

# Apetito

La revista para hoteles y restaurantes

## Especial de Chile

Además...

- **Explore:** Actividades, productos y contactos
- **Eventos:** un nicho por descubrir
- **Lookotels,** lo nuevo en hotelería.
- **Paladar Viajero** en Kangaroo

**EXPLORE**  
EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

21-23 Junio, 2011  
[www.explore.com](http://www.explore.com)



Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N°130





### Liquid mild

- \* Limpieza y humectación ideal para tus manos.



### Liquid hair and body

- \* PH balanceado para cuerpo y cabello.
- \* Ideal para zona de regaderas.



### Liquid antibacterial

- \* Antiséptico.
- \* Incoloro e inoloro.



### Alcohol gel

- \* Eficaz poder antibacterial.
- \* Elimina 99.9% de las bacterias.



### Liquid soft

- \* Fórmula nutritiva y refrescante.
- \* Limpieza confiable.

**\*  
Ahorro  
e Higiene,  
una solución  
efectiva.**

# Nueva Línea de Jabones



Tork es una marca líder mundial de SCA (Compañía Sueca de Papel) considerada como la segunda compañía más verde del mundo y la número uno en la fabricación de productos de papel. Si desea más información de los productos TORK puede comunicarse con nosotros a los teléfonos 800-737-8424 / 2201-4413 / 22014435 o escribanos a [infotork.centroamerica@sca.com](mailto:infotork.centroamerica@sca.com) • [www.scacentroamerica.com](http://www.scacentroamerica.com)





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

**BELCA Costa Rica**

Tel: (506) 2509.2000 • Fax: (506) 2239.0147  
1 km oeste de la Firestone. La Ribera de Belén.  
Heredia, Costa Rica

**BELCA Honduras S.A. de C.V.**

Tel: (504) 551.1858 • Fax: (504) 551.1859  
Boulevard a Puerto Cortés,  
Zona Río Blanco

**BELCA Guatemala S.A.**

Tel: (502) 6628.7000 • Fax: (502) 6628.7010  
Villanueva, Guatemala



Shirley Ugalde  
shirley.ugalde@eka.net

## No hay derecho

Escribo esta columna con una mezcla de indignación y decepción. Dos recientes noticias me hacen creer que no hay esperanza. Por un lado, Canal 7 denuncia la contaminación fecal del río Arenal, en la Fortuna en San Carlos, por parte de varios hoteles de la zona. Mientras, La Nación anuncia el cierre de Café Mundo, por intoxicación de clientes, por contaminación de alimentos.

En ambos casos cabe preguntar: ¿por qué matar la gallina de los huevos de oro?, ¿qué parte de la cadena está fallando? Es fácil señalar órganos rectores: ¿qué está haciendo el Ministerio de Salud? Se preguntarán algunos, o ¿cómo es posible que se permita este tipo de situaciones detrás de un hotel cobijado bajo un CST?, de tres hojas, por cierto... Y es que además del grave daño ambiental, en el caso de la Fortuna, que se está acabando con un recurso natural que representa el 50% del atractivo de la zona, (el otro 50% se lo dejamos al volcán), claramente se está poniendo en grave peligro la salud de los turistas.

En Café Mundo, la noticia apunta que luego de recibir denuncias de clientes, el Ministerio de Salud realizó una inspección, en la que encontraron verduras en el piso, carnes contaminadas y cerca de los basureros, cámaras de refrigeración en mal estado y alimentos contaminados como producto de la remodelación del local.

En el caso de los restaurantes clausurados por incumplimientos de normas de higiene, siempre salta la duda del inspector de salud: ¿qué tan seguidas son las visitas? ¿cómo no detectó esto antes de que un cliente lo denunciara?... Los que están en las cocinas tendrán una respuesta, la que imagino mejor me reservo.

Se trata de descuidos imperdonables. No sólo se pone en riesgo la salud de los clientes, incluso sus vidas, sino también la reputación de tantos años, ganada a base de trabajo.



Recordemos que un cliente satisfecho guarda silencio, mientras que el molesto es un alto parlante.

Quiero dejarles la inquietud que en este momento me invade: ¿vale la pena exponerse de esta manera? Ya sea por descuido, falta de conocimiento, falta de recursos, no hay excusa para jugar ni con la salud ni con el medio ambiente.

### 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

Nuria Mesalles  
Irania Salazar Solís  
Paola Monge Navarro

### directora eventos

Carolina Martén  
carolina.marten@eka.net

### circulación

Andrea Moodie ext. 152  
suscripciones@eka.net

### colaboradora

Erika Hempel

### fotografía de portada

Shirley Ugalde

Hágase fan de  
revista **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](http://www.apetitoenlinea.com)

**Suscríbese**

Ingrese sus datos en  
[www.apetitoenlinea.com](http://www.apetitoenlinea.com) ó  
llámenos al Tel.: 2231-6722 ext152



*Chefs, cocineros y operadores de  
foodservice, sabemos lo que  
siempre buscan en el arroz*

*Color  
Textura  
Sabor*



*Nuevo Knorr® Sazonador  
Profesional para Arroz Blanco.*

*La razón para confiar el  
color, textura y sabor*

*Color*

*Blanco perfecto siempre, sin  
importar el tipo de grano.*

*Textura*

*Granos sueltos, el producto evita que  
el arroz se pegue a la olla, lo que se  
traduce en menos merma.*

*Sabor*

*Balance perfecto entre el sabor del  
ajo, la cebolla y la sal.  
Punto de sal equilibrado.*





El chef Armando Ulloa participó en la categoría de Junior I de la Copa Culinaria. Jueces y estudiantes observan los últimos detalles del montaje de su entrada. La final de La Copa Culinaria se llevará a cabo en EXPHORE P.12

### 8 Cartas

#### 12. Explore:

Novedades al por mayor. Chef de todo el continente darán muestra de su creatividad en la Copa Culinaria de las Américas, cuya final será en Explore.

#### 14 Aperitivos

14. Apetito en la reciente edición del Nafem Show.

18. ¿Gasta mucho aceite?.

20. A hooter's no se llega a comer.

20. Centroamérica unida por la gastronomía.

21. Budget libre de humo.

22. Tendencias en decoración de habitaciones.

#### 24 Turismo

Turismo de Eventos: un nicho por descubrir en Costa Rica

#### Hotelería:

26. Compras verdes en el Herradura

28. Lookotels, un nuevo concepto de hotelería

### Gastronomía

32. Paladar Viajero nos lleva a Kangaroo

#### 34. Especial de Chile

#### De Compras:

45. Alimentos Turrialba

46. Tips y Alpiste, unidos por un gelato

#### 48. Productos Nuevos

Un adelanto de lo que encontraremos en Explore 2011.

#### 49. Directorio



## Anúnciese en Apetito

Guillermo Rodríguez  
guillermo.rodriguez@eka.net  
Cel. 8997-1651



Reto Barista EXPHORE P.13

 **Kimberly-Clark**

PROFESSIONAL\*

**Papel Higiénico**

**JUMBO ROLL**



**CON EL PAPEL HIGIÉNICO  
KIMBERLY CLARK  
ESTAS SITUACIONES  
NUNCA OCURREN**



- **Máximo desempeño al menor costo**
- **100% Biodegradable**
- **Hoja sencilla**
- **Perfumado**
- **Microembozado**
- **Color blanco**
- **Para uso en dispensador**

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

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

## cartas

### ¡Italianos al mando de la cocina!

Como dueño de restaurante estoy recibiendo la revista *Apetito* y veo que a veces hay entrevistas a personas que trabajan en este sector, la última con Marco De Nando. Un día que tenga tiempo me gustaría hablar con usted porque yo también tengo un restaurante bastante conocido donde se hace cocina italiana de verdad. Marco dijo que son restaurantes italianos cuando quien manda es italiano. Bueno Marco es solo, en LO Spago yo sigo todo junto a un chef igualmente italiano. Entonces creo de tener cartas en reglas. Son cinco años que tengo este local, soy un ex enólogo y un ex periodista deportivo que, dando la vuelta al mundo atrás de la Formula 1 y la Moto Gp pude conocer platos de todo el mundo. Pero donde aprendí el buen gusto fue en la Toscana, tierra de buena cocina y buenos productos, donde nació y viví.

Bueno le puedo contar mucho más si un día pasa a visitarme y a probar unos de los platos así como conocer las novedades que semanalmente preparamos.

R.F. Riccardo Restaurante Lo Spago

R/ Claro que sí don Riccardo, será un gusto pasar a conversar con usted.

### En desacuerdo con el editorial

Me permito la siguiente para comentar sobre la nota a la cual usted se refiere en la revista *Apetito* llamada: "Un café para recordar".

Primero que todo le hago saber que no tengo nada que ver con la cadena de restaurantes McDonalds pero si quisiera que usted tenga en consideración algunas cosas antes de referirse a un tema en específico.

El punto es el siguiente: en el párrafo donde usted indica que de nada sirve que el hotel o restaurante invierta en todas las cosas que usted menciona y además del tiempo y la dedicación que se utiliza al hacer una taza de café como usted bien lo dice desde el recolector y los procesos que lleva el café hasta el momento en que se prepara, permítame decirle que lamen-

tablemente aun así la persona sea el mejor barista de este país o el mundo si no es técnico de máquinas de café y no sabe como manipular su funcionamiento interno la persona nunca podrá variar la temperatura de dicha máquina eso concierne completamente al mantenimiento que un técnico certificado le pueda dar.

Si bien es cierto hay medidas de seguridad como vasos térmicos, hasta un niño sabría que un café o bebida caliente recién preparada sale caliente ya que no tiene leche y las máquinas están calibradas de 80c a 105c aproximadamente. Así que tengamos cuidado a la hora de tomarnos un café recién preparado, muchas gracias por su tiempo.

Jairo Serrano

R/. Gracias don Jaime por el consejo, desde ahora tendré más cuidado, en los lugares donde sirven café hirviendo pediré sólo bebidas frías, el café me gusta mucho, pero no el paladar quemado.

### Afiliación

Como representante del Restaurante Mi Finca estoy interesada en afiliarme a tan prestigiosa revista, me interesa más información.

Sandra Ulloa

### 100 años del Costa Rica Tennis Club

Este 2011 el Costa Rica Tennis Club S.A. estará cumpliendo cien años de fundación, convirtiéndose en el primer club social y deportivo de nuestro país. Para ésta celebración estaremos llevando a cabo una serie de actividades sociales, culturales y deportivas. Hemos recibido la Revista *Apetito* en donde viene un reportaje del cumpleaños del Castillo Country Club y dado el cumpleaños número 100 de nuestro Club quisiéramos participar con un reportaje en dicha revista.

Rosibel Zúñiga Ríos

Costa Rica Tennis Club S.A

Suscríbese a *Apetito*

### Suscríbese por 1 año: Reciba 2 años

Suscríbese por 1 año (\$30) y reciba el segundo año gratis.

¿Desea tener acceso a la Revista *Apetito*, una valiosa fuente de consulta al presentar las principales novedades en productos y servicios, estrategias, tendencias y consejos para el sector de Gastronomía & Hotelería?. Si desea recibir 3 ejemplares gratuitos de prueba complete el formulario en [www.apetitoenlinea.com](http://www.apetitoenlinea.com)

Para más información: Tel.: (506) 2231-6722 ext152  
[suscripciones@eka.net](mailto:suscripciones@eka.net) [www.apetitoenlinea.com](http://www.apetitoenlinea.com)

### Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de *Apetito* en:



10,362 views



7,185 views



La  
**Máquina**  
de hacer  
**Dinero...**



y la **Línea más Completa de Equipos**  
para la preparación de bebidas frías y calientes



Máquinas para café  
Espresso y Capuccino,  
automáticas y manuales



Licadoras industriales



Vending Machines

SERVICIO  
**postventa**

Soporte Técnico  
Stock de Repuestos

**capresso**

Tel.: 2234 7404 Fax: 2253 5296  
e-mail: info@grupocapresso.com  
www.grupocapresso.com

No deje para mañana...Lo que puede ganarse **HOY!**

**bare**<sup>TM</sup>

BY **SOLO**<sup>®</sup>

**BiOdegradables**

**Línea de productos**  
**BIODEGRADABLES-COMPOSTABLES**  
a base de caña de azúcar y PLA (bio-plástico)  
100% biodegradables  
y amigables con el medio ambiente.

**Línea de platos hondos y planos**  
de diseños cuadrados, además de  
contenedores para alimentos, vasos para  
bebidas frías y vasos para bebidas calientes.

**"Todos los productos están debidamente  
certificados por el BPI (Instituto de productos  
biodegradables de los Estados Unidos)."**



Importado y Distribuido por **MACRO COMERCIAL S.A**  
Aurora de Heredia, Condominio de Bodegas Tierra Uno, N.22  
Tel: (506) 2293-6970, Fax: (506) 2293-69-63  
www.macrocomercial.com



## Menú de Actividades

Copa Culinaria de Las Américas

El Reto Barista

Concurso de Diseño de

Habitaciones: Premio XHR,

Reconocimiento al diseño

**Demostraciones cada hora**

**Ver calendario:**

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

Horario de la feria 11 a.m. - 8 pm

## Entrada VIP

Regístrese en [www.exphore.com](http://www.exphore.com)

De esta manera recibirá su gafete

a su dirección con anterioridad,

con el que podrá ingresar al

evento en la ventanilla VIP.

¡Ahórrese las filas!

Entrada sin registro: \$5,000

Contáctenos:

Tel.: 8997-1651 o

2231-6722 ext. 132



• • • Ideas para mi negocio



mi hotel



mi catering



mi bar



mi hospital



mi club

# EXPHORE

## EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

21, 22 y 23 de junio, 2011  
 Nuevo y Remodelado Centro Pedregal

EXPHORE es un evento con más de 200 stands de proveedores de la industria con productos, servicios, actividades y concursos. Los visitantes podrán identificar oportunidades que le ayudarán a hacer más eficiente su negocio.



Centro de Eventos  
**PEDREGAL**

### Expositores

Confirmados hasta el 7 de Abril, 2011

Contáctenos: Tel.: 8997-1651 o 2231-6722 ext. 132

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

Organiza  
**Apetito**



# Menú de Actividades

*Apetito*  
La revista para hoteles y restaurantes



## ¡Fiesta gastronómica!



La eliminatoria de la Copa Culinaria de los equipos de San José se realizó en las instalaciones del INA en Alajuela.

La Edición Continental de la Copa Culinaria de las Américas este año se realizará en Costa Rica, en el marco de la Expo Hoteles y Restaurantes, Exphore, del 21 al 23 de junio del 2011. Entre los países confirmados tenemos Perú, Guatemala, Ecuador, Venezuela, El Salvador, Nicaragua, Colombia, Argentina, Bolivia y Costa Rica.

Las Asociaciones de Chef de cada uno de estos países estará a cargo de la eliminatoria para elegir a los equipos que participarán en la final. En el caso de Costa Rica, ya se han realizado tres eliminatorias, correspondientes a Barranca, San Carlos y San José. Según comentó Carolina Coronado, Presidenta de la ANCH, la participación de los equipos nacionales ha demostrado la creatividad y excelencia que hay en el país. Falta por ver la participación de Guanacaste, que hasta el cierre de esta edición se habían inscrito 20 equipos.

Una vez finalizado el proceso de la eliminatoria, todos los jueces revisarán los puntajes obtenidos por los equipos, para determinar los que representarán a Costa Rica en la final de la Edición Continental de la Copa Culinaria de las Américas.

