este caso, igual que el anterior, no se justifica el "ahorro", porque la apuesta es incluso mayor, por unos cuantos colones se está poniendo en peligro la imagen, y aquí de más está insistir en lo difícil que es construirla y mantenerla.

En un país como el nuestro, catalogado entre los mejores productores del mundo, es casi una responsabilidad moral ofrecer buen café, y esto no solo

para las cafeterías, sino para hoteles, restaurantes, y todos los que incluyan esta bebida como una opción en su menú. Ya es momento de que el consumidor nacional tenga acceso a ese café que nos hace famosos en el mundo. Exija la mejor materia prima, involúcrese en la selección de este producto, y haga la diferencia en este competitivo y creciente mercado.



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
Iranía Salazar Solís
Erick Alvarado Rojas
fotografía portada
EKA Consultores S.A.
directora eventos
Carolina Martén
carolina.marten@eka.net
circulación
Yariela Duarte ext. 152
yariela.duarte@eka.net
colaboradores
Ericka Hempel

Hágase amigo de
Apetito en:

facebook

(Apetito Costa Rica)

Apetito
La revista para hoteles y restaurantes

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

www.apetitoenlinea.com

**Suscríbese
gratis**

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

Nuevos productos TORK

Premium • Advanced • Universal



Xpressnap
One napkin. Every time.

- Sistema de mesa para servilleta interdoblada
- Mejora la higiene
- Las servilletas salen una a una
- Capacidad de 200 servilletas
- Puede colocar publicidad de su negocio



Tork Premium

- Facial tipo cubo
- Facial ultra suave
 - Doble hoja
 - Fácil dispensado
 - Confort e imagen

TORK



**Tork Advanced
Papel Jumbo Roll Mini**

- Para uso en sistema dispensador
- Sistema T2 Mini, con freno que ayuda a controlar el consumo
- Hoja doble, para mayor suavidad
- Fabricado en fibra 100% reciclada



Servilletas Dinner

- Embozado de alta calidad
- Advanced doble hoja y Universal hoja sencilla
- Hecho de 100% de fibra reciclada
- Ofrece beneficios para el medio ambiente
- Environmental Choice "EcoLogo" Certificado

El ahorro y la imagen, es fácil con TORK

Para comentarios y preguntas llamar a: Costa Rica: 800-737-8424 • Nicaragua: (505) 2552-2936 • Honduras: (504) 234-1598 ó 551-2410
El Salvador: (503) 2525-1111 • Guatemala: (502) 2353-1155 • Panamá: (507) 236-3333 ó 304-4272
www.scacentroamerica.com • infotork.centroamerica@sca.com





Karl Hempel
karl.hempel@eka.net

Desde hace más de un año iniciamos el trabajo de organizar Expovino. En conjunto con ejecutivos del sector, que nos comunicaron sus inquietudes y objetivos, tomamos algunas decisiones.

Primero cambiamos los días de feria. Miércoles lo reservamos para profesionales del sector y jueves y viernes para amantes del vino y su cultura.

Cambiamos las horas de feria, las catas, aumentamos el número de stands y esperamos que todo esto concluya en que los visitantes disfruten más, aprendan más y salgan con un mundo más amplio, conociendo más sabores y distinguiendo lo que más les guste de uno y otro vino. Todo esto lo viviremos el próximo 28, 29 y 30 de octubre.

Donde evaluaremos los vinos del mundo entero, 11 países, 32 importadores y más de 200 bodegas. Cataremos los de precios altos y bajos y todo para encontrar los que ofrecen más valor.

Disfrutaremos las innovaciones este mundo de tintos y blancos, descubriremos lo nuevo y reconoceremos los sabores y aromas que han perfumado nuestra memoria.

Que disfruten de esta edición, nos vemos el miércoles 28 y porque no, los dos días siguientes.

Karl Hempel
Director

contenido

Ferias:

10 Feria de Vinos en Miami

Aperitivos:

- 12 Mujeres y maridajes
- 13 Cartas
- 14 Nuevas Presentaciones de Atún
- 15 Inka Grill abrió su sexto restaurante en el país.
- 16 Espacios de seguridad
- 17 Nuevo Centro Culinario
- 18 Muebles de Costa Rica en hoteles MGM
- 20 Nuevo Spa en Los Sueños

22 Hotelería:

Tres hoteleros nos cuentan cómo enfrentaron este 2009.

Gastronomía:

26 Paladar viajero: Una nueva sección llega a Apetito para traer sabores del mundo

28 Especial de Café: Catar para vender: Descubra los secretos de un buen café, y aumente sus ventas.

40 Exphore:

Visitantes nos cuentan qué productos encontraron en Exphore 2009, que ya están utilizando.

De Compras:

42 Productos Verdes: Conozca un producto con la belleza de la madera y la duración del hierro

43 Equipos Nieto: The Ultimate Range de SouthBend, un software para el diseño de cocinas.

44 Delika by Gourmet Imports: amplió su portafolio de productos

45 Malto de Cariari: No se complique, utilice la premezcla para preparar queque navideño

46 Cervecería Costa Rica: Conozca el maridaje propuesto para la receta del Patio del Balmoral.

47 Ingredientes

48 Directorio

50 Sobremesa

Soluciones a la problemática de patentes.

Sus clientes la ven así

Nosotros se la hacemos así

- Apilables
- Libres de Plomo y Cadmio
- Decoraciones personalizadas
- Servicio garantizado de reposición
- Certificado con normas Internacionales de calidad
- Calidad de exportación
- Para uso en microondas, hornos y lavaplatos
- Resistente al desportillado
- Riesgo mínimo en caso de rotura
- Máxima higiene después de lavar
- Mayor resistencia al rayado
- Producto 100% Colombiano
- Famosos desde 1881

...y usted siempre gana
Más funcional y versátil para que su servicio luzca único y armonioso

LÍNEA ACTUALITE

DISTRIBUIDOR ESPECIALIZADO:
yamuni
MAYURED
Apartado 10024 - 1000 Gimnasio Nacional, 200 metros este. Avenida 10
Teléfonos: 221 22 21 / 255 20 66

www.corona.com.co

corona

Personas y Empresas en esta edición

A

Adolfo Carit 24
Adrián Vera 15
Alexander Sánchez 35
Alfredo Echeverría 46
Aquilino Saint Malo 10
Asociación de Chefs de Costa Rica. 13
Azentos Gourmet 10

B

Belca FoodService 47
Bernard Pohland 16
Bodegas Etchart 10

C

CACORE 50
Café Bardú 30
Café Britt Costa Rica 31
Café Britt de México 31
Café Sánchez 38
Carlos Abellan 26
Carlos Espinoza 40
Carlos Rodríguez 17
Cava Nova 10
Centro de Investigaciones del Café 34
Cicadex 47
Cintia Ávila 50
Coffee Maniacs 13
Comerc 24 26
compañía Anco 10
Coocafé 33
Cosmopolitan International Consulting 10
Costa Rica Waffles 40

D

David Barboza 42
DaVinci 39
Deborah Roux 13
Dicte 40
Diego Martin Andriano 13
Diego Pinedo 10
Distribuidora Espresso S.A 32 y 39
Distribuidora Florida 12
Distribuidora Jaizkibel 47
Douglas Hernandez 15

E

Edgar Marín Carvajal, 50
Electrofrío 32
El Patio del Balmoral 46
Enrique O'Reilly 10
Equipos AB 40
Equipos Nieto 43
Erick Retana 43
Erika Hempel 27
Exibel Jácamo 40
Expo Hoteles y Restaurantes 40
Exportaciones de H. Stagnari 10

F

Fernando Castro B 31
Ferran Adrià 26
Ferretería-Corralón 13
Florida Bebidas 47
Fuentes Ornamentales 16

G

Gourmet Imports 44
Grupo Marta 24
Guillermo Amador 36

H

Helenia Salazar 15
Hersay Useche 13
Hotel Doubletree Cariari By Hilton 40
Hotel Hilton Papagayo Resort 40
Hotel Los Sueños Marriott 40
Hotel Villa Blanca 40

I

Inka Grill 15
Instituto del Café de Costa Rica 34

J

Jessica de Vera 15
Jimmy Bonilla 33
JNJ International Inc 10
Jorge Rodríguez 34
Juan Palomar 10

L

La Máquina del Café 35

La Marina Los Sueños 42
La Marzocco 39
las Torres 34
Los Sueños Marriott Ocean and Golf Resort 20
Luis Diego Ramos 32

M

Maltho De Cariari 45
Manuel Rodríguez 30
Marcela Vargas 12
Marta de Robleto 45
Mauricio Cercone 32
Mauricio Granados 14
Mildred Gómez 40
Municipalidad de Escazú 50

N

Nancy Sibaja 34
Norvin Nuñez 46

O

Óscar Carranza 40

P

Pablo Sala 24
Palacio de los Frontaura y Victoria 10
Pampa Beverages. 10
Patricia Stein 10
Pierre De Agostini, 10
Productos Verdes, 42

R

Ramón Diago 22
Randall Román 18
Real Intercontinental Hotel & Club Tower Costa Rica 22
Renzo Bolson 50
Residence Inn by Marriott 24
Restaurante Sale e Pepe 50

S

Saeco Centroamérica 36
Sardimar 14
Soluciones Creativas Bake and Cook 40
Spanish Royal Teak 18

T

Tapas 24 26

U

Unilever Foodsolutions 17, 47
Unilever para Centroamérica 17

V

Vladimir Concepcion 15

W

Wine for everyone 10

Y

Yamuni Mayoreo 37



¿Conoce usted la diferencia?

Secadores de aire caliente



Los secadores de aire caliente incrementan la cantidad de bacterias presentes en las manos hasta en un 438%, incluyendo algunas de origen intestinal o fecal.



Los secadores de aire caliente contaminan el área donde se encuentran, esparciendo bacterias que pueden originar enfermedades.



Secarse las manos con secador de aire caliente toma en promedio 43 segundos y la persona debe permanecer inmóvil.



Más del 50% de los usuarios evitan emplear secadores de aire, lo que provoca que aumente considerablemente el consumo de papel higiénico o se sequen sus manos en la ropa.

VRS

HIGIENE

SALUD

PRODUCTIVIDAD

SATISFACCIÓN

Toallas de papel



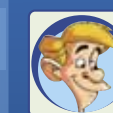
El uso de toallas de papel después de lavarse las manos reduce la cantidad de bacterias hasta en un 70%.



Las toallas de papel son recomendadas por las instituciones de salud para maximizar la higiene.



Secarse las manos con toallas de papel toma en promedio 12 segundos y la persona puede movilizarse mientras lo hace.



Las personas prefieren las toallas de papel para secarse las manos, estas son suficientes para brindar un secado altamente satisfactorio.

* Comparative study of different hand drying methods, University of Westminster, London, October 1998, February 2009.
** User's preference in hand drying systems, Intermetra, June 2008 / Estudio realizado por Opinion Research Corporation.

www.kcprofessional.com

Guatemala: (502) 2412-3700, El Salvador: (503) 2319-4551, Honduras: (504) 574-8966, Nicaragua: (505) 2276-8770,
Costa Rica: (506) 2298-3183, Panamá: (507) 366-1720, Puerto Rico: (787) 785-3625, República Dominicana: (809) 530-6660.

®Register Trademark / *Trademark KIMBERLY-CLARK Worldwide, Inc. © 2008 KCWW.

Feria de Vinos de Miami

El 26 y 27 de septiembre anterior se realizó la octava feria Anual Internacional de Vinos, en el Centro de Convenciones de Miami, donde los participantes tuvieron la oportunidad de degustar muestras de menús de 20 prestigiosos restaurantes del sur de Florida, y desde luego probar entre una variedad de 1500 vinos de 20 diferentes países. Este año la feria más grande de vinos que se realiza en Florida, contó con vinos de España, Francia, Portugal, Argentina, Chile, Italia, California, Alemania, Austria, Armenia, Australia, Nueva Zelanda, Líbano, Ucrania, Perú y Canadá, para mencionar algunos de los países representados, muchos de los cuales participan en la ExpoVino Costa Rica.



● Pierre De Agostini, (derecha), Presidente de Cosmopolitan International Consulting, Miami, promocionando junto a dos colaboradores los quesos de la compañía Anco.



● Juan Palomar, Presidente de JNJ International Inc, y Aquilino Saint Malo, de Azentos Gourmet, distribuidora de vinos Veleta.



● Diego Pinedo, Brand Manager de Bodega del Palacio de los Frontaura y Victoria.



● Wine for everyone en busca de un distribuidor para los vinos Watts de California.



● Representante de Bodegas Etchart promocionando sus vinos con su empresa distribuidora Pampa Beverages.



