

# Apetito

La revista para hoteles y restaurantes

## Jürgen Mormels

De Mochilero a Hotelero,  
un camino de 40 años.

Pag.20



- 16. Receta Canadiense en Playa Herradura
- 24. Paladar viajero en Alaska
- 26. Pasión: locos por la pasta
- 28. Especial de Limpieza:  
Llegue a las zonas críticas



Revista Apetito



PORTE PAGADO PERMISO N° 130  
PORTE PAYÉ

# ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

# La Ruta del Vino

Disfrute de un viaje diferente. Recorra más de 80 distribuidores y productores de vinos de todo el mundo en sus diversas calidades y variedades y sus principales bodegas. Disfrute de la exposición, degustación y catas con una extraordinaria compañía.

**24 y 25 Octubre 2013**

**IV Edición**

Hotel Real Intercontinental & Club Tower  
Horario: 3:00 pm. 9:00 p.m.

**Reserve su stand:**

Tel.: (506)8997-1651

[guillermo.rodriguez@eka.net](mailto:guillermo.rodriguez@eka.net)

**Más información**

Tel.: (506) 2231-6722 Ext. 144

[www.facebook.com/Expovino](https://www.facebook.com/Expovino)

Organiza: *Apetito*  
La revista para hoteles y restaurantes



# Piensa verde piensa en



**Empaques compostables**  
**Productos de limpieza amigables con el ambiente**  
**Bolsas oxobiodegradables**  
**entre otros**



[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

## del director



Karl Hempel  
karl.hempel@eka.net

Un cliente habitual y un cliente ocasional marca la diferencia entre un local exitoso y cualquier otro. La ventaja que se tiene en gastronomía es que podemos ver y sentir la energía de los clientes ocasionales, podemos verles la cara y captar la calidad de la experiencia.

Esta presencia puede hacer la diferencia en que todo el equipo reaccione ante lo que nuestra clientela vive, y sienta la responsabilidad de su aporte.

Así, sintiendo y reaccionando a cada gesto, podemos lograr que ese cliente ocasional, que pasó por el restaurante o que llegó por una recomendación, se convierta en uno habitual, en uno de esos clientes que reconocemos y que confía y valora nuestro servicio.

Lástima que en estos momentos, no puedo ver sus gestos, es una ventaja que no se tiene en este oficio.

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

**Karl Hempel**  
Director

P.S. Las comunidades de *Apetito* y *Exphore* en Facebook han crecido mucho y contribuyen con la solución de muchos problemas. Se las recomiendo para conseguir proveedores, clientes y hasta para conseguir colaboradores.

## Contenido

### 12. Aperitivos

### 10. Cartas

### 18. Hotelería:

Análisis de segmentación hotelera.

### 20. Hotelería:

Jürgen Mormels: Chef, hotelero y empresario que llegó a Costa Rica hace 40 años con una mochila como único equipaje.

### 24. Paladar Viajero

en Alaska

### 26. Gastronomía:

Passión Pasta Fresca, un laboratorio de pasta en un centro comercial.

### 28. Especial de Limpieza:

¿Cómo mantener limpias las zonas críticas sin morir en el intento?

### 35. Corporación CEK:

Juego limpio con el ambiente

### 36. Catálogo de Limpieza:

Una completa recopilación de la oferta de productos y servicios de limpieza disponibles en el mercado y sus contactos.

### De Compras:

42. TIPS: Con nuevo local en San José.

44. Amenicorp: Cambió de casa.

### 46. Exphore:

Visitantes satisfechos lo recomiendan

### 16. Chef Darrell Thomas:

Escapando del invierno en Canadá quedó atrapado por el verano eterno de Playa Herradura.





**TORK**

**Incrementando la higiene y  
Mejorando el control de  
contaminación  
cruzada**



**Nueva  
familia  
TORK  
WIPERS**

**Productos especializados y certificados  
para el contacto con alimentos**



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 Número gratuito solo para Costa Rica

Tel.: (506) 2201-4413 / (506) 2201-4435 o escribanos a [infotork.centroamerica@sca.com](mailto:infotork.centroamerica@sca.com) • [www.scacentroamerica.com](http://www.scacentroamerica.com)





Shirley Ugalde  
shirley.ugalde@eka.net

## Todos pecamos...

Se dice que "quien peca y reza empata". Y aunque tenga tintes de moda, lo cierto es que en el tema ambiental todos pecamos. Es casi imposible no hacerlo. Desde que utilizamos un medio de transporte para ir al trabajo, el "tetra brick" de la leche o el jugo que nos tomamos por la mañana, la electricidad que gastamos calentando agua, hasta el hecho de imprimir un correo, en fin, todas nuestras actividades afectan el ambiente.

De forma individual, podemos separar desechos, reutilizar, consumir menos bolsas en el supermercado, apagar luces, y empoderarnos como consumidores, ¿cómo? Dejar de consumir productos que provengan de empresas que no hacen su parte.

A nivel institucional, ya son varios los hoteles, restaurantes, entre otros, que eligen proveedores responsables, que por suerte cada vez son más.

En una feria ambiental, me encontré con varios ejemplos. La Cooperativa Dos Pinos tiene un proyecto para recolectar los "tetra brick" usados, no importa incluso si son de la competencia, ellos los están convirtiendo en algo similar a las láminas de "plywood, las cuales pueden ser utilizadas en la fabricación de muebles, paredes, basureros, entre otros. Una muy buena salida a uno de los desechos más difíciles de descomponer.

Hay otras iniciativas que me parecen muy válidas, como las empresas que siembran árboles, ya sea que lo hagan directamente, como es el caso de Belca FoodService, que cuentan con sus propias fincas, o bien las que pagan a otros

para que lo hagan por ellos, aquí tenemos el ejemplo de CEK, que incluso ya se han certificado en la compensación de gases. En sus procesos, CEK emite 670 toneladas de CO<sub>2</sub>, por lo tanto sembraron 670 árboles, que tendrán la responsabilidad de compensar tales emisiones. Y usted, ¿cómo empata el pecado?



### presidente

Karl Hempel Nanne  
karl.hempel@eka.net

### directora general

Michelle Goddard  
michelle.goddard@eka.net

### editora

Shirley Ugalde  
shirley.ugalde@eka.net

### asesor comercial

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

### directora arte

Nuria Mesalles J.  
nuria.mesalles@eka.net

### diseño y diagramación

Irania Salazar Solís  
Daniel Piedra Brenes

### directora eventos

Carolina Martén  
carolina.marten@eka.net

### circulación

Andrea Moodie ext. 152  
suscripciones@eka.net

### colaboradores

Yahaira Chung  
Francisco Masís  
Erika Hempel

### Fotografía de Portada

Shirley Ugalde

# Apetito

La revista para hoteles y restaurantes

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

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

- Revista Apetito
- Expo Hoteles & Restaurantes (EXPHORE)
- Expovino Costa Rica

@revistaapetito  
@expovino

Productos para panadería, cafeterías, restaurantes y hoteles



LAS TORRES



Tels.: (506) 2234-9821 • 2234-9558 • Fax (506) 2225-7873  
 www.lastorrescr.com • e-mail: info@lastorrescr.com

Éxito en  
cada detalle

SUNNEX®  
www.sunnex.com.hk



100%  
ACERO  
INOXIDABLE

Utensilios especializados  
para un buffet inolvidable

Línea Institucional hoteles y restaurantes

yamuni mayoreo

www.yamuni.com

Yamuni Mayoreo Tel. 2255-2066  
De McDonald's Sabana 200 mtr. al este



*El fresco aroma del mejor café  
con conciencia ambiental*

En Britt reafirmamos nuestro compromiso con el ambiente

**Vasos Biodegradables Britt**

Hecho de recursos 100% renovables. Disponible en 4 oz, 8 oz, 12 oz y 16 oz.

CAFÉ BRITT COSTA RICA, S.A./Servicio al cliente 2277-1620/e-mail: ventas@britt.com / www.britt.com



**13, 200** personas han leído esta edición digital en [www.apetitoenlinea.com](http://www.apetitoenlinea.com)

## Reciba una Suscripción Anual de Cortesía\*

Ingrese a [www.apetitoenlinea.com](http://www.apetitoenlinea.com) y complete el formulario, llámenos al Tel.: (506) 2231-6722 ext 152 o escríbanos a [suscripciones@eka.net](mailto:suscripciones@eka.net) y le enviaremos la revista impresa.

\*Aplican Restricciones

Más información



**Anúnciese en Apetito y reserve su stand en EXPHORE 2013 y Expovino 2013**

Guillermo Rodríguez  
[guillermo.rodriguez@eka.net](mailto:guillermo.rodriguez@eka.net)  
 Cel. (506) 8997-1651

## Café a la medida

¿Alguna vez ha dudado de cuánto es la cantidad ideal de café que debe colocar en el Coffee Maker para obtener una bebida con buen sabor?

Algunas personas tienen sus propias medidas gracias a su experiencia de prueba y error, pero lo cierto es que calcular cuánto café colocar no es tarea sencilla.

JavaJig Coffee ofrece una máquina que permite obtener tazas de café con el equilibrio ideal de sabor gracias a un sistema de filtros con copas reutilizables llamadas K-Cups con las que se obtienen tazas de 6, 8 o 10 onzas en alrededor de 20 segundos.

El sistema de filtros de café de la máquina está diseñado para maximizar el funcionamiento del tradicional coffee maker, ya que en cada copa cabe la cantidad de café exacta para obtener una bebida con el punto ideal de sabor, evitando así el desperdicio.

Según comentó Chris Smith, Chief Executive Officer de JavaJig Coffee, al utilizar la cantidad de café exacta y reutilizar las copas de la máquina se obtiene un ahorro, y el costo de cada taza de café es menor.

JavaJig Coffee ofrece además de la máquina, las copas y los filtros, su propio café bajo la misma marca. El café es costarricense de la zona de Tarrazú y está disponible en bolsas de 32, 70, 340 y 500 gramos.

El diseño de la máquina está pensado en ofrecer un café de calidad en oficinas, hoteles, restaurantes e incluso en el hogar.



**Distribuye JavaJig Coffee • Tel: 8587-6467**

[randall@javajigcoffee.cr](mailto:randall@javajigcoffee.cr)

[www.javajigcoffee.cr](http://www.javajigcoffee.cr)



## Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de Apetito en:







# GUANTES G10 Recubrimiento de nitrilo

Especial para  
Manipulación de  
Alimentos



Lugares De Trabajo  
Excepcionales

Diseñados para dar una excelente destreza y una muy buena resistencia gracias a:

- Capa delgada de nitrilo azul para brindar una excelente sensibilidad táctil .
- Excelente protección contra aceites, grasas y combustibles.
- Son ideales para personas que presentan sensibilidad al látex.
- Aprobados para manejo y manipulación de alimentos.

# COOK&CHILL

EQUIPOS  
**NIETO**

El proceso inteligente de preparación de alimentos

**MAYOR CALIDAD Y CONSISTENCIA  
DE LOS ALIMENTOS  
AHORROS EN ENERGÍA Y AGUA  
MAYOR PRODUCTIVIDAD**



**COCCIÓN INTELIGENTE**



**ENFRIAMIENTO INTELIGENTE**



**ALMACENAMIENTO DE ALTA EFICIENCIA**



**¡ DELE EL TOQUE FINAL  
Y SIRVA COMO RECIEN HECHO !**

Equipos Nieto le brinda asesoría y equipos para implementar el novedoso sistema Cook&Chill:

- Útil para restaurantes a la carta o banquetes, catering service y panaderías y pastelerías
- Para todo volumen de operación.



**RATIONAL**

**IRINOX TRUUE**

tel: (506) 2222 6555

fax: (506) 2257 0570

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

[mercadeo@equiposnieto.com](mailto:mercadeo@equiposnieto.com)



Cartas

## Solicitud de trabajo

Tengo más de 15 años de experiencia en hoteles incluyendo aperturas. Soy panameño y hablo inglés, francés y español. Viví en Canadá por 10 años y he trabajado para grandes cadenas de hoteles: entre los que puedo mencionar Ritz Carlton, Marriott, Barceló, Novotel, Sofitel, entre otros. Deseo formar parte de su equipo de trabajo.