**Avalado por:**



**Patrocinan:**



**Organizan:**



*Apetito*  
La revista para hoteles y restaurantes

# EXPHORE

## EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES



### Exphore 2011: ¡Mucho que ver!

Las estadísticas demuestran que una de las principales motivaciones de los visitantes a la feria Expo Hoteles y Restaurantes, Exphore, es encontrar nuevos productos y servicios. Este año, con más de cien expositores, la feria tendrá eso y más. Productos para habitaciones, amenidades, ropa de cama, cortinas, uniformes, equipos para la cocina, zapatos, artículos de decoración, productos de limpieza, bebidas, alimentos, software para el manejo de punto de venta, y hasta programas para la fidelización del cliente, son algunas de las ofertas que los visitantes encontrarán los tres días de la feria.

### Reto Barista

Exphore será nuevamente el escenario en donde se mostrará el talento de los baristas nacionales en el Segundo Reto Barista, una iniciativa del Café del Barista apoyada por la Revista *Apetito*, el Icafé y La Asociación de Cafés Finos, que pretende incrementar el consumo de café de calidad en nuestro país y resaltar la creatividad de los baristas.

En este segundo año el reto será mayor para los participantes, ya que la competencia tendrá tres categorías: Capuccino Extremo, Arte Latte y Cafés Espirituosos.

#### ¿Cómo participar?

Las eliminatorias para el II Reto Barista se realizarán en la Asociación de Cafés Finos, el 26 de abril será el turno de Capuccino Extremo y Arte Latte, mientras que los concursantes de Cafés Espirituosos tendrán oportunidad de mostrar su talento en la eliminatoria el día 17 de mayo. La gran final será en Exphore, del 21 al 23 de junio del 2011, en el Centro de Eventos Pedregal, donde se premiará a los tres primeros lugares de cada una de las categorías.

Adicionalmente, se realizará un Show de Arte Latte, los tres días de la feria, a las 2pm.

#### Organizan:

*Apetito*  
La revista para hoteles y restaurantes



#### Avalado por:

Icafé  
Instituto del Café de Costa Rica



#### Patrocinan:

*Astoria*  
Distribuye ELECTROFRIO



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



### Premio XHR: Reconocimiento al diseño

Esta será otra de las innovaciones que tendremos este año en Exphore. Se trata de un premio que se entregará a la mejor propuesta de diseño de una habitación, en donde participan diseñadores, arquitectos y estudiantes. Para determinar la habitación ganadora del XHR se tomará en cuenta: Carácter, innovación, amigable con el ambiente, diseño, factibilidad y costo.

El Premio XHR es organizado por la Revista *Apetito*, Project Artwork y será entregado en Expo Hoteles y Restaurantes, Exphore 2011.

#### ¿Cómo participar?

Visite [www.premioxhr.com](http://www.premioxhr.com) para ver los requisitos y formulario de participación.

Contacto: Sandy Rojas, Ejecutiva del Evento

[Sandy@ekaconsultores.com](mailto:Sandy@ekaconsultores.com)

Tel: (506) 2231 6722 ext. 132

### Entrada VIP

Para entrar a todos estos eventos en EXPHORE, regístrese en [www.exphore.com](http://www.exphore.com). De esta manera recibirá su gafete a su dirección con anterioridad, con el que podrá ingresar al evento en la ventanilla VIP. ¡Ahórrese las filas! Entrada sin registro: ₡5,000  
Contáctenos: Tel.: 8997-1651 o 2231-6722 ext. 132

# Apetito en el Nafem Show

20 mil visitantes y 650 expositores reunidos en los 100 mil metros cuadrados de NAFEM, la feria organizada por North American Association of Food Equipment Manufacturers, el evento que reúne equipamiento, tecnología y servicios para la Industria Alimentaria, Hotelería, Restaurantes, en Estados Unidos. La Revista Apetito estuvo ahí, y tuvimos el agrado de encontrarnos con viejos amigos.



José Tayver de Macrocomercial y Gabriela Lucke del Departamento Comercial de la Embajada de Estados Unidos en Costa Rica, con Karl Hempel de Revista Apetito y Exphore.



Carlos Tefel Gerente de Servicio al Cliente y Federico Barquero Vicepresidente Corporativo de Fogel Guatemala.



Luis Diego Ramos Gerente de Ventas y Marlin Ramos Gerente General de Electrofrío Costa Rica.



Eduardo Yamuni, Gerente Administrativo de Yamuni Mayoreo.



Tanya Nelson, Director of Marketing Cambro.



Heriberto Elizondo Gerente financiero y Humberto Alpizar, Gerente General de Refrigeración Omega.



Colleen Francis, CFSP Regional Sales Manager de Vitamix



Antonio Jesus, Gerente para Latinoamérica de True.



Alberto Aroche, Director y Claudio Ferrer Chef Certificado de Electrolux Professional.



**SUNNEX®**  
www.sunnex.com.hk

Éxito en cada detalle

100%  
ACERO  
INOXIDABLE

Utensilios especializado  
para un buffet inolvidable

Línea Institucional hoteles y restaurantes

**yamuni mayoreo**

www.yamuni.com

Yamuni Mayoreo Tel. 2255-2066  
De Mc Donald's Sabana 200 mtrs. al este

**ELEGANZZA**  
UNIFORMES

¡La marca de su empresa debe verse bien y lucirse con orgullo!



Tels: (506) 2249-2356. Fax: (506) 2249-2592

www.uniformeseleganza.com. info@uniformeseleganza.com



**Productos de limpieza**  
para hoteles y restaurantes



**Productos amigos  
del ambiente**

Costa Rica: 506.2545.2545 • El Salvador: 503.2510.1600  
Guatemala: 502.2427.0444 • Honduras: 504.561.8400  
Nicaragua: 505.2240.1248 • Panamá: 507.261-8331

www.corporacioncek.com

**LAVADORAS Y SECADORAS  
USO COMERCIAL**



- Equipos de rendimiento confiable y profesional.
- Sistema de uso práctico y sencillo.
- Soporte total de repuestos y servicio.
- Disponibles a partir de 20 libras de capacidad.
- Panel de funcionamiento electromecánico o digital.
- Secadoras de alimentación eléctrica o a gas.

**APROVECHESE!**

Financie su equipo, así como compras mayores a €100.000

**12** cuotas iguales como interés

**Pregúntenos COMO!**

Aplican restricciones - Sujeto a aprobación de crédito

**VISITE también**  
**Tips OUTLET STORE**  
a precios de **TODO LOCURA**

Tel: 2543-2100  
Dpto de Servicio al Cliente  
o Ext 611 / [www.tipacr.com](http://www.tipacr.com)





Luis Acacio, de Hobart, Federico Arce, de Keith y Ramírez, Juan Carlos de los Ángeles, Trish Hill y Bonnie Small, de Hobart, André Porras y Max Alberto Van Deer Laat, de Keith & Ramírez.



Doug Schneider y María Monaco de Ateco y Guillermo Rodríguez de la revista Apetito y Explore.



Gustavo Jop y Carolina Aguilar de Jopco.



Rubén Platas, Vicepresidente de Ventas Internacionales y Amy Jo, Presidenta de Blaze.



Allan Vargas, de Catálogos Hoteleros.



Elaine Shen, Marketing, Dale Bailey Gerente de Ventas Internacionales, y María Medina, Gerente de Cuenta de Winco.



Jan y Enzo von Saalfeld de Ártica.



Paul A D'Alberto, Director de Desarrollo Internacional y Gerardo Flores Gerente de Ventas de México y Centroamérica de Vollrath.



Jaclyn Deter de relaciones públicas de T & S

Más fotografías en: [www.apetitoenlinea.com](http://www.apetitoenlinea.com)





BOLSA  
NACIONAL DE  
VALORES

EKA  
LA REVISTA EMPRESARIAL

Invitan a:

# CONFIES

CONGRESO INTERNACIONAL DE FINANZAS ESTRATÉGICAS

Más que un Congreso Financiero

## V Edición

17 y 18 de Agosto, 2011

Hotel Crowne Plaza Corobicí, Costa Rica.

Para Asistir, Exponer o Patrocinar: Tel: 2231-6722  
Emilia Munguía, emilia.munguia@eka.net • Ext. 139  
Astrid Madrigal, astrid.madrigal@eka.net • Ext. 124

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



Brinde a sus clientes un disfrute excepcional del vino



- Diseño vanguardista por tres de los Sommeliers más importantes de Francia
- Transparencia única
- Acabado más fino y brillante que el cristal
- Rendimiento profesional: garantía de 2000 lavadas industriales

Línea Institucional hoteles y restaurantes

yamuni mayoreo

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

Yamuni Mayoreo Tel. 2255-2066

De Ma. Donaldr Sabana 200 mtr. al este

**FUMIGADORA PROFESIONAL  
TRULY MOLEN**  
CONTROL DE PLAGAS Y TERMITAS

**Mantener las Plagas Bajo Control,  
ahora es más fácil y seguro**

**POR COMODIDAD Y SEGURIDAD  
SOMOS SU MEJOR OPCIÓN**

- La aplicación le permite permanecer en su casa u oficina y continuar con sus actividades cotidianas
- Servicio con polvos y gases sin obligarlo a limpieza posterior de las áreas tratadas, no deja olores ni manchas
- Tecnología de clase mundial en control de plagas. Exclusivo Plan de Protección de las tres zonas, mantiene las plagas afuera
- Inspección gratuita
- Llámennos y con la mención de este anuncio le otorgamos un 10%\* de descuento en el servicio de su casa

\*Aplicar restricciones

**TRATAMIENTO FOCALIZADO:**

ZONA VERDE  
SITIOS

ZONA AMARILLA  
SITIOS

ZONA ROJA  
SITIOS

**Para mayor información:**  
Tel: 2258-0608 / Fax: 2255-2533  
[www.trulymolen.com](http://www.trulymolen.com)

## EQUIPOS PARA PANADERIA Y PASTELERIA

- Equipos de rendimiento confiable y profesional.
- Variedad de marcas de prestigio y calidad.
- Soporte total de repuestos y servicio.
- Amplia variedad de utensilios, insumos y accesorios.

**APROVECHESE!**  
Financie su equipo, así como compras mayores a c 100.000

**12** cuotas iguales cada mes

**Pregúntenos COMO!**  
- Aplicar restricciones - Sujeto a aprobación de crédito

**Tips**  
Equipo Comercial - Equipos

Tel: 2543-2100  
Dpto de Servicio al Cliente  
o Ext 611 / [www.tipscr.com](http://www.tipscr.com)

**VISITE también**

**Tips OUTLET STORE**  
Apertura y venta

**TODO a precios de LOCURA**

## ¿Gasta mucho aceite?

Si el aceite es uno de los productos que más utiliza su restaurante, entonces este nuevo producto le puede generar ahorros. Se trata del Frylow, que promete reducir en un 50% el consumo de aceite en los restaurantes. Según comentó Gabriela Echeverría, representante de la marca en Costa Rica, se trata de un dispositivo en acero inoxidable que al introducirse en las freidoras, mejora la calidad del aceite.

“El producto trabaja en dos procesos simultáneos, el primero elimina la tendencia de unión que tienen las partículas del aceite y trata la separación de las ya unidas, reduciendo así su deterioro. El segundo, mejora la conducción térmica, disminuyendo la temperatura en el proceso de cocción, que aporta como beneficio una menor concentración del líquido”.

Echeverría señaló que los resultados para los restaurantes son el ahorro, ya que reduce hasta en un 50 por ciento su uso, así como los inconvenientes y costos asociados con su eliminación. Igualmente, disminuye el consumo de energía debido a la optimización de la conductividad térmica del aceite, permitiendo cocinar de 15 a 25 grados por



debajo de lo habitual. También proporciona una reducción de gas, hasta en un 20 por ciento. De esta manera el impacto ambiental es menor y la ventaja competitiva se incrementa.

El ahorro no es la única ventaja del Frylow, ya que el restaurante podrá ofrecer a los clientes una comida más saludable, con un 50 por ciento menos de grasas trans y hasta un 30 por ciento menos de calorías, sin perder sabor.

Distribuye en Costa Rica: María Gabriela Echeverría  
Cel 8722-2289





Añada una taza de calidad  
ECONOMÍA Y DURABILIDAD EN SU RESTAURANTE



- 3 veces más resistente que la cerámica
- A prueba de rayaduras
- Resiste hasta 2000 lavados industriales
- Blanco perfecto, diseño francés
- Más liviano

Línea Institucional hoteles y restaurantes

**yamuni mayoreo**

www.yamuni.com

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

# Todo de su negocio en la palma de su mano





## POS Software

AMIGABLE, ACCESIBLE Y COMPLETO  
Con más de 40.000 instalaciones  
alrededor del mundo, reduciendo  
costos y mejorando el servicio en  
restaurantes.




Tel: (506) 2290-1970  
ventas@sygsistemas.com  
www.sygsistemas.com

# Dale a tus recetas un saludable toque de dulzura

Prepáralas con SPLENDA® Endulzante Granular.



Distribuye:  
Café Britt Costa Rica, S.A.  
2277-1620  
ventas@cafebritt.com



Cómete la vida entera con  
**Splenda**  
Endulzante Sin Calorías

## HIELO, su mejor socio



No permita que la falta de un repuesto afecte su negocio!

Repuestos, filtros y accesorios para:

SCOTSMAN	FOLLETT
MANITOWOC	HOSHIZAKI
ICE-O-MATIC	VOGT
CORNELIUS	HOWE



**PROREPUESTOS**

T. 2223-0111 | info@kr.co.cr | www.kr.co.cr

Bajo el respaldo de:



**JOPCO**

Artículos para hoteles y restaurantes

[www.jopco.net](http://www.jopco.net)



Tels. (506) 2215-3545 • Fax: (506) 2213-7583

[www.jopco.net](http://www.jopco.net) • [jopcocr@racsa.co.cr](mailto:jopcocr@racsa.co.cr) • Guachipelin, Escazú.



## A Hooter's no se llega a comer

Una chica Hooter's, (como se les llama a las muchachas que atienden a los clientes en ese restaurante), gana entre 2,000 y 3,500 dólares al mes.

Sin embargo, su trabajo no se limita a servir mesas, ellas tienen muy claro que forman parte de un concepto de restaurante en el que el cliente no solo llega por la comida. Verónica Caballero, gerente de Hooter's Costa Rica, asegura que el proceso de selección de una chica Hooter's es un poco diferente al que podría hacerse para contratar a un saloner. "No me interesa mucho la experiencia en trabajos similares, de hecho prefiero entrenarlas desde cero, lo que sí es muy importante es que cuenten con habilidades como facilidad de comunicación, buen nivel de educación, y el inglés es deseable". Desde luego una apariencia agradable, y una figura esbelta, que además deben mantener, pues las tallas de sus uniformes van de extra small a small. Para los que se preguntan cómo mantienen esa figura con la tentación de las alitas, lo cierto es que las chicas no comen en el restaurante, la comida no está incluida en sus beneficios, aunque sí les dan descuentos, pero según dijo Caballero se fomenta que coman ensaladas en vez de alitas.

El salario varía de acuerdo al porcentaje de propinas o



Kristel Badilla trabaja en Hooter's desde hace 4 años, y anteriormente fue modelo y animadora de eventos. Ella fue elegida como la chica Hooter's 2010, y además es entrenadora de otras chicas.

impuestos de servicio, que por cierto Caballero nos comentó que no les queda un 100% a las chicas, pues un 2% es distribuido entre el personal de cocina y limpieza. "Por un acuerdo entre ellas mismas, decidieron repartir las propinas, de esta manera todos los involucrados en el proceso se ven retribuidos por su trabajo. Es una excelente manera de motivar a todo el personal, porque al fin de cuentas cada servicio que llega a la mesa es un trabajo de grupo, y no solo de las chicas del salón".

Noticias de Cacore:

## Centroamérica unida por la gastronomía

La Cámara Costarricense de Restaurantes y afines (CACORE) participó en la II Competencia Centroamericana de Chef, que se llevó a cabo en la Expoferia, Equipos y Alimentos y Servicios de Restaurantes y Hoteles en Managua Nicaragua, organizada por la Cámara de Restaurantes de Managua, el concurso cumplió con su finalidad de promover la excelencia de la cocina de la región y reconocer el talento de sus profesionales.