● Enrique O'Reilly, de la empresa Cava Nova, distribuidor de cavas y dispensadores de vinos.



● Patricia Stein, del Departamento de Exportaciones de H. Stagnari, promocionando los vinos de Tannat.

JOPCO®
Artículos para hoteles y restaurantes

Las Mejores Vajillas



Todo en Utensilios



Ropa de Cama y Paños



- Paños
- Sabanas
- Almohadas
- Cobijas
- Colchones
- Cubre Camas
- Forros de Colchón

Equipo de Cocina



www.jopco.net

Tels. (506) 2215-3545 • 2213-7624 • jopcocr@racsa.co.cr • Guachipelin, Escazú.

Mujeres y maridajes

Si todavía conserva la creencia que los hombres son los principales clientes en cuanto a consumo de cerveza se refiere, piénselo una vez más. Un reciente estudio demostró que las mujeres están más dispuestas a escuchar sugerencias de maridaje entre cerveza y comida que el público masculino, el cual se muestra menos flexible al momento de experimentar nuevos sabores y combinaciones, según comentó Marcela Vargas, Trademarketing Hoteles y Restaurantes, de Distribuidora Florida. Vargas aseguró que esta empresa está enfocando sus esfuerzos para desarrollar la cultura del consumo moderado de cerveza, de manera que esta bebida tenga un espacio más cotidiano en la gastronomía costarricense, "con el Maestro Culinario, buscamos abrir un espacio a los chef para que demuestren sus habilidades y sean ellos quienes recomienden los maridajes".



Marcela Vargas, Trademarketing Hoteles y Restaurantes, de Distribuidora Florida. "Desde la aprobación de la ley de tránsito, el sector de hoteles y restaurantes se ha visto afectado por la disminución del consumo de bebidas alcohólicas, por eso buscamos promover un hábito de consumo moderado, y el Maestro Culinario se enmarca en este contexto, donde queremos promover la cerveza como un acompañante de la buena comida".

ESCUELA TECNICA **NUEVA**

PROSERVICIO
Mantenimiento y Reparación de Equipos
Gas - Refrigeración - Pasaje - Camarita - Panadería

Anuncia apertura de cursos especializados en Mantenimiento y Reparación de equipos de la industria Hotelera y Gastronómica

Máquinas de hielo
Cuartos fríos
Cámaras de congelación y mantenimiento
Equipo de Lavandería
Aires acondicionados
Batidores-Moedoras-Rebanadoras
Equipos de Gas

Taller Autorizado de:
KEITH RAMÍREZ
El equipo que le brinda soluciones...

Matrícula Abierta
Para mayor información al 22-23 01-11 ext 121, 129
www.kr.co.cr Email: info@proservicio.co.cr

cek

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

Cartas

En busca de representante

Hola, soy representante de la empresa Española Chefexact, la cual fabrica software para hotelería y me gustaría conseguir un representante para Panamá que pueda vender nuestros productos, si desea más información puede visitar la página web www.chefexact.com o si lo prefiere me puede contactar al teléfono o e-mail.
Hersay Useche
Correo electrónico: hersay_useche@hotmail.com
Teléfono: 786 326 7209
DISTRIBUIDORA HOME USA.Miami.

Suscripción en línea

Buenas tardes, mi nombre es Diego Andriano, soy de Tartagal provincia de Salta, Argentina. Un amigo me pasó su dirección para suscribirme a sus revistas on line. Me interesa tanto "Apetito" para el restaurante de mi hotel y la que está orientada a las ferreterías, ya que también poseo una.
Muchas gracias,
Diego Martin Andriano
Ferbazel -Ferretería-Corralón
Argentina

Desde Chile

Hola Desde Chile
Los felicitamos por su revista
MiCafetería De Coffee Maniacs

Cartas desde Facebook Propuesta Laboral

Hola mi nombre es Deborah Roux, soy chef graduada del Instituto Argentino de Gastronomía (IAG), tengo experiencia en eventos, restaurantes y hoteles 5 estrellas, estoy en la búsqueda de una propuesta laboral ya sea en

mi país o en el exterior, ya que me interesa la apertura profesional. Actualmente estoy trabajando de manera independiente, realizando servicios de catering para eventos artísticos. En el 2008 viví y trabajé en Portugal en la empresa de catering Cozinha Divina, en la cual estaba a cargo de pastelería y buffets.

También escribo en Fanzine, dedicado a la gastronomía regional de mi país y cuando puedo viajo en busca de contenidos. Mi intención es encontrar un grupo humano honesto en el cual ocupe un rol específico y a la vez forme parte de un objetivo común.

Poseo una actitud positiva en el trabajo y en el trato con mi entorno, manteniendo siempre mi lugar como profesional. Quedo a la espera de información para enviar mi curriculum vitae y agradeceré cualquier tipo de contacto.
Saludos cordiales,
Deborah Roux

Correo electrónico: deborahroux@hotmail.com

Agenda:

23 y 24 OCTUBRE:

Marcha contra el hambre en Costa Rica, en el pueblo llamado Mata de Limón, Puntarenas, bajo el nombre: UNIENDO LAZOS DE AMISTAD, para celebrar el Día Mundial del Chef, en honor al ex presidente de Wacs Bill Galager.

Organiza: La Asociación de Chefs de Costa Rica.
Más detalles al teléfono: 2222-2116 – 2222-2085
Fax: (+506)2257-0695

28, 29 y 30 de Octubre: ExpoVino Costa Rica,
Hotel Real Intercontinental, de 3 pm a 9pm.
Recuerde que el 28 es exclusivo para Trade.

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.

Servicio, sabor y variedad



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

POSTRES PARA CADENAS DE HOTELES Y RESTAURANTES:



Ofrecemos:

- Desarrollo de postres para restaurantes
- Exclusividad y confidencialidad
- Rellenos, toppings para postres
- Acompañamientos para ensaladas (Croutones, Aderezos y otros)



Contáctenos
Teléfonos: 2289-4662 / 2289-8442 Telefax: 2228-4804
E-mail: mastercook@delipostrescr.com
San Rafael de Escazú, San José, Costa Rica.

aperitivos

Nuevas presentaciones de atún

La empresa Sardimar lanzó al mercado costarricense una línea de atunes gourmet, con cuatro nuevas presentaciones con la que pretende desarrollar el nicho de consumidores de atún premium. Según comentó Mauricio Granados, gerente de Mercadeo, se trata de un producto diferenciado desde su empaque, en presentación de envase de vidrio, empacado 100% a mano, con ingredientes de primera como el aceite de oliva, trozos enteros de chile jalapeño y orégano natural.

Las nuevas presentaciones incluyen la línea de filete de atún en aceite de oliva, filete de atún jalapeño, filete de atún con orégano y filete de ventresca, según comentó Granados, la ventresca, pese a ser un corte con grandes ventajas, es poco conocido por los consumidores. "La ventresca es la parte más jugosa y sabrosa del atún. Se conoce también como el "chaleco del atún", porque es la pieza del pescado que se extiende desde la sota-barba hasta su vientre, es muy particular, tiene forma de filetes, con textura jugosa, tierna e intenso sabor", comentó Granados.



Se puede utilizar como acompañamiento de una ensalada, sándwich, a la parrilla, con salsa de tomate, vegetales, en platillos calientes, solo, con galletas o pan pita, combina muy bien con todos los grupos de alimentos.

aperitivos

Inka Grill abrió su sexto restaurante en el país



Jessica de Vera, Adrian Vera, Gerente General; Helenia Salazar Gerente de Mercadeo; Douglas Hernandez, Vladimir Concepcion, Gerente País de Operaciones.

El nuevo restaurante Inka Grill está ubicado en el Centro Comercial Vía Lindora, en Santa Ana, con un área de 500m2 de construcción, y con capacidad para 162 sillas.

Este es el sexto restaurante que abren en Costa Rica, y en noviembre planean abrir uno más en la tercera etapa del centro comercial Multiplaza. Según comentó Adrián Vera, gerente general de Inka Grill, las aperturas forman parte de los planes de crecimiento de la cadena, que pretende consolidarse como la mejor en su género y la de mayor expansión regional.

En total Inka Grill cuenta con 14 restaurantes abiertos y operando en Miami, Guatemala, El Salvador y Costa Rica.

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.

Marcas y diseños Registrados.
Importador y Dist. Exclusivo para CR por Ancyfer S.A.

- Marca: Whit Rabbit (Caramelos chino)
- Marca: Butterfly (Te verde y Jazmin)
- Marca: Chy Fu (Salsa, Fideos y Té)
- Marca: Ocho Ocho (Confituras)

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

ADVERTENCIA: Nos reservamos el DERECHO LEGAL de propiedad intelectual de nuestras marcas registradas pero en caso de violación a este derecho se plicaran los artículos respectivos de acuerdo a la ley lo indique. No garantizamos el consumo de productos no registrados o copias a la venta en el mercado.

Cualquier consulta puede llamar al 2256-8106 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@racsaco.cr



KEITH & RAMIREZ Industrial

Diseño
Ventas
Soporte
Repuestos

Soluciones de equipamiento para su negocio

Nuestros equipos están diseñados para ayudarte a enfrentar los problemas que le quitan tanto tiempo a su día.

Preparación de alimentos / Cocina & Refrigeración
Lavabozas & Limpieza / Lavandería / Menaje

KEITH & RAMIREZ Industrial

simplificando su trabajo

Espacios con sinceridad

Una tendencia en decoración de espacios son los productos en lo posible naturales, como es el caso de la piedra que está siendo muy utilizada sobre todo en jardines internos o externos. Según explicó Bernard Pohland, gerente general de Fuentes Ornamentales, existen muchas opciones para decorar este tipo de espacios, como es el caso de la piedra natural, que se encuentra disponible en variedad de colores y tamaños. Para lograr un resultado más homogéneo, se puede recurrir a maceteras y jardineras en diferentes colores, diseños y texturas, así como pisos tipo piedra, para caminos y senderos, en lugares donde no se quiere romper la armonía natural. Estos productos son fabricados y distribuidos por Fuentes Ornamentales, para más detalles los puede contactar al teléfono: 2282 – 1039.



Nuevo centro culinario

Unilever Foodsolutions abrió su centro culinario en las instalaciones de la compañía. Según comentó Carlos Rodríguez, chef de Unilever para Centroamérica, se trata de un proyecto que pretende apoyar el trabajo de investigación culinaria en el país. "El Centro Culinario es un espacio creado por Unilever Foodsolutions para la investigación y desarrollo de productos innovadores en el departamento de Foodsolutions. En esta parte se hacen pruebas con nuestros productos, por ejemplo, ponemos a disposición de nuestros clientes prácticamente un laboratorio culinario que busca desarrollar nuevas propuestas gastronómicas acopladas a nuestros productos y los de su interés, y dar con lo que el cliente necesita para su óptima operación". Rodríguez agregó que el centro también permitirá capacitar a los clientes y personas involucradas en la gastronomía, sobre las mejores prácticas respecto a los productos que distribuye la empresa, por medio de charlas, capacitaciones, degustaciones, pruebas de menú, desarrollo de recetas, entre otras.



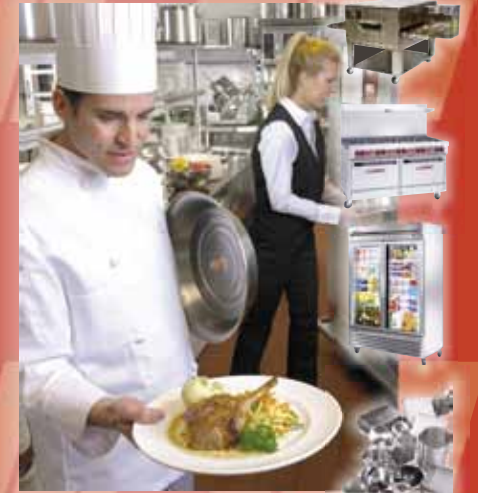
SOLUCIONES INTELIGENTES PARA POTENCIAR SU NEGOCIO



Equipos para
Hotelería y
Restaurante

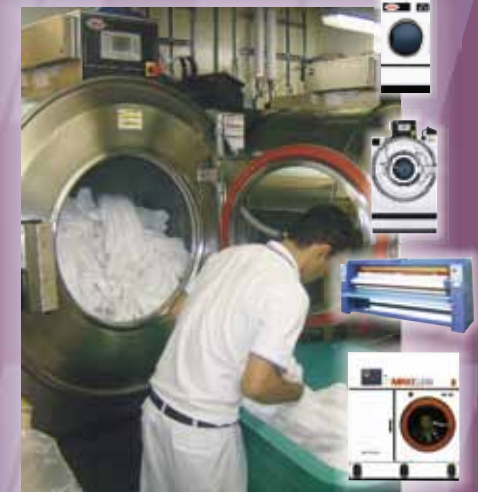
Sabemos que...