Gracias

Miguel Batista <batista1201@hotmail.com>

Tel: (507) 96479-197

## Cambio a huevos de pastoreo

San José, Costa Rica (17 de Julio del 2012)—La Humane Society International felicita al restaurante josefino Café de los Deseos por cambiar los huevos de instalaciones con jaulas en batería a los etiquetados como de gallinas en pastoreo. El Café de los Deseos se une a otros restaurantes socialmente responsables en San José que ya están usando huevos de pastoreo, incluyendo a los restaurantes Oasis, Alquimia Healthy, Buena Tierra, Café Kracovia, Cambalache, Veggie House y Jardín del Parque.

En las granjas de producción industrial de huevos, las gallinas con frecuencia son confinadas en estrechas jaulas en batería con las que les proporcionan a cada ave menor espacio al de una hoja de papel tamaño carta y en las cuales pasan toda su vida. En dichas jaulas, las gallinas no tienen suficiente espacio para estirar sus alas, ni para caminar o llevar a cabo otros comportamientos naturales y de importancia.

El cambio hacia los huevos etiquetados como de "huevos de pastoreo" demuestra que Café de los Deseos reconoce la importancia del bienestar animal ante sus clientes.

Att. Cynthia Dent, Directora Regional de HSI-Latinoamérica.

“Hágase fan de nuestras páginas en facebook y manténgase informado de las novedades, productos y servicios del sector gastronómico y hotelero”.





Euroalimentos

## ¡IL MASSIMO DELLA QUALITA!

LE ESPERAMOS EN NUESTRA TIENDA CON NUESTRAS ESPECIALIDADES ITALIANAS:  
VINOS, LICORES, PASTAS, EMBUTIDOS, QUESOS Y UNA GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS DELICATESSEN

**Teléfonos:** 2215-2380 • 2215-2364  
**Dirección:** 100m Norte, Multiplaza Escazú,  
primer edificio a mano derecha.  
**www.euroalimentoscr.com**

SIGUENOS EN:



**JOPCO**  
Artículos para hoteles y restaurantes  
[www.jopco.net](http://www.jopco.net)

Tels. [506] 2215-3545 • Fax: [506] 2213-7583  
Guachipelín, Escazú • [jopcocr@racsa.co.cr](mailto:jopcocr@racsa.co.cr)

Todo **su negocio**  
en la **palma**  
de su **mano**

**SG & SISTEMAS** **POS Software**  
AMIGABLE, ACCESIBLE Y COMPLETO  
Con más de 40.000 instalaciones  
alrededor del mundo, reduciendo  
costos y mejorando el servicio en  
restaurantes.

**ALDELO**

Tel: (506) 2290-1970  
[ventas@sygsistemas.com](mailto:ventas@sygsistemas.com)  
[www.sygsistemas.com](http://www.sygsistemas.com)



## Tendencias en Yamuni

¿Le gustaría modernizar algunos elementos en la mesa? Las viejas teteras de porcelana blanca están más que pasadas de moda, ya es momento de dejarlas en el estante y poner un toque de color en la mesa al momento de servir el té.

¿Qué le parecen estas teteras de hierro colado con interior esmaltado? Sin duda resaltarán el estilo de su restaurante, son importadas de China y reproducen las clásicas teteras que se han utilizado en el ritual del té.

El hierro colado les permite mantener el calor por largo periodo, y están disponibles en variedad de colores y tamaños.



## Velas electrónicas

Otro producto que le hará sobresalir son las velas electrónicas, las cuales están disponibles en sets de 12 candelas LED, con sus bases escarchadas que en conjunto dan la sensación de ser candelas reales, creando atmósferas agradables, sin necesidad de lidiar con encendedores o el riesgo de un incendio. Son seguras para utilizar en interiores o exteriores, además son resistentes al agua.

El juego de candelas electrónicas incluye un cargador eléctrico y son de la marca Update International.



Estos y otros productos ya están disponibles en Yamuni, pregunte por ellos al correo [afernandez@yamuni.com](mailto:afernandez@yamuni.com), o al teléfono: 2255-2066



- Equipo de Cocción y Refrigeración
- Línea completa de Utensilios
- Mobiliario en Acero Inoxidable
- Desarrollo de Proyectos



Tel (506) 2443-1116 Fax (506) 2441-5298 - Alajuela 100 mts este del casino Fiesta - Costa Rica

FABRICANTES e IMPORTADORES DIRECTOS

## Novedades para la cocina, el baño, la terraza y la cafetería, una pequeña muestra de lo que se presentó en Exphore 2012.

Productos Nuevos



### ¡Tentación libre de Gluten!

Otro producto se une a la lista de los Gluten Free en Costa Rica, se trata de los chocolates Britt, que ahora tienen una presentación apta para los celíacos. Los chocolates Britt libres de gluten llegan como una alternativa para los consumidores que presentan alergia al gluten pero que les gusta concentrarse con un buen chocolate. Están disponibles en las presentaciones de Piña, Maracuyá, Guayaba, Choco Britt y Macadamia.

Distribuye: Grupo Britt • Teléfono: 2277-1620

Correo: [ventas@cafebritt.com](mailto:ventas@cafebritt.com)



### Sweetwell, cero calorías

Este endulzante sin calorías es de origen Belga, pero manufacturado en Costa Rica desde hace varios meses. A diferencia del azúcar convencional, no contiene calorías, pero si un alto contenido de fibra, al cocinar logra caramelizar mejor y más rápido que el azúcar, no produce caries, es apto para diabéticos. Es concentrado por lo que es casi 1 a 1 con el azúcar, alto contenido de fibra y apto para celíacos y personas diabéticas, en la cocina para queques y demás recetas se comporta como el azúcar por lo que las personas no perciben la diferencia de sabor al utilizarlo en una receta.

Distribuye: Sweetwell Costa Rica • Tel.: (506) 2239-1800



Caldera de 10.5 litros de agua. Semi automática. 2 dispositivos vaporizadores. Acero inoxidable. Marca Astoria. Programación para hacer 1 ó 2 expresos.

Distribuye: Electrofrío • Tel.: (506) 2244-5530



AMENICORP  
AMENICORP  
Amenities Specialist

...su proveedor  
especialista  
en amenities de calidad...





## Playa dulce: El próximo atractivo de La Fortuna

No cabe un alma, ni un solo turista más en toda La Fortuna. Pero, tres empresarios de la zona, miran con inquietud el ígneo espectáculo del dios que habita la montaña. Les preocupa que el fuego deje de ser atractivo...

Ante este incontestable hecho los empresarios Leovi Villegas, Luis Ángel Anchía y Asdrúbal Villegas, deciden hacer un pacto de caballeros. Lucharán hasta hacer que ese lugar sea más que simplemente un Volcán.

Una crisis económica internacional y media década después, los mismos tres caballeros aparecen con una sonrisa en el rostro. La Fortuna de San Carlos, como comunidad, ha logrado convertirse en el destino turístico por excelencia para nacionales y extranjeros. El principio de unidad y comunidad de diferentes personas trabajando juntas en beneficio de la todos, cala con más fuerza cada día, de manera que actualmente alrededor del 50% de los empresarios de la zona participan en las iniciativas colectivas.

Esta estrategia ciertamente ha dado como resultado una simbiosis entre los hoteles de la zona, que sirven como base para que los turistas de todo tipo de ingresos puedan pasar sus noches, y los distintos tour-operadores que llevan a los visitantes a las más de 35 actividades disponibles en el menú.

Pero todo esto les sigue pareciendo poco a aquellos tres caballeros. Ahora, con el apoyo de toda La Fortuna, desde



Ahora sólo queda preguntarnos, con playa, volcán, montañas, bosque y deportes de aventura, ¿con qué vendrán a sorprendernos la próxima ocasión?

Leovi Villegas, Asdrúbal Villegas, Luis Ángel Anchía y Rafael Goldblatt, gerentes de Montaña de Fuego, Arenal Jireh, Luigi's y The Springs respectivamente, lideran las iniciativas de la comunidad de La Fortuna.



los dueños de hoteles familiares como José Méndez del Arenal Rabfer o tour operadores como Christian Amores, de Travelarium, hasta el gerente General de The Springs Rafael Goldblatt, quien, a pesar de ser origen mexicano, ha sido un miembro activo de la comunidad; buscan la creación de la primera playa de agua dulce en el país. Este distrito, si bien es cierto, es el destino con mayor oferta turística disponible en el país, aún sigue siendo un destino de montaña, sin embargo, un nuevo proyecto de Playa de Agua Dulce al borde del Lago Arenal busca aprovechar este "mar interior" que existe en esa zona.

**NUEVO**

Premium Aloe Vera Drink

Natural Garden

Tel: 2256-8106 / 2223-3082 Fax: 2223-3082 - [www.ancyfer.com](http://www.ancyfer.com)

ANCYFER  
大榮貿易公司  
Productos Orientales

# Una muestra del mundo en Miami

El próximo 24 y 25 de septiembre se realizará en el World Trade Center de Miami, la edición número 16 del Show de Alimentos y Bebidas en Miami Beach, que reunirá nuevamente a proveedores del sector, tanto de Estados Unidos como de Europa y Latinoamérica.

Se trata de una excelente oportunidad para conocer una gran muestra de alimentos y bebidas de diferentes partes del mundo, pero principalmente de Estados Unidos.

La singular organización del piso de la feria, ordenado geográficamente, les permite a los compradores caminar el mundo de la industria de alimentos y bebidas desde Miami Beach.

Es la feria idónea para descubrir todo lo que hay de nuevo para el Hemisferio Occidental desde 28 países de alrededor del mundo. Americas Food & Beverage Show & Expo reúne a los fabricantes y distribuidores de alimentos y bebidas de todo el mundo para dar a conocer sus nuevas propuestas alimentarias y crear una plataforma de debate e información sobre el sector.

En Costa Rica, el Departamento de Agricultura de la Embajada Norteamericana está colaborando con la inscripción gratuita para quienes deseen asistir a este importante evento. Para más información escriba al correo electrónico: [illeana.ramirez@fas.usda.gov](mailto:illeana.ramirez@fas.usda.gov) o al teléfono 2519-2285.



## Un trato con el ambiente

Allá a principios de la década de los 80's, nuestro país se declaró neutral ante conflictos políticos internacionales, sin embargo esta palabra ha cobrado un nuevo significado. Resulta que Costa Rica, como país, se comprometió a ser Carbono Neutral para el año 2021 y esto ya no tiene nada que ver con la no intromisión, por el contrario, ser Neutral requiere de mucha acción. Esta iniciativa fue muy bien acogida por la empresa privada, muchas de ellas ya asumieron el reto de encaminarse hacia la neutralidad.

### ¿Qué significa ser Carbono Neutro?

Según nos explicó Silvia Chaves, Vice Presidente de Florex, una de las empresas más adelantadas en este proceso, se trata de un compromiso en el que cada empresa mide sus emisiones de gases efecto invernadero en un periodo determinado, luego se implementan acciones para reducir al máximo posible estas emisiones, pero siempre habrá una cantidad de emisiones que no se pueden reducir, y aquí entra el tema de la compensación. "Florex ha estado midiendo sus emisiones desde el 2007, también hemos tomado las medidas para reducir y ahora estamos en el proceso de compensar para obtener la certificación nacional.", comentó Chaves.

*Silvia Chaves, Vice Presidente de Florex, "El proceso de certificación no solo implica la cuantificación de las emisiones si no que también se generan proyectos o actividades destinadas a reducir las emisiones generadas por la empresa. Esto con la finalidad de reducir al máximo la repercusión del proceso productivo y de distribución en el ambiente".*





## CAPTIVEAIRE

Reconocido por más de 10 años consecutivos en la industria como el mejor fabricante de sistemas comerciales de ventilación.



KEITH & RAMIREZ Industrial



Catícele con nosotras Tel. 2223-0111 [www.kr.co.cr](http://www.kr.co.cr)



Darrell Thomas hace énfasis en el concepto “comfort food”, esa comida que nos recuerda la infancia... eso sí, recalca que pueden ser platos simples pero nunca sencillos, no importa si es una hamburguesa, un macarroni and cheese, un sushi o un antipasto, invariablemente el explica a sus colaboradores que sus platos tienen que llevar amor, sabor y glamour.