La misión de CACORE es apoyar a sus agremiados y llevó como su representante al Chef Juan Pablo Villalobos del Restaurante Casona Casamata; quien obtuvo Medalla de Bronce, con una impecable participación frente a un jurado de corte internacional.

Alejandro Madrigal, Director Ejecutivo de CACORE, comenta que en el marco de esta actividad se realizó la primera reunión oficial de Presidentes y Representantes de Organizaciones de Restaurantes y Afines, quienes decidieron conformar la Federación Centroamericana, Panamá

y del Caribe de Asociaciones y Cámaras de Restaurantes y Afines. "Consideramos que son muchos los beneficios que podemos obtener unos de los otros, donde existan intercambios de conocimientos, experiencias, así como proyectos de gran magnitud que podemos lograr, gracias a la unión gremial y solidaria de nuestros pueblos y en pro de la gastronomía regional".

Próximamente se firmará la Federación en San José de Costa Rica, según acuerdo tomado por los asistentes, quienes viajarán y compartirán con CACORE, de las celebraciones del 30 aniversario de su fundación.



El chef costarricense Juan Pablo Villalobos ganó medalla de Bronce en su participación en la II Competencia Centroamericana de Chef, que se llevó a cabo en la Expoferia, Equipos y Alimentos y Servicios de Restaurantes y Hoteles en Managua Nicaragua.

# 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.

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

Importadores y distribuidores exclusivos de:  
Lee Kum Kee (USA) Inc. (Salsa Ostion 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](http://www.ancyfer.com)

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

## Budget Libres de Humo

Desde hace un año, la empresa Budget Rent a Car prohíbe a sus clientes fumar dentro de los vehículos, incluso penaliza a quienes lo hacen con una multa de 250 dólares. Pero, desde ahora esta política se extiende a sus oficinas, proyectándose como la primera empresa de ese sector en buscar la certificación "libre de humo de cigarro" que otorga el Ministerio de Salud.

De esta manera, Budget Rent a Car se une a otras iniciativas anteriores, como la del Hotel Aurola Holiday Inn, y los restaurantes Chancay, Spoon, Il Ritorno, Tre Scalini, que han sido declarados libres de humo del cigarro.

Según comentó Carlos Chacón, gerente de mercadeo y ventas de Budget Costa Rica, este es el tercer país donde esta transnacional cuenta con una flota 100% libre de humo, ya que desde hace unos dos años se aplica en Canadá y Estados Unidos. Asegura que en su empresa no han recibido ninguna cancelación por parte de clientes como resultado de esta "restricción", y que por el contrario los usuarios agradecen esta nueva política, por lo que espera que el caso de Costa Rica sea muy positivo.



Ricardo Casco Director, Mercadeo y Ventas de Latinoamérica y El Caribe, Ana Mari Bordillo, Representante de Budget Internacional y Ramón Reyes de Mercadeo y Ventas de Latinoamérica y El Caribe, recalcaron la importancia de que Costa Rica se una a la iniciativa Libre de Humo.



SIROPE GOURMET • GLACES • TOPPING • 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](http://www.masterpac-cr.com) • [www.lastorrescr.com](http://www.lastorrescr.com)



Limpiezas Profesionales

## Limpiezas Profesionales de Cielos de Cocinas Industriales en Hoteles y Restaurantes

### Beneficios:

- Higiene y Sanitización.
- Asegura Inocuidad de los alimentos.
- Incrementa la iluminación hasta un 30%.
- Desinfecta y Desodoriza.
- Amigable con el Medio Ambiente.
- Mantiene las propiedades de los cielos.
  - Absorción al ruido y Resistencia al Fuego.
- Impresionante Ahorro en Costos. (Hasta un 75%).

### Eliminamos:

- Grasa de Cocina.
- Residuos de Aceite Quemado.
- Residuos de Llama de Gas.
- Residuos de Comida.
- Suciedad Atmosférica.
- Tabaco y Hollín.
- Emisiones de Escape de Carbono.
- Herrumbre.



Limpieza de Cielos Acústicos



Llámenos y consulte por nuestra Demostración sin costo.

Tel.: (506) 2222-2226

servicios@grupopromark.com

www.grupopromark.com



aperitivos

## Tendencias en decoración de habitaciones

En definitiva la reciente crisis económica dejó una huella a su paso. El sector hotelero aprendió formas de sortearla, pero sin evidenciarla. En el caso de las remodelaciones, construcciones y decoración, los recortes aun están a la orden del día, así lo cuenta Koni Kim, CEO y fundadora de Koni Corp, una multinacional, suplidora de todo lo necesario para vestir una habitación. Kim, quien estuvo de visita en Costa Rica, recalca como principal tendencia para este 2011 la decoración simple y funcional. "Menos es más, la decoración debe destacarse por ser simple, elegante y conveniente para el disfrute del cliente". Sin dudar lo asegura que la decoración debe ser sutil, pocos colores, y con personalidad. En el caso de Costa Rica el ambiente es predominante, por lo que recomienda seguir una línea donde se resalte este elemento. "No se diseña en forma aislada, se diseña en armonía con el ambiente, la decoración debe decir dónde está ubicado el hotel".

SU PROVEEDOR COMPLETO DE PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD PARA HOTELES EN CENTROAMERICA.

**AMENICORP**

AMENICORP LTDA | San José | Costa Rica  
TELEFONO +506 22586516 | FAX +506 22331644  
SITIO WEB www.amenicorp.com | E-MAIL info@amicorp.com



AMENICORP

- Jabones de baño
- Jabones Faciales
- Shampoo, Acondicionadores
- Lociones corporales
- Lociones humectantes
- Kits dentales
- Kits de costura
- Kits viajeros
- Kits para pulir zapatos
- Gel de baño
- Entre otros...

distribuidor autorizado:

**marietta**

disponibles también productos:

Guest Supply



# DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS PARA HOTELES & RESTAURANTES

TEL.: (506) 2680-0139  
FAX: (506) 2680-0679  
E-MAIL: INFO@KION.CO.CR  
WWW.KION.CO.CR  
**GUANACASTE**



## 4 elementos de diseño de hoteles:

1. Estéticamente hermoso, agradable a la vista
2. Funcional para el uso del huésped
3. Funcional para el operario, ama de llaves
4. Mínimo impacto ambiental

“Con cada producto nos preguntamos cómo podemos mejorarlo, tanto en función del cliente como del ambiente, constantemente nos preguntamos cómo podemos minimizar su huella”. Koni Kim, CEO y fundadora de Koni Corp. En Costa Rica los productos de Koni Korp los distribuye Provehotel.

 ProvehotelTel: 2249-4991



## Los mejores productos a los mejores precios

Distribuidor exclusivo para Costa Rica:



**00330 Señal de piso mojado con luz, LED.**  
Se ve hasta 200 mts a la redonda.

\*Precios NO incluyen impuesto de ventas.

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



**Balde**  
Próximamente, a partir del 2 de enero del 2011.



**Señal de piso mojado con luz, LED.**  
Se ve hasta 200 mts a la redonda.



**WS0550 Squeegee para piso industrial de neopreno.**  
Material no corrosivo, especial para planta de alimentos o cocina. Neopreno ABC, para pisos lisos y ondulados. Duración de 3 veces más de lo corriente que brinda el mercado.



# Costa Rica ingresa al turismo de negocios

Con la construcción de un Centro de Eventos, el país dará un giro hacia el negocio de los eventos

Según datos de la Organización Mundial de Turismo, el turismo de negocios genera de tres a cuatro veces más ingresos de los que genera el turismo tradicional o de placer.

En el caso de Costa Rica, datos proporcionados por la empresa ATP Internacional, enfocada en la organización de eventos, confirman la diferencia entre ambos tipos de turista. El gasto promedio de un turista de negocios que asiste a una reunión o un congreso es de US\$1,664.00 con una estancia promedio de 4 días,

es decir, un gasto promedio de US\$416.00 diarios. Mientras tanto, según datos del ICT y el Banco Central de Costa Rica, el gasto promedio de un turista de placer es de US\$129 diarios, la estancia promedio de un turista de placer en nuestro país es de 9 a 10 días.

Por lo que un Centro de Eventos en Costa Rica hace tiempo dejó de ser un capricho y se convirtió en una necesidad, más que urgente, para la diversificación de la oferta turística.





“En algún momento se habló de que el gobierno tenía un proyecto de construir un centro de convenciones, pero pasó mucho tiempo y no hicieron nada, por lo tanto decidimos invertir. Creemos que es un proyecto que generará crecimiento económico para todo el sector turístico, que es lo que mueve a este país”. Rafael Angel Zamora, y su esposa Ana Ruth de Zamora.

### Centro de Eventos Pedregal

Desde hace más de un año, la empresa Pedregal se propuso remodelar el Centro de Eventos, dando forma a un nuevo lugar, apto para la realización de ferias, congresos, conciertos, entre otras actividades masivas, ampliando su capacidad de congregar visitantes.

Lejos de ser un maquillaje superficial, la remodelación del Centro de Eventos Pedregal es un cambio extremo en la estructura y presentación de este lugar.

Los que tuvieron oportunidad de asistir a Exphore, en el anterior Pedregal, este año se encontrarán con un sitio muy diferente. Algo que se nota desde el ingreso al parqueo, donde alguna vez lidiamos con el barro, hoy está completamente adoquinado.

La entrada ya no tiene las graderías, éstas fueron trasladadas a un sólo sitio para dar lugar a un lobby de entrada de los salones.

El Centro de Eventos pasó de 7 mil metros cuadrados a más de 10 mil. Las filas en los baños serán historia en los eventos, ya que de 10 baños pasó a 80, incluyendo unos familiares y desde luego los adecuados para personas con discapacidad.

El sarán que cubría las paredes ahora fue sustituido por concreto y un material térmico acústico que aísla el lugar del ruido y el calor.

El piso de todos los salones también está cuidadosamente diseñado con adoquines, y la altura máxima del techo es de 14 metros en el salón principal, donde se cuenta con un anfiteatro.

### Complemento... no competencia

Por donde se le mire, un Centro de Eventos es un complemento para el sector turístico. Algunos quizá se preguntarán si esto llegará a convertirse en competencia, específicamente para los hoteleros, que ofrecen salas de reuniones, centros de eventos, y similares. La realidad es que un Centro de Eventos se traduce en beneficio, así lo explicó Walter Méndez, Director General de ATP Internacional, “En el caso de la Hotelería, el principal negocio está centrado en ofrecer descanso y alimentación a su cliente, los centros de convenciones están llama-

dos a atender la demanda de un espacio físico para reunirse, si lo vemos desde el punto de vista de la razón de ser de cada actividad, la hotelería y el centro de convenciones y/o eventos no debería ser competencia, más bien son actividades complementarias”.

Méndez agregó que en las grandes ciudades, los centros de convenciones son un gran aliado para la industria turística, ya que tienen la capacidad de reunir un número muy alto de personas. En donde se requiere el esfuerzo o unión de varios hoteles para dar hospedaje a los asistentes, lo mismo sucede con los restaurantes, y otros servicios, por lo tanto el beneficio no es sólo para el centro de convenciones sino para el resto de la economía.

Méndez hace una analogía que retrata en forma sencilla la razón de ser de cada negocio y por qué considera que son complemento y no competencia, “los hoteles cuentan con más habitaciones que con metros cuadrados dedicados a espacios de reunión. Los centros de convenciones cuentan con más metros cuadrados para reunir las personas y carece de habitaciones, son aliados en el desarrollo local. El hotelero debería trabajar en conjunto con el centro de eventos, para atraer más eventos a la zona, y llenar sus habitaciones, no preocuparse por llenar sus salones”.

Las remodelaciones del Centro de Eventos Pedregal lo convierten en el sitio adecuado para la realización de eventos de gran magnitud. EXPHORE, Expo Hoteles y Restaurantes se lucirá en estas nuevas instalaciones, del 21 al 23 de junio del 2011.

√ 14 metros es la altura máxima del salón principal, donde se cuenta con un anfiteatro.

√ Contará con entrada y salida independiente, para lo que se construyó un puente adicional. Esto para garantizar una mayor fluidez vehicular.



# ¿Cómo ahorrar 13 millones al mes en la factura eléctrica?

**A**lguna vez se ha cuestionado entre comprar productos amigables con el ambiente o los "tradicionales". Posiblemente si su negocio todavía no ha entrado en el proceso de Certificación Sostenible, CST del Instituto Costarricense de Turismo, las hojitas del CST le parecerán un adorno más en la pared. Pero ¿qué pensaría si le cuento que estas hojas pueden ser una forma de ahorrar dinero? Esto además de un excelente instrumento de mercadeo, y por qué no, una forma de cuidar el ambiente.

A principios del 2011 el Hotel Ramada Plaza Herradura se convirtió en el primer hotel de ciudad de su tipo en obtener el máximo nivel de CST. Conseguir esta certificación les tomó varios años de trabajo y una inversión que supera los 450 mil dólares, según comentó Jéssica Barrantes, encargada del proyecto de sostenibilidad del hotel.

Una de las preguntas frecuentes cuando se habla de medio ambiente, es el tema de rentabilidad. En el caso del Ramada, Barrantes nos comentó que si bien la inversión en el proceso ha sido alta, el retorno es fácilmente palpable. "Como parte del proceso del CST se cambiaron los bombillos de todo el hotel a leds, además el jefe de mantenimiento aplicó un sistema de control de picos de electricidad, y se cambió la planta de diesel, con lo que se logró un ahorro de 13 millones de colones en la factura eléctrica por mes".

En el Ramada han tenido que cambiar muchas cosas, y las compras es una de ellas. "Uno de los objetivos más claros de nuestro departamento es buscar proveedores que vayan de la mano con el medio ambiente. Hace dos años era más difícil conseguir estos productos, no se había desarrollado mucho el tema, pero afortunadamente en el último año esto ha cambiado, ahora hay más oferta", dice Javier Cascante Ramírez, Encargado de Compras.

Asegura que con los cambios implementados con el CST el departamento de compras, al igual que todo el hotel, se ha sensibilizado en el tema ambiental, "ahora buscamos proveedores que en todo su proceso sean amigables, que utilicen menos energía en sus procesos de producción, que reciclen, y procuramos en lo posible comprarle a los pequeños empresarios locales, esto nos permite retribuir a la comunidad y al mismo tiempo encontrar excelentes productos, ya que estos pequeños productores trabajan enfocados en calidad".



Javier Cascante Ramírez  
Encargado de Compras  
Hotel Ramada Plaza Herradura

## ¿Qué le gustaría encontrar en Exphore?

"Aunque ya tenemos un proveedor de cubertería desechable, me gustaría encontrar una nueva opción, ya que las que usamos son de palma y no siempre responden bien al calor". Javier Cascante Ramírez, Encargado de Compras Hotel Ramada Plaza Herradura

Producto que más consume: Bolsas de basura  
Cantidad: 200 kilos por mes



*El sabor de la tradición europea*

**Gouda de vaca:**

Mild (30 días)  
Gold (90 días)  
Classic (180 días)  
Strong (300 días)  
Black Label (+500 días)  
Con hierbas (europeas, de provence, finas)  
Con especias (pimienta verde, pimienta negra, comino, feno griego, italiana)  
Lite: (Mild, con hierbas, con especias).