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

Una excelente selección de uvas,
para ofrecerle los más exquisitos vinos

Delika
by Gourmet Imports

J. BOUCHON
NEYEN
CHOCALAN
ALTAIR
TABALI
TOMA LARGA VINEYARDS

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



Le fabricamos o importamos el equipo que satisfice sus necesidades.



waguilar@equiposgala.com Tels. (506) 2227-2818 / 8834-6261 Fax. 2227-2848 San Sebastián contigo a Multifrío
www.equiposgala.com

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.

aperitivos

Muebles de Costa Rica en hoteles de MGM

La empresa Spanish Royal Teak, fue aprobado como el proveedor oficial de la cadena hotelera MGM a nivel mundial, por lo que estará exportando muebles para hoteles como el Mandarin Oriental, City Center, y Harmon, pertenecientes a esta cadena. Los muebles fabricados en Costa Rica, fueron elegidos por su diseño moderno, el cual combina acero inoxidable con teca de alta calidad, según comentó Randall Román, asesor de ventas de Spanish Royal Teak, los muebles diseñados por la empresa, son muy bien aceptados, tanto en hoteles de zonas costeras como en otras partes del país, por su estilo moderno y su excelente durabilidad, que pueden utilizarse en interiores y exteriores, resistiendo los cambios de temperatura y humedad. Para saber más sobre los productos de Spanish Royal Teak, puede contactarlos al teléfono: 2201 - 6255.



Toda la madera sobrante, o que no cumpla con el estándar de calidad para la producción de muebles, se utiliza en la fabricación de otros productos como porta vasos, tablas de picar, aisladores, etc.



UNAS VACACIONES EN CRUCERO A UN GRAN PRECIO ¿POR QUE NO?



7 NOCHES POR EL CARIBE DEL SUR
Puerto de Salida: Colón, PANAMÁ, Tarifa Desde: \$ 640.00*
Puertos de Visita: Colón; Cartagena; Santa Marta; Aruba; Curazao; Bonaire; Costa Rica**
Comuníquese con su agencia de viajes preferida • www.RoyalCaribbean.com/español
Tel: (506) 2234-1818 • e mail: rci@gar.com

**Los Cruceros que salen el 20 y 27 de diciembre visitarán Costa Rica en vez de Bonaire
*Aplican restricciones. Tarifas sujetas a espacio, fechas de salidas y tipos de habitación. Consultar por cargos adicionales, precios por persona en ocupación doble.

El Enchantment of the Seas regresa a PANAMÁ, sin necesidad de visa americana.

Inicia nuestra segunda temporada del 6 de Diciembre del 2009 hasta el 4 de Abril del 2010 con salidas cada domingo.



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

MAZZEI
1435

Distribuye Corporación Euroalimentos RSLN S.A.
Tel. (506) 2215.2380 Fax: (506) 2215.2364 • e-mail corporacion_euroalimentos@yahoo.it



¿Qué es www.expoempleo.net?

Una página web que facilita el contacto entre candidatos y empresas que buscan talento.

Los objetivos de www.expoempleo.net son:

- Servir como herramienta de reclutamiento y atracción de talento,
- Ofrecer a las empresas expositoras de Expoempleo (la Feria) un vínculo durante el año con el talento disponible.
- Ofrecer a candidatos información que facilite el identificar empresas y conocer sus características para elegir un empleador.
- Servir como propulsor de la asistencia a Expoempleo (la Feria)

Beneficios para las empresas que participan en www.expoempleo.net

- Acceso a la base de datos de 28,293 Curriculae registrados (al 12 de Agosto del 2009)
- Página interna con información de la empresa
- Incluye acceso para buscar curriculae en la base de datos de

www.expoempleo.net

Para más información de www.expoempleo.net o de ExpoCarrera comunicarse con **Katherine Thomas**
Tel.: 2231-6722 Ext. 147
email: katherine.thomas@eka.net

expocarrera

Organizan:
HR Global
EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

¿Qué hay de nuevo?

Nuevo Spa en Los Sueños

Sibö Rainforest Spa, es el nuevo spa de Los Sueños Marriott Ocean and Golf Resort, un concepto basado en elementos provenientes del bosque lluvioso del Pacífico Central, que pretenden rescatar la riqueza natural de la zona y ofrecerla como parte integral en cada tratamiento.

Tendencias como la hidroterapia, masajes terapéuticos, tejido profundo, tratamiento corporal de barro herbal y el stone crop, son algunos de los rituales que se pueden encontrar en el amplio menú del nuevo spa.

En la cultura Cabécar y Bribrí, Sibö es el dios creador de toda la naturaleza, por ello el Sibö Rainforest Spa and Retreat, busca alcanzar la armonía del cuerpo y el espíritu a través de elementos de la naturaleza. Por ejemplo el sol inspiró la creación del baño de hidroterapia amarilla, que seguido de un suave masaje, ayuda a revitalizar y refrescar, calmar el espíritu e hidratar la piel.

El tratamiento inspirado en el bosque, se compone de un facial refrescante y un tratamiento corporal "stone crop" que deja la piel limpia y radiante, relaja cuerpo y mente, mientras que el color verde promueve el descanso y la relajación.



Las instalaciones del renovado spa cuentan con servicios complementarios como salas de manicures, pedicures, maquillaje, cuidado del cabello, un fitness center con equipo cardiovascular y pesas, sauna, baño a vapor y jacuzzi.



Purell
La Marca que la gente conoce y confía

Llámenos y conozca toda la línea de Gojo para el cuidado e higiene de sus manos.

- 1 Con el Libre **GOJO® TFX Touch™** Sistema de dispensación, no hay nada de contacto, sólo coloca las manos abajo del dispensador.

- 2 **TFX Touch Libre Dispensador**
 - Dispensa hasta 30.000 veces con baterías alcalinas, las cuales se entregan con cada dispensador.
 - 3 años de garantía en rendimiento garantizado.
 - LED de luz que muestra si el dispensador esta listo para su uso.

Y NO SE PREOCUPE POR EL PRECIO DEL MISMO, POR LA COMPRA DE NUESTRO PRODUCTO LE FACILITAMOS EL DISPENSADOR SIN COSTO ALGUNO.

- 3 **PURELL Hand Sanitizer PRODUCTO N.1 en los Estados Unidos, sanitizante para manos. Producto que no reseca sus manos como todos los demás productos que le ofrece el mercado.**

El futuro y seguridad en la higiene de las manos es el no contacto con el dispensador.



GOJO

Purell

Distribuidor exclusivo para Costa Rica:

PROLIM
Productos de Limpieza Industrial

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

¿Qué han hecho los hoteleros para reducir costos y aumentar la ocupación durante el 2009?

Este año la economía mundial ha obligado a las empresas a redefinir sus estrategias, a fin de ser más eficientes. Los hoteles no son la excepción, y a continuación les presentamos tres ejemplos de lo que han hecho importantes cadenas en Costa Rica para seguir llevando con éxito sus operaciones.



Ramón Diago, Gerente General Real Intercontinental Hotel & Club Tower Costa Rica

Ambiente positivo

Somos conscientes que al ser una empresa 100% enfocada en servicio, nuestros colaboradores transmiten su estado de ánimo a los clientes, por lo tanto a lo largo de este difícil periodo que la economía atraviesa, hemos procurado transmitir mucha estabilidad, seguridad y optimismo a nuestros empleados.

Aunque generalmente en este tipo de situaciones, las empresas se ven obligadas a reducir personal, algunas inclusive para poder subsistir, nosotros hemos evitado el despedido de colaboradores.

Estamos seguros que esta situación es cíclica y somos optimistas que la economía se recupera pronto, si despedimos personal, en el mediano plazo tendríamos que invertir nuevamente recursos para volver a capacitar nuevos empleados, por lo tanto preferimos evitar esta medida y también brindamos estabilidad e nuestra gente. Lo que si hemos hecho es no remplazar a la persona si esta renuncia.

Es bueno recalcar que este período de la economía tiene algo interesante en el sector, y es que la rotación del personal se ha reducido casi al 0, hay un marcado

interés por parte de los empleados de cuidar más su trabajo, y esmerarse por dar aun un mejor servicio, desde luego es una tendencia que responde a la baja oferta de puestos de trabajo.

Igualmente cuando bajan los niveles de ocupación y se ven mermados los ingresos, por lo general se hace necesario reducir servicios y hasta sacrificar calidad, es nuestro caso por el contrario nos hemos esmerado en inclusive mejorarlo, preferimos reducir los niveles de utilidad y mantener intocables los altos estándares de servicio que nos han caracterizados siempre.

Tenemos fe que la economía se recuperará pronto, inclusive ya vemos algunas señales de mejoría y nuestros niveles de ocupación así lo demuestran, por eso la empresa no se ha detenido en su proceso de renovación, seguimos con el proceso de remodelación ahora con fuerte inversión en la renovación de todos nuestro salones de banquetes en los cuales ya hemos remplazado todas alfombras, estamos instalando la última tecnología en sonido, equipo audiovisual e iluminación.

Los resultados están a la vista, por ejemplo el spa abrió en octubre del 2008, y logró en seis meses alcanzar la meta de venta de membresías propuesta para su primer año.

La estrategia es seguir haciendo nuestro mejor esfuerzo.

Equipos

Una Fábrica a Su Servicio



Fabricación a la medida, Asesoría, Diseño, e Instalación de:
Equipos en Acero Inoxidable, Equipos de Refrigeración, Equipos a Gas, Extracción y Equipos Importados.
Tel.: (506) 2239-5516 / Barreal de Heredia, frente a Cenada
ventas@equiposab.com
www.equiposab.com



Taller de Servicio y Mantenimiento preventivo. (Respuestas en General)



Pablo Sala, Director de Mercadeo y Ventas Grupo Marta

“Regreso a las bases”

Es indudable que el 2009 ha sido un año lleno de retos para muchos sectores de la economía costarricense como son el turismo y los restaurantes. Ante este entorno los hoteles y restaurantes que operamos hemos adoptado estrategias que van en dos vías principales, el aumento y mantenimiento de la penetración de mercado, y la reducción de costos de operación. En lo concerniente a penetración de mercado le hemos apostado a ofrecer excelentes productos con mayores valores agregados a precios razonables. Dentro de esto podemos mencionar las llamadas internacionales gratuitas en los hoteles, o el relanzamiento del Denny's Value Lunch, además de la nueva promoción de 3 hamburguesas clásicas por el precio de 2. En cuanto a los costos, se han revisado los procesos internos para hacerlos más eficientes y eficaces. No obstante lo anterior, debo mencionar que el eje transversal de nuestras operaciones es una estrategia que denominamos “back to basics” donde enfatizamos que la razón de ser de nuestras unidades de negocios es la atención esmerada y el servicio amigable y de alta calidad. El servicio al cliente y la atención rápida y oportuna de cualquier reclamo es lo que nos puede seguir diferenciando.



Adolfo Carit, Gerente General del hotel Residence Inn by Marriott San José Escazú.

Abrimos en momento adecuado

“Contrario a lo que muchos podrían pensar, para nosotros la apertura en el segundo semestre del 2009 estuvo llena de ventajas. En condiciones normales este habría sido el inicio de la temporada alta, sin embargo la ocupación ha sido baja con un tímido crecimiento. Estas condiciones han permitido al equipo de trabajo un mejor entrenamiento para estar listos en el momento que arranque la temporada alta”. Adolfo Carit, inició como gerente de sistemas informáticos en el Costa Rica Marriott, luego pasó a formar parte del departamento contable en el Coutyard Escazú. Su experiencia creció en el Coutyard Santo Domingo, donde trabajó durante cinco años en los departamentos contables, alimentos y bebidas, y recepción, para regresar en enero del 2009 como gerente del Residence Inn, el cual recibió sus primeros clientes en junio pasado. Carit se ha encargado de tropicalizar poco a poco la marca Residence Inn. “al principio la indicación fue apegarse al manual, y así lo hicimos, sin embargo, hemos recibido el visto bueno para incluir matices de Costa Rica en nuestra oferta, por ejemplo detalles en el menú del desayuno muy característicos de este país. El concepto de Residence Inn by Marriott, es el de un hotel de larga estada o un apartotel, este tipo de oferta está muy difundida en Estados Unidos y Canadá, y está creciendo en otros países, se trata de una tendencia muy atractiva, sobre todo para viajeros de negocios, porque ofrece habitaciones equipadas, se aceptan mascotas, y como un servicio adicional, si el huésped lo requiere, el hotel le realiza las compras en el supermercado, sin cargo extra.