# Receta Canadiense

El chef Darrell Thomas llegó a Costa Rica con la intención de escapar del invierno en Canadá y aunque no estaba en sus planes, quedó atrapado por el eterno verano de Playa Herradura.

Este canadiense traía en su bolsillo la experiencia de varias aperturas, tanto en Montreal, donde nació, como en Kingston Ontario y otros destinos a los cuales viajaba durante el invierno en Canadá.

En el 2003 decidió venir a Costa Rica y desde luego aprovechó para valorar la oferta laboral. Fue entonces cuando conoció el proyecto de la Marina Los Sueños, en playa Herradura, donde inicialmente fue contratado como sous chef y pocos meses después asumió las riendas del proyecto.

“Cuando llegué ya estaba nuestro Restaurante El Galeón, especializado en cortes de carnes “Certified Angus Beef” y deliciosos mariscos; luego abrimos el Sports Bar The Hook Up, el Restaurante de gastronomía asiática Bambú, el Restaurante Italiano Lanterna, con su cafetería, gelate-

ría, original italiana Dolce Vita y The Terrace Lounge; por fin la tienda de licores Wine & Spirits: un trabajo intenso, pero lleno de recompensas”, comenta Darrell Thomas.

Este chef canadiense considera que el principal ingrediente para el éxito de cualquier restaurante es el duro trabajo, asegura que un buen chef es el que ha pasado por todos los rangos en la cocina, “si nunca lavaste un plato no puedes llegar a ser buen chef, mucha gente piensa que esta carrera es puro glamour, no saben todo el trabajo que requiere,” comentó.

Pero además de trabajar mucho, es una profesión que lleva implícita la necesidad de compartir el conocimiento, y en su caso es algo que practica a diario, aunque es consciente de que no todos están dispuestos a aprender; “Hay personas que simplemente asumen el trabajo de



## Reglas de oro:

Algunos consejos básicos para controlar costos en un restaurante:

-Emitir una orden de compra, que responda a las necesidades de producto. ¡Pedir lo que hace realmente falta!

Al momento de recibir la orden, comparar todas las cantidades con lo que se pidió. Muchas veces el proveedor se equivoca y envía más de lo solicitado. Verificar que todo producto venga en buen estado, además que tenga la temperatura adecuada y su inocuidad.

Guardar rápidamente en cada área, cuartos fríos, congelados, recipientes limpios.

Si es posible, porcionar los productos en los tamaños requeridos para las recetas. Esto es muy importante insistir ya que muchas veces el empleado no es consciente de las mermas y recordemos que en volúmenes grandes las mermas se disparan, generando considerables pérdidas al negocio.

cocinero como una forma de ganarse la vida, una alternativa al desempleo, para un cocinero la profesión es más que un oficio, es una pasión y por desgracia la pasión no es algo que se pueda enseñar.

### ¡Enseñar es poner la cabeza!

Thomas asegura que es muy razonable que algunos chef no quieran transmitir sus conocimientos a sus sub alternos, pues ellos mismos se convierten en una amenaza para su trabajo ya que lamentablemente en Costa Rica muchos dueños de restaurantes encuentran una oportunidad para sustituir al chef por el asistente, en el momento en que éste aprende las recetas y esto naturalmente atenta contra la calidad final.

“Piensan que es suficiente que el ayudante domine las recetas del menú para que asuma el puesto, le pagan la mitad de lo que ganaba el chef y creen que hicieron un gran negocio, pero aprender a seguir una receta no es suficiente para manejar una cocina. Un menú hay que estarlo renovando constantemente, el chef está al día con las tendencias, es quien mantiene finalmente la calidad”.

“Para que un restaurante funcione como negocio debe costearse hasta el pan y la mantequilla que se sirve en la mesa. Cada plato debe tener un máximo del 30% en costo referido a las materias primas, otro 40% máximo representado por los gastos fijos y variables tal de generar un profit recomendable mínimo de un 30%”.



Sub. Director de Alimentos y Bebidas: Guido Foltran  
Chef Restaurante El Galeon León Chacón, CC. El Rey León.

Carlos Vargas: Salonero de El Bambú

### Saber elegir

Su equipo de trabajo varía de 90 a 130 personas, según la temporada.

Asegura que conseguir personal comprometido con el trabajo es difícil, pero que cuenta con un núcleo fuerte de colaboradores que han logrado mantenerse y dar la talla.

“Tratamos de hacer un ambiente de trabajo cómodo, pero exigente al mismo tiempo, el que logra entenderlo y lo valora se queda el que no simplemente se va.

Pero si sus empleados consideran que es estricto, más aún sus proveedores, él mismo reconoce que no es el cliente favorito!

No se trata de exigir por gusto, asegura que sus estándares responden a la calidad que ofrece en sus restaurantes, por lo que no puede conformarse con menos.

Cada producto que ingresa a su cocina ha sido debidamente revisado y responde a un inventario, recalca que el control de costos es la única manera de hacer que un restaurante no llegue a la quiebra.

“No se puede simplemente inventar precios, toda receta lleva un costeo, esto es algo que al parecer no enseñan en las escuelas de cocina y aquí está la respuesta del porqué muchos restaurantes terminan cerrando”.



## Análisis de Segmentación: Más que una buena práctica

En el ejercicio de la gestión de nuestros establecimientos hoteleros normalmente destinamos al menos un día al mes para el análisis, medición y comparación de los indicadores de rentabilidad, gestión de clientes, gestión de recursos humanos, de la calidad e inclusive hasta de las relaciones. Sin embargo cabe preguntarnos si en el análisis de nuestra estrategia y medición comercial estamos dedicando la importancia debida a la segmentación.

El internet principalmente y sus poderosas herramientas, el crecimiento de las "OTAS" (On line Travel Agencies) y IDS (intranet distribution systems) y los nichos emergentes han cambiado y continuarán cambiando la segmentación típica de nuestros hoteles.

Anteriormente en nuestro análisis de segmentación, posiblemente encontrábamos individuales y grupos de agencias locales o tour operadoras, agencias internacionales y mayoristas o "Tour & Travel", referidos, taxistas, publicidad y medios, segmento local o nacionales, los casi extintos "walk in", y poco más.

De la industria turística los hoteleros somos sin duda unos de los más afortunados y grandes ganadores con el crecimiento de internet y los nichos especializados: hoy por hoy nuestra segmentación tiene un importante componente de clientes de nuestra propia página web y si estamos realizando una gestión comercial aceptable debería tener un mínimo de un 35% de ventas por canales de internet como OTAS principalmente.

Y aquí volvemos "al precio" de no aprovechar mis posibilidades por no maximizar, planificar y analizar adecuadamente mi segmentación.

Ya no tengo que vender mi última habitación a la misma tarifa de la primera, ni mi inventario de habitaciones vale igual para todos los segmentos de mercado y todos los clientes, ni mis cuentas clave productoras de este año son la mejor opción para el resto de la historia de mi hotel mes a mes, año tras año... entonces ¿qué estoy haciendo con esta posibilidad?

¿Me estoy asegurando que la ocupación alcanzada en cada segmento de mercado es la ideal y estoy vendiendo



Por: *Susana Guevara A, MBA*  
*Consuhotel*  
*Info@consuhotel.com*

mi inventario a la mejor tarifa posible? ¿he definido a qué segmentos de mercado quiero vender determinado porcentaje de mi ocupación mensual? ¿o me estaré limitando a "ir llenado" el hotel como pueda sin una meta de segmentación clara, reduciendo mi análisis a un simple listado estadístico de quien me compró y a qué tarifa?

Si el hotel carece de una segmentación medida y estudiada de forma exacta mensualmente, no es posible establecer metas de crecimiento fiables.

Puede parecer muy básico pero la sorpresa es que al menos el 80% de nuestros hoteles o más, no tiene una adecuada segmentación de mercado, ni metas de segmentación claramente definidas en su "business plan" anual, cuando mucho, "listados estadísticos de producción" que incluyen porcentajes de hasta un 25 % de ocupación en rubros clasificados como "directos", o simples comparativos mensuales y anuales. La meta es llenar, vender mi inventario de habitaciones ...pero lamentablemente no al mejor postor.

Según un estudio del Fast Future Research, en el que participaron 600 expertos de nuestra industria en todo el mundo y que además incluyó una encuesta mundial sobre estrategias futuras y modelos de negocio, "es muy probable que la segmentación tradicional de clientes desaparezca y ... lo que vemos es un cambio de segmentos de clientes claramente definidos a una gama de servicios más fragmentada".

Esto aplicará para hoteles de 1 a 6 estrellas, las grandes cadenas hoteleras, los hoteles de marca blanca y los pequeños boutiques.

Buena suerte con su análisis.



SIMPLEMENTE  
**LA MEJOR**  
CARNE DE RES

  
**Delika**  
by Gourmet Imports

REPRESENTACIÓN  
**EXCLUSIVA**  
PARA COSTA RICA



Consulte con su agente de ventas o al 2239-1019 • [servicioalcliente@delika.cr](mailto:servicioalcliente@delika.cr) • [f/delikacr](https://www.facebook.com/delikacr) • [www.delika.cr](http://www.delika.cr)



Su hotel merece una moderna  
vajilla de excelente calidad

**Arcoroc**  
  
Professional

- 3 veces más resistentes a golpes y desportilladuras que una vajilla de porcelana
- Superficie reforzada perfectamente lisa y no porosa
- Resistente a ralladuras de los cubiertos

  
Zenix®  
Fine Quality • High Resistance

Línea Institucional hoteles y restaurantes

**yamuni** mayoreo

Yamuni Mayoreo Tel. 2255-2066  
De McDonald's Sabana 200 mtr. al este

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

Jürgen Mormels:

# De mochilero a hotelero

Un chef, hotelero y empresario que llegó al país hace 40 años con una mochila como único equipaje.

“Me preocupa el rumbo que está tomando el país en temas como la seguridad y su efecto directo en el turismo”, Jürgen Mormels, Presidente de Boutique Hotel Jade.



La Costa Rica que encontró Jürgen Mormels a su llegada en 1971 ha cambiado mucho, “para bien y para mal”, como dice él mismo con un aire de nostalgia. Llegó casi por casualidad, pues a los 17 años salió de la escuela de gastronomía, trabajó un par de años en Berlín y Suiza, desde donde decidió emigrar a Estados Unidos para evadir el servicio militar. “Nunca he apoyado la guerra y no quería pasar dos años en el ejército, eso lo tenía muy claro. Con la ayuda de un jefe conseguí un trabajo en la cadena Hilton, salí con 100 dólares de Alemania, para trabajar en el Caribe, estuve dos años en los hoteles de Saint Thomas, Puerto Rico y Curacao”. Su contrato terminó en diciembre del 71, por lo que decidió aceptar la invitación de un amigo de visitar Costa Rica; un mes después ya había sido contratado como gerente del Restaurante La Bastille, en Paseo Colón. Habían pasado tres meses de solo trabajo, cuando le cuentan que en Guanacaste vive una suiza, a quien decide ir a conocer. ¿qué lo llevó a tomar el autobús? Asegura que en ese momento las ganas de hablar con alguien en su idioma, pero lo cierto es que el destino lo estaba encaminando a quien se convertiría en su socia y compañera de vida.

En la Hacienda La Pacífica en Cañas, se encontró con la suiza Hedi Grob, con quien inició una excelente amistad y muy buena relación laboral. “Al año decidimos abrir el restaurante L’Escargot, yo me hice cargo de la cocina y Hedi al frente del negocio, este restaurante lo compra-

mos en cien mil colones, que conseguimos en parte con un préstamo y otra parte juntamos entre los dos”.

Recuerda que varios meses después de abierto L’Escargot, decidió pedir crédito en el Automercado, pues ahí compraba a diario los insumos del restaurante. “Me encontré con el dueño y le pregunté si me podría dar crédito y él me dijo, claro que sí, eres un buen cliente, te podemos dar crédito. ¿y cuánto tiempo?, -Mirá macho, lo vamos a hacer de la siguiente manera, usted compra en la mañana, vende sus almuerzos y paga por la tarde- y ese fue el crédito que me dio”, dice con una sonrisa de esas que se dibujan con los buenos recuerdos.