**Gouda de cabra:**

Mild (30 días)  
Silver (60 días)  
Con hierbas  
Con especias

**Barva Blue**

**Edam**

**Maasdam**

**Parmesano**

**Fetas:**

Vaca  
Cabra  
Oveja  
Mixto (40% cabra, 60% vaca)

**Mozzarella Fresca:**

Cereza (12 g)  
Boconocini (125 g)

**Quark:**

Vaca  
Cabra

**Quesos gourmet, de la más alta calidad para satisfacer los consumidores más exigentes**

Quesos de Calidad Holanda, S.A., TEL (506) 2266 6650

[www.monteverde.net/lekkerland](http://www.monteverde.net/lekkerland)  
Distribuye Caroma S.A. TEL (506) 2240 4242

## MÁQUINAS PARA CAFÉ ESPRESSO Y CAPPUCCINO

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



**Tel.: 2291-1151**

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

**Saeco**

Espresso Feeling

# La Hotelería con nuevo “Look”



Dos conceptos que en hotelería parecían imposibles de conciliar, el “hotel de diseño” y el de “low cost”, fueron mezclados para dar forma al nuevo proyecto hotelero español que ofrece una innovadora solución en la optimización de espacios y costos, así como en la gestión sostenible y respetuosa con el medio ambiente.

Lookotels se presenta como un nuevo concepto de hotel de diseño dentro del sector low cost, formado por unidades de alojamiento independientes. Se trata de módulos prefabricados, transportables, apilables y desmontables, con los que se pueden levantar hoteles de cualquier dimensión y en cualquier lugar.

Esta idea aporta interesantes soluciones y ventajas para la hotelería moderna, como la optimización de espacios (el consumo de energía se adapta a la estancia del cliente); la reducción en los tiempos de construcción (comparado con un hotel convencional, los plazos de ejecución de las obras se reducen en más del 50 %); la reducción de consumos energéticos (el gasto de electricidad, agua y gas, comparado con un hotel convencional, es un 30% menor); la reducción de riesgos de consumos en espacios sin ocupar; la reducción de instalaciones internas por centralización de los controles; la reducción de los costes de personal hasta un 70%. La optimización de gastos por la contratación de servicios exteriores de limpieza, seguridad, gestión de comidas y bebidas, etc. El nuevo concepto también ha pensado en el sistema de reservas, que se puede hacer directamente en el hall del hotel, mediante un check-in automático, rápido y

fácil. Solamente se necesita una tarjeta de crédito para acceder a una habitación de Lookotels. El pago se hace siempre por adelantado y sólo mediante tarjeta.

## Se paga por lo que se usa

Pero en Lookotels sólo se reserva el tiempo que cada uno necesita. ¿Por qué pagar una noche entera si sólo vamos a estar unas horas? De esta forma, en Lookotels el cliente contrata ‘tiempo de descanso’, pudiendo reservar por 6, 12 o 24 horas, además de disponer de bonos de 48 y 72 horas utilizables en más de un establecimiento diferente.

Esta nueva oferta hotelera está basada en principios como diseño, confort, ergonomía, seguridad, economía, funcionalidad y sostenibilidad.

La posibilidad de instalar el hotel en cualquier lugar y adaptado a cualquier tipo de evento y utilidades (festivales, ciudades universitarias, zonas aeroportuarias, estaciones de tren, parques de atracciones, etc.) ahorra tiempo en desplazamientos; un precio ajustado y un nuevo concepto de contratación por tiempos reducidos permite al cliente un verdadero ahorro y aprovechar su tiempo, etc.

## La solución de Limpieza 100% Ambiental

Contamos con la Primera EcoFábrica de Costa Rica con Sistema de Gestión Certificado ISO 9001 (Calidad) y 14001 (Ambiente).

Ofrecemos: Desinfectantes, Desengrasantes, Lavaplatos, Detergente y Suavizante para ropa, Blanqueador, Limpiadores de lozas sanitarias, entre otros.

# *florex*

Productos de Limpieza  
**REALMENTE Amigables con el Ambiente**



Teléfonos: (506) 2447-2323 / 2447-3240 • Fax: (506) 2445-9703 • Alajuela, Costa Rica • [info@florexcr.com](mailto:info@florexcr.com) [www.florexcr.com](http://www.florexcr.com)

## HAZTE NOTAR



CAFÉ BRITT COSTA RICA, S.A.  
Servicio al cliente: +506 2277-1020  
Central: +506 2277-1500  
[www.cafebritt.co.cr](http://www.cafebritt.co.cr)  
[ventas@cafebritt.com](mailto:ventas@cafebritt.com)



El módulo más pequeño, que corresponde a la habitación standard individual, tiene una superficie de 9,70 metros cuadrados, mientras que las dobles alcanzan los 12,10 metros cuadrados.

En menos de 5 meses se monta un hotel de 100 habitaciones en cualquier parte del mundo.

## ¿Cómo son las habitaciones de Lookotels?

Están diseñadas como unidades autosuficientes, tanto estructural como funcionalmente y tienen todas las comodidades de cualquier hotel aunque están pensadas para ser lo más funcionales posible.

Cuentan con habitaciones standard, business y dobles, también tienen habitaciones para minusválidos, concebidas de la misma manera, y con los mismos materiales y equipamiento práctico, sencillo y domotizado. El módulo más pequeño, que corresponde a la habitación standard individual, tiene una superficie de 9,70 metros cuadrados, mientras que las dobles alcanzan los 12,10 metros cuadrados.

Estas habitaciones se caracterizan por ser espacios sanitariamente perfectos y de diseño ergonómico; las toallas y sábanas son desechables, no se reutilizan, con lo que el cliente puede incluso llevárselas; los amenities son biodegradables y se adquieren en máquinas vending, lo que optimiza su uso. Este autoservicio también se aplica en el suministro de alimentos y bebidas, así como a todo tipo de consumibles (revistas, libros, camisas, corbatas, cosméticos, máquinas de juego, etc.).

El planteamiento de Lookotels, su singular propuesta de alojamiento en espacios de diseño, abre las puertas a nuevas formas de viajar, de alojarse y de entender el sector de la hotelería.

## Del papel a la práctica

Hasta el momento no se ha abierto ningún Lookoteles, según comentó Jesús Ménendez, Director General, está previsto abrir diez hoteles en Europa en los próximos cinco años, el primero se abrirá en España en el otoño del 2011, mientras que en América Latina ya se encuentran en negociaciones con empresarios hoteleros para abrir unos 50 proyectos.

Meléndez comentó que la empresa realiza los estudios de factibilidad en el caso de que un inversionista muestre interés en implantar un hotel modular, "nosotros hacemos un estudio de viabilidad previo sobre el terreno donde se quiere colocar el hotel para dimensionar el número de habitaciones que debe de disponer el establecimiento". Asegura que Lookotels construye los módulos y luego se transportan y se montan en el espacio elegido, "las habitaciones están completamente acabadas antes de empezar a montarlas, se monta como un "lego" y el hotel se puede montar y desmontar, por lo que nunca se pierde la inversión. Se pueden añadir habitaciones y se puede ampliar si es necesario, incluso desmontar el hotel y cambiar su ubicación". El hotel es ecológico y sostenible a todos los niveles, es la alternativa perfecta para el ecoturismo.

Más información: [www.lookotels.c](http://www.lookotels.c)



*Corporación  
Euroalimentos*

**¡IL MASSIMO  
DELLA QUALITÀ!**



**1861 > 2011**  
150 anni unità d'Italia

## **UN RINCÓN DE ITALIA EN COSTA RICA**

L'Olio  
L'Aceto

I Mieli  
Gli Aromi

I Vini  
Le Grappe

Le Conserve  
I Paté

Le salse  
Le Marmellate

Teléfono: 2215-2368 • Fax: 2215-2380  
e-mail: [info@euroalimentoscr.com](mailto:info@euroalimentoscr.com)  
Dirección: Escazú, del puente de Multiplaza 150 metros noroeste  
[www.euroalimentoscr.com](http://www.euroalimentoscr.com)



  
**Delika**  
*by Gourmet Imports*

se complace en anunciar su  
**REPRESENTACIÓN EXCLUSIVA  
PARA COSTA RICA**  
de la marca



*Angus beef at its best*

Consulte con su agente de ventas o al **2239-1019** - Fax: 2239-1514 o visite [www.delika.cr](http://www.delika.cr)



## Kangaroo Island – Australia III Parte

# Marron Cafe, Kangaroo Island

Por Erika Hempel para *Apetito*



Kangaroo Island es una pequeña isla situada al sur de Adelaide, en la que nos plantamos después de 20 minutos de vuelo en avioneta.

Es un paraíso natural, donde hay una gran diversidad de animales y hábitats. Hay 4,400 habitantes muchos de ellos productores de comida, desde miel de abejas Lingurian puras, hasta queso de oveja, vino y marron, una variedad de cangrejo de río local.

No esperaba una gran diversidad culinaria, ni mucho menos buena comida en esta isla, pero en cada sitio al que parábamos se notaban los ingredientes frescos, creando simples pero deliciosas recetas. Cosas tan sencillas como un pescado a la plancha, una cucharadita de miel, un café o un trozo de queso tienen un delicado sabor, a recién cogido y preparado.

Uno de los sitios más interesantes fue el Marron Café. Llegamos a él por suerte, y porque tampoco hay mil restaurantes en la isla, pero este estaba cerca y decidimos hacer un pequeño desvío para llegar. Después de 15 minutos en una carretera de tierra perpendicular a la carretera sur, llegamos al centro de la isla al centro de producción de Andermel Marron. Al entrar se puede disfrutar de una degustación de vinos de producción propia, y ver las piscinas donde tienen especímenes de cangrejo para que los visitantes puedan verlos de cerca. En el edificio de al lado, crearon el restaurante, para poder degustar este cangrejo, el más grande de agua fresca.

Cerca de estos edificios están los 52 estanques donde crecen la mayor parte de los cangrejos, que fueron introducidos hace unos cuarenta años a los arroyos de la isla provenientes de los territorios de South West y Western Australia.

Andermel es uno de los productores más grandes de

marron en Australia. Uno de los mercados de mayor crecimiento para este producto es Asia, donde están exportando gran cantidad de estos cangrejos. En este momento están explorando la posibilidad de ampliar la producción para poder satisfacer la demanda Asiática.

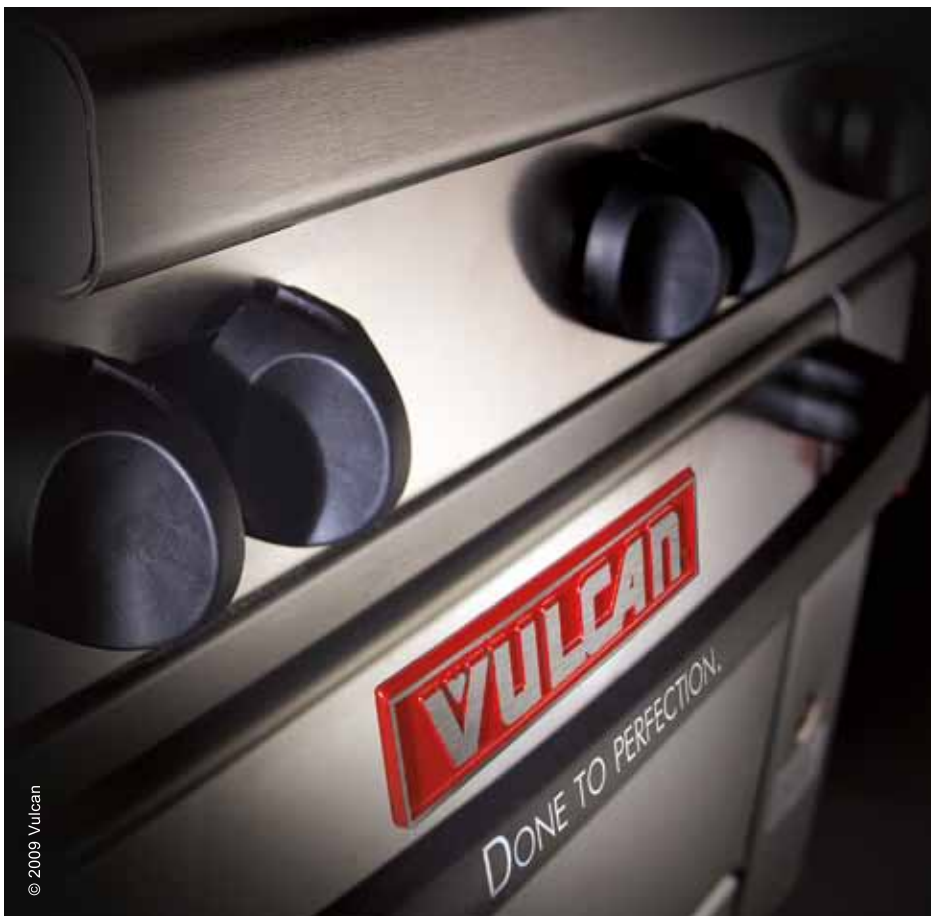
Aparte de los cangrejos, también tienen viñedos, y producen el vino Two Wheeler Creek Wines. Empezaron con 12 acres de cabernet sauvignon y shiraz, plantados en 1999. En el 2003 agregaron 8 acres de sauvignon blanc y chardonnay para crear un balance entre los vinos rojos y blancos. Y finalmente también producen salsas a base de hierbas e ingredientes nativos de la isla.

Tuve también la suerte de poder degustar el cangrejo en el restaurante. Habíamos llegado bastante tarde para el almuerzo, así que estábamos solas en el amplio salón que tienen en el restaurante. Pedimos un plato de mariscos variados, que incluía camarones, vieiras, ensalada de tomate con queso, tres de las salsas de producción propia y el famoso cangrejo de río. El sabor no es ni fuerte ni singular, y es más dulce que la langosta, con una textura similar. La preparación es muy fácil, ya que se hierva en agua y en cinco minutos está listo. La presentación del plato estaba muy bien, y ponía todos los ingredientes locales como foco de atención. Luego, para postre, pedimos un cheese cake de Oreo y café, que estaban deliciosos.

Terminando nuestra comida cerraban el restaurante, y nosotras retomábamos el camino para seguir descubriendo maravillas culinarias en el gran continente Australiano.

Visite el blog de Erika en <http://www.apetitoenlinea.com/paladarviajero/>





© 2009 Vulcan

THE ONLY  
RESULTS  
WE CARE  
ABOUT ARE  
GREAT  
ONES.

Distribuidor exclusivo:



KEITH &  
RAMIREZ  
Industrial

www.kr.co.cr  
Tel. 2223 0111

www.vulcanhart.com



LABORATORIOS QUÍMICOS  
ARVI S.A.

*Química perfecta para vivir mejor...*

**Empresa Certificada  
ISO 9001:2008**

**Especialistas en la fabricación  
de productos de limpieza y  
desinfección profesional.**

- DETERCEL AS®
- CLORIDEX®
- DETERCEL ANTISÉPTICO®
- ARVI-GEL®
- ESTERILIX®
- POVIDEX®
- REACTIVOS GAMMA®
- SOLVENTES DE ALTA PUREZA
- TIODEX®



www.laboratoriosquimicosarvi.com

**Tel.: 2279-9555**

# Especial de Chile

## En busca de nuevas tierras

Tradicionalmente, Chile se ha caracterizado por la excelente relación precio calidad de sus vinos. El clima, los suelos, las condiciones geográficas que aíslan este país de plagas, combinado con el uso de tecnología, favorecen la producción de vinos muy competitivos. Este ha sido su posicionamiento, sin embargo, en este reportaje veremos cómo en los últimos seis años, los enólogos han enfocado sus esfuerzos en descubrir nuevas tierras, plantando variedades en sitios no tradicionales, dando como resultado una mayor diversidad de opciones, produciendo una gama de vinos de calidad internacional. Si bien Costa Rica, no es el destino que más consume los vinos chilenos, si es uno de los vinos que más se consume en el país.



Apetito realizó esta gira por cortesía de ProChile, la oficina comercial de Chile en el exterior, que tiene como objetivo promocionar la oferta chilena de bienes y servicios.