TURBOCHEF ¿Cuándo fue la última vez que sus clientes le exigieron un servicio más lento?

NUNCA. Imagine los beneficios de un horno 12 veces más rápido y con la capacidad de atender todas sus necesidades de room service o snack bar al alcance de un botón.

KEITH & RAMIREZ Industrial Cotice con nosotros Tel.:2223-0111 www.kr.co.cr



con gente
El congreso Internacional de RRHH

10 y 11 de Noviembre
Hotel Crowne Plaza Corobicí

Congreso Internacional de Recursos Humanos

Inscripciones:
karina Delgado
Tel: 2231-6722 Ext. 150 • karina.delgado@eka.net
Cel: 8320-4546
Astrid Madrigal
Tel: 2231-6722 Ext. 124 • astrid.madrigal@eka.net
Cel: 8836-4424
Para exhibir:
Emilia Munguía.
Tel.: (506) 2231-6722 Ext.134 • Cel: 8915-5186
emilia.munguia@eka.net
Sara Bado
Tel.: 2231-6722 Ext. 148 • Cel. 8815-6194
sara.bado@eka.net
Ejecutiva del Evento:
Katherine Thomas
Tel.: (506) 2231-6722 Ext.147
katherine.thomas@eka.net

Algunas conferencias....

ConGente es el VI Congreso Internacional de RRHH, donde podrá entrar en contacto con las nuevas tendencias y herramientas tecnológicas utilizadas en la gestión de Capital Humano.

Feria de Recursos Humanos
Además durante los días de la feria los Gestores de Recursos Humanos tendrán la oportunidad de participar en La Feria Internacional de Recursos Humanos, donde empresas del sector pondrán a disposición sus productos y servicios.



Desarrollo de liderazgo y talento gerencial.
* Sr. José Gabriel Miralles Estribi, Presidente Franklin Covey Organization Services (Panamá, Centroamérica y Caribe)

El Outplacement, un mecanismo para retribuir a los que han aportado y deben ser desvinculados.

* Sra. Damaris Sánchez, Price Waterhouse & Coopers
* MBA. Eric Alfaro, Socio de KPMG
* Lic. Juan Carlos Camacho, Consultor Senior, Manpower.



El ejecutivo de alto impacto: Protocolo ejecutivo.
*Lic. Betsy Martínez Montero, Conferencista, Motivadora y Asesora de Imagen, de Imagen y Estilo, S.A.



Estrategias efectivas de gestión de conocimientos: el uso efectivo de la tecnología en capacitación para la transformación corporativa.
* M.Sc. Ignacio Navarrete G, Gerente de Consultoría de ING Consultores S.A.

Más conferencias en www.congente.org

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

Patrocinio de Salón: **Deloitte.** **Manpower**

Co-patrocinador: **PRICEWATERHOUSECOOPERS**

De tapas por Barcelona

Por: Erika Hempel,
Financiera*



Retomo esta columna con un nuevo enfoque global, en el que probaré restaurantes alrededor del mundo, analizando sus operaciones, comida, ubicación, precios, y demás cosas importantes que vea durante mis degustaciones culinarias.

Empiezo mi recorrido en Barcelona, mi base de operaciones, donde hace 8 años me he dedicado a, entre otras cosas, recorrer restaurantes en busca de la comida perfecta. Uno de mis restaurantes favoritos es el Tapas 24.

Carles Abellan empezó su aventura culinaria en la Escola de Restauración y Hostelería de Barcelona. Trabajó durante muchos años con Ferran Adrià, el reconocido chef catalán. Después de esto, decidió empezar su propio restaurante, Comerc 24, de donde luego surgió el Tapas 24, que tiene un ambiente más distendido e informal.

Está situado en el cruce de Diputación con Paseo de Gracia, excelente punto para atraer tanto turistas como locales. El restaurante no reserva mesas, con lo

cual hay que llegar temprano – hora española claro está, que quiere decir más o menos a las 8:30 pm para cenar, o poco antes de las 2 para almorzar. Si no la espera puede ser larga, pero vale la pena.

El local es pequeño y acogedor, con un decorado muy colorido y atractivo. Tiene una cocina abierta, en la que se puede ver la preparación de los platos. En la cocina cuelgan los tomates, se ven los huevos frescos, se escuchan los cocineros preparar los platos, se ve el proceso entero de la preparación de la tapa que va a venir brevemente a la mesa.

Tienen mesas altas, así como una barra donde también se puede comer, sin embargo, si son más de dos comensales queda un poco incómodo sentarse en la barra. Es ideal para ir en grupos de 2-6 personas, ya que las mesas son

pequeñas e ir en un grupo más grande puede ser incómodo. El tamaño del local le da un toque acogedor, y si se ampliara perdería ese encanto que tiene.

El servicio es impecable, los camareros son la antítesis del clásico camarero español arrogante y pesado. Siempre te atienden con una sonrisa, son amables, conversadores, y te hacen sugerencias apropiadas. Durante mis más de 10 visitas al restaurante he tenido el mismo trato amable y cordial. Con este tipo de servicio se ganan la mitad de la nota, luego viene la comida...

...el otro 50% de la nota. Aparte de la carta que tienen siempre disponible, tienen pizarras pequeñas donde van apuntando en cada mesa diferentes platos que hay disponibles ese día. Esto les da una variedad de platillos importante, y asegura que los ingredientes estén siempre frescos para un sabor inmejorable. Los lunes tienen más selección de carnes, ya que el mercado de pescado está cerrado, y el resto de los días tienen una selección deliciosa de tapas basadas en mariscos, pescaditos fritos, y otras delicias del mar. Uno de los platos estrella son los huevos fritos con foie, butifarra o jamón, sobre papas fritas, una auténtica bomba de calorías pero con un gusto increíble. Los arroces, el negro y con langostinos, son preparados en cazuelas pequeñas para compartir en la mesa, y están de chuparse los dedos. El postre por excelencia es el chocolate con aceite de oliva y sal, con tostaditas de pan, una combinación exquisita y perfecta.

La ventaja de las tapas es que se puede pedir cantidad de platos distintos y compartir, probando así muchos de los platos del menú. También hay que mencionar la perfecta sincronización de las tapas que van llegando a la mesa, ya que no todas llegan de golpe permitiendo así a los comensales disfrutar de cada una de las tapas a su ritmo.

En conclusión, se queda un poco pequeño el local, pero lo hace más encantador. La frescura de sus alimentos y el buen trato de sus camareros hacen del Tapas 24 uno de los restaurantes de tapas más creativos y originales de Barcelona.

Fotos: tomadas del Libro ("Las Tapas de comerç 24)



*Erika Hempel es una matemática financiera costarricense amante del buen comer, que reside actualmente en Barcelona. En las próximas ediciones Erika compartirá con nosotros sus experiencias gastronómicas alrededor del mundo.

Por si está de paseo por Barcelona, aquí encontrará la dirección del restaurante:
<http://tapas24.net/>

Catar para vender

¿Negro o con leche?... Si lo que busca es aumentar sus ventas, tendrá que cambiar la forma de ver, tomar y ofrecer el café.

Por medio de la cata pretendemos encontrar y valorar todas las características que definen un café. Nos servirá para emitir un juicio de valor objetivo, para comparar varios cafés entre sí, o para contrastar si un café se ajusta a unas características predeterminadas, pero sobre todo para lo que más nos interesa: vender más. Ya sea que nuestro negocio gire en torno al café, o bien que éste sea un complemento, está demostrado que ofrecer un café de excelente calidad, aumenta las ventas. Si se trata de una cafetería, no tendría sentido arriesgar en calidad, lo mismo para quien maneja un restaurante, ¿qué mejor forma de

cerrar un buen almuerzo o cena que una taza de café? Una buena cata debe ser subjetiva y mucho mejor si es ciega. En ella se confrontarán nuestras evaluaciones con las de otros catadores para intentar definir conjuntamente las características del o de los cafés analizados. Ayudará al éxito de la cata, el seguir un orden riguroso en las normas establecidas y disponer de los instrumentos adecuados, es importante trabajar en un lugar limpio, despejado, sin olores y sin ruidos que dificulten la concentración. El tabaco y los licores están más que prohibidos en una cata profesional.

Encuentre las diferencias

Iniciemos con algunos ejercicios simples, que nos pueden ir adentrando en el mundo de esta milenaria bebida.



Sin ser un experto catador, el dueño de un restaurante o cafetería puede distinguir la calidad del café que le ofrecen, lo que necesita es agudizar su sentido del gusto, abrir sus ojos, y dejarse llevar por la nariz. En las fotografías tenemos tres ejemplos de diferentes calidades de café, todas (lamentablemente en algunos casos), son vendidas en el mercado costarricense. ¿Qué aspectos diferencian un café del otro?



En este primer caso, lo primero que salta a la vista es la irregularidad de los granos, algunos quebrados, diferentes tamaños, color desigual. Un observador minucioso notará que la sisa es muy irregular. En fin, es fácil notar que se trata de un producto de muy baja calidad, por no decir del todo carente de ella.



El mismo café, ya tostado: Por medio de un tueste alto o fuerte, se logra "disimular", hasta donde es posible, las irregularidades de este café, en boca el sabor será el principal develador de su inconsistencia, por eso mucho cuidado con lo que se puede tratar de ocultar detrás del tueste oscuro.



Exija muestras de café en pergamino, después de todo usted es el cliente! La calidad se notará en granos de color y tamaño uniforme, con sisas parejas. Aprenda a reconocer la apariencia, y luego tómese el tiempo para probar lo bueno, lo malo, y lo feo, de esta manera muy pronto su paladar comenzará a dictarle las claras diferencias.



Cata a la Brasileña:

Es el mejor y más extendido sistema para catar cafés. De hecho no se cata un café terminado, listo para tomar, sino una ligera infusión que permite evaluar fácilmente la mayoría de características de este producto. Los cafés a catar deben ser presentados en todas sus formas: en una bandeja el grano verde, en otra el grano tostado y finalmente la infusión, de la que hay que disponer al menos de dos tazas de cada variedad por persona.

La cata empieza valorando la fragancia del café molido en donde lo primero que se descubre es la frescura del café y ofrece indicios de lo que hallaremos después al analizar la infusión.

La infusión se prepara en una taza alta transparente, con tapa, en donde se echan 8 gramos de café tostado molido a los que se añaden después 150 cc de agua a punto de hervir. El agua no debe aportar ningún gusto, por lo que se recomienda la mineral.

Nunca agregamos azúcar, pues no estamos tomando café: estamos realizando una cata.

El café inicialmente flota, formando como una costra que paulatinamente se hundirá. A los tres minutos, se remueve con la cucharilla, se separa el poco café que aún flote y se empieza la fase principal de la cata.

La cucharilla a utilizar es especial: debe ser grande, de amplia y redonda cazoleta, plateada. Llenamos la cucharilla mediada de líquido y lo sorbemos violentamente a través de un pequeño orificio que formaremos con los labios de forma que se expanda por la boca como si fuera un vaporizador. Unos pocos segundos bastan para captar el detalle buscado, escupiendo después el café sorbido. Tras enjuagarse la boca con agua mineral, repetiremos el sorbo, concentrándonos cada vez en una característica, siguiendo el orden de la Hoja de Control de la Cata.

En esta hoja se irá anotando, para cada muestra, nues-

tra valoración de cada una de las características principales que definen un café, dando una puntuación de 1 a 10, y pudiendo añadir un pequeño comentario. La mejor manera de oler la infusión es mojando la cucharilla y colocándola horizontalmente sobre la taza, con la parte convexa hacia arriba. Al acercar la nariz, captaremos intensamente los vapores de la infusión.

La Máquina del Café

RANCILIO

Venta de Máquinas de Café, Accesorios, Capacitación y Servicio Técnico.

www.lamaquinadelcafe.com

Tel.: 2271 4638 / Fax.: 2272 1617 info@lamaquinadelcafe.com

¿Qué se busca en una cata?

1. Fragancia: A partir del grano tostado y molido.
2. Aroma: Oliendo la infusión.
3. Gusto: A través de probar la infusión.
4. Retronasal: Es la estimulación a partir de los vapores producidos en la boca en el momento de sorber.
5. Postgusto: Después de escupir la porción sorbida e ingerida en una pequeña parte.
6. Cuerpo: Valorado a través de la densidad y textura de la bebida.



Una cata no es una competición y no debe producir cansancio, limitándose a cuatro o cinco el número de variedades a valorar. Al contrario de otras catas, como la de los vinos por ejemplo, el café es muy persistente y si la prueba se prolonga, se llega a embotar el gusto y dificulta la objetividad de la prueba.