El trabajo de la pareja suiza alemana pronto comenzó a dar frutos, L’Escargot se convirtió en el sitio de reunión de empresarios y políticos de la época y esto los impulsó para un proyecto más ambicioso, por lo que vendieron el restaurante y abrieron el Club Londres en 1978, que además fue el primer restaurante con servicio de banquete.

“El catering service era una tendencia mundial, en Costa Rica no se había desarrollado la idea, pero cuando comenzamos a ofrecerla fue muy bien recibida, en ese entonces nadie importaba productos, nosotros tuvimos que traer desde Miami todos los equipos, vinos y menaje para montar los banquetes; realizábamos bodas, traspasos de poder, en casi cualquier evento importante que sucediera en el país nosotros servíamos la comida”.



### En la hotelería

Con el tiempo fue diversificando sus inversiones, incluso llegó a tener producción de flores y tabaco. Con otros alemanes y un tico formó una sociedad en la que compraron tres hoteles, el Americano, el Napoléon y el Tamarindo Diríá, los cuales administró durante varios años, hasta que se disolvió la sociedad, quedando él con una de las propiedades, el Hotel Americano, “era un apartotel de 30 habitaciones, lo primero que hice fue transformarlo en boutique, en la primera remodelación quitamos las cocinas de las habitaciones para convertirlo en hotel”. Al igual que lo hizo una década atrás con el primer catering service, Mormels estaba introduciendo en el mercado un nuevo concepto, “el hotel boutique no era conocido aquí, nadie estaba utilizando esta categoría cuando nosotros comenzamos a hacerlo, incluso algunas personas pensaban que se trataba de una tienda”.

Pero no se quedaría ahí, bajo el nuevo nombre, el Boutique Hotel Jade pasó por varias remodelaciones en busca de la estandarización internacional, la más reciente de ellas finalizó hace unas semanas, con una inversión que supera los 80 mil dólares, las habitaciones fueron remozadas, logrando un equilibrio entre lo moderno y clásico.

Mormels está orgulloso de reconocer que sus empresas son 100% familiares, en ellas actualmente trabajan su esposa y sus dos hijos, Sandra y Markus, quienes han asumido gran parte de la responsabilidad. Sandra estudió



administración hotelera en Suiza y trabajó 2 años en Londres, y es quien gestiona el hotel, mientras que Markus estudió Administración de Negocios en Estados Unidos y Canadá, trabajó en el Four Seasons de Londres y desde hace un año trabaja en Delika, otra de las empresas familiares. Entre las tres empresas suman unos 80 empleados, y aunque reconoce que como “buen alemán” es exigente, asegura que establece relaciones de largo plazo con su personal. “Tenemos un empleado que trabaja con nosotros desde que abrimos L’Escargot, hace 40 años, Lidilia tiene 20, Adriana Sequeira 10, Víctor, el chef tiene ya 15, ellos son parte de nuestra familia”.

### Apuntando al cliente local

Ya bajo la sombrilla del Boutique Hotel Jade, en 1998, nació el Restaurante Jürgen's ubicado en Barrio Dent, al lado del hotel. Pero, si bien el hotel y el restaurante se conectan internamente, desde su apertura tuvo muy claro el enfoque que quería darle al restaurante. "A la gente no le gustan los restaurantes en los hoteles, por eso la idea de que sean dos negocios separados físicamente, el cliente al que más apuntamos en Jürgen's es al nacional, porque es el que se mantiene constante y fiel durante todo el año".

### ¿Un obstáculo o una oportunidad?

Se dice que hay que escuchar al cliente, esto es muy fácil de aplicar cuando los clientes están satisfechos, pero ¿qué pasa cuando están molestos? Hay que reconocer que las críticas pueden ser incómodas de escuchar, pero lo cierto es que en ellas vienen las mayores oportunidades para mejorar. Precisamente así fue como nació Delika, su más reciente emprendimiento. "Un día llegó una pareja a cenar y estaban muy molestos porque en su visita anterior eligieron costilla de cordero, al parecer uno de los platos favoritos de la pareja, por lo que decidieron regresar para celebrar su aniversario, con el inconveniente de que en su segunda visita este plato no estaba disponible. Les expliqué la dificultad de mantener este plato en el menú en forma permanente, por tratarse de un producto importado, pero el cliente me dejó claro que ese no era su problema sino el mío. Esto me llevó a plantearme la idea de importar productos muy selectos como ciertos cortes de carnes, y fue así como dimos con este nicho", actualmente Delika importa más de 500 productos tipo gourmet para hoteles y restaurantes.



Jürgen Mormels vivía en un pequeño pueblo llamado Kempen, en Alemania. A sus 14 años ingresó a un sistema de educación dual, donde estudió gastronomía por tres años, "era un sistema similar al INA, donde se sacaba un diplomado, pero era muy exigente, teníamos 5 días de trabajo práctico, un día para estudiar y un día para descanso".

# con gente

El congreso Internacional de RRHH

9<sup>ga</sup> Edición

Encuentro Anual de Recursos Humanos

# Innovación y Actualización

Herramientas para el crecimiento

Sea parte de Congente 2012, el Congreso Internacional de RRHH, donde compartirá con los profesionales, académicos y ejecutivos que están cambiando el mundo de los RRHH, entrará en contacto con ideas y tecnologías que le permitirán desarrollar estrategias para mejorar su equipo, organización y ambiente de trabajo.

**Servicio al cliente:**

**Silvia Zúñiga** silvia@ekaconsultores.com  
Tel: 8328-4854

**Asesoras Comerciales:**

**Astrid Madrigal** astrid@ekaconsultores.com  
Tel: (506) 2231-6722 ext 124

**Mariela Smith** mariela@ekaconsultores.com  
Tel: (506) 2231-6722 ext 150

**Lugar:** Hotel Crowne Plaza Corobicí  
**Fecha:** 30 y 31 de Octubre

**Para reservar su stand:**  
**Sergio Murillo** sergio.murillo@eka.net  
Tel: (506) 2231-6722 ext 143

 [www.facebook.com/ConGente](http://www.facebook.com/ConGente)



Empresas Expositoras confirmadas hasta el 2 de agosto

Organizan:

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



# Jens – Alaska – Anchorage

Después de 18 años trabajando en el restaurante del hotel Captain Cook, el chef Jens Hansen quería montar su propio restaurante. En una caminata un domingo con su mujer, encontraron el local ideal y empezaron a montar su restaurante. Hace 23 años de este día y desde entonces han seguido actualizándose cada día y modernizando el local. A la fecha es un favorito con locales y visitantes.

Por Erika Hempel para *Apetito* [www.apetitoenlinea.com/paladarviajero/](http://www.apetitoenlinea.com/paladarviajero/)

Jens Hansen es ahora el chef ejecutivo, y supervisa el funcionamiento del restaurante y la cocina, sin meter mano en ella. Este divertido y colorido chef – el multicolor de sus gafas nos da un preaviso de su colorida personalidad – nació en Dinamarca donde trabajó en el hotel Terminus. De ahí se fue a Francia y en 1968 llegó a Alaska a ser el chef del Captain Cook Hotel, hasta 1988 fecha en la que inauguró Jens. Hoy en día, Jens y su mujer, Annelise, trabajan cada día en el restaurante.

Su chef de cocina, Nancy Alip, nació y creció en Alaska, y recibió su educación culinaria en Oregon. Trabajó con Jens en el Captain Cook y en el 2002 se unió al restaurant. Aparte de ser la chef del restaurante, Nancy se asegura que tienen siempre postres caseros para ofrecer a sus clientes.

La comida del restaurante estaba deliciosa, y esto es un reflejo de los ingredientes frescos y locales. En el restaurante utilizan mariscos y pescado de Alaska y cuando están disponibles, vegetales del valle de Matanuska. Uno de sus platos estrella es el “casi mundialmente famoso” solomillo a la pimienta. La carne se derrite en la boca y la compran en el Costco local. Otro de sus platos estrella es el salmón salvaje del sureste de Alaska, asado sobre una tabla de aliso, con una mantequilla de frutos del bosque. Lamentablemente no pude probar el plato, pero cada vez que pasaba una tabla enfrente de mi mesa se me iban los ojos.

En una noche de fin de semana sirven alrededor de 70 platos, y el día más ocupado para el restaurante es el Bastille Day. Esto requiere que sus meseros sean experimentados y que entiendan el funcionamiento del restaurante; ver constantemente a Jens dando vueltas en el restaurante y sonriendo a los clientes es un muy buen ejemplo de esto. Históricamente han tenido muy poca rotación de personal, y cuando contratan a un nuevo camarero este trabaja al lado de uno experimentado hasta que entienda la manera en que se trabaja en Jens. Una de las claves para que sus empleados den la talla es tratarlos con respeto y pagar salarios competitivos. La combinación de excelente comida y excelente servicio hace que los clientes vuelvan una y otra vez.

Una de las herramientas que han utilizado para dar más nombre y reconocimiento al restaurante es el sistema de reservas online y un sitio web informativo y completo. Asimismo, tienen anuncios en revistas y periódicos locales. Una herramienta más que han utilizado es donaciones a eventos de recaudación para fines benéficos, lo cual ha aumentado su perfil con los clientes locales.



Jens Hansen: Una de las claves para que sus empleados den la talla es tratarlos con respeto y pagar salarios competitivos. En la fotografía junto a la autora de este artículo







## Passión Pasta Fresca

# Apasionados por la pasta

El ingenio y la tecnología se unen en este laboratorio creado por un “par de locos” *Por Nuria Mesalles*

Un “par de locos”, así se describieron sus creadores Mónica Benitez y Piero Schettino, quienes junto a su socio Juan Ripoll se les ocurrió esta idea tan atrevida: una fábrica de pasta instalada en un local comercial.

Desde que llegamos al lugar, se respira un aire diferente, donde se percibe claramente el toque de Piero, quien fue propietario de los Restaurantes Bacchus y de Boca en Boca...

Nos recibieron en la zona de mercadeo, como ellos lo llaman. Aquí atienden a sus clientes y amigos para degustar los diferentes platos de pasta. No nos dieron chance de ordenar del menú, porque no existe. Nos limitamos a sentarnos y a dejamos sorprender con cada platillo.

Todo hace pensar que estamos hablando de un restaurante, pero como bien lo dicen ellos “No somos un restaurante”. ¿Entonces que son?

### ¿Cómo empezó esta locura?

“La idea empezó porque vimos una tendencia por consumir alimentos frescos y naturales. Y decidimos recurrir a la tecnología para lograr ofrecer un producto saludable, práctico y fresco, que se pueda cocinar en 4 minutos”, asegura Piero.

Se utilizan procesos tecnológicos sofisticados donde se pasteuriza la pasta y se empaqueta en atmósfera modificada. La pasta se puede conservar 20 días en el refrigerador y se hacen análisis microbiológicos cada cuatro días. El resultado es una pasta natural sin productos artificiales.

“Además queríamos un concepto abierto, donde todos puedan ver lo que hacemos, que no hayan secretos de la abuela”, afirmó Mónica.

La pasta es italiana pero se hace con producto 90% local. Algunas cosas no se pueden sustituir como el Parmesano. La materia prima tiene que tener certificación, menos los productos agrícolas que aún no la tienen.

Las pastas son con rellenos no tradicionales como: salmón, asado de ternera, berenjena, etc.

por lo que quieren involucrar a chefs para hacer creaciones originales con su pasta. Así que, si se siente inspirado y quiere hacer alguna locura, acérquese al laboratorio y deje volar su imaginación.



“No nos interesa competir en precio, lo que queremos es dar un producto de calidad”. Mónica Benitez. En la fotografía junto con Piero Schettino, Louis Perrote, Carolina Coronado y Claudio Ferrer en su visita a EXPHORE 2012.





#### *Para Restaurantes:*

Se empaqueta el producto en porciones individuales

Ventajas:

Ayuda a la vida útil

Control de inventario

La pasta se hace con el grosor que el cliente desee.