### *Tierra del tinto...*

Según el Catastro Vitícola Nacional del Ministerio de Agricultura, Chile cuenta con una superficie de 111.525,4 hectáreas de vides para vinificación, que se distribuyen entre cuatro regiones y catorce subregiones. El 72,6% del viñedo corresponde a cepajes tintos y el 27,4% a cepajes blancos, representados mayoritariamente por los cepajes, Cabernet Sauvignon con 40.728 hectáreas, Chardonnay con 13.082 hectáreas, Sauvignon Blanc con 12.159 hectáreas, Merlot con 10.041 hectáreas y Carmenère con 8.827 hectáreas.



En el 2010 Costa Rica ocupó el lugar número 28 de exportaciones de vino de Chile, con un total de 214, 506 cajas entre enero y diciembre, del total de 47,308,193 millones de cajas que Chile exportó ese año. El primer lugar lo ocupó Reino Unido con 10,292,519 cajas.



# ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

27 y 28 de octubre, 2011  
Real Intercontinental Hotel & Club Tower Costa Rica  
Horario: 3:00 pm a 9:00 pm

Organiza:  
*Apetito*  
La revista para bares y restaurantes

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
- Almuerzos con cata

**Entrada: 1 día \$35,  
2 días \$50**

Incluye copa, porta copa y degustación en los stands.

Adquiera sus entradas antes del evento con un 10% de descuento, ingresando a: [www.expovinocr.com](http://www.expovinocr.com) y digite en la sección de código de cupón, la palabra eka (en minúscula)

Para mayor información:

Rebeca Salgado: 2231-6722 ext 144  
[rebeca.salgado@eka.net](mailto:rebeca.salgado@eka.net)

Para exponer:

Guillermo Rodríguez, 8997-1651  
[guillermo.rodriguez@eka.net](mailto:guillermo.rodriguez@eka.net)

Compre su entrada aquí:

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

**Día exclusivo para Trade:  
Miércoles 26 de Octubre**

Este día será exclusivo para la atención de los representantes del trade (hoteles, restaurantes y negocios afines). Si usted labora en este sector, complete el formulario que aparece en [www.expovinocr.com](http://www.expovinocr.com) para recibir una entrada de cortesía.

Patrocina:



Choferes de  
Alquiler

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

No. SJCP-911-10-10

"El tomar licor es nocivo para la salud."



## *Viña Casa Silva* **Navegando entre el viejo y el nuevo mundo**

Después de tres noches en hoteles de ciudad en Santiago, lo cierto es que estaba ansiosa por llegar a un hotel pequeño, y la idea de hospedarme en una casa dentro de un viñedo siempre me pareció fascinante. El hotel boutique Casa Silva es la antigua casa de la familia Silva. Construida en 1892, el sitio mantiene su arquitectura original, paredes cargadas de historia, pero con detalles modernos que los huéspedes agradecen, como una generosa ducha, camas confortables y por supuesto Internet inalámbrico.

En la recepción me dijeron que Arnaud Frennet, el Gerente Comercial de la viña me estaba esperando para cenar, por lo que pasé a la habitación, me quedé con lo necesario y me fui al restaurante del hotel. Entre más recorría este lugar, más fuerte era la sensación de que había entrado a otra dimensión, me sentía como un personaje dentro de una telenovela, de esas que recrean historias de familias famosas. La realidad es que esta familia Silva fue una de las primeras en llegar al Valle de Colchagua, y sí, lo cierto es que goza de fama, ahora sus vinos son reconocidos internacionalmente, eso lo vería al día siguiente durante la cata, por el momento en la cena probé algunos de los reserva, que acompañaron los platos del chef Francisco Nuñez, especializado en mariscos.

Al día siguiente hicimos un recorrido por uno de los viñedos, la familia tiene en total mil hectáreas de viñas. Pese a que tienen plantaciones que datan de 1912, fue hasta 1996 cuando Mario Pablo Silva, de la quinta generación de la familia, asumió la dirección, que el vino se comenzó a embotellar bajo la marca propia, antes se vendía a granel. La bodega actualmente produce 4 millones de litros por año, aunque tiene capacidad para 9 millones.

Ya en la sala de cata es imposible dejar de notar la cantidad de premios y reconocimientos que tiene Casa Silva, aunque Frennet me comentó que la viña no está enfocada en el gusto de los críticos. “En general la gente busca vinos fáciles de tomar, no tanto los puntos de “Parker”, quieren vinos más frescos y frutales. La madera es un componente artificial del vino, es un gusto adquirido, no es un sabor del vino, en Casa Silva la madera es sutil, en general los vinos son jugosos, fáciles de tomar”, comentó.

Dice que Casa Silva encontró un equilibrio entre el viejo y el nuevo mundo, “son vinos que se caracterizan por su jugosidad, fáciles de tomar, con buena concentración sin llegar a ser sobre maduros o pesados, tomando del nuevo mundo la frutalidad y del viejo la complejidad y delicadeza”.

“Los críticos se inclinan por vinos más difíciles de tomar, casi se necesita un cuchillo y tenedor para tomarlos. Las fábricas se inclinan por este estilo más por satisfacer el gusto de los críticos que siguiendo lo que la gente pide”.

**Arnaud Frennet, el Gerente Comercial de Casa Silva.**

Nombre: Viña Casa Silva  
Distribuye en Costa Rica: Cercone Vinos  
Tel: 2582-9000

## *Viña Leyda:*

### El nacimiento de un terroir

En parte la búsqueda de nuevas tierras para la siembra de uvas de vinificación fue un impulso "externo". Chile contaba con valles tradicionales, de muy buena calidad, pero la crítica internacional comenzaba a decir que no existía nada novedoso en estos vinos. Por lo que los enólogos comenzaron a buscar alternativas, entre ellas Leyda es reconocido como uno de los sitios más innovadores.

Tradicionalmente Leyda había sido utilizado para la ganadería y el cultivo de trigo, y la falta de agua era su piedra en el zapato. En 1998 se fundó Viña Leyda, primera en reconocer el potencial de la zona, por lo que realizó una fuerte inversión en un sistema de riego, para transportar agua desde el río Maipo a través de una tubería de 8 kilómetros de extensión.

Pronto se verían los frutos, la tierra comenzó a mostrar su fuerte carácter y el resultado se mide con los reconocimientos que han recibido los vinos, siendo la viña más premiada en la octava edición de los Annual Wines of Chile Awards 2011, con un total de 9 premios, cinco en mejor vino de la categoría y 4 medallas de oro.



Cristián Goich, Gerente de Exportaciones y Raúl Beckdorf, Gerente Comercial de Viña Leyda, recomiendan buscar vinos que sólo sean distribuidos en el canal Trade, de manera que los clientes del hotel o restaurante no tengan acceso a ellos en el supermercado. Esto les dará la ventaja de ofrecer exclusividad y al mismo tiempo se evita la comparación de precios con los del supermercado.

Con 6,9 millones de hectolitros exportados en 2009, Chile se ubicó en el quinto puesto de los mayores exportadores del mundo, 8% del total de vinos exportados, por detrás de Italia, España, Francia y Australia.



Las botellas de Carmen llevan un globo en su etiqueta que, según dijo Ramsay, representa todo ese proceso de exploración que realiza la empresa en busca de las mejores tierras, e invita a los clientes a descubrir los diferentes sabores.

## *Viña Carmen:*

### La primera vez con Carmen

En definitiva existen vinos para todos los gustos y paladares, algo que en los restaurantes no debe olvidarse, sobre todo cuando se trata de dar una recomendación. Para los que apenas inician su aventura con esta bebida, lo mejor será ofrecer un vino joven, fácil de tomar. Esta fue precisamente la característica que buscó resaltar la nueva línea de vinos de Viña Carmen, que lleva el nombre de Discovery.

Para Juan Ramsay, viticultor y enólogo de esa viña Chilena, lo que se busca con la línea Discovery son vinos "sencillos que reflejen muy bien su variedad". Dentro de la línea se encuentran seis variedades, Merlot, Cabernet, Shiraz, Carménère, Chardonnay y Sauvignon Blanc.

#### Adiós al corcho

Para facilitar aun más esa primera experiencia, la línea Discovery llega al mercado con tapa rosca, algo en apariencia sencillo, pero que llevó todo un proceso de investigación, para producir un vino adecuado a este tipo de envase.

"Una vez que se decidió utilizar tapa rosca en los vinos, nos enfocamos en buscar el vino adecuado, no es una decisión a la ligera, tampoco es cualquier vino que permite tapa rosca. Para ello se necesita que todas las características organolépticas del vino estén a nivel acorde para su consumo de manera que no necesite guarda en la botella, y por lo general es un vino del año".

Claro que no todos los vinos van bien con tapa rosca, y en Carmen los Reserva y Gran Reserva se quedan con su corcho, son vinos más complejos y estructurados, para los paladares que tuvieron su primera vez hace muchos años...

Vino Carmen

Distribuye: Islaña de Alimentos

Tel: 2293-0609



## *Emiliana:* Marcando la diferencia

De Emiliana ya había escuchado algunas historias. Por su distribuidor en Costa Rica sabía del trabajo orgánico y bio dinámico de este viñedo. Pero realmente asimilé el concepto cuando visité el lugar. Desde que llegamos al parqueo y frenamos para ceder el paso a un pavo real, supe que sería una visita diferente. “Ya le vamos a contar de que se trata todo esto”, me dijo José Tomás Urrutia, Gerente de Exportaciones, al notar que no pude resistir tomar fotografías al distraído animal.

Junto con Emilio Contreras, uno de los enólogos de Emiliana, nos fuimos a recorrer parte del viñedo Los Robles. A simple vista es similar a otros, era mediados de febrero y estaba cargado de fruta, lista para ser cosechada en menos de una semana. Pero detalles como una “camada” de pollos detrás de una gallina delatan el estilo bio dinámico que hace famosa a esta viña. Me contaron que unas 200 gallinas son las encargadas de eliminar algunas de las plagas pequeñas a lo largo de las 130 hectáreas del viñedo. Para asegurarse de que lo recorran, periódicamente los trabajadores mueven los gallineros, que en realidad son pequeños remolques. Todos los campos de Emiliana son certificados orgánicos y de manejo bio dinámico. En la producción orgánica no se interviene con productos químicos, es lo más natural posible. Pero lo bio

dinámico es un concepto todavía más profundo. Se considera la tierra como un organismo vivo, “no se trata sólo de cultivar una parra, sino de buscar un equilibrio en todo el viñedo, para eso se promueve la diversidad de especies, a mayor diversidad mayor será el equilibrio. Así las cosas, en los viñedos se valora con igual importancia a una flor, una abeja, una gallina, un pavo real, una vaca... todos son organismos vivos con una función importante que cumplir.

Es justo decir que Emiliana pertenece a Concha y Toro. El viñedo nació en 1986 bajo el nombre Bodegas y Viñedos Santa Emiliana, con el objetivo de producir vinos en armonía con la naturaleza, convirtiéndose en 1998 en Viñedos Orgánicos Emiliana, al incorporar el manejo de agricultura orgánica y biodinámica.

Le pregunté a Contreras si este tema bio dinámico era un buen gancho para vender, y me dijo que en realidad no. “Lo que ofrecemos en primer lugar es calidad, vendemos vinos, después de que nos prueban y nos compran les contamos cómo lo hacemos, no es un elemento para vender”.

**Nombre:** Viñedos Orgánicos Emiliana  
**Distribuye en Costa Rica:** Bi Wine Selection  
**Tel:** 2258-3214



## Ocho Tierras:

### ¡No queremos parecernos a nadie!

El Valle de Limarí, en Ovale, fue hasta 1990 una zona de producción de uva de mesa de exportación, la región produce el 90% de la uva pisquera de Chile. En este sitio se ubica la mayor parte de los viñedos de Ocho Tierras, una bodega que nació de la unión de varios empresarios agrícolas de tamaño mediano, convencidos de que Limarí era una zona privilegiada para la producción de uvas viníferas. “La alta mineralidad de los suelos, hacen de Ocho Tierras, y en general de los vinos de Limarí, vinos muy expresivos”, dice Rodrigo Guerrero, socio de la viña.

En los 20 años que lleva el valle algunas variedades se dejaron de plantar, como es el caso del Merlot, que no funcionó. Mientras que el valle se comenzó a desarrollar en Chardonnay, el cual se expresa en forma diferente al de otras zonas. Otra apuesta importante es el Pinot Noir. Ocho Tierras nació como una viña pequeña, y sus propietarios aseguran que así se quedará. “Queremos seguir siendo chicos como bodega, pero grandes en nuestros vinos. En concepto no somos competencia de ninguna viña en Chile, no queremos parecernos a nadie”, dice Guerrero.

Me llamó la atención esta insistencia en querer mantenerse “pequeños” en cantidad de producción, cuando en general la vocación de toda empresa es el crecimiento. Pero Guerrero me explicó que al mantenerse así, ellos



# Chile

pueden controlar la calidad. “nuestra pasión es hacer buen vino, no queremos competir en el nicho industrial, para eso hay empresas que lo hacen, y lo hacen bien”.

En caso de caer en la tentación de producir masivamente, la bodega fue diseñada para impedirlo, ya que su capacidad máxima es de 25 mil cajas.

Si bien el mismo Guerrero reconoce que no se trata de una bodega “para exhibir”, si está orgulloso del diseño, ya que se hizo pensando en la eficiencia. Los tanques de vinificación están bajo el nivel del suelo, por lo que no requiere bombas para introducir las uvas, todos los procesos se realizan utilizando la fuerza de la gravedad. Además los tanques son de cemento, con un revestimiento para aislar el vino, cuyo efecto es que mantiene la temperatura correcta con poco uso de energía. Todo el proceso de la bodega está enfocado en una producción eficiente.

Ocho Tierras produce 15 mil cajas por año, (unos 140 mil litros), de las cuales 1300 se exportan a Costa Rica. “muchas bodegas se preocupan por la estética, nuestra vocación es hacer buen vino, lo importante no es la bodega sino lo que salga de ella”, Rodrigo Guerrero.

Nombre: Viña Ocho Tierras  
Distribuye en Costa Rica: Bi Wine Selection  
Tel: 2258-3214



“Si no tienes un buen viñedo no haces buen vino, el enólogo no hace milagros”,  
Rodrigo Guerrero.

Chile posee condiciones excepcionales para el cultivo de la vid, sus valles vitivinícolas se extienden más de 1.200 km de norte a sur y gozan de un clima mediterráneo en una gran diversidad de suelos, producto de los accidentes geográficos. A esto se agrega la cordillera de los Andes como contrafuerte y el Océano Pacífico que, con sus brisas, regula la temperatura.





## *Maycas del Limarí* Vinos para comer

Todavía estaba degustando los vinos de Ocho Tierras, cuando nos avisaron que José Varas, gerente de marca de Maycas del Limarí había llegado. Varas sería el encargado de llevarme a conocer los viñedos de esta bodega, que por cierto pertenece al holding de Concha y Toro.

Durante el almuerzo degustación, al que se unió el enólogo Javier Villarroel, me contaron algunos detalles interesantes sobre esta bodega creada en el 2007, y cuya apuesta principal fue el norte de Chile. En esta zona los suelos son arcillosos, con alto contenido en carbonato de calcio, que aportan mineralidad a los vinos, el más emblemático es el Quebrada Seca, que deja una sensación de conchas, que invita a acompañar comidas de mar. La recomendación del enólogo es decantar este vino, "Quebrada Seca es un vino más callado, por eso hay que darle golpecitos en la espalda", seguramente notó mi expresión algo contrariada, (y mi falta de imaginación para encontrar la espalda del vino) por lo que me aclaró que con los "golpecitos" en realidad se refería a decantarlo.