Consejos para vender más

Cuidar la calidad: Algunas cafeterías caen en la trampa de ahorrar en materia prima. El ahorro máximo por taza del café más caro al más barato es de 30 colones. Se entiende que todo negocio debe ganar la mayor utilidad posible, desde la pequeña cafetería independiente, hasta la cadena, sin embargo, cuidado con caer en esta trampa, porque al final el cliente nota la diferencia.

Equipo adecuado: En el mercado hay muchas opciones de equipo, por lo tanto evaluar el equipo que se desea adquirir, de acuerdo con las necesidades de la cafetería, y el tipo de servicio que se pretende ofrecer. Una cafetería de 15 sillas necesita una máquina diferente a la de una de 80 sillas. En este aspecto, también es importante cuidar la rentabilidad del negocio, para que sea sostenible. Evaluar si una máquina alquilada es lo más conveniente, o si vale la pena invertir en el equipo, tener en cuenta el mantenimiento y la depreciación.

Capacitación es clave: Algunos proveedores se preocupan solo por vender equipos, y dejan de lado la capacitación. La consecuencia son cafeterías con excelentes equipos, buenas mezclas, pero pésimo café, el resultado son ventas bajas, y clientes que no regresan. Pídale a su proveedor de máquina capacitaciones. Las cafeterías son las que le enseñan al consumidor a tomar buen café, de ahí la importancia de llevar el estándar al más alto nivel.



Manuel Rodríguez, Gerente General
Café Bardú



Fernando Castro B.
Café Britt Costa Rica, S.A.
Café Britt de México, S.A. de C.V.

Pese a que somos un país cafetalero, ponemos más atención a la compra y servicio del vino que a la del café.

La calidad: Esencia olvidada en épocas de crisis. En estos tiempos difíciles, muchos chef y gerentes de A&B sacrifican la calidad de los insumos para "ganarse" unos cuantos colones, siendo esto el inicio del fin de cualquier local de venta de alimentos. El público fiel nota los cambios y no los perdona cuando van en detrimento de la calidad. El café no escapa de esta realidad, existiendo variaciones tan grandes en la relación precio/calidad entre los oferentes del mercado, siempre es tentador explorar productos más baratos. El café es un producto muy noble en cuanto costos de producto. Aún comprando el café más caro del mercado, los márgenes de ganancia para el operador son enormes.

Prepararlo y servirlo de mejor forma: ¿Cuál sería su reacción si le sirven un Chardonnay en vaso? Tan importante es el producto (café en grano) como la preparación y presentación en mesa. Constantemente encuentro Café Espresso servido en taza de Café Negro o sin su debida crema, Cappuccinos sin leche espumada o un Café Negro servido en la más común y corriente taza que pudieron

encontrar, eso sí, cobrada a 1000 colones o más. Pequeños detalles hacen la diferencia, que gusto da ver que le sirven el café en una prensa francesa, con una taza y plato decente y, ¿por qué no?, un pequeño chocolate o galleta al lado. Un servicio que no cuesta mayor cosa y que tiene un valor percibido alto, tanto en términos de precio como de calidad.

Promocionar la marca que eligen: Sigo con la analogía de los vinos, ¿qué me dice una botella etiquetada solamente Cabernet Sauvignon? No mucho. Lo mismo sucede con el café, muchos locales se sienten cómodos anunciando en su carta simplemente "café" o, cuando mucho, : "Café de Tarrazú", yo pregunto: "¿Y qué?". Cafés hay de todos los tipos y Tarrazú produce, además de uno de los mejores cafés del mundo, cafés que pueden ser muy bajos. Algunas empresas compramos las mejores calidades, otras el sobrante. Las marcas son quienes damos la garantía del tipo de café de Tarrazú que se está ofreciendo y los restaurantes, hoteles y cafeterías deben sacar provecho de toda esa inversión en imagen de marca para atraer más clientes.



Mauricio Cercone, Gerente General Distribuidora Espresso S.A.

Buena variedad de productos en el menú: Es importante poder satisfacer los diferentes gustos y preferencias de los consumidores, ofreciendo una gran variedad de productos a base de café o sin café, tanto calientes como fríos.

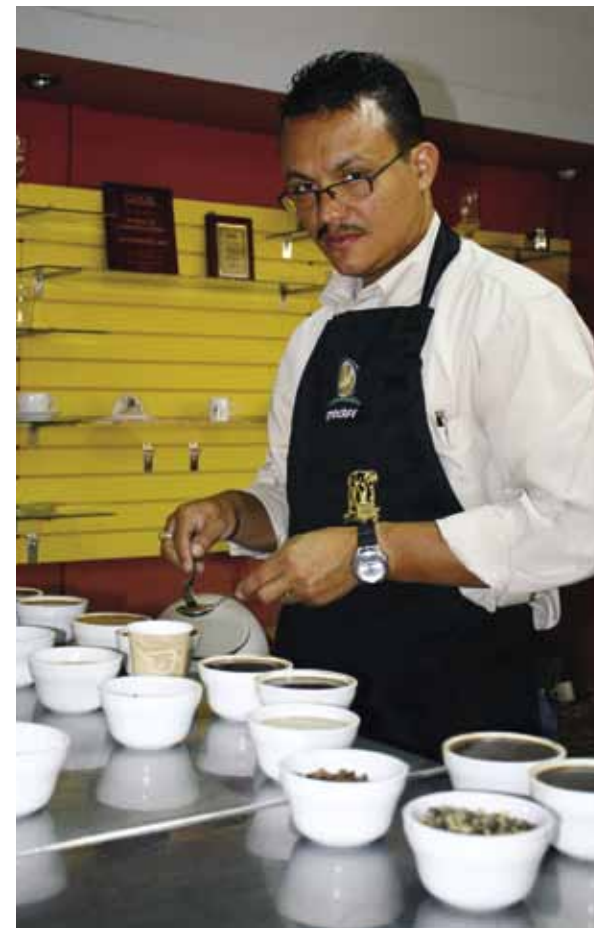
Calidad en el producto: Para ofrecer una buena calidad es bueno tomar en cuenta varios factores claves, la mezcla de su café, los insumos (siropes, mezcla para Frappes, filtros de agua, etc.), el equipo y la capacitación del personal. Cada vez los consumidores son más exigentes, por ende se requiere tomar en cuenta todos los detalles, todo debe ser con una calidad que exige el cliente final.

Tener disponible la opción de leche sin lactosa: Hay un mercado importante de consumidores intolerantes a la lactosa. Así como también ofrecer productos bajos en calorías.

Atención a los detalles: Un consejo para las cafeterías sería que además de garantizar calidad constante se esmeren por tener una variada oferta en el menú de bebidas a base de café y cuidar los acompañamientos. Cuidar los detalles al momento de preparar, como buenas extracciones de café, buena temperatura, el café no tiene que quemar al cliente, en fin ser profesionales, no abrir una cafetería solo por abrirla, sino tomarlo como un negocio que requiere de cuidado constante.



Luis Diego Ramos, Gerente de Mercadeo y Ventas de Electrofrío



Jimmy Bonilla, encargado de Control de Calidad de Coocafé

Al momento de elegir la materia prima:

No dejarse llevar solo por el precio. A una cafetería le pueden ofrecer un café de 8 mil colones el kilo, y esto no necesariamente refleja su calidad. Por ello es importante verificar la calidad, por medio de catas. Lo primero que hacemos es verificar el secado, si es al sol o mecánico. Este primer proceso influye en el resultado final, por ejemplo un café secado al sol es más aromático y en verde tiene una apariencia color verde jade, mientras que el secado mecánico es un verde más claro. Es importante tener presente que, si bien el secado al sol realza el aroma y sabor de un café, este proceso por sí solo no garantiza su calidad, si se trata de un café dañado en su proceso inicial (recolección y proceso húmedo), el tipo de secado no ayudará a disimular sus deficiencias.

En un café tostado, buscamos un tueste uniforme, sin granos amarillos que indican que el café se recolectó verde. Además, debe ser café de grano entero, no aceitoso, porque esto indica un tueste muy fuerte o no tan fresco, con lo que se obtendrá un café con sabor oxidado.

Comprar solamente la cantidad necesaria para un mes o menos, para evitar que el café se oxide. Manejar fechas de empaque con promedio mínimo de 12 semanas. Verificar que el empaque sea el adecuado, por ejemplo que tenga válvula de desgasificación, que garantiza la frescura, otro tipo de empaques aceleran el proceso de oxidación, y el resultado es un sabor rancio, a herrumbre.

Al degustar el café debe ser un café negro o un espresso: su sabor desaparece de la boca 30 a 40 segundos después de tomarlo. No debe ser amargo ni marmoso, si 2 o 3 minutos después de tomarlo, queda un sabor áspero o amargo al fondo, indica que hay presencia de café verde.

Ofrecer variedad: Una cafetería debería tener una base de al menos 4 tipos de café de diferentes zonas del país, esto para comenzar a promover el gusto e interés entre los clientes por la bebida. Una opción es ofrecer degustaciones gratuitas a los clientes, de manera que tengan acceso a probar diferentes zonas y alturas, esto no requiere mucha inversión, y ayuda a generar interés entre los clientes.

EL EQUIPO PARA EMPRENDER SU NEGOCIO LO DISTRIBUYE ELECTROFRIO
Somos equipo para su negocio



- Distribuimos:
- MORROYAL
 - FOGEL
 - IBBL
 - Cornelius
 - Astoria

100% CALIDAD Y RESPALDO

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

Pergamino
café fino de Costa Rica

Un lugar donde podrá disfrutar el verdadero café puro, 100% calidad de exportación, preparado por baristas profesionales con un servicio personalizado. Somos distribuidores de las marcas: Sun Blessed de Coopronarango, La Pastora de CoopeTarrazú y de nuestro Café Gourmet Pergamino, que lo podrá disfrutar según su solicitud, degustando así las características de nuestro café según su origen.

Para cafeterías, restaurantes, catering service y hoteles. Nuestra división de Distribución Nacional tiene a disposición el verdadero café Gourmet de Costa Rica..

Tel.: (506) 2222-1848
Av. 9, C. 21 Aranjuez; Frente a la CASIO
email: comercializadora.pergamino@gmail.com

Darle lugar al barista: Los dueños de cafeterías deben entender que en manos de un barista está el éxito del negocio, porque el barista es más que un operador de una máquina, el barista (que hace honor a su profesión), es el encargado de crear estilos de consumo, de marcar tendencias, buscar y asegurar materia prima de calidad, es una persona creativa, con capacidad de innovar y generar la cultura que le falta al tico en cuanto a consumo de café. Somos un productor de tradición, un excelente exportador, y gozamos de un consumo per cápita alto, 3,8 kilos per cápita por año, el segundo lugar de consumo de un país exportador, el primero lo tiene Brasil. Tenemos muchas ventajas, ahora lo que necesitamos es aumentar la cantidad y la calidad de la bebida que se consume a nivel nacional. Entre más acceso a información de calidad tenga el consumidor, más herramientas tendrá para tomar decisiones y para exigir calidad. Los restaurantes y cafeterías deben exigir alternativas de calidad, de esta manera podrán ofrecerla, y los baristas, que ya han un importante grupo preparado en el país, deben asumir el rol que les corresponde, ser los encargados de marcar esas tendencias de consumo, de esta manera se irá creando un consumidor cada vez especializado y con herramientas para exigir un mejor producto.



Centro de Investigaciones del Café, del Instituto del Café de Costa Rica

No arriesgo en calidad: El prestigio de un restaurante o cafetería puede verse empañado por utilizar insumos de baja calidad. Si insisten en ahorrar costos en un producto como el café, que es relativamente bajo, cómo será la calidad del resto de productos que consumen. No tiene sentido ahorrar en costos cuando se trata del café. Un buen café seduce al cliente y lo invita a regresar, aunque sea costoso, por eso no tiene sentido ahorrar en la materia prima. Si su negocio es el café, entonces debe asesorarse para elegir la mejor mezcla. Además agregarle al café algo más, un buen ambiente, un buen servicio, una buena presentación, utilizar diferentes sabores que llamen la atención, y desde luego para las bebidas a base de café, utilizar un buen sirope.



Jorge Rodríguez, Director Financiero y Administrativo y Nancy Sibaja, Directora de Mercadeo de las Torres



SIROPOS 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.lastorrescr.com



Alexander Sánchez, La Máquina del Café

Verificar que se cuenta con las 5 M: Mezcla, Máquina, Molienda, Mano del barista y Mantenimiento del equipo. Con estos elementos, debemos partir que por mejor café o máquina que se tenga, el resultado dependerá del trabajo del barista, por lo tanto es indispensable profesionalizar la cafetería, evitar el entrenamiento informal, o el boca

a boca. No necesariamente tiene que ser un barista certificado, pero sí que conozca lo que está haciendo. Graduar la molienda periódicamente: porque hay diferentes aspectos que afectan la molienda, como el clima, antigüedad del café, no es lo mismo recién abierto que de hace dos días. Además el desgaste del equipo también afecta el resultado.