Ofrecen además salsas frescas

Algunos restaurantes que están utilizando el producto son Doris Metropolitan, El Olivo, Terrazas Toscana y Oporto y el hotel Bouganvillea.

#### *¿Qué es atmósfera modificada?*

Perdonen mi ignorancia, pero tuve que recurrir a Wikipedia, esta es la definición que encontré:

Una atmósfera protectora o modificada es una atmósfera con una composición de gases diferente a la del aire, para mejorar las condiciones en que se realiza una tarea como la conservación de un producto (como la comida). Se usan diferentes gases para mejorar la conservación y en algunos casos mejorar el aspecto.

Se utiliza nitrógeno puro para evitar la oxidación producida por el oxígeno del aire. Se previene el enranciamiento de las grasas y degradación de otros nutrientes como las vitaminas, además de evitar perder cualidades organolépticas.

Otras ventajas: No se pierde el sabor, se gana energía ya que son refrigerados en vez de congelados y el tiempo de cocción es menor.

#### *Distribución*

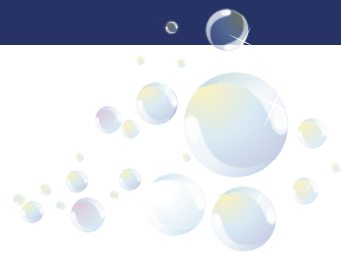
Cuentan con un distribuidor con transporte refrigerado y sus productos se encuentran en todos los Walmart y Mas x Menos de San José, Automercados de Santa Ana, Tres Ríos y Alajuela.

Tel (506) 2588-2908

monica@passionpastafresca.com

Escazú Trejos Montealegre, 25 mts oeste de KFC Local #5





# Especial de

Cuando de limpieza se trata no hay cabida para la discriminación, sin embargo existen lugares donde es necesario enfocarse con mayor detalle, aquí les presentamos algunos consejos para atender lo que algunos expertos denominan “zonas críticas”.

## Zonas críticas en la cocina:

¿Por donde empezar? Uno de los puntos en que más coinciden los proveedores de limpieza es que la cocina es una de las áreas en que debe enfocarse mayor atención. La manipulación de alimentos hace aun más delicada la elección de los productos para esta área, en primer lugar tienen que ser muy eficaces tanto en la limpieza como en la desinfección, pero al mismo tiempo deben ser de “grado alimenticio”, pues ha sucedido que la contaminación se da por los mismos químicos que se utilizan. Igor Sasso, gerente general de Homecare de Costa Rica, comentó que existe una fuerte tendencia hacia la profesionalización de la limpieza, las empresas se preocupan cada vez más por utilizar prácticas que garantizan la inocuidad, combinando el uso de productos eficientes. “La limpieza dejó de ser un tema de estética y ahora es un tema de salud. Un ejemplo es el uso del código de color en la limpieza por áreas, las empresas son conscientes del impacto en la salud”. Sasso asegura que si bien el país ha avanzado en el tema, todavía queda mucho camino por recorrer.

Ojo en lo que decide ahorrar

Si uno de sus propósitos de año nuevo era ahorrar, bien por usted, pero tenga cuidado en las decisiones de compra, que supuestamente le generarán ahorros en su negocio.

Un ejemplo son los productos de limpieza, por ejemplo existen químicos de bajo costo, que pueden resolver los problemas de incrustaciones de grasa, pero son tan abrasivos y agresivos, que dañan las superficies y esto a corto plazo le pasará la factura pues tendrá que invertir nuevamente en equipos. “El problemas se agrava porque al dañar las superficies, habrá mayores incrustaciones de grasas y en las lavadas posteriores también se pueden acumular partículas de los químicos y contaminar los alimentos, son detalles que deben tomarse en cuenta al momento de elegir”, comentó Sasso.



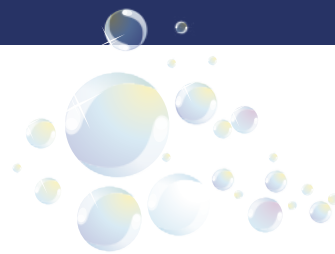
Igor Sasso, gerente general Homecare de Costa Rica, “cuidado con el uso de producto no especializado, en limpieza no podemos improvisar. Si el químico se queda en los platos, ollas o tablas de picar se contaminan los alimentos”.

## Baños que hablan!

Sin importar si es el más elegante de todos, o uno de comida rápida, si se ubica en la carretera o en plena ciudad, si su comida es buena o incluso regular, lo cierto es que el baño del restaurante siempre estará en el banquillo de los acusados.



# Limpieza



## ¿Y la seguridad del trabajador?

Si bien la adecuada limpieza es un elemento para evitar problemas de contaminación, y evitar que los clientes se enfermen, hay otro punto a resaltar y es la seguridad de sus empleados. Pensemos en la efectividad del químico que elimina la grasa de las planchas y parrillas, encontramos uno con el que nos sentimos a gusto y nos da los mejores resultados. Si hace muy bien su trabajo, significa que diluye la grasa, pero ¿qué pasa con la piel y los ojos de quien lo aplica?, en algunos casos estos químicos generan salpicaduras durante su aplicación, de ahí la necesidad de invertir en seguridad.

Como sucede en otros aspectos, cuando se trata de accidentes tendemos a pensar que a nosotros no nos pasará, pero según confirmó Andrea Azofeifa, gerente de mercadeo de Kimberly Clark Professional, los accidentes en cocinas son más comunes de lo que nos imaginamos, esto además de las implicaciones en la salud del empleado tiene consecuencias económicas, por lo que se recomienda invertir en prevención. "Es responsabilidad de toda empresa brindar a los colaboradores las condiciones adecuadas para que realicen sus labores de manera segura y generar lugares de trabajo más saludables, seguros y productivos", resaltó Azofeifa.

Dos equipos básicos para los encargados de limpieza en cocinas y otras áreas son los lentes y los guantes. Kimberly Clark Professional cuenta con líneas especiales para el trabajo en cocinas, como son los guantes de nitrilo verdes, resistentes a químicos, con un recubrimiento de nitrilo que brinda durabilidad y resistencia, al mismo tiempo comodidad y frescura al usuario, debido a su recubrimiento de algodón.

Para la protección de los ojos, cuentan con lentes de policarbonato, para evitar accidentes por salpicadura de químicos. Son livianos, cómodos y con diseño envolvente, con la opción anti empañante, muy útil para el uso dentro y fuera de las cámaras de refrigeración.



Se recomienda utilizar guantes y lentes durante la limpieza, sobre todo si se utilizan químicos.



Tristemente en muy pocas ocasiones se escuchan buenos comentarios sobre estos visitados lugares. ¿Cómo están los baños en su restaurante? ¿Hablan bien o mal de su negocio?



## Dequisa: Limpiezas Profesionales

Hace 30 años el Banco Nacional de Costa Rica, fue la primera empresa costarricense en licitar servicios de limpieza profesional. Dequisa fue la adjudicataria y se convirtió así en empresa pionera de estos servicios en el país.

Desde su primer contrato, esta compañía de limpieza profesional fundada por la Sra. Berta Abarca Castro, propietaria, "se comprometió no solo con sus clientes sino también con sus colaboradores, siendo en su mayoría mujeres, jefas de hogar, lo cual nos llena de orgullo. Así mismo la empresa es respetuosa de las garantías sociales y todos los derechos de nuestros colaboradores", comentó la Sra. Berta Abarca, Gerente de Dequisa.

La Sra. Abarca asegura que tienen el nivel de rotación de personal más bajo de esta industria lo que es una garantía para sus clientes y estabilidad social y económica del personal, "el trabajo de limpieza profesional no se puede improvisar, se requiere de conocimientos y capacitación para conocer el uso correcto de la maquinaria, protocolos y los productos que se pueden o no aplicar a cada superficie, por ejemplo no es lo mismo limpiar granito que limpiar mosaico, un tratamiento incorrecto puede arruinar un acabado". La experiencia y un personal debidamente capacitado y motivado hacen la gran diferencia. Dequisa elabora un diagnóstico integral de limpieza gratuito basado en criterios expertos, da garantía de satisfacción total en sus trabajos y cuenta con una póliza de responsabilidad civil por 50 millones de colones, la cual cubre en las instalaciones de sus clientes cualquier daño o accidente que pudiera acontecer a su personal, la propiedad del cliente o sus visitantes en el desempeño de sus funciones; así que el cliente puede estar protegido de toda responsabilidad al contratar a DEQUISA.

Los servicios más demandados por hoteles y restaurantes son la limpieza de vidrios en altura, limpieza de cocinas, campanas, lavado en seco de alfombras, contratos de limpieza general y entrega de obra con equipos de última generación.

Para las empresas que están alineadas con el compromiso ambiental, Dequisa también cuenta con una oferta, "tenemos el Programa de Limpieza Eco-Integral, con el uso de productos biodegradables y biológicos, reciclaje y normas



Los servicios de limpieza profesional outsourcing de Dequisa pueden ser contratados en forma permanente para diferentes áreas, o de manera ocasional, por ejemplo para cubrir las vacaciones del personal de limpieza o trabajos que requieran personal y equipos especializados

de calidad nacionales e internacionales entre otros componentes, sin embargo aun no hay mucha demanda porque implica compromiso también por parte del cliente", la Sra Abarca agregó que en los últimos años la empresa ha venido renovando sus equipos paulatinamente, eligiendo maquinaria de tecnología verde, de menor consumo de energía y agua, entre otros.

Para más detalles contactar a: 2241-5067/22363622  
[www.dequisacr.com](http://www.dequisacr.com)



### PIONEROS DESDE 1983 EN LIMPIEZA PROFESIONAL:

- Diagnóstico Gratuito • Programa de Calidad 100% Satisfacción Garantizada
- El Equipo más Profesional de la Industria
- Maquinaria e Insumos Amigables con el Medio Ambiente.

### SERVICIOS OCASIONALES O POR CONTRATO:

- Vidrios y Fachadas en Alturas
- Limpieza de Cocinas Industriales
- Entrega de Obra • Sellado de Pisos
- Lavado de Alfombras en Seco
- Limpieza Profesional General
- Grandes Superficies
- Limpieza Bancaria, Hospitalaria, etc.



NOS ADAPTAMOS A SUS NECESIDADES SERVICIO 24/7 • [www.dequisacr.com](http://www.dequisacr.com) • TELS.: (506) 2241 5057 / 2241 5067

Te hace parte del equilibrio

# florex

Lo que nos hace diferentes:



Sustituimos materias primas dañinas para el medio ambiente y la salud.



Contamos con una fábrica completamente sostenible (un edificio "verde").



Ahorramos en gastos de empaque, consumo de agua, energía y transporte.



Desarrollo y mejora constante de fórmulas cada vez más prácticas y amigables con el medio ambiente.



Capacidad productiva, productos en condiciones de satisfacer el mercado costarricense e internacional.



Generamos menos CO2 al medio ambiente a través de la optimización de nuestros procesos administrativos, productivos y de transporte.



Implementamos un programa de recolección de envases para reutilizarlos o enviarlos a reciclaje.

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



Línea para el Hogar



Línea Industrial

www.florexcr.com  
www.facebook.com/florexcr

(506) 24472323/24473240  
info@florexcr.com

\*Precios NO incluyen impuesto de ventas.



€60.000+IV

DISPONIBLES  
A PARTIR DE  
SEPTIEMBRE



€120.000+IV



€70.250+IV

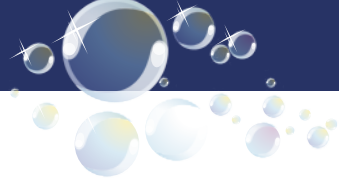


## LOS MEJORES Y MÁS FUERTES, CARRITOS HOTELEROS MULTIUSO

LLantas extra-resistentes especiales para soportar trabajo pesado.

- 1 **8180**  
Carrito multifuncional para limpieza  
Bolsa con zipper y tapa. Llantas no marcantes  
Color negro.
- 2 **8172**  
Carrito de servicio multifuncional para hotel  
Color gris. Soporte hasta de 130 kg  
Peso Neto: 38.6 Kg
- 3 **8179**  
Carrito de servicio para hotel y restaurante  
Llantas no marcantes. Soporta 135 kg de peso  
( No incluye bandejas color gris ).