De boca del enólogo también me enteré que estos vinos están hechos para acompañar comidas, "la poca variación climática de la zona se traduce en taninos suaves, son vinos hechos para comer, esto es una gran ventaja para ofrecerlos en restaurantes, no tapan el sabor de las comidas, ni compiten con ella, son buenos compañeros, aunque al mismo tiempo se pueden disfrutar solos, porque son frescos", comentó.

"Hace unos 15 años los enólogos comenzaron a buscar nuevas alternativas, descubriendo el alto potencial del Limarí, que tradicionalmente fue pisquero, por lo que el valle experimentó un crecimiento, pasando de 93 hectáreas plantadas en 1995, a más de 1600 que tiene actualmente". Javier Villarroel, enólogo de Maycas del Limarí.

### *Inspiración Inca*

El Valle del Limarí pertenecía al Reino Sur del Imperio Inca. Su herencia todavía se percibe en construcciones de piedra de río, propias de su arquitectura. Inspirados en esta antigua civilización, Maycas del Limarí utiliza símbolos de su calendario solar en las etiquetas, con lo que se puede leer el tiempo que ha transcurrido en las diferentes etapas del vino, desde su crecimiento en el viñedo, floración, cosecha, trabajo en bodega hasta su embotellamiento.

Nombre: Viña Maycas del Limarí  
Distribuye en Costa Rica: Vinum Aura  
Tel: 2588-5800



## *Vinya Ventisquero:* Un hobby muy en serio

Gonzalo Vial es un empresario chileno reconocido por sus negocios ligados al campo. Vial es el dueño de AgroSuper, un holding de empresas chilenas dedicadas a la producción de carnes y alimentos frescos con ventas totales de más de US\$ 1100 millones. Super Pollo, una de sus marcas, registra ventas anuales superiores a las 223.000 toneladas, que representan el 55% de participación del mercado chileno. De ese modo se ha consolidado como la principal marca chilena de productos de consumo masivo, alcanzando los US\$ 220 millones en ventas anuales.

Entre las pasiones de este empresario están el rodeo chileno y el buen vino. Por eso, en 1996 decidió entrar en el mundo de la producción vinícola, año en el que comenzó la búsqueda de tierras para viticultura, eligiendo fincas en los Valles del Maipo, Casablanca y Peralillo, sitios reconocidos por la producción de cepajes tintos y blancos.

Si bien la idea original del propietario de producir vinos responde a una pasión, lo cierto es que el espíritu empresarial no lo abandona. La inversión en compra de viñedos fue cercana a los 30 millones de dólares, suma similar invirtió en la construcción y equipamiento de la bodega, según comentó Felipe Tosso, enólogo jefe de Ventisquero. "Esta es una bodega moderna, pero no en el sentido industrial, sino por su manejo eficiente de energía, tiene capacidad para 20 millones de litros, y se trabaja en áreas diferenciadas". En total, la bodega produce un millón de cajas, entre varietales, medias y Premium.

**Mientras degustamos un Herú Pinot Noir 2009, procedente del Valle de Casablanca, Tosso me explicó bien esto del trabajo por áreas. Y es que, en el caso del Herú, que todavía no llega a Costa Rica, sólo se producen 500 cajas por año. Otra de las líneas Premium es el Grey Carménère Single Block, a cargo de Tosso y del enólogo australiano John Duval, cuya producción anual no supera las 2 mil cajas.**

**Una de las bodegas de Ventisquero cuenta con más de 5 mil barricas en crianza. El 100% de las barricas que utilizan son hechas en Borgoña. La inversión de las bodegas en compra de barricas es alta si consideramos que el costo de cada barrica nueva es de 800 a 1000 dólares.**

Nombre: *Vinya Ventisquero*  
Distribuye en Costa Rica: **CIAMESA**  
Tel: 2264-5000



**"La madera de los blancos va en retirada hace rato".  
Aida Toro Gerente General y Fernando Espina, Enólogo de Vinya Chocalán.**

## *Vinya Chocalán:* Prioridad en el origen

Camino a uno de los viñedos de Vinya Chocalán, su Gerente General Aida Toro, me contó cómo nació esta viña. Su padre, Guillermo Toro, es un proveedor de envases de vidrio para la industria vitivinícola de Chile, en los últimos 50 años ha estado en este mercado, con una participación del 20%. Ella lo describe como "un apasionado del tinto", que siempre quiso embotellar su propio vino. El inicio de la realización de este sueño comenzó en 1996 con la búsqueda de tierras para plantar sus propios viñedos. Dos años después Toro adquirió el primer terreno, en la parte más costera del valle de Maipo.

Aunque su propietario es amante de los tintos, Chocalán produce muy buenos blancos, de hecho la zona en la que están ubicados es considerada como uno de los lugares más propicios para este tipo de vinos, porque la temperatura resalta los aromas. "El resultado son blancos marcados por su volumen en boca, no son blancos livianos".

De las 50 mil cajas que produce la viña, sólo 8 mil se quedan en Chile, el resto están en los principales mercados internacionales, y por supuesto en Costa Rica. Toro tiene muy clara la tendencia de estos mercados, y asegura que el consumidor es cada vez más especializado, busca vinos con carácter, que digan algo de su origen. "En ese sentido en Chile nos estamos atreviendo a plantar en nuevos lugares, el consumidor busca vinos con identidad, y es lo que queremos dar".

Para llegar a este punto, el enólogo Fernando Espina me comentó que el trabajo inicia desde la planta, llevando un control total en el proceso, es minucioso, deben considerarse muchas variables, desde el tipo de suelo, variaciones climáticas, agua, tipos de uva, etc, sin embargo, Toro insiste en que ésta es la parte más fácil, pues dice "el vino es más difícil venderlo que hacerlo".

Nombre: *Vinya Chocalán*  
Distribuye en Costa Rica: **Delika by Gourmet Imports.**  
Tel: 2239-1019



## *Viña Undurraga:* Encuentro de tradición y nuevas técnicas

Con aire lleno de nostalgia, esta viña fundada en 1885, por la familia Undurraga, conserva gran parte de la magia de esa época, pero poco a poco ha sido tomada por la modernidad. El enólogo jefe de la viña, Hernán Amenábar, quien también preside la Asociación Chilena de Enólogos, fue el encargado de la cata privada para *Apetito*. Además de desentrañar algunos secretos del vino, Amenábar nos contó detalles sobre la viticultura chilena en general, cómo la geografía y la naturaleza de este país se convierten en los mejores aliados del cultivo de uvas.

Mientras catamos algunos reservas de Undurraga, me contó que si bien no es la viña más grande de Chile, cuenta con una producción de 20 millones de litros por año, de los cuales el 40% son Reserva Especial, Premium e Íconos, y un 60% varietales y Reservas.

Undurraga conjuga tradición con modernidad porque en sus procesos se entrecruzan la tecnología y la tradición, tanto en los cultivos como en la producción.

En el caso de los cultivos, en el recorrido por las plantaciones encontramos un método tradicional de cultivo que es el parrón, un sistema clásico de producción de uva de mesa, que no es el ideal para el cultivo de uva de vino, ya que no aprovecha al 100% la luz solar. Sin embargo, estas parras no se cortan por el valor que tienen ya que se trata de plantas de 50 o más años de antigüedad. Para conservarlas, en Undurraga lo que han hecho es podarlas y procurar que los racimos se expongan más al sol. En contraste, frente a estos parrones, nos encontramos con plantaciones más jóvenes, ya bajo un sistema moderno conocido como espalderas, que son plantadas en hileras y que aprovechan el sol de la mañana y la tarde.

“Nunca se deshecha una planta por antigua, por el con-



trario son las que más valor tienen. Entre más antigua la planta, menos cantidad de racimos produce, más concentración de la fruta y menor cantidad de botellas. Las plantas jóvenes producen más, con menor concentración y mayor cantidad de botellas. Para lograr un efecto similar al de las plantas más antiguas, una técnica es la poda de racimos, hojas y madera, de manera que la planta no agota energía”, dice Amenábar.

**Hernán Amenábar, Enólogo Jefe de la Viña Undurraga y Presidente de la Asociación Chilena de Enólogos, “Antiguamente se acostumbraba que cada fundo cosechara diferentes tipos de uva, pero ahora se conoce la importancia de adaptar cada tipo de uva al tipo de tierra, a sus condiciones climáticas. Por ejemplo, el caso de los tintos, la uva cuenta con un protector solar, que conserva la frescura de la fruta, por lo que el sol favorece su maduración, sabor, y otras características. Pero la uva blanca no tiene ese protector, por lo que no conviene cultivarla en el mismo clima”.**

Nombre: Viña Undurraga  
Distribuye en Costa Rica: Grupo Pampa  
Tel: 2293-0101



José Ignacio Cancino, enólogo de Viña La Rosa, en el viñedo La Palmería, ubicado dentro del único parque nacional de palma privado de Chile.

### *Viña La Rosa*

## El Rosa está de moda

“Nada mejor que el calorcito como pretexto para tomar-se un rosé”, me dice José Ignacio Cancino, enólogo de Viña La Rosa, mientras prepara una cata con varios de los vinos de esa bodega, entre ellos “La Palma” un rosé Merlot Cabernet Sauvignon, que ganó oro en la última Expovino de Colombia. Cancino asegura que el rosé hace tiempo dejó de ser considerado un vino para mujeres, “es un vino ligero, fresco y fácil de tomar, ideal para acompañar un almuerzo, sobre todo en países como Costa Rica, donde el calor domina la mayor parte del día, por lo que viene a ampliar la oferta en los restaurantes”. En cuanto a la temperatura de servicio, la recomendación de este enólogo es entre 10 y 12 grados, “la temperatura depende de la concentración del vino, el frío aumenta la concentración de alcohol, por eso los tintos, que en general son muy corpulentos, con muchos taninos, se sirven a unos 18 grados. Un vino más ligero se sirve más frío, a 14 o 15 grados, el rosé tiene que parecerse más a un blanco que a un tinto”.

Viña La Rosa es filial de Sociedad Agrícola La Rosa Sofruco, en conjunto con Sofruco Alimentos Ltda, y es una de las viñas más antiguas de Chile. Su historia se comenzó a escribir en 1824, cuando Francisco Ignacio Ossa compró una hacienda en el sector de Peumo, a Manuel Blanco Escalada, primer presidente de Chile.

Casi dos siglos después sigue siendo controlada por la misma familia. Hoy es presidida por Ismael Ossa Errázuriz, el tataranieta del fundador. El holding La Rosa Sofruco cuenta con 13 mil hectáreas destinadas a la producción de naranjas, ciruelas, manzanas, mandarinas, aguacates, uvas, entre otros. La compañía genera ingresos anuales superiores a los US\$ 30 millones y cuenta con 1.300 trabajadores.

Nombre: **Viña La Rosa**

Distribuye en Costa Rica: **Makro Red Internacional S.A**

Tel: 2222-5411

## *Víñas Córpora:* Dentro de la barrica



# Chile

La gira por los viñedos de Chile concluyó con la visita a la bodega de Córpora. Catalina Rodríguez, Gerente de Ventas de Córpora para Latinoamérica fue la encargada de mostrarme el lugar. Al entrar a la bodega me quedó muy claro el concepto de cuidado en los detalles que Catalina me había explicado en el camino. El centro de la bodega, donde se recibe a los visitantes, tiene forma oval y está construido en madera, por lo que al entrar se tiene la sensación de estar dentro de una gran barrica. No se porqué pero me sentí muy cómoda ahí dentro, el aroma era una combinación perfecta entre vino y madera, que inevitablemente se apoderaba del paladar. Camilo Díaz, Jefe Enólogo de la planta, llegó con un “pitillo” para extraer vino de las barricas, así que probamos algunos. Córpora tiene 3 bodegas en Chile y dos más en Argentina, la bodega que visitamos tiene capacidad para 2700 barricas. La especialización es un camino que han seguido la mayoría de bodegas en Chile, buscando los terrenos que mejor expresen los diferentes tipos de uvas. Por eso tiene tanto sentido que una compañía como Córpora, que produce diferentes tipos de vinos, tenga plantaciones en siete de los valles vinícolas de Chile, entre ellos el Bío Bío, donde producen el emblemático Agustinos (el clima frío de esa región permite producir vinos blancos muy frescos y aromáticos).

El enólogo jefe es un francés, por lo que todos los vinos de Córpora llevan su marca. Sólo usan barricas francesas, según me comentó, el resultado es muy diferente, “el roble francés es menos poroso que el americano, esto hace que el intercambio de oxígeno sea menor y permite mantener por más tiempo el vino en guarda”.

“Una clave para controlar la calidad de los vinos es tener viñedos propios, manejando los viñedos durante todo el año, y cosechando la uva en el momento óptimo de maduración. Córpora cuenta con viñedos de manejo orgánico y bio dinámico, además de procesos de producción amigables, contando con certificaciones ambientales, el más reciente orgullo es un vino certificado 100% Carbono Neutro”. Catalina Rodríguez, Gerente de Ventas de Córpora para Latinoamérica.

Nombre: **Córpora**

Distribuye en Costa Rica: **Corbe Gourmet**

Tel: 2271-4950



## Cercone Vinos: Bodegas con alma y pasión

**“Romántico pero estructurado” Así define Osvaldo Monge, Director de Mercadeo y Trade Marketing de Cercone Vinos, la forma en que se encuentra organizada la división de vinos de la compañía Distribuidora Lucema S.A, empresa costarricense, con casi cien años en el negocio de alimentos.**

Lucema hace 17 años empezó a diversificarse como distribuidora, cuenta con marcas propias y una fuerte colocación en marcas de consumo masivo como Tesoro del Mar, Nissin, Lucema, Pro, Richly, Sr. Café, Suave y Fresco, entre otros.

Cercone Vinos se incorpora para representar bodegas de alto nivel internacional, su organización se encuentra estrechamente ligada a la atracción por esta cultura vitivinícola que siente el propietario. “El vino es para don Marco Cercone una pasión, por eso en esta división lo que buscamos son empresas que produzcan vino con esa misma filosofía, elegimos bodegas con alma y pasión, que nos entreguen vinos con una historia que contar, no lo vemos como un producto masivo más, sino como un producto claramente diferenciado”.

“En Cercone Vinos nos estamos dando la tarea de buscar productos que nos dieran más en cada etiqueta, con los que nos podamos identificar, por su historia y por la forma mística en que realizan su trabajo. Esta sería la parte romántica: vender sólo vinos que transmitan emociones, que nos hablen de su tierra, de su vendimia y origen, en otras palabras que nos cuenten el libro que hay escrito detrás de cada botella”, dice Monge.

Cuenta con las bodegas Heredad Ugarte (España), Peter Meters (Alemania) y la Bodega Chilena Casa Silva. En el caso de la bodega Chilena, cuenta con más de 100 años en el mercado, proveniente del Valle de Colchagua, pionera en la realización de vinos premium, ha tenido grandes premiaciones como ser nombrada por Wine and

Spirits la Bodega del Año 2010.

Alexandra Paiz, Gerente de Marca de Cercone Vinos, líder de este proyecto, ha trabajado en crear diferenciadores comerciales en su equipo, y en la atención personalizada que se les brinda a sus clientes, siempre con el compromiso de dar calidad en la ejecución. “Uno de los proyectos en los cuales estamos trabajando es el es el reforzamiento del canal de hoteles y restaurantes a través de la educación y capacitación los cuales son dos pilares fundamentales para el desarrollo de vinos en Costa Rica” Aseguró que tienen como meta contribuir en la cultura del vino en Costa Rica. “El vino es un producto diferenciado que expresa mucho de su origen, queremos transmitir momentos de conexión emocional en cada detalle, para crear esos momentos necesitamos que el consumidor se sumerja en la historia de cada vino”, agregó Paiz.