Cuidar el detalle final: En restaurantes o sodas sirven mal café por negligencia, en el país existen muchos lugares para aprender este oficio, el mercado ofrece múltiples opciones, desde el Icafé hasta los proveedores de equipos, no hay pretextos para la falta de conocimiento.

Mantenimiento: Debe ser preventivo, no correctivo, llaman al técnico cuando se daña la máquina. Si no se lava a diario, van quedando residuos de café que afectan el sabor de la bebida.

Tamaño y nombre correcto: A menudo vemos que los restaurantes bautizan con nombres incorrectos las bebidas a base de café, darle el nombre correcto y servirlo en el envase adecuado, porque es por medio de las cafeterías que los clientes van adquiriendo conocimientos sobre esta bebida.

Por último, recomendaría optimizar el producto, tomando en cuenta todos los aspectos, y luego hacer un relanzamiento, ofrecer un mes de producto gratis, o café incluido en el almuerzo o por el consumo de repostería. Les aseguro que si el cliente prueba un buen café, este cliente regresará, con efecto multiplicador.

PROSERVICIO
Mantenimiento y Reparación de Equipos
Gas - Refrigeración - Pesaje - Carnicería - Panadería

Ofrecemos:

- Reconstrucción y reparación de equipos
- Contrato de mantenimiento preventivo
- Instalación y limpieza campanas, ductos y sistemas contra incendios

Contamos con:

- Poliza de responsabilidad civil y riesgo de trabajo
- Escalamiento técnico hasta el fabricante original
- Garantía con un amplio respaldo patrimonial

Taller Autorizado por: **KEITH & RAMÍREZ**

Avenida 12 Calles 16-18 Bo. Los Angeles, San José de la terminal de buses de Puntarenas
25 más. Oeste (Costa Rica) [506] 2223-0111 Fax: [506] 2222-2412 www.proservicio.com

La Máquina del café

nuova simonelli

Aurelia máquina oficial del Campeonato Mundial de Baristas.

WBC

Venta de Máquinas de Café, Accesorios, Capacitación Servicio Técnico

www.lamaquinadelcafe.com

Tel.: 2271 4638 / Fax.: 2272 1617 info@lamaquinadelcafe.com

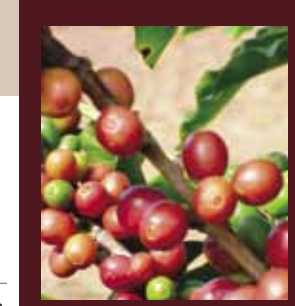
Certificación de Cafeterías: Un proyecto conjunto del Instituto del Café de Costa Rica y el Instituto Costarricense de Turismo, está impulsando la certificación de las cafeterías, que serían calificadas desde varios puntos, como calidad del café, etiqueta y protocolo, manipulación de alimentos, servicio al cliente. Con esto se pretende elevar la calidad del sector, para beneficio de todos.

Cuidar la preparación: De nada serviría todo el trabajo que conlleva el obtener un grano de calidad, y la investigación que realizan los desarrolladores de máquinas para alcanzar los más altos estándares, si el encargado de operar la máquina, no hace su trabajo con cuidado y esmero, de él o ella dependerá el éxito o fracaso de un largo proceso de trabajo que involucra a muchas personas.

Elección cuidadosa del equipo: Las necesidades de cada cafetería serán tan diferentes como la cantidad y el tipo de clientes que atienden. Por eso una cafetería gourmet necesita una máquina profesional, si el tránsito es mayor, y su negocio es un restaurante, una máquina automática sería la indicada. Para oficentros, clínicas, etc, una vending solucionará ese detalle de ofrecer un valor extra al cliente. Primero defina el tipo de público que desea atender, y luego busque asesoraría para adquirir el equipo que resuelve mejor sus necesidades.



Guillermo Amador de Saeco
Centroamérica



La taza perfecta para el espresso perfecto

En la cultura del café, el espresso es la bebida más exigente por ser la base de todas; del espresso se obtienen todas las demás variedades de cafés reconocidas.

Espresso: Su nombre proviene por ser una bebida hecha expresamente para el que la va a beber.

Espresso es un método de preparación caracterizado por una cremosa capa dorada llamada crema. Se puede hacer en una cafetera sobre la homilla o con una máquina de espresso, y es producido con presión de vapor. La cantidad es de 1 ½ onzas.

¿Cómo preparar un espresso perfecto?

Empecemos de afuera hacia adentro.

Taza:

La taza para un espresso perfecto, debe ser de porcelana y debe tener unas características especiales.

Fondo redondo en forma de huevo: garantiza la formación de la crema y sella la bebida ayudando a la retención de aromas y sabores. Por otro lado, al momento de tomar el café, el fondo sin obstáculos deja fluir la bebida de forma constante evitando rupturas de crema.

Boca angosta: esta característica ayuda a la concentración de la crema haciendo que ésta dure más tiempo sin romperse, condición importante del buen café espresso.

Cuerpo interior de la taza: debe ser cónico para que la bebida se concentre en el fondo potencializando los sabores y aromas al momento de tomarlo.

Material de la taza: Gracias a las características específicas de la porcelana, es el material por excelencia para el servicio de alimentos, porque además de retener la temperatura, no cambia los sabores como pasa con otros materiales.

Paredes gruesas: permiten concentrar la temperatura al interior de la taza e impiden que la parte exterior se caliente demasiado. En el borde superior, la taza debe ser delgada para hacer más agradable la postura de los labios.

Asa pequeña: solo permite que las yemas de los dedos se encuentren, así se logra un buen agarre sin tener contacto con las paredes de la taza.

Agua:

Ingrediente fundamental en el espresso perfecto. Solo logramos agregar a la bebida 2% de sólidos solubles de café, el restante 98% sigue siendo agua, de tal forma que requerimos un agua excelente para un espresso excelente.

Amor:

Si quien prepara un espresso tiene amor y pasión por su oficio logra la perfección, pues el espresso perfecto requiere cuidar infinidad de detalles que hacen la diferencia.

Mantenimiento:

Una máquina con buen mantenimiento, con sus procesos periódicos de limpieza y desincrustación de grasas, son garantía de una buena bebida.

Preparación:

No sólo es importante considerar el barista como elemen-

to indispensable en la preparación de un buen café, sino la forma como éste opera la máquina.

Se debe aplicar una presión de hasta 20 kg en ella para lograr aprisionar el café en el portafiltros y que queden completamente nivelados para garantizar una extracción homogénea en todas las partículas, la cual debe ir entre los 14 a 18 gramos de café para el filtro doble o entre los 7 ó 9 gramos en el filtro sencillo.

Molienda:

Al entrar en contacto con el aire, después de 15 minutos de molido, el café comienza a oxidarse (en el caso del café arábigo la proporción es del 18%) generando una pérdida del aroma y sabor. Es recomendable contar con un molino que permita moler el café al momento de preparar la bebida.

Adicionalmente, debemos graduar el tipo de molienda de acuerdo con las condiciones de humedad y temperatura. Estos factores varían durante el día, y obligan al barista a estar atento a los cambios en el flujo del café al momento de salir de la máquina y de acuerdo con la velocidad de este flujo graduar el tipo de molienda. Por lo general, entre más fina es la molienda más lento el flujo, y entre más gruesa es más rápido. Por lo tanto, la molienda debe ser aquella que entre 20 a 29 segundos logra estar entre 25 y 45 centímetros cúbicos de una bebida concentrada, dulce y aromática, con mucho sabor y cuerpo, con un toque de amargo y una gran persistencia en el paladar. En la superficie debe aparecer una crema color rojo avellana con tonos atigrados y un espesor de 3 a 4 milímetros.

Máquina:

Un buen espresso se logra haciendo una extracción del café a través de la máquina, que consiste en hacer pasar el agua caliente entre 88 y 92 grados centígrados o un grado por debajo del grado de ebullición, con una alta presión durante un tiempo máximo de 29 segundos, para obtener entre 25 y 45 centímetros cúbicos de bebida.



Vajillas CORONA dentro de su portafolio institucional cuenta ya con la taza perfecta (18040) para poder atender las necesidades específicas del mercado de café que viene cobrando tanta importancia a nivel mundial. Yamuni Mayoreo es su distribuidor autorizado para Costa Rica. Teléfono 2255-2066. e-mail: Vajillascorona@yamuni.com.

Ideas with passion



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

Café para disfrutar...

Café Sánchez se introduce recientemente al mercado para satisfacer los gustos más exigentes de conocedores de una buena taza de café de Costa Rica. En sus tres presentaciones:



Café Sánchez 100% Puro: Un blend perfecto, una taza delicada y balanceada con una acidez media, un cuerpo medio y un tueste medio. Ideal para el disfrute diario.

Café Sánchez Gran Reserva: Es la combinación perfecta de los más importantes matices del café de Costa Rica. Es tostado meticulosamente por expertos en pequeñas partidas que garantizan el control de la calidad paso a paso. En sus cualidades destacan una acidez pronunciada, abundante cuerpo, notas cítricas, una taza que goza de la excelencia y la elegancia del mejor café de Costa Rica.



Café Sánchez Barista Blend: Una mischela pensada para preparaciones con máquina de extracción Espresso. Un tueste francés, ideal para este uso. Un café balanceado, muy aromático, que logra una buena crema que sella los aromas y sabores presentes en cada taza. Presentación de 500g en grano.



café para disfrutar...

Para hacer la diferencia

Casi un 40% de las bebidas a base de café que se ofrecen en una cafetería tienen sabor añadido, y este es un mercado que continúa creciendo, de ahí la importancia de elegir con cuidado el tipo de sirope que se utiliza para su preparación. Una excelente opción es la marca DaVinci, creada para el café de especialidad, con una amplia gama de sabores y los más altos estándares de calidad en el mercado, creando posibilidades infinitas para la innovación. Distribuidora Espresso S.A. es el distribuidor exclusivo de esta prestigiosa marca para Costa Rica, ofreciendo tanto siropes para las bebidas a base de café, como bases para la preparación de frappés.

Haga la prueba

El Barista sabe que la mejor prueba para evaluar un jarabe es en un latte. Algunos pierden sabor, otros no se mezclan uniformemente y otros cortan la leche. Prepare dos lattes: uno con jarabe DaVinci Gourmet y el otro con otro marca de jarabes. Pruébelos inmediatamente: ambos deben tener un buen sabor. Espere 10 minutos y pruébelos nuevamente: el latte con jarabe DaVinci Gourmet sigue con un excelente sabor y sin cortar la leche, el otro seguramente perdió el sabor.

Distribuidora Espresso S.A. brinda soluciones a cafeterías especializadas, restaurantes y hoteles para la preparación de bebidas a base de café. Es distribuidor exclusivo de máquinas espresso La Marzocco, La Pavoni, accesorios Rattleware, detergentes Puly, siropes y bases para frappés DaVinci, ofreciendo también un servicio personalizado y capacitación profesional por medio de su academia de baristas La Marzocco. Más detalles al 8347-2460, 8994-3506 o al 8994-2661.



Todos los productos DaVinci Gourmet están formulados para la industria de café de especialidad, dando un sabor Premium tanto a bebidas calientes como frías, y cuentan con certificación Kosher.



EL ÚNICO CREADO PARA CAFÉ DE ESPECIALIDAD

Saboriza cappuccinos, lattes, frappés, sodas artesanales y téis saborizados...

Jarabes: Clásicos y Sin azúcar
Concentrados de Té: Clásicos y Sin azúcar.
Salsas Dulces: Salsas Dulces Gourmet

La marca líder para café de especialidad llega a Costa Rica

FRAPPEASE

Frappese son Bases Neutras para frappés
 4 diferentes versiones con las que podrás hacer miles de combinaciones y alejarte de los frappés comunes y de la competencia... se diferente, consiente a tu cliente!

Original: clásicos frappés lácteos y maltadas.
Light: todo el sabor con 40% menos de calorías.
Yogurt: frappés más nutritivos, desde el frappé de yogurt natural hasta combinaciones únicas, ricas y saludables.
Crystal: Ideal para chamooyadas, téis frappés, granitas, smoothies, frappés de café sin leche y coctéles.

Frappese NO contiene: Café... usas siempre tu espresso fresco. Sabor... así los combinas con jarabes y salsas DaVinci para crear frappés únicos. Azúcar... pues se endulza al combinarlos con los jarabes y salsas!!!