Tel. 2248-0538 ó 2248-0557 | Fax: 2248-0529 | www.prolimcr.com  
"Su solución integral de limpieza".



## Mucamas: ¡Rápido y bien hecho!

Los procesos de limpieza de habitaciones tienen muchas variantes, dependiendo de si se trata de una cadena, un hotel independiente, y desde luego aquí ¡el tamaño sí importa!.

Pero si en algo coinciden es en que el trabajo de las mucamas debe ser rápido y eficiente, según Javier Carvajal, gerente de ventas de Corporación CEK esto se traduce en servicio al cliente. "Cumplir con un estándar de limpieza dentro del tiempo estimado es un factor fundamental, sobre todo en temporada alta, el cliente no quiere esperar pero tampoco estará dispuesto a recibir una habitación con la limpieza a medias".

Carvajal comentó que otra de las preocupaciones en los hoteles es el departamento de lavandería, donde muchas veces se enfoca la atención en disminuir costos bajando la calidad de los productos. Sin embargo, este no es el principal rubro, pues la mayor parte corresponde al gasto energético y a la mano de obra. Desde este punto de vista, nuevamente, es fundamental elegir productos con desempeño eficiente, "Corporación CEK invierte en Investigación y Desarrollo para lograr productos que reducen los tiempos de lavado y en consecuencia menos uso de agua y electricidad, que además disminuyen el rechazo de prendas y aumenten su vida útil", recaló Carvajal.



Javier Carvajal, gerente de mercadeo de Corporación CEK, "en los procesos de lavado el 90% de los costos corresponden a energía y mano de obra, el producto químico en si es sólo un 10%, de ahí la importancia de utilizar producto de alto desempeño que impacte en los resultados".

**En Limpieza... ¡Lo mejor! SWIPE**

- PRODUCTOS BIODEGRADABLES
- CALIDAD CERTIFICADA ISO 9001
- ALTO RENDIMIENTO
- GRAN VERSATILIDAD
- GRADO ALIMENTICIO
- PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS

**HOMECARE**

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



## “Un tema malversado”

El especial de limpieza no estaría completo sin el tema de los productos amigables con el ambiente, cuya oferta ha crecido exponencialmente en los últimos años. Precisamente esta reciente oferta es la que hace dudar a algunos proveedores de que en realidad los productos disponibles en el mercado realmente cumplan con lo que prometen sus etiquetas.

Para Álvaro Fernández, coach de ventas de Ferva del Norte, el tema biodegradable se ha manoseado en exceso, “es tanto el afán por vender que algunos proveedores, sin ética, simplemente etiquetan sus productos como biodegradables, llevando a los clientes a la confusión”, agregó que en este sentido la responsabilidad es compartida, ya que los clientes también deberían ser más estrictos al momento de elegir sus compras, y no dejarse llevar por una etiqueta verde.

Fernández explicó que Ferva del Norte distribuye los productos de ZEP desde hace casi dos décadas, entre los cuales cuentan con el Programa GreenLink, en el que más del 10% de los productos se han homologado para convertirse en líneas verdes, demostrando que sus productos son buenos para las personas y para el medio ambiente. “Zep tiene una oferta que supera los 1800 productos, el catálogo de GreenLink cuenta ya con unos 180 productos certificados con sellos internacionales, con soluciones para pisos, alfombras, habitaciones, drenajes, cuidado personal, limpieza general, desengrasantes industriales e industria alimenticia, entre otros”.



Álvaro Fernández, coach de ventas de Ferva del Norte, “Tenemos productos 100% biodegradables, pero existen necesidades de limpieza muy puntuales que requieren productos específicos, la realidad es que no todo puede solucionarse con productos verdes”.

Ferva del Norte  
Teléfono: 2293-0506  
gerencia@fervadelnorte.com



**Le garantizamos el mejor programa de limpieza y satisfacción en su cocina**

**EVALUACIÓN GRATUITA  
2293-0506**

Ferva del Norte S.A.  
Teléfono: 2293-0506  
info@fervadelnorte.com  
www.fervadelnorte.com

del norte  
**Ferva**



## ¡Deje que otros hagan el trabajo duro!

Un domingo ya avanzada la tarde, suena el teléfono de United Services, se trata de una emergencia en la Torre Mercedes. Una embajada y la oficina de un exigente abogado sufren las consecuencias de una tubería dañada, el agua ya atravesó dos pisos, alfombras, paredes, cielo rasos... y todo debe ser reparado antes de las 8:00 am del lunes, porque ninguno de los inquilinos estará dispuesto a esperar.

Un solo proveedor se encarga de reparar la tubería, limpiar alfombras, hacer los retoques de pintura, y dejar todo impecable.

Rebeca Arguedas, gerente de mercadeo de United Services, comentó que la tendencia es tercerizar la mayor cantidad de servicios en un solo proveedor facilita el manejo de la operación, y esto es precisamente lo que ellos hacen. "United Services es una franquicia norteamericana, operada por una empresa nacional con más de 40 años en el negocio del mantenimiento, y esto nos permite ofrecer un producto diferenciado que va más allá del outsourcing de limpieza, atendemos todo el espectro del mantenimiento", comentó.

Una de las especialidades de esta compañía es la limpieza profunda, siendo las cocinas, los pisos y las ventanas, las áreas de mayor demanda por parte de sus clientes. La encargada de mercadeo comentó que sus servicios son comúnmente contratados por las empresas constructoras que, al finalizar sus contratos, acostumbran entregar los edificios limpios como valor agregado, además por muchas cadenas de supermercados, tanto antes de una apertura como para su mantenimiento.

Universal Services ofrece servicios de outsourcing en mantenimiento de edificios, tanto en limpieza como en otras áreas tales como plomería, electricidad, jardines, pintura y reparaciones en general.

A este proveedor lo pueden contactar al teléfono: 2588-8850.

El mantenimiento de edificios, locales comerciales, hoteles y cocinas, es un trabajo que requiere personal capacitado para que se realice bien y en el menor tiempo posible.

## ¿Gato por liebre?

Silvia Chaves, Vicepresidenta de Florex enfatizó que la biodegradabilidad es un proceso mediante el cual los microorganismos, como bacterias y hongos, degradan los materiales orgánicos en pequeños fragmentos, que son por lo general dióxido de carbono y agua. Todos los compuestos químicos que contienen átomos de carbono en su estructura son susceptibles a biodegradación, la diferencia es el lapso de tiempo en que va a ocurrir. Prácticamente todo es biodegradable, pero algunas cosas duran horas y otras hasta 500 años en cumplir el ciclo.

Para realizar la evaluación de la biodegradabilidad se han diseñado pruebas que cuantifican el grado de persistencia de esas estructuras químicas en el ambiente, ya sea natural o industrial. Algunas de estas pruebas han sido normalizadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), para garantizar resultados confiables, independientemente del laboratorio en el que se realicen.

También se han desarrollado normas internacionales, las cuales determinan ensayos que indican cuándo se considera que una sustancia química es fácilmente biodegradable.

Estas normas indican que para que un producto sea biodegradable en condiciones aerobias, o sea en presencia de oxígeno, éste debe ser mineralizado a dióxido de carbono, agua y biomasa en al menos un 60% durante un lapso de tiempo de 28 días.

Por lo tanto, al momento de elegir productos que prometen ser biodegradables, lo ideal es indagar si cumplen con estos estándares establecidos, o si se refieren a que se van a degradar en los próximos 500 años...



Silvia Chaves, Vicepresidenta de Florex, coincide con Álvaro Fernández en cuanto a la falta de control sobre los productos que se ofrecen en el mercado, "estamos en pleno Green Washing, es un proceso que ya otros mercados como Europa y Estados Unidos pasaron hace 15 o 20 años, hay confusión, falta de claridad y es un contexto que algunos aprovechan para hacerse pasar por verdes".





**CEK**  
Teléfono: 2545-2545  
[www.corporacioncek.com](http://www.corporacioncek.com)

Dulce tentación...

La elección de un proveedor de limpieza en la fábrica de chocolates de Britt es tan minuciosa como la elección de los insumos para sus chocolates... Ellos utilizan productos de limpieza de CEK.

## CEK: Resultados limpios

Soluciones químicas de limpieza responsables con el medio ambiente

**C**EK es una fabricante de productos químicos de limpieza, que nació hace más de 40 años, actualmente opera en todo Centroamérica y su casa matriz se encuentra en Costa Rica, donde se concentra la mayor parte de operación y distribución. Según comentó Javier Carvajal, gerente de mercadeo de CEK, el principal objetivo de la compañía es poner a disposición de los clientes soluciones que generen un impacto económico medible en los procesos y en armonía con el medio ambiente. "Nuestra promesa es que a través de nuestros productos, los clientes aumenten su productividad al mismo tiempo que experimentan ahorros importantes, sin causar impacto en el ambiente".

### Capacitación constante

Carvajal resaltó como valor agregado el énfasis que la compañía hace en la capacitación a sus clientes. "Contamos con más de 45 profesionales en diferentes áreas, químicos, bio tecnólogos, ingenieros industriales, y personal calificado para atender a nuestros clientes. Somos conscientes de la importancia que tiene la capacitación en los procesos de limpieza por lo que acompañamos a nuestros clientes en esta tarea", comentó que cuentan con un paquete de capacitaciones que programan a lo largo del año, en temas como lavandería industrial, uso de producto, racionalización, impacto ambiental, gasto, entre otros.

### Áreas que atiende CEK:

Limpieza y desinfección de:

- Cocinas industriales
- Baños
- Habitaciones
- Áreas públicas
- Plantas de alimentos

Mantenimiento de pisos

Lavandería industrial

Talleres eléctricos y maquinaria (mantenimiento)

Generación de vapor (calderas)

Sistemas de enfriamiento (torres de enfriamiento y chiller)

Tratamiento de aguas de desecho (trampas de grasa y lagunas de oxidación)

# Catálogo de



La línea de productos Eco Sunrise cuenta con papel higiénico industrial y toalla para manos interfoliada no derivados del petróleo. Ambos productos son hechos de bagazo de caña y bambú y se degradan en periodo aproximado a los 24 meses.

Distribuye: Eco Sunrise  
Eliécer Ceciliano  
Gestor de Proyectos  
Tel: 2258-2020  
www.sunriseeco.com



Quitacostra, removedor de grasa, biodegradable, en forma de gel. Remueve residuos de alimentos carbonizados en equipos y utensilios de cocina de hierro y acero inoxidable (parrillas, hornos, planchas, quemadores, etc.), en forma rápida y efectiva. Se aplica con brochita.

Distribuye: Home Care de Costa Rica.  
Igor Sasso. Tel: 2215-2381  
Fax: (506) 2215-2382



### Lavandería más eficiente

Menos personal, menos turnos de lavado, mayor durabilidad para la ropa, son parte de las ventajas que ofrecen los sistemas de lavado industrial de la marca UniMac. Sistemas que permiten que la carga contenga menos agua y menor tiempo de secado, además es posible ahorrar 30 minutos al programar el inicio del ciclo automático

Distribuye Equipos Nieto S.A.  
Tel: 2222-6555



Desafiando la gravedad el servicio de limpieza de Mutiasa está especializado en el aseo de zonas como vidrios y paredes en edificios de altura como hospitales, hoteles y oficinas.

Mutiasa Multinegocios Internacionales América  
Gabriel Madrigal • Gerente General  
Tel: 2542-2000  
amadrigal@mutiasa.com



### Acción Rápida de Biokem

Un producto que combina la fuerza y eficacia de los desengrasantes del pasado con los surfactantes modernos. Disuelve en segundos la grasa de pisos en cocinas, fábricas de alimentos, mesas de trabajo y mesas de restaurantes. Al mismo tiempo cuenta con una fórmula balanceada inofensiva al contacto con la piel. No contiene fosfatos, silicatos ni butilcellosolve, es biodegradable, amigo del medio ambiente.