“Nuestra bodega Casa Silva cuenta con la experiencia del enólogo Mario Geisse el cual ha recibido varias premiaciones por el estudio de los microterroir, y nuestro Carménère fue elegido como el mejor de los mejores vinos de esta cepa emblemática de Chile en el primer concurso Carménère al Mundo, organizado por la Asociación de Enólogos de Chile”.

Monge como Paiz coinciden en que existe un gran interés por parte de los consumidores por saber más sobre la cultura del vino. Consideran sumamente importante la asesoría que se debe brindar sobre el origen de los vinos, su historia, procesos de fabricación y sobre todo su maridaje, por lo que se trata de una excelente oportunidad para los restaurantes.

El mundo del vino es un negocio en el cual se descubre algo nuevo todos los días y esto es clave para el disfrute de los consumidores, en Cercone Vinos queremos ofrecerle al mercado costarricense una constante innovación por lo que pronto le traeremos nuevas noticias.

Cercone Vinos  
Tel: 2582-9000

Casa Silva es la única bodega chilena representada por Cercone Vinos, la división de vinos de Distribuidora Lucema. Es la bodega más antigua del Valle de Colchagua, un valle que produce excepcionales Cabernet Sauvignon, Carménère, Syrah, así como uno de los mejores Malbec de Suramérica.



# Alimentos Turrialba pone sazón al mercado

de compras



**Con una fuerte inversión económica, esta empresa se consolida en la elaboración de alimentos preparados para segmento institucional.**

Los que alguna vez han tenido que preparar un té frío “a la antigua”, seguro recuerden lo tedioso de hervir el agua, dejar el té el tiempo adecuado en maceración, luego agregar azúcar, y ¿qué me dicen de exprimir el limón?. Posiblemente algunos lo recuerden como una época en que los procesos eran más “caseros”, sin embargo la realidad es que en los restaurantes el tiempo hay que maximizarlo, y lo menos que se quiere es emplearlo en preparar una bebida, sobre todo cuando existen opciones para hacerlo en un solo paso. Esa es la razón de ser de empresas que dedican su tiempo a desarrollar productos que facilitan el quehacer diario en la cocina.

Según comentó Juan Ignacio Pérez, Gerente General de Alimentos Turrialba, una de las grandes ventajas de estos productos preparados es que además de ahorro en tiempo y dinero, permiten estandarizar las

recetas, es decir que sin importar si la bebida la prepara la misma persona, el cliente nunca notará la diferencia, lo mismo sucede con los demás productos, porque el catálogo de esta desarrolladora es tan amplio como el cliente los requiera.

Alimentos Turrialba se ha especializado en el desarrollo de productos como salsas de tomate, salsa inglesa, mayonesa, aderezos, condimentos y bebidas en polvo. Su marca líder es Del Llano en producto líquido y Toscanela es la marca Premium en producto seco.

Si lo que quiere son productos que lo diferencien de su competencia, esta empresa tiene la opción de preparar sus propias recetas, guardando la confidencialidad del cliente. El crecimiento también incluye agentes de venta para cubrir la entrega en todo el país, además de las principales distribuidoras de Food Service como Belca, Inolasa, Caroma y El Arreo. También cuenta con representantes en Nicaragua y El Salvador.

TEI:2249-6100  
ventas@alimentosurrialba.com

## Variedad para elegir:

-Salsas y Aderezos: Ketchup, mayonesa, mostaza, vinagre, sirope, BBQ, entre otros.

-Condimentos: Consomés de pollo, res y mariscos. Empañadores, marinadores, sazoadores, especias en polvo, etc.

-Refrescos en polvo: Té frío (limón, melocotón), crema, horchata, limonada, ponche de frutas, etc.





# El gelato está de moda

Al igual que los ingredientes se mezclan armoniosamente para lograr un gelato perfecto, las empresas Tips y Alpiste se unieron para ofrecer una nueva alternativa a los clientes: Tips ofrece las máquinas y Alpiste la materia prima. Entre ambos capacitan a los clientes en el uso de los productos.

Según comentó Adrián Goldgewicht, Gerente General de Tips, la empresa decidió incursionar en la importación de máquinas para gelato, como respuesta al interés que ha despertado este producto en el país. “La idea con estas máquinas es ofrecer una alternativa a los hoteles y restaurantes interesados en el negocio del gelato, pero sin complicación. Elegimos la marca italiana Frigomat porque consideramos que cumple con el requisito de ser accesible y de fácil mantenimiento”. Goldgewicht agregó que una de las características de estos equipos es que son monofásicos, es decir que para su instalación no se requiere

un trifásico, lo cual es una ventaja en nuestro país, donde la mayoría de locales no tienen este tipo de instalaciones. Además se cuenta con máquinas en varios tamaños, para elegir el más adecuado al tipo de negocio que se va a instalar, por ejemplo la Counter Top, con capacidad para preparar hasta cinco kilos de gelato casero por hora, esto para algunos hoteles pequeños, que no están enfocados en este negocio, pero quieren ofrecerlo a sus clientes como alternativa en el menú. Pero si la idea es abrir una gelatería, se recomienda comprar una de mayor tamaño, con capacidad para producir hasta 20 kilos por hora.

“Tenemos financiamiento para las máquinas, por lo que con una inversión baja se puede abrir una gelatería, e iniciar un negocio rentable en cualquier parte del país. También contamos con una moderna línea de vitrinas, como la que se observa en la fotografía, que es de doble elemento, para evitar que se empañe el vidrio”. Adrián Goldgewicht, Gerente General de Tips.



## La materia prima

Alpiste es el nuevo representante de PreGel, un proveedor italiano con más de 40 años de elaborar suministros para heladerías artesanales, pastelerías y restauración. Sofía Poma, Gerente de Marca de Alpiste, comentó que PreGel cuenta con la experiencia y el compromiso con la calidad, ingredientes 100% naturales, que garantizan un excelente resultado. “Entre la materia prima encontramos las bases, los estabilizantes, los saborizantes y las decoraciones y toppings para lograr un producto final, ya sea Gelato, frozen yogurt o semifreddos, de primera calidad”. Pero no solamente lo dice la representante de Alpiste.

Apetito conversó con el propietario de La Gelatería, quien utiliza los productos de PreGel desde hace 21 años. “Una gelatería es una venta de helados artesanales. Para diferenciarse de las grandes fábricas, es necesario hacer un helado excepcional, yo utilizo PreGel por la calidad y variedad que ofrece”, comentó este italiano, quien cuenta con dos gelaterías, una en Plaza Itzcatzú y otra en Avenida Escazú. Su experiencia en el trabajo de gelaterías suma más de treinta años, ya que desde niño trabajó con su padre en la gelatería de la familia, y por su cuenta abrió otras siete gelaterías en Italia.

Las empresas Tips y Alpiste se unieron para ofrecer las máquinas, la materia prima y la capacitación, la cual se realiza en las instalaciones de TIPS, una vez al mes por Alpiste y PREGEL, donde se cuenta con una máquina para Gelato, una máquina para helado suave o yogurt y una vitrina para impulsar al cliente a aventurarse en el mundo del Gelato y frozen yogurt, conociendo así el uso de la materia prima y el funcionamiento de las máquinas.

Tips: 2543-2100  
Alpiste : 2215-3300

“El Gelato es helado tradicional italiano, elaborado artesanalmente, conocido por su intenso sabor y valor nutricional”.  
Sofía Poma, Gerente de Marca de Alpiste.



## Adelantos de Exphore

A continuación les presentamos algunos de los productos que usted podrá encontrar en Exphore 2011, del 21 al 23 de junio en el Centro de Eventos Pedregal. Otros cientos de productos y servicios innovadores lo esperan.

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

### Tresyplus

Desengrasante espumante muy eficaz para quitar costras viejas y duras de grasa, en hornos, planchas, parrillas o rostizadoras de pollo. Acción instantánea.

Distribuye: VIJUSA - Biolimpio de Costa Rica S.A.

Tel. (506) 2283 5424 Fax: (506) 2234 6211



### Llave electrónica Tron para Lavabo

Producto institucional que cuenta con un sensor infrarrojo con una distancia de detección de 11 cm. Trabaja por medio de baterías de 6 voltios.

Distribuye: Helvex Tel: 2203-2955.

### Programas de fidelización

¿Quiere reforzar la imagen de su negocio? ¿Quiere disponer de las mismas herramientas fidelización de clientes que las grandes cadenas, así como poder emitir tarjetas de regalo?

Con la solución nSFID, puede hacerlo desde la primera compra. Sin software ni conexiones adicionales.

Distribuye: GTW Teléfono: 2236-1433 / 2254-8600



### TORK Premium Papel Higiénico Convencional

Papel calidad Premium de hoja doble, con 500 hojas para mayor rendimiento, con envoltura individual en presentación de 48 rollos por bolsón. Fabricado con materiales de calidad superior con mayor absorción, suavidad y blancura. Producto 100% biodegradable y dispersable en el agua para evitar obstrucciones en los desagües sanitarios. Avalado por Pronatura México, para Centroamérica. Fabricado y distribuido por SCA Consumidor Centroamérica S.A.

Teléfonos 2201-4400 / 2201-4435 [Infotork.centroamerica@sca.com](mailto:Infotork.centroamerica@sca.com)

### Productos textiles

Cortinas, mantelería, ropa de cama, con productos textiles Ecotex® incorporando en ellos un proceso ecológico que actúa como una barrera invisible protegiéndolas de suciedades sólidas o líquidas. Se ofrecen acabados en los que en los procesos de lavado existe un ahorro de agua, detergente, energía y tiempo. En alguna de las telas se aplica tecnología para que la tela se limpie sola y requiera lavados sin temperatura, disminuyendo tiempos y productos. Contamos con tela desarrollada 100% en fibra Olefin, que es antibacteriana, antialérgica, no tiene estática y es retardante de flama.

Distribuye: Distribidora Cazuca S.A TEL: 2272-2965 y Telfax: 2271-2968



### Tarjetas llave

Todas sus llaves electrónicas en un solo lugar y para todos los sistemas: RFID, LoCo, HiCo, Chip, Magnética, Dual Mag/Chip y también tarjetas para toallas de piscina y spa. Ecoamigables, reciclables y oxobiodegradables para una mejor armonía con el ambiente. Precios preferentes para nuestros clientes corporativos. Regístrese hoy enviando un correo a: [hotel@thehotelperts.com](mailto:hotel@thehotelperts.com).

Distribuye: HotelXperts™ Teléfono: (506) 2-290-3737



**EMPRESA TELEFONO**

**ACCESORIOS DE COCINA**

AGENCIAS GUILLÉN	(506) 2222-3572
FERVA DEL NORTE	(506) 2221-0361
HIDROCLEAR COSTA RICA	(506) 2289-0402
JOPCO	(506) 2215-3545
KEITH&RAMÍREZ INDUSTRIAL	(506) 2223-0111
REFRIGERACIÓN OMEGA	(506) 2203-3191
ROMANAS OCONY	(506) 2253-3535
YAMUNI MAYOREO	(506) 2255-2066

**AIRE ACONDICIONADO**

ARTICA	(506) 2257-9211
MULTIFRÍO	(506) 2226-8071
PROVEHOTEL S.A.	(506) 2220-4800
SOLUCIONES INTEGRALES M.	(506) 2437-4198

**ALIMENTOS**

A.D.L. SEAFOODS	(506) 2228-1898
ALPISTE	(506) 2215-3300
BOC ART GOURMET SHOP	(506) 2228-0804
CAROMA S.A.	(506) 2240-4242
CONTRATOS FRUTEROS	(506) 2239-4446
CONSTENLA/ CIAMESA	(506) 2264-5091
COMPROM	(506) 2261-6918
DEMASA	(506) 2543-1300
DISTRIBUIDORA NOBLE	(506) 2240-8808
DOS PINOS	(506) 2437-3000
EXPORTADORA PMT (PULPAS TEMPTATION)	(506) 2249-4858
GLOBAL PARTNERS	(506) 2293-3896
IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA ANCYFER	(506) 2256-8106
INDUSTRIA NACIONAL DEL CAFÉ	(506) 2225-6191
INGREDIENTES INTERNACIONALES	(506) 2215-4125
INOLASA	(506) 2290-1456
LA YEMA DORADA	(506) 2296-1155
LEKKERLAND	(506) 2267-6650
LINDE GOURMET	(506) 2537-0417
PRO CHILE DE CENTROAMÉRICA	(506) 2224-1547
PRODUCTORES MONTEVERDE	(506) 2589-5858
PRODUCTOS LAS TORRES	(506) 2234-9821
QUESOS FONTANA	(506) 2437-3274
ROMANAS OCONY	(506) 2253-3535
RETANA & SALMERÓN	(506) 2440-1631
SIGMA ALIMENTOS	(506) 2271-1670
TALLER DEL CHOCOLATE	(506) 2231-4840
U.S. DAIRY EXPORT COUNCIL	(52) 442-341-1606
VEGETALES FRESQUITA	(506) 2573-8111

**AMENITIES**

AMENICORP	(506) 2258-6516
DISTRIBUIDORA CAZUCA	(506) 2271-2965
HIDROCLEAR	(506) 2289-0402
MAFEKO	(506) 2487-4467 (506) 2223-0111 (506) 2220-4800

**ARTICULOS DEPORTIVOS**

GRUPO CICADEX	(506) 2240-3600
---------------	-----------------

**ARTICULOS DE PISCINAS**

MACRO COMERCIAL	(506) 2293-6970
-----------------	-----------------


**ARTICULOS PROMOCIONALES**

BIC GRAPHICS	(506) 2239-3533
GOOD LIFE	(506) 2573-8111
GRUPO INTERNACIONAL INCA	(506) 2282-2728
PUBLI BORDADOS	(506) 2440-3413
T D M SOLUCIONES	(506) 2222- 0650
TEXTILES J&B	(506) 2290-2092


**BEBIDAS**

AQUA HEALTHY	(506) 2229-4282
COSTA RICA RAIN FOREST PREMIUM WATER	(506) 2209-2500
DISTRIBUIDORA LA FLORIDA	(506) 2437-6700
DOS PINOS	(506) 2253- 8585
EXPORTADORA PMT (PULPAS TEMPTATION)	(506) 2249-4858
J & P DELI AND GOURMET	(506) 2251-4075
PRODUCTOS LAS TORRES	(506) 2234-9821

**CAFÉ Y MÁQUINAS**



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



CAFÉ BRITT	(506) 2277-1620
COMERCIAL CAPRESSO	(506) 2234-7404
ELECTROFRÍO DE COSTA RICA	(506) 2244-5530
INDUSTRIA NACIONAL DEL CAFÉ	(506) 2225-6191
PRODUCTOS LAS TORRES	(506) 2234-9558
ROMANAS OCONY	(506) 2253-3535
SAECO CENTROAMÉRICA	(506) 2291-115

**CAJAS FUERTES**

COSEY	(506) 2231-0836
MAS SEGURIDAD	(506) 2225-3156

**CAJAS REGISTRADORAS**

REGISTEK S.A.	(506) 2234-6033
---------------	-----------------

**CERRADURAS ELECTRONICAS PARA HOTELES**

COSEY	(506) 2231-0836
-------	-----------------

**CIGARRILLOS**

BRITISH AMERICAN TOBACCO	(506) 2209-1717
--------------------------	-----------------

**CLUB DE PROFESIONALES NETWORKING**

CLUB DE PROFESIONALES EN ALIMENTOS Y BEBIDAS	(506) 2281-2158
--	-----------------

**CONSULTORA PARA HOTELES & RESTAURANTES**

GRUPO HRS	(506) 2234-6850
BIOPROYECTOS COSTA RICA	(506) 2283-5424
KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL	(506) 2223-0111
TALLER DE CHOCOLATE	(506) 2231-4840