Equipos y Productos de Calidad para Baristas Profesionales
 Distribuidores Exclusivos

Para más información y recetas, visita: www.kerry.com

KERRY

25 mts de la Plaza de Fútbol, San Antonio de Belén, Tels. 8994.2661, 8994.3506, 8347.2460, email: mazzoni@espresso.co.cr

Ellos ya hicieron negocios

A tres meses de haberse realizado la Exphore, Expo Hoteles y Restaurantes 2009, entrevistamos a varios de los asistentes, quienes en su mayoría confirmaron que ya están utilizando productos que encontraron en la feria.



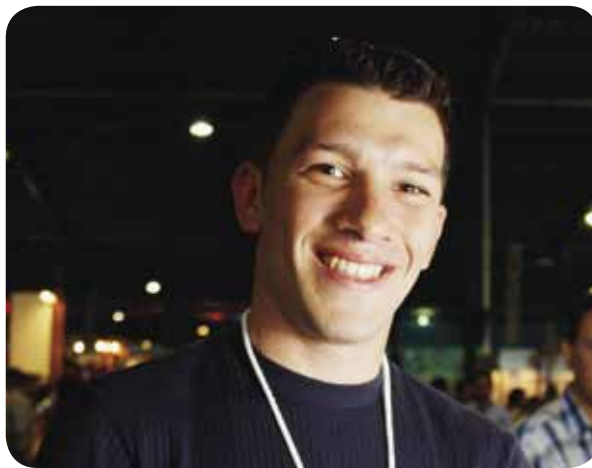
Mildred Gómez,
Jefe de Compras del Hotel Doubletree Cariari By Hilton.

"La feria me pareció excelente, hice varios contactos muy útiles, por ejemplo conseguimos un proveedor de mezcla para pancakes, de hecho es un producto que ya estamos utilizando en el hotel. Me hizo falta ver proveedores de aguas personalizadas, pero me parece que está muy bien organizada y con variedad, el próximo año pienso regresar".



Carlos Espinoza,
Chef Pastelero del Hotel Los Sueños Marriott.

"Fue impresionante la cantidad de productos nuevos que presentaron este año, como los chocolates de Soluciones Creativas Bake and Cook, que ya los estamos utilizando en pastelería, y la mezcla para conos de Costa Rica Waffles, son algunos de los productos que hemos incorporado a nuestro nuevo menú. También me llamaron la atención los homos que llevó Dicte, con ellos estamos cotizando algunas máquinas como la divisora de pan. Fue una buena oportunidad, y espero asistir el próximo año".



Óscar Carranza,
Chef del Hotel Villa Blanca,
del Silencio de los Angeles de San Ramón de Alajuela.

"Me parece que llevaron productos muy interesantes, en el tema ambiental por ejemplo me llamó la atención la máquina para atrapar grasa de Bio Engineering, también en la parte de equipos la gente de Equipos AB llevó mucha variedad y buena información. El próximo año me gustaría encontrar más productos relacionados con las nuevas tendencias de cocina, como utensilios e ingredientes de la cocina molecular".



Exibel Jácamo,
Gerente de Compras del Hotel Hilton Papagayo Resort.

"Uno de mis principales objetivos al visitar Exphore era encontrar un proveedor de contenedores bio degradables para guardar alimentos, sin embargo el que encontré, no tenía muestras, y quedó en enviarme cotización y no lo hizo, en ese sentido creo que falta seguimiento, por lo menos en mi caso, fui con una lista de necesidades, y fueron pocos los proveedores que realmente atendieron mis dudas. Me parece que la feria estuvo bien, hubo bastantes proveedores, pero creo que es necesario replantear el sentido del evento más que ofrecer degustaciones de comidas y bebidas, la feria debería ser un lugar para que los proveedores ofrezcan nuevos productos y servicios."



10 años de la mano con el sector de Hoteles y Restaurantes
200 stands de proveedores de la industria. Encuentre: productos nuevos, contactos y colegas

EXPHORE

EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

22 al 24 de Junio 2010, C. C. Real Cariari Torre Geko Reserve su stand: Tel: (506) 2231-6722 ext 132

Entrada gratis: Regístrese anticipadamente en www.exphore.com Precio de la entrada sin registro: \$4,000

www.exphore.com No se permite el ingreso a menores de edad. Horario: 10 a.m.-5p.m.

Polietileno: Un producto que combina la belleza de la madera... con la duración del hierro

La lluvia, la luz o el calor del sol, los hongos, la humedad, la salinidad, y otras inclemencias del clima, ya no tienen que ser los enemigos naturales de la terraza, los muebles de la piscina, barandas, muelles, techos, columnas, pérgolas, y todo lo que su imaginación decida crear.

La empresa Productos Verdes, cuenta con un "sustituto de la madera", o madera de plástico, compuesta por polietileno de alta densidad reciclado, que cumple con las funciones para algunas aplicaciones de perling, madera y concreto.

Según comentó David Barboza, Gerente General de Productos Verdes, se trata de plástico reciclado en Estados Unidos, a partir de botellas de leche.

Dependiendo del uso que se le de, el material está disponible en dos presentaciones, el estándar y el estructural, el primero es plástico reciclado, mientras que el segundo lleva un refuerzo de fibra de vidrio, también reciclado, que lo hace más estable a la luz y el calor del sol. "Este material estructural es el que se utiliza en Estados Unidos para construir puentes y puertos, esto nos da una referencia de su resistencia", comentó Barboza.

Ventajas:

Además de su impecable presentación, es más resistente que la madera, el hierro y el concreto:

Como sustituto de la madera, Barboza aseguró que posee la ventaja de no requerir mantenimiento, tiene 50 años de garantía, no se daña, no se le adhieren hongos, no es absorbente. Según estudios realizados en Estados Unidos, es 40% más resistente que la madera, esto lo convierte en material idóneo para piscinas y utilidades en hoteles o restaurantes de playa. Su ventaja con respecto al hierro es que no se corroe, y no es absorbente como el concreto.

Para más detalles sobre la madera plástica, puede contactar a Productos Verdes, al teléfono: 2249 2613, 8821 3324. Correo electrónico: dbarboza@barcosa.com



David Barboza, Gerente General de Productos Verdes, comentó que en Costa Rica son varias las empresas que utilizan la madera plástica con excelentes resultados, como es el caso de La Marina Los Sueños, el hotel St. Regis, el hotel Lapa Ríos, entre otros.

¿Qué le cambiaría a su actual cocina?

The Ultimate Range de SouthBend: Más allá de elegir el diseño de su cocina, este sistema le permite al chef diseñarlo él mismo.

No todos los restaurantes son iguales, ni todos los chef comparten el tipo de cocina en el cual les gusta trabajar. Un restaurante de comida rápida, uno de cocina oriental, o una parrillada, tienen necesidades tan diferentes como sus menús, de ahí que cada chef debe encontrar una cocina que se adapte a sus necesidades, llene sus expectativas de trabajo, pero sobretodo que logre satisfacer su gusto.

Con esta premisa, la empresa Southbend, fabricante de equipos gastronómicos, desarrolló un software que permite al usuario diseñar su propia cocina desde la comodidad de su oficina. Se trata de The Ultimate Range™, que consiste en una cocina con cientos de configuraciones, donde se puede escoger entre 3 diferentes quemadores, 3 diferentes parrillas, 6 diferentes gabinetes, tipos de hornos, puede ser de convección, con quemador infrarrojo, híbrido, con ruedas o con patas, encendido electrónico, si la quiere con o sin base, etc. Se trata de 1200 diferentes configuraciones, que dan como resultado alrededor de 800 modelos, y todo disponible a un click desde su escritorio.

En Costa Rica, Southbend™ es respresentado desde hace más de 18 años por Equipos Nieto, es por ello que The Ultimate Range™, se puede acceder desde la página de la empresa: www.equiposnieto.com.

Según comentó Erick Retana, Subgerente de Mercadeo y Ventas de Equipos Nieto, proveedores como Southbend, son los que caracterizan a Equipos Nieto como una empresa que ofrece productos innovadores, de primera calidad y muy accesibles para los profesionales de la industria de la alimentación. "En Equipos Nieto nos hemos preocupado por contar con proveedores que vayan en esa misma línea de ver más allá de las necesidades básicas y que se arriesguen a entregarnos productos que revolucionen y potencien la operación de nuestros clientes".

Para más detalles sobre este y otros servicios de Equipos Nieto, llamar al teléfono: 2222 6555, o ingrese a: <http://www.equiposnieto.com>



Erick Retana, Subgerente de Mercadeo y Ventas de Equipos Nieto, "The Ultimate Range™, representa la solución a muchos de los retos de la cocina actual, porque cada chef y cada cocina tienen diferentes necesidades. El diseño y especificaciones de un equipo dependen del tipo de operación, del tipo de menú y algo que no se tomaba en cuenta, las preferencias del chef. Esta innovación representa un salto hacia un verdadero servicio al cliente, en donde el usuario final podrá tomar el control de sus propias necesidades y deseos".

Nuevas propuestas de Delika

Con el propósito de ofrecer nuevas alternativas en el mercado, Delika by Gourmet Imports, amplió su portafolio con quesos, bocadillos, bases para postres y vinos.



Lo más reciente de la oferta de Delika, son los quesos Europeos de Unilac, todos con su sello de reconocimiento de origen, como los suizos Gruyère y Appenzeller, el alemán Emmental, el Grana Padano (italiano), y el holandés Cheddar.



Para facilitar el trabajo en los hoteles, restaurantes, catering services, Delika está importando bocadillos en pasta de hojaldre, listos para rellenar, tartales dulces y saladas, mini eclair, mini choux, mini babas. Pasta de hojaldre en cajas de 1 kilo.



Además productos de chocolatería como canastas de chocolate, trufas y cilindros, pastillas de chocolate de 58% y 72% cocoa, para pastelería.



Delika también incluyó en su portafolio, el agua italiana frizzante, con un mínimo contenido de gas, que da una sensación de frescura en la boca.



Los conocidos Vinos Domus Aurea y Neyén ya cambiaron de añada, y Delika los tiene también. El Domus Aurea 2006 cambió de fórmula, ahora pasó a ser Cabernet Sauvignon, predominante con Merlot y Cabernet Franc. Por su parte, el Neyén 2005 llegó con mejor aroma y sabor con respecto al anterior que era la añada 2003.

Para más detalles sobre estos y otros productos de Delika by Gourmet Imports, puede contactarlos al teléfono: 2281 2855

Tasting the good life

Delika
by Gourmet Imports

¡No se complique en Navidad!

Marta de Robleto, gerente general de Maltho De Cariari, comentó que esta pre mezcla fue desarrollada para facilitar el trabajo en la cocina. "Elaborar el queque navideño nunca fue tan fácil, con esta pre - mezcla no solo se obtienen excelentes resultados estandarizados, sino que se economiza tiempo y dinero. Una buena alternativa para los catering services, sodas, restaurantes, hoteles, que deseen ofrecer el tradicional queque navideño en sus eventos, sin gastar tiempo en complicadas recetas", aseguró.

Receta: Rinde: 8 queques pequeños

Ingredientes:

- 1 kilo de premezcla de Queque Navideño Thomas Products
- 7 - 8 huevos (375gr)
- 1 1/3 de taza de aceite (290 gr)
- 1/3 de taza de agua
- 1 3/4 de taza de frutas y Nueces Mixtas Ann's House of Nuts (255 gr)
- 1 1/2 taza de Fruta Mixta Ann's House of Nuts (255 gr)

Para hacer el almíbar

- 3/4 de taza de ron (140gr)
- 1/4 taza de agua (60 gr)
- 2 cucharadas de azúcar

Además de la mezcla para queque navideño, Maltho De Cariari ofrece para este fin de año los queques navideños preparados, para empresas que deseen incluirlos en sus canastas de regalo.

Preparación:

1. Vierta los huevos, el aceite, el agua y la pre mezcla en un tazón. Mezcle con batidora por un minuto en velocidad baja y por cuatro minutos en velocidad media - alta.
2. Enharine las frutas y semillas picadas, agregue y mezcle durante un minuto en velocidad baja.
3. Engrase y enharine los moldes, vierta la mezcla.
4. Precaliente el horno a 350 F (150 C), durante 35 minutos, (variable según tipo de molde y peso del batido).
5. Para hacer el almíbar, mezcle el ron con el agua y el azúcar. Cuando el queque esté frío, viértale encima el almíbar de manera uniforme. Tape con papel aluminio hasta que sea absorbido.

Esta Navidad nosotros lo hicimos por usted...

Con la Pre-mezcla para Queque Navideño Thomas Products, ahora no tiene que pensar en elaboradas recetas para darle a su queque la combinación perfecta de ingredientes y exquisito sabor...