Distribuye: Corporación CEK de Costa Rica  
Teléfono: 2241-2121



La aspiradora eléctrica Oreck limpia diferentes superficies como mármol y alfombras, cuenta con una canasta recolectora, un mango ergonómico ajustable, batería recargable con una duración de 6 horas y está hecha de plástico lo que la hace muy liviana para transportar.

Distribuye Keith&Ramírez  
Andrés Porras • Gerente de Ventas  
Tel: 2223-0111  
aporras@kr.co.cr

# Limpieza

Una completa guía de los productos y servicios de limpieza disponibles en el mercado nacional y sus proveedores.



Dequisa ofrece servicios de limpieza profesional con insumos y maquinaria de punta amigables con el medioambiente para hoteles y restaurantes: vidrios y fachadas en alturas, cocinas industriales, entrega de obra gris, sellado, cristalizado de pisos y lavado de alfombras en seco, entre otros. Servicios ocasionales o permanentes en el Gran Área Metropolitana y ocasional a nivel nacional. Horarios adaptables a la operación de los clientes 24/365

Servicio de limpieza Dequisa  
Luis Guillermo Cárdenas  
Gerente de Ventas  
Tel: 2241-5057 / 2236-3622  
www.dequisacr.com



Barredora de alfombras manual tipo "sweeper" ideal para utilizar en espacios donde se debe evitar ruidos como el de la aspiradora. La barredora marca Rubermaid es desarmable y tiene un sistema dual action que le permite recoger basura en ambas direcciones.

Distribuye Grainger  
Luis Diego Castro  
Account Manager  
Tel: 2210-3900  
luis.l.castro@grainger.com



## Póngale color a la limpieza

Herramientas de limpieza codificadas por color, para evitar la contaminación cruzada, e identificar diferentes áreas.

Distribuye: Promark  
Javier Coto  
Gerente General  
Tel: 2222-2226

**LABORATORIOS QUIMICOS ARVI S.A.**  
*Química perfecta para vivir mejor...*  
**Empresa Certificada ISO 9001:2008**

**Productos de Limpieza Tel.: 2279-9555**

[www.mrsteam.cr](http://www.mrsteam.cr)

# Limpieza de Muebles A DOMICILIO

**NADIE LO HACE MEJOR... GARANTIZADO!**

**Guadalupe 2240-9812**  
guadalupe@mrsteam.co.cr

**Belén 2239-5116**  
belen@mrsteam.co.cr

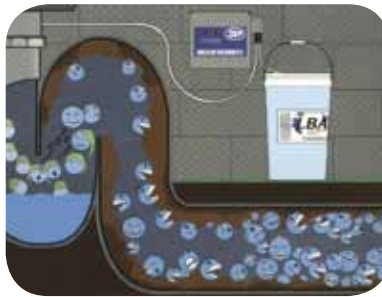
**40 años**  
mister steam  
Clean & Protection

Facebook icon  
HORARIO FLEXIBLE CITA PREVIA  
ISSA MEMBER



Los productos de limpieza Ecolab van acompañados de la implementación, capacitación y apoyo de un equipo de mantenimiento. Además ofrecen un software que emite reportes con fotografías y detalle de errores en la manipulación de los productos lo que permite el uso adecuado de cada producto y la obtención de los resultados deseados.

Servicio de limpieza Ecolab  
María Soto  
Asistente de ventas  
División Institucional  
Tel: 2436-3900  
maria.soto@ecolab.com



Odorless (L.B.A) es un producto enzimático biodegradable que elimina la grasa de los desagües, trampas de grasa y tuberías. Contiene de 800 billones a un trillón de unidades formadoras de colonias (CFU) por galón, las cuales degradan la materia orgánica que se acumula en los drenajes, lo que previene atascamientos y malos olores.

Distribuye: Ferva del Norte  
Álvaro Fernández  
Gerente General  
Tel: 2293-0506  
gerencia@fervadelnorte.com



Carro multifuncional de limpieza  
Ideal para restaurantes, hoteles, hospitales, etc. Bolas trasera con zipper  
Llantas traseras de altura para mayor duración. Puede poner balde con escurridor y demás utensilios de limpieza

Distribuye: Prolim S.A  
Tel. 2248-0538

Cobertores para inodoros biodegradables marca Sanitisu ideal para clínicas, hospitales y restaurantes. Su fabricación permite que sean desechados a través del inodoro pues se desintegran fácilmente. Además cuentan con dispensador de pared que permite el despliegue individual de los cobertores.

Distribuye: Red Ecológica y Papel  
Catalina Amador  
Ejecutiva de Ventas  
Tel: 2271-4525  
www.papelerainternacional.com



Máquina marca Karcher para limpiar con vapor, trabaja a 150 grados centígrados y limpia desde pisos de baños y cocinas hasta alfombras. Para su utilización solo se requiere agua, no necesita ningún producto adicional y es ideal para uso industrial en hoteles y restaurantes sobre superficies delicadas y griferías.

Distribuye: German-Tec  
Roy Blanco  
Ejecutivo de ventas  
Tel: 2220-0303  
gerencia.ventas@germantec-cr.com



Servolor 2 es un ambientador higienizante de larga duración que contiene sales de amonio cuaternarios lo que permite eliminar malos olores y evitar el crecimiento de bacterias. El producto es ideal para rociar en servicios sanitarios, baños y áreas de residuos, no se diluye y rinde alrededor de unas 5 mil aspersiones.

Distribuye: Vijusa  
Reynaldo González  
Ejecutivo de Cuentas • Tel: 2283-5424  
www.bioproyectos.cr/vijusa/





AQA Limpia es un tratamiento preventivo para las aguas residuales compuesto de microorganismos benéficos que degradan grasas y otras materias orgánicas. Su constante aplicación incrementa la población de microorganismos, lo que ayuda a controlar los malos olores, en lugares como tanques sépticos, trampas de grasa, restaurantes, servicios sanitarios, pilas, aposentos con agua, entre otros.

Distribuye: Florex  
Oscar Solís  
Asesor Comercial  
Tel: 2447-2323 Ext.111  
oscar.solis@florexcr.com

#### Detercel®

Detergente líquido neutro, elaborado con surfactantes y tensoactivos no iónicos, pH neutro. Es hipoalergénico, apto para limpieza y lavado de material de vidrio, plástico, metal, hule y acero inoxidable, en las áreas de laboratorio y quirófanos. No contiene sustancias tóxicas. Libre de fosfatos, biodegradable.

Distribuye: Laboratorios Químicos ARVI S.A..  
Maribel Brenes Hernández  
Jefe Depto. de Mercadeo / Asistente Venta Directa  
Telefax.: (506) 2279-1271

# Calidad y tecnología de punta Confiable y ahorro en sus costos de operación.

## SERIE 6 **GIRBAU**



**K** **R** KEITH &  
RAMIREZ  
Industrial

Cotice con nosotros info@kr.co.cr | www.kr.co.cr T. (506) 2223-0111



**Balde escurridor 35 Lts.**

El WaveBrake® y el sistema escurridor del cubo reduce las salpicaduras, lo que se traduce en un entorno más seguro, pisos limpios, y mayor productividad. Probado a que exceda 50.000 ciclos de escurrido, los escurridores promedio realizan aproximadamente 860 ciclos.

Distribuye: TIPS S.A • Teléfono: 2543-2100



**Basureros de Pedal**

Para manos libres de residuos sanitarios. Ayuda a cumplir con la regulación de OSHA "La exposición ocupacional a patógenos". Factory Mutual (FM), aprobado. La superposición de la tapa ajustada para contener los olores. 100% plástico, duro, resistente a los golpes.



Los sistemas de dispensadores de jabón líquido, papel higiénico y toallas para manos marca Georgia Pacific evitan el contacto directo del usuario con los aparatos, en el dispensador de jabón, dispensador de toallas para manos y el dispensador de papel higiénico.

Distribuye Transcomercial Del Caribe TCC  
 Marco Quirós  
 Gerente de Ventas  
 Tel: 4000-5000  
 info@transcomercialcr.com



Estos pañitos de limpieza tienen diferentes niveles de absorción, son hechos de papel con polímeros y pueden ser utilizados para limpiar tanto superficies de áreas de trabajo como para limpiar superficies de alimentos pues cuentan con una certificación de contacto con alimentos de la FDA (Food and Drugs Administration).

Distribuye SCA Centroamérica  
 Jorge Salazar  
 Mercadeo y Ventas Centroamérica  
 Tel: 2201-4435  
 www.scacentroamerica.com



Línea de toallas Wypall con opciones reutilizables hechas de plástico mezclado con papel, de mayor grosor para limpiar con más seguridad superficies filosas y ásperas. Además tienen toallas antibacteriales con sales de amonio cuaternario que inhiben el crecimiento de bacterias e impide el traslado de estos microorganismos de un lugar a otro.

Distribuye Kimberly Clark  
 Andrea Azofeifa  
 Gerente de Marketing C.R.  
 Tel: 2298-3183  
 andrea.azofeifa@kcc.com



Basurero con pedal de acero inoxidable, varios tamaños  
 Distribuye Jopco  
 Tel: (506) 2509-20-00



Línea de limpieza Diversey, uno para cada tipo de aplicación. Excelente rendimiento.  
 Distribuye Belca Foodservice  
 Tel: (506) 2509-20-00





## Tips de limpieza en la cocina:

1. Habilite un espacio para la recepción de materias primas. Esta debe aislarse de la cocina con puertas abatibles o con cortinas plásticas. Descontamine los alimentos antes ingresarlos a la cocina.
2. La unión entre piso y pared, o guarda escoba, debe ser curva y no de 90°, para evitar la acumulación de mugre y facilitar su limpieza.
4. Los equipos, campanas de extracción y mesones en general deben estar hechos de acero inoxidable, para facilitar su limpieza y desinfección y evitar la corrosión.
5. La campana y los desagües deben contar con trampas de grasa que tienen que ser cambiadas periódicamente.
6. Los puntos de unión entre los equipos, las grietas, y en general cualquier espacio donde puedan proliferar comunidades de bacterias deben eliminarse. Si esto no es posible se debe hacer una desinfección permanente de estos puntos.
7. El personal de cocina siempre debe vestir uniformes blancos. La casaca debe estar por debajo del área de corte o cocción y siempre se tiene que usar gorro.
8. La zona de entrega de alimentos terminados tiene que estar completamente limpia en todo momento.
9. En el área de refrigeración los alimentos deben estar bien empacados, sellados y con sus respectivas fechas de uso.
10. Los equipos pesados deben instalarse sobre ruedas y conectarse con mangueras largas que permitan movimiento. Esto con el fin de facilitar el mantenimiento de la maquina y la limpieza del espacio que esta ocupa.
11. Utilice la mayor cantidad de elementos posibles con colores que los diferencien según su uso o el tipo de alimento que se manipula. (Cuchillos, tablas de picar, paños, escobas, traperos, etc). (Códigos de color)
12. Periódicamente contrate los servicios de un control de plagas y pestes. No importa que aparentemente usted no tenga problemas de voladores, como mosquitos; rastrojos, como cucarachas; o plagas, como ratas.
13. En las entradas de la cocina tenga tapetes atrapa-mugre.
14. En la zona de lavado cuente con agua caliente, jabón, paños y toallas de papel.
15. Las zonas sucias deben estar separadas de las limpias.

16. Tenga tablas visibles con las rutinas y métodos de limpieza y desinfección.
17. Guarde los elementos de limpieza lejos de cualquier contacto con alimentos y separados por colores.
18. Las zonas calientes deben estar separadas de las frías.
19. Tenga suficiente dotación: Platos, ollas, cubiertos, sartenes, etc, para no utilizarlos constantemente y permitir que haya suficiente tiempo para su limpieza y el reposo.
20. El piso debe ser blanco y antideslizante.
21. Tenga suficiente luz, ojalá blanca.
22. En toda las áreas de la cocina debe haber suficientes estaciones de limpieza y aseo, con jabones antibacteriales y paños limpios.
23. Evite la utilización de cintas, pegantes o materiales adhesivos. Son excelentes hábitat para bacterias y microorganismos.



**cek**  
Corporación CEK  
de Costa Rica S.A.  
Soluciones Químicas  
Responsables con  
el Medio Ambiente

Nuestros productos cuentan con Certificados de Biodegradabilidad avalados por la Universidad de Costa Rica

Tel.: (506) 2545 2545  
Fax: (506) 2235 0039

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

Cocinas industriales • Mantenimiento de pisos • Baños • Habitaciones • Lavandería Industrial  
• Áreas públicas • Talleres eléctricos • Mantenimiento talleres y maquinarias • Generación de vapor • Sistemas de enfriamiento • Tratamiento de aguas de desecho • Plantas de alimento

NEUTRALIZANDO EL CAMBIO CLIMÁTICO

# TIPS: estrenó tienda en San José

TIPS amplió su tienda en San José, pasando de 100 a 1400 metros cuadrados.

Con una extensión de 100 metros cuadrados y ubicada en plena avenida segunda, ésta fue la primer tienda que abrió TIPS. Aquí se cimentaron las bases de una sólida empresa que ha crecido año con año, diversificando tanto en productos como en servicios.

De aquél pequeño local, hoy sólo quedan los recuerdos, porque recientemente TIPS realizó una fuerte inversión y adquirió todo el edificio en donde estaba ubicada e inició un proceso de remodelación que culminó con la apertura de una tienda de 1400 metros cuadrados.

“Apostamos por el público que nos visita en San José, si bien tenemos un cómodo local en Pavas, sabemos que el centro de la capital es un lugar estratégico para las compras. Esta ampliación nos permitirá tener productos en bodega para entrega inmediata, esta tienda tiene un gran potencial y ahora no tenemos el limitante del espacio”, recaló Adrian Goldgewicht, gerente general de TIPS.

## ¡Clases en el centro!

Desde un sexto piso en plena avenida segunda, los enamorados de la cocina podrán actualizarse con las últimas tendencias, en las aulas del Instituto Gastronómico TIPS, IGT, las cuales forman parte del proyecto de remodelación.

“Seguimos comprometidos con la capacitación, incluimos dos aulas para los cursos de actualización culinaria del Instituto Gastronómico TIPS, IGT”. El gerente enfatizó que con esta nueva sede del IGT, se abre una nueva oportunidad para quienes desean ampliar sus conocimientos en gastronomía o mantenerse actualizados y que por diversas razones no pueden asistir a la sede del IGT en Pavas.

El equipo de trabajo de TIPS San José, felices con la remodelación.



Adrian Goldgewicht, Gerente General de TIPS, comentó que además de la reciente apertura en San José, la compañía amplió su tienda en la Ciudad de Panamá, un mercado que atienden desde hace un año y del que asegura ha aprendido mucho, “el público de Panamá es muy diferente al de Costa Rica, vamos intercambiando experiencias de ambos países y procuramos dejar lo mejor de cada uno”.

## Tiendas TIPS:

San José, Pavas, Liberia, San Pedro, Desamparados (T.K.S en el Mall Desamparados) y Panamá, también se amplió recientemente pasando de 250 a 800 metros.

**Tips San José • Teléfono: 2221-9564**



# Tips

## POR QUÉ UTILIZAR PRODUCTOS

### Rubbermaid

- Artículos de alta calidad.
- Reducen la contaminación cruzada.
- Contribuyen con el desarrollo sostenible.
- Cuentan con todas las certificaciones de seguridad a nivel mundial.

Somos especialistas en Limpieza  
Tenemos todo para asesorarle

## VISITENOS

Le ofrecemos en sus compras hasta **12** meses de garantía. Con su tarjeta TIPS-CREDEX\*.

125 mts Oeste de Alimentos Jacks - Zona Industrial - Pavas / Tel: 2543-2100 [www.tipscr.com](http://www.tipscr.com)

# FrontRest

Soluciones Punto de Venta para el sector de la Hostelería

Restaurantes, Pizzerías, Terrazas, Cafeterías...

**ISPOS**  
TPV táctil de 15"

**TeleComanda**  
Terminal de mano táctil para la toma de pedidos desde las mesas

Curridabat, de la POPS 300Sur y 100Este, casa 55  
San José - Costa Rica  
Tel. 2283-1585 / Fax. 2283-1481  
info@ydelcr.com

IEG Software

# Baliu

## Mobiliario exterior N.1 en el mundo

- Tela de poliéster plastificado transpirable resistente a los rayos U.V.A y protección anti-microbiana
- Tres Años de garantía
- Pies protegidos por pletinas de resina antideslizante
- Treinta años de trayectoria y presencia en 50 países a nivel mundial
- La estructura modulable de las sillas de playa BALLIU, permiten el reemplazo de sus piezas en caso de deterioro

**MACRO COMERCIAL S.A.**  
DISTRIBUIDOR AUTORIZADO PARA COSTA RICA

Aurora de Heredia, Condominio de Bodegas Tierra Uno, Bodega 22 | Tel: (506) 2293-69-70 | Fax: (506) 2293-69-63  
[www.macrocomercial.com](http://www.macrocomercial.com)

MACRO

# Amenicorp: Más amplio y ágil

Con el propósito de seguir creciendo en el número de líneas y mantener la promesa de servicio ágil que ha caracterizado a esta compañía, Amenicorp trasladó sus operaciones a una bodega más amplia, en la que según comentó su gerente general Ricardo Redondo, “ahora es posible integrar oficinas y bodegas en un solo lugar, con lo que tendremos una capacidad de respuesta más rápida a nuestros clientes, y mayor volumen de inventario”.

## ¡Productos sobresalientes!

Amenicorp es distribuidor de amenidades, representante de reconocidas fabricantes como la mexicana Jypesa Amenities y la norteamericana Marietta. Actualmente distribuye más de 35 líneas de productos, además de algunas marcas personalizadas. Algunas de las líneas que ya están disponibles en Costa Rica son:

### Tulipán

Lleva toda la frescura de la esencia de los tulipanes holandeses y de la menta natural al momento del baño. Esta combinación de aromas otorga una sensación fresca, disfrutable y duradera. Además, sus suaves texturas brindan una agradable sensación de confort. Esta colección ha sido creada pensando en los hoteles que buscan un producto económico y de hermosa imagen. Tulipán resalta en los cuartos de baño por sus envases estilizados y su etiqueta en tonos de amarillo dorado. Su envase es práctico, ocupa poco espacio de almacenaje y sobre todo, luce por su transparencia y elegancia.



### Aroma Therapy

Los aceites esenciales se han utilizado durante miles de años por sus exquisitos aromas y los poderes naturales de curación. Rico en la actividad botánica y antioxidantes, aceites vegetales que estimulan la piel radiante y saludable, trabajando a un nivel celular para mantener el cutis suave y jovial. La aromaterapia trabaja para mejorar nuestro bienestar físico, mental y emocional.

En 1985, Aromatherapy Associates fue creado para compartir los beneficios de la aromaterapia a través de un rango de grado terapéutico de los productos y tratamientos. Desde entonces sus líneas se han seguido desarrollando y ampliando, y sus productos se venden en exclusivos hoteles y puntos de venta en más de 30 países



### Baterías alcalinas marca Camalion:

Esta fabricante utiliza la misma tecnología de otras marcas de baterías alcalinas, con la diferencia de que su precio es mucho más accesibles que las disponibles en el mercado. Son ideales para solucionar las necesidades de baterías en los hoteles, para controles remoto, cerraduras con tarjeta.

Disponibles en 2 A y 3 A, en blíster de 2 y 10 unidades.



Pregunte por estos productos en Amenicorp al teléfono: 2235-5259.



World Trade Center Miami presenta

# 16ª EXPOSICION Y CONFERENCIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

## RESERVE SU STAND Y PARTICIPE COMO EXPOSITOR

conozca y reúna con más de 7,300 compradores de los EEUU y las Américas.

**VISITE PABELLONES** que ofrecen especialidades representando a Algeria, Argentina, Atlantic Canada, Brasil, Canada, Italia, Perú, Tailandia, Turquía y los Estados Unidos.

**DESCUBRA** nuestra exposición de nuevos Productos donde se destacan productos lanzados al mercado en los últimos doce meses.

**DEGUSTE** productos manufacturados en más de 17 países los cuales tienen pabellones de exhibición representando a las Américas y otras regiones del mundo.

**HAGA** citas por adelantado con los principales productores de la feria.

**FORME** nuevas alianzas y estrategias con compañías que le aumentarán sus ventas de diversos productos.

**ESTABLEZCA** una red participando con más de 7,300 colegas de 83 países, en nuestros innovadores seminarios y talleres de trabajo que enfatizan métodos de incrementar negocios.

**CONOZCA** más de 500 expositores y pruebe los mejores productos de la industria de alimentos y bebidas.



## Menu

**24 y 25 de septiembre de 2012**  
**Miami Beach**  
**Convention Center, Hall C**



Código especial de prioridad de registraci3n: REVAPE

**Patrocinadores**



**RESERVE SU STAND AHORA!**  
**REGISTRACION GRATUITA LIMITADA!**

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

Contact: 305-871-7910 o [rmorales@worldtrade.org](mailto:rmorales@worldtrade.org)



# Ellos recomiendan Exphore

Visitantes llegaron a Exphore de diferentes zonas del país y aseguran que encontraron más de lo que esperaban.



### Un recorrido que valió la pena...

Nela y Javier Corrales Corrales Arbízú, de la gerencia general de Café Corrales de Naranjo. Este es un café de especialidad, y el además de apoyar el Reto Barista, los hermanos Corrales se encontraron con colegas y proveedores, estableciendo nuevos contactos. En la foto los acompaña Luis Diego Ramos, gerente de ventas de Electrofrío.

### Encontró lo que buscaba...

German Ghelfi, Chef Ejecutivo del Hotel Hilton Papagayo Resort, estuvo en la feria los tres días como parte del jurado de la Copa Culinaria Regional, y aprovechó para conversar con varios de sus proveedores. "Este es el segundo año que visito la feria, me ayuda en la gestión de la organización de compras y planes a futuro de nuevos proveedores y nuevos productos en fin ampliar mi cartera de proveedores generando competencia. Este año en particular encontré el proveedor de ruedas para los carros de la cocina, lo cual era muy difícil de suplir en Guanacaste, además toda la línea de Angus certificado con la cual ya estoy trabajando y un roner, que es una máquina que estaba buscando desde hace un tiempo con el cual se pueden cocinar las carnes a temperatura controlada y darle una trazabilidad al producto, es una feria muy útil, 100% recomendada".



### Su primera vez...

Jorge González, Chef Ejecutivo y Andrea Hurtado, Administradora, Hotel Playa Hermosa Guanacaste, "es la primera vez que visito la feria y puedo decir que cumplí el objetivo que era ver productos y equipos. Me pareció interesante por parte de los expositores y sus productos, hemos realizado varias compras y contactos estratégicos. estuvo bastante variada en cuestión de equipo y productos, me gustó mucho el Reto Barista y la Copa Culinaria, me gustaría ver más colegas de Guanacaste en la feria, aunque es difícil por el tema de distancia y las ocupaciones propias de los hoteles".

# EXPHORE

## EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

Más de 160 empresas exponiendo productos y servicios para el sector de gastronomía, hospitalidad y afines.



Adquiera su entrada en [www.exphore.com](http://www.exphore.com)  
18 al 20 de Junio 2013

Visítenos en

Centro de Eventos  
**PEDREGAL**

Organiza: *Apetito*  
La revista para hoteles y restaurantes

 [facebook.com/Exphore](https://www.facebook.com/Exphore)

Reserve su stand:  
Guillermo Rodríguez, Asesor Comercial  
[guillermo.rodriguez@eka.net](mailto:guillermo.rodriguez@eka.net)  
Tel.: (506) 8997-1651

# TU + CAMBRO = TRANQUILIDAD

“Estoy en busca de ese sistema de contención que ayude a prolongar y mantener la integridad de mi comida intacta. Confío en Cambro para que venga a mi restaurante e instale un sistema de almacenamiento de alimentos completo.”

— Charlie Ayers, Calafia Café



Ahorre tiempo, ahorre dinero, sirva mejor comida! Cada producto diseñado en Cambro se basa en el principio básico de la seguridad de los alimentos, para que usted pueda confiar en su equipo