**DECORACION**

LÁZARO TÉXTILES DECORATIVOS	(506) 2257-0220	(506) 2220- 4800
RIVERA HOME CENTER	(506) 2643-1860	
SCREEN SERVICE	(506) 2582-0301	
SOLUCIONES INTEGRALES	(506) 2437-4198	
TAMARINDO PACIFIC	(506) 2203-2918	
YAMUNI	(506) 2255-2066	

**DISEÑO WEB**

DISEÑO WEB MERCADEO WEB CREDIPÁGINAS	(506) 2221-8583
--------------------------------------	-----------------

**EMBAJADAS**

EMBAJADA DE ESTADOS UNIDOS	(506) 2519-2285
----------------------------	-----------------

**EMPAQUES**

INDUSTRIAS DE CARTÓN S.A. (ICAR)	(506) 2231-4655
COMPROM	(506) 2261-6918
MACRO COMERCIAL	(506) 2293-6970

**EQUIPO DE PANADERIA**

DICTE	(506) 2258-2244
INDUSTRIAS DE MOLDES CANA	(506) 2229-0118
EQUIPOS DE PANADERIA NAVARRO	(506) 2229-4592
EQUIPOS AB	(506) 2239-5516
JOPCO	(506) 2215-3545
KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL	(506) 2223-0111
REFRIGERACIÓN OMEGA	(506) 2203-3191
SAN SON	(00-52) 55-5301-0972

TIPS	(506) 2543-2100
VEROMATIC	(506)2443-1116

**EQUIPO PARA RESTAURANTES & COCINAS**

AGENCIAS GUILLÉN	(506) 2222-3572
CORPORACIÓN CEK	(506) 2545-2545
EQUIPOS AB	(506) 2239-5516
EQUIPOS GALA	(506) 2227-2818
EQUIPOS GASTRONÓMICOS	(506) 8827-5050 (506) 2226-8917
HELVEX	(506) 2203-2955
HIDROCLEAR COSTA RICA	(506) 2289-0402
ICE MAKER MR. COOL	(506) 2223- 3979
JOPCO	(506) 2215-3545
KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL	(506) 2223-0111
REFRIGERACIÓN OMEGA	(506) 2203-3191
SAN - SON	(52) 55-2166-3377
TIPS	(506) 2543-2100
TRANSClima DE CENTROAMÉRICA	(506) 2220-3801
VEROMATIC	(506) 2443-1116
VITA MIX CORPORATION	(506) 2543-2100
YAMUNI	(506) 2255-2066

**EXTRACTORES JUGO NARANJA**

ORANFRESH	(390) 95291233
-----------	----------------

**FOODSERVICE**

AGENCIAS GUILLÉN	(506) 2222-3572
BELCA FOOD SERVICE	(506) 2509-2000
CAROMA	(506) 2240-4242
COMERCIALIZADORA DE PRODCUTOS IMPORTADOS	(506) 2261-6918
CIAMESA FOOD SERVICE	(506) 2264-5000
DISTRIBUIDORA NOBLE	(506) 2240-8808
EXPORTADORA PMT (PULPAS TEMPTATION)	(506) 2249-4858
GLOBAL PATNERS	(506) 2293-3896
GOOD LIFE	(506) 2573-8111
HIDROCLEAR COSTA RICA	(506) 2289-040

**IMPRESORAS PARA POS**

GTW - CITIZEN	(506) 2254-8600
---------------	-----------------

**ILUMINACION**

GRUPO INTERNACIONAL INCA	(506) 2282-2728
HAVELLS SYLVANIA	(506) 2210-7678

**LAVANDERIA INDUSTRIAL**

FLOREX	(506) 2447-2323
--------	-----------------

**LIMPIEZA E HIGIENE**

BIOTEC	(506) 2258-0550
BIOPROYECTOS COSTA RICA	(506) 2283-5424
CORPORACIÓN CEK	(506) 2241-2121
DISTRIBUIDORA FLOREX CENTROAMERICANA	(506) 2447-2323
FERVA DEL NORTE	(506) 2221-0361
LABORATORIOS QUIMICOS ARVI	(506) 2279-9555
JOPCO	(506) 2215-3545
KEASDEN CR	(506) 8839-8290/ (506) 2203-2133
KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL	(506) 2223-0111
KIMBERLY CLARK PROFESSIONAL	(506) 2509-3370
PROLIM	(506) 2248-0538
SCA	(506) 2201-4400
TRANSCOMERCIAL DEL CARIBE	(506) 2710-1806
VIJUSA	(506) 2283-5424

**LINEA HOTELERA**

CORPORACIÓN CEK	(506) 2241-2121
DISTRIBUIDORA CAZUCA	(506) 2271-2965
GOOD LIFE	(506) 2573-8111
HIDROCLEAR COSTA RICA	(506) 2289-0402
JOPCO	(506) 2215-3545
JS FIBER COMPANY	(704) 871-1582
KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL	(506) 2223-0111

PROVEHOTEL	(506) 2220-4800
RIVIERA HOME CENTER	(506) 2643-1860
SOLUCIONES INTEGRALES	(506) 2437-4198
YAMUNI	(506) 2255-2066

**LOGISTICA**

ITG INTERLOGIC	(506) 2201-3192
GRUPO HRS CONSULTORES HOTELEROS Y GASTRO.	(506) 2281-2158

**MANTENIMIENTO PREVENTIVO**

BIOPROYECTOS COSTA RICA	(506) 2283-5424
HIDROCLEAR COSTA RICA	(506) 2289-0402
KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL	(506) 2223-0111
PROSERVICIO	(506) 2223-0111
ROMANAS OCONY	(506) 2253-3535
TRANSClima DE CENTROAMÉRICA	(506) 2220-3801

**MAQUINAS PARA CAFE**

CAFÉ BRITT COSTA RICA	(506) 2277-1620
INDUSTRIA NACIONAL DEL CAFÉ	(506) 2225- 6191
KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL	(506) 2223-0111
PRODUCTOS LAS TORRES	(506) 2234- 9821
SAECO	(506) 2291-1151

**MAQUINAS PARA HIELO**

ARTICA	(506) 2257-9211
HIDROCLEAR COSTA RICA	(506) 2289-0402
ICE MAKER / MR. COOL	(506) 2223-3979
JOPCO	(506) 2215-3545
KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL	(506) 2223-0111
REFRIGERACIÓN OMEGA	(506) 2203-3191
VEROMATIC	(506) 2443-1116

**MUEBLES Y ACCESORIOS PARA HOTELES**

MUEBLES NALAKALÚ	(506) 2453-8003
RIVIERA HOME CENTER	(506) 2643-1860
SPANISH ROYAL TEAK	(506) 2201-6255
SCREEN SERVICE	(506) 2582-0301
SOLUCIONES INTERGRALES M.	(506) 2437-4198
VÉRSATIL MUEBLES	(506) 2289-2524
TAMARINDO PACIFIC	(506) 2203-2918
T D M SOLUCIONES	(506) 2222-0650
TERRAZA BY SPANISH ROYAL TEAK	(506) 8814-5888

**PAN Y REPOSTERIA**

COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS IMPORTADOS	(506) 2261-6918
ROMANAS OCONY	(506) 2253-3535
TALLER DE CHOCOLATE	(506) 2231-4840

**PRODUCTOS DE PAPEL**

SCA	(506) 2201-4494
TRANSCOMERCIAL DEL CARIBE	(506) 2710-180

**PRODUCTOS GOURMET**

CAFÉ BRITT COSTA RICA	(506) 2277-1620
CAROMA	(506) 2240-4242
COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS IMPORTADOS	(506) 2261-6918
CORBE GOURMET DOMANIES & CHATEAUX	(506) 2271-4950
DORIS METROPOLITAN	(506)8325-5457
EXPORTADORA PMT (PULPAS TEMPTATION)	(506) 2249-4858
LEKKERLAND	(506) 2267-6650
LINDE GOURMET	(506) 2537-0417
PRODUCTOS LAS TORRES	(506) 2234-9821

**PRODUCTOS LAVANDERIAS INDUSTRIALES**

CORPORACIÓN CEK	(506) 2545-2545
-----------------	-----------------

**PRODUCTOS QUIMICOS**

CORPORACIÓN CEK	(506) 2545-2545
-----------------	-----------------

**PUBLICIDAD**

GOOD LIFE	(506) 2573-8111
-----------	-----------------

# GUIA DE PROVEEDORES PARA HOTELES Y RESTAURANTES **clasificados**

REVISTA APETITO (506) 2231-6722

## **PURCHASING AGENT**

HPG INTERNATIONAL LLG (925)-949-5700

## **RADIOCOMUNICACION**

HOLST VAN PATTEN (506) 2248-2200

## **REFRIGERACION COMERCIAL**

ARTICA S.A. (506) 2257-9211

EQUIPOS GASTRONOMICOS (506) 8827-5050

HIDROCLEAR COSTA RICA (506) 2289-0402

JOPCO (506) 2215-3545

KEITH & RAMIREZ INDUSTRIAL (506) 2223-0111

REFRIGERACION OMEGA (506) 2203-3191

TRANSCLIMA DE CENTROAMERICA (506) 2220-3801

## **RELOJES MARCADORES**

REGISTEK S.A. (506) 2234-6033

## **RESTAURANTES**

SALE E PEPE (506) 2289-5750

## **SEGURIDAD**

COSEY S.A. (506) 2231-0836

MÁS SEGURIDAD (506) 2253-7893

## **SERVICIOS**

ESCUELA ARGENTINA DE SOMMELIERS - SEDE SAN JOSÉ (506) 2248-9337

PROCHILE (506) 2224-1547

## **SISTEMAS DE PURIFICACION DE AGUAS**

HIDROCLEAR (506) 2289-4191 / 2289-0402

## **SISTEMAS DE HIGIENE**

TRANSCOMERCIAL DEL CARIBE (506) 2710-1806

## **SOFTWARE**

ALDELO SOFTWARE (506) 2290-1970

GRUPO SINERTECH (506) 2225-8160

GRUPO TECNOWEB (506) 2254-8600

MY SEVEN SUITE S.A. (506) 2241-0541

REGISTEK S.A. (506) 2234-6033

XTEK SISTEMAS Y TECNOLOGÍAS (506) 2283-1585

## **SOLUCIONES PARA CLIENTE FRECUENTE**

GTW (506) 2254-8600

## **SUMINISTROS PARA HOTELES & RESTAURANTES**

AGENCIAS GUILLÉN (506) 2222-3572

BEJOS M. YAMUNI E HIJOS (506) 2255-2066

BIOWARE COSTA RICA (506) 2223-7711

CAMBRO (714) 848-1555

CATÁLOGOS HOTELEROS (506) 2281-3436

COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS IMPORTADOS (506) 2261-6918

DISTRIBUIDORA CAZUCA (506) 2271-2965

GOOD LIFE (506) 2203-7641

GRUPO INTERNACIONAL INCA (506) 2282-2728

HAVELLS SYLVANIA (506) 2210-7678

HELVEX (506) 2203-2955

HOME AND HOTEL SUPPLY GROUP (506) 2281-3536

JOPCO (506) 2215-3545

MACRO COMERCIAL S.A. (506) 2293-6970

MARROQUINERIAS SIWO (506) 2280-2828

PROSERVICIO (506) 2223-0111

PROVEHOTEL S.A. (506) 2220-4800

SCREEN SERVICE (506) 2582-0301

SOLUCIONES INTEGRALES M (506) 2437-4198

TAMARINDO PACIFIC (506) 2203-2918

T D M SOLUCIONES (506) 2222- 0650

YAMUNI MAYOREO (506) 2255-2066

## **SUMINISTROS PARA SPA**

AMENICORP (506) 2258-6516

SUPLIDORA DE BELLEZA SUPER SALÓN (506) 2210-0400

## **TECNOLOGIA**

ADELO SOFTWARE (506) 2290-1970

DISÑO WEB MERCADEO WEB CREDIPÁGINAS (506) 8350-5482

DISTRIBUIDORA BEARCOM (506) 2286-8786

GRUPO SINERTECH (506) 2225-8160

GTW (506) 2254-8600

REGISTEK S.A. (506) 2234-6033

SOLUCIONES INTEGRALES M (506) 2437-4198

XTEK SISTEMAS Y TECNOLOGÍAS (506) 2283-1585

## **TEXTILES**

DISTRIBUIDORA CAZUCA (506) 2271-2965

JOPCO (506) 2215-3545

JS FIBER COMPANY (704) 871-1582

LAZARO TEXTILES DECORATIVOS (506) 2257-0220

MACRO COMERCIAL (506) 2293-6970

PROVEHOTEL (506) 2220-4800

TEXTILES J & B (506) 2290-2092

## **TRANSPORTE REFRIGERADO**

ARTICA S.A. (506) 2257-9211

TRANSCLIMA DE CENTROAMERICA (506) 2220-3801

## **UNIFORMES**

PUBLIBORDADOS (506) 2440-3413

UNIFORMES ELEGANZZA (506) 2249-2356

## **VENTILACION**

GRUPO INTERNACIONAL INCA (506) 2282-2728

HAVELLS SYLVANIA (506) 2210-7678

KEITH & RAMIREZ INDUSTRIAL (506) 2223-0111

## **VINOS & LICORES**

ALPISTE LTDA (506) 2215-3300

AUTOMERCADO (506) 2261-5250

BI WINE SELECTION (506) 2258-5758

BODEGAS FRONTAURA (34) 983-36-0284

CABERNET WINE SHOP (506) 2271-3270

CALIFORNIA BOUTIQUE WINES (506) 2253-5433

CANACHIL S.A. (506) 2239-2571

CAVA MUNDIAL (506) 2215-3211

CERCONE VINOS (506) 2582-9099

CIAMESA VINOS Y LICORES (506) 2264-5000

COMERCIAL PF (506) 2237-2506

CORPORACION EUROALIMENTOS (506) 2215-2364

CORBE GOURMET S.A. (506) 2271-4950

DELIKA BY GOURMET IMPORTS (506) 2281-2855

DISPAL S.A. (506) 2293-1224

DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA SABORES ARGENTINOS (506) 2228-5004

DISTRIBUIDORA ISLENA (506) 2293-0609

DISTRIBUIDORA JAIZKIBEL (506) 2288-1978

DISTRIBUIDORA YAMUNI (506) 2227-2222

EUROAMERICA (506) 8339-9387

FRENCH PARADOX (506) 2228-8584

GRUPO PAMPA (506) 2293-0101

HA&COM BEBIDAS DEL MUNDO S.A. (506) 2297-1212

IMPORTADORA EUROAMERICA (506) 2551-4960

IMPORTADORA JORGRAN S.A. (506) 2222-3202

LA NACIONAL (506) 2227-9494

MAKRO RED INTERNACIONAL (506) 2235-4523

SOL AMERIKA / GRUPO GARDEL (506) 2519-4617

TERROIR S.A. (506) 2234-5317

VINOS WAGNER (506) 2223-3013

VINUM AURA (506) 2289-5917

**Para aparecer en esta sección contáctenos al 2231-6722 ext.132 con Sandy Rojas, email: [sandy.rojas@ekaconsultores.com](mailto:sandy.rojas@ekaconsultores.com)**

# Estilo Inoxidable, Practicidad del Plástico



Obtenga la apariencia y el estilo elegante y moderno del acero inoxidable, con la practicidad y el fácil mantenimiento del plástico. El Chicago CamBar de Cambro es resistente y apropiado para todo tipo de clima, además su belleza y elegancia no afectarán su presupuesto.

Para saber más sobre como Chicago CamBar puede incrementar su venta de bebidas, contacte a su representante local de Cambro. Visite [www.cambro.com](http://www.cambro.com) o llame al 714-848-1555

**CAMBRO**<sup>®</sup>  
TRUSTED FOR GENERATIONS™