Queque Navideño

- 1 Kg. Pre-Mezcla Queque Navideño Thomas Products
- 7-8 huevos (375 g)
- 1 1/3 taza de aceite (290 g)
- 1/3 taza de agua (80 g)
- 1 3/4 taza de Frutas y Nueces Mixtas Ann's House of Nuts (255 g)
- 1 1/2 taza de Fruta Mixta Ann's House of Nuts (255 g)

Para hacer el Almíbar:

- 3/4 taza de ron (140 g)
- 1/4 taza de agua (60 g)
- 2 cucharadas de azúcar

Preparación:

1. Agregue los huevos, el aceite, el agua y la Pre-Mezcla en un tazón. Mezcle en batidora por 1 minuto en velocidad baja y 4 minutos en velocidad media-alta.
2. Enharine las frutas y las semillas picadas, agregue y mezcle durante 1 minuto en velocidad baja.
3. Engrase y enharine los moldes, vierta la mezcla.
4. Precaliente el horno a 350°F, hornee a 350°F(150°C) durante 35 minutos (variable según tipo de molde y peso del batido).
5. Para hacer el almíbar, mezcle el ron con el agua y el azúcar. Cuando el queque haya enfriado, viértale encima el almíbar de manera uniforme. Tape con papel aluminio hasta que sea absorbido.

PAQUETE DE 1 KILO: RINDE APROX PARA 4 QUEQUES MEDIANOS.

PRODUCTO ELABORADO EN COSTA RICA por BS C.A.S.A para Maltho de Cariari S.A.
©: (506) 2290-1095
Fax: (506) 2291-3349



Un paréntesis culinario

Desconocidos se cruzan en las esquinas, sin hablar esperan que cambie la luz del semáforo. Uno que otro mira de reojo al que está a su lado, algunos inspirados por la curiosidad, pues la elección de vestuarios, maquillaje, y accesorios es tan variada como el número de personas que transitan las calles. Todos parecen correr contra el tiempo, casi de forma involuntaria consultan su reloj, lo mismo que miran al cielo con un dejo de angustia, y es que la lluvia está por caer. Las vitrinas con anuncios de descuentos, hacen lo suyo por seducir una compra impulsiva de última hora. Nadie parece interesado en socializar, ¿a quién se le ocurriría sacar tiempo para una agradable tertulia?

En medio de todo ese ajeteo, el centro de nuestra capital cuenta con varios sitios que ofrecen calma a los viajeros, uno de ellos es el restaurante El Patio del Balmoral. Con más de 3 años de abierto, este lugar combina la comida internacional con cuchara criolla, a cargo del chef Norvin Nuñez, este sitio con una capacidad de 300 sillas, entre el café, el restaurante y el bar, atiende diariamente en promedio a unas 600 personas en temporada baja.



El chef Norvin Nuñez es consciente de que sus clientes buscan pasar un buen rato, pero en su mayoría son fugitivos de las oficinas del centro, es por ello que el plato del día siempre será una propuesta nueva y muy accesible, “tenemos más de cien combinaciones de platos de día, con la que atraemos a los ejecutivos de las oficinas cercanas”.

Pero el amplio menú no se queda ahí, su concepto “Casual Dining”, ofrece desde colas de langosta hasta sopas y ensaladas, tocando el fast food pero sin apartarse del estilo gourmet, una oferta tan amplia como lo exige su público meta.

Receta:

Filete de atún fresco al cajún con mini vegetales al estilo oriental

Chef Ejecutivo: Norvin Nuñez Tremiño
Restaurante El Patio del Balmoral

Ingredientes:

Filete de atún fresco	600grs	Chayote	150grs
Jengibre	15grs	Jugo de naranja	450ml
Pimienta negra	Al gusto	Mantequilla	15grs
Aceite de oliva	50ml	Aceite de sésamo	75ml
Salsa de soya	100ml	Salsa de soya	250ml
Cajún	75grs	Maicena	Cantidad necesaria
Ajo	75 grs	Sal	Al gusto
Mini vegetales	300grs		
Mostaza china	150grs		

Marinada del Atún

Marinar el filete fresco con el jengibre rallado, luego le incorporamos el aceite de oliva y la salsa de soya, seguidamente, la revolvemos en forma envolvente con el atún y el ajo, le rociamos pimienta negra y el cajún al gusto.

Ya finalizado lo dejamos reposar por una hora.

Preparación de la salsa

En un sartén caliente colocamos la mantequilla y el aceite de sésamo, una vez que la mantequilla se haya derretido, le agregamos la mostaza china y el chayote cocido. Una vez que la mostaza china este cocida, le incorporamos los mini vegetales previamente cortados y cocidos junto con el ajo finalmente picado. Le vertimos el jugo de naranja y la salsa de soya, sazonomos con la sal y por último espesamos con maicena.

Recomendación de maridaje:

De Alfredo Echeverría, Consultor HRS Consultores

“Este plato requiere una cerveza equilibrada es decir ni muy lupulada o malteada como lo es una Bremen. El sabor ligeramente seco de esta cerveza pero que a su vez tiene buen cuerpo y estructura de sabor por sus finas maltas armoniza con el suave sabor de un atún a la vez que limpia y refresca el paladar. La mediana complejidad de la salsa con notas orientales representadas en el aceite de sésamo, el jengibre, la salsa de soya muy bien complementados en una textura cremosa (maicena), complementa muy bien con una cerveza balanceada ligeramente amarga”.



Cerveza Bremen

Bremen tiene todas la cualidades de una cerveza de calidad, con la diferencia que tiene un 2.8% de alcohol lo que la hace una cerveza ideal para acompañar las comidas de cualquier tipo. Bremen cuenta con los ingredientes naturales que hacen que los sabores de las comidas tengan una mejor intensidad. Una gran alternativa para acompañar desde las comidas especiales hasta un almuerzo diario, por su calidad y por su bajo contenido alcohólico.

Distribuye: Florida Bebidas
Teléfono: 2437.6700



Puré de Papa Knorr

Con el mismo sabor y textura de la receta tradicional, pero una preparación de tan sólo en 5 minutos. Está hecho con papas seleccionadas, de excelente calidad.

Le ahorra el proceso de pelar, picar, cocinar y machacar las papas, entre otros pasos de la preparación. Precio estable, económico y rentable para su negocio, ya que el costo de cada porción es muy bajo.

Rendimiento: la bolsa de 800 gr rinde para 4 kg de puré preparado.

Distribuye: Unilever Foodsolutions

Teléfono: 800-86453837



Emina Sin

SVino de muy bajo contenido de alcohol, solo un 0,5%, desarrollado en España por el Grupo Matarromera. Este vino es producto de una avanzada tecnología, que permite preservar las características organolépticas del vino tradicional, eliminando casi en su totalidad su contenido alcohólico. Su desalcoholización se realiza a través de una destilación al vacío a baja temperatura, de un vino fermentado previamente en depósitos de acero inoxidable y siempre a una temperatura controlada. Gracias a este proceso de “deconstrucción”, se minimiza la pérdida de componentes aromáticos. Disponible en Blanco, Tinto y Rosado, también en la novedosa presentación de lata.

Distribuye: Distribuidora Jaizkibel • **Teléfono:** 22201507

Ingredientes



Kinesis ONE

La nueva solución de Technogym para quienes deseen un entrenamiento completo, de acuerdo con sus propias características físicas. Este producto marca el inicio de una nueva era en el modo de pensar y hacer ejercicio físico en ambientes dedicados al bienestar psicofísico, como spas, hoteles y hasta oficinas, pues proporciona la posibilidad de realizar más de 250 ejercicios y movimientos en menos de un metro cuadrado.

Distribuye: Cicadex

Teléfono: 2240-3600 ext. 130, 132.

Email: corporativo@cicadex.com



Dispensadores de crema de chantilly

De acero inoxidable. Equipo de primera calidad para uso profesional en cafeterías, hoteles y restaurantes. Confeccione su propio sabor de crema de chantilly agregando a la mezcla original un toque de saborizante, azúcar o sirope. Reduzca costos sin limitar su imaginación y úselo también para sus platos salados.

Disponible en presentaciones de un litro, medio litro, y cargadores N20 para Crema Chantilly.

Distribuye: Belca FoodService

Teléfono: 2509-2000

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



Cintia Ávila, Jefe del departamento de licencias de la Municipalidad de Escazú



Edgar Marín Carvajal, Presidente de CACORE



Renzo Bolsoni, Propietario Restaurante Sale e Pepe Escazú

¿Cómo solucionar la problemática de las patentes?

Durante años, las patentes se han regido por la ley de oferta y demanda. En algunas distritos, el alquiler mensual de una patente puede llegar a costar hasta cinco mil dólares, mientras que en el distrito vecino, el costo del alquiler es de solo algunos miles de colones. Para los empresarios, esta ha sido la piedra en el zapato durante muchos años, y no son pocas las propuestas que han llegado a la Asamblea Legislativa en busca de un cambio a una ley vigente desde la época de la Primera República (1936), sin embargo hasta el momento no ha existido la voluntad política para dar fin a esta problemática.

Edgar Marín, Presidente Ejecutivo de la Cámara Costarricense de Restaurantes, CACORE, asegura que una de las tantas luchas de esta cámara ha sido la reforma a la ley de licores, y considera que la solución está cada vez más cerca. "Hay dos proyectos de ley en el corriente legislativo, uno de manos de la Comisión de Turismo, y el otro en la Comisión de Asuntos Municipales, ambos gozan de la simpatía de CACORE, salvo por pocos aspectos específicos que estamos en proceso de enmendar, como la restricción de venta de licor en fiestas especiales, siendo Costa Rica uno de los tres países de América con ley seca. Otro de los cambios propuestos a la reforma, es eliminar las diferencias entre distritos, de manera que las patentes se otorguen para todo el cantón, en vez de la actual división territorial por distrito, lo cual ayudaría a descongestionar la demanda en algunos distritos".

Marín se mostró confiado en que alguno de los dos proyectos sea aprobado para finales de noviembre, aseguró que existe el consenso legislativo, "es cuestión de poco tiempo para que esta situación se resuelva, si ya esperamos 73 años, podemos esperar un mes más", concluyó el jerarca.

De entrar a regir cualquiera de las leyes propuestas, cambiarían las condiciones para obtener las patentes, y por lo tanto dejaría sin efecto las actuales patentes. La propuesta es que sean otorgadas por las Municipalidades directamente a los dueños de bares o restaurantes, con un pago de un 1% sobre las ventas.

Patentes para el que las trabaja

Para Renzo Bolsoni, propietario de Sale e Pepe, lo idóneo sería que las patentes de licores las otorgue el Ministerio de Salud, y que la Municipalidad gane sobre las ventas, "prefiero pagarle a la municipalidad una suma razonable, y que se invierta en mejoras del cantón, no tiene sentido permitir que esto se maneje en manos privadas, mejor ser más estrictos y otorgar patentes a quienes van a utilizarlas, y de igual manera quitarlas a quien no cumple con los requisitos para su operación".

Cintia Ávila, jefe del departamento de licencias de la Municipalidad de Escazú, comparte la inquietud de los empresarios, y asegura que las municipalidades deberían ser las que reciban los ingresos por el alquiler de las patentes, para ser invertidos en obras cantorales y en programas de educación contra el alcoholismo.

"El actual sistema es un freno para el desarrollo de los cantones, las Municipalidades y los empresarios dueños de restaurantes y bares debemos unimos para exigir a la Asamblea Legislativa, la aprobación de una nueva ley de licores, que permita a las Municipalidades tener control sobre las patentes, con la capacidad de suspender la patente al que incumple con los requisitos, esto también sería una buena forma de controlar el desempeño de estos lugares".

Incremente la capacidad de almacenamiento hasta un 40%



- Utilice los pasillos para maximizar el espacio de almacenamiento
- Se instala en el piso fácilmente, sin necesidad de atornillar
- Los estantes se ajustan en forma segura y fácil.
- Fácil de limpiar, anticorrosivo

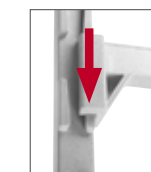
Características claves del Cambshelving:



No se oxida



Fuerte y resistente



Fácil de ensamblar y ajustar



Fácil de limpiar

Para saber más acerca del sistema de almacenaje de Cambro, contacte su representante local. Contáctenos en www.cambro.com o llame al 1(714)848-1555



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



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



A silver-ion technology that inhibits the growth of mold, fungus and bacteria.



© Cambro Manufacturing Company 5801 Skylab Road Huntington Beach, CA 92647

CAMBRO
TRUSTED FOR GENERATIONS™
www.cambro.com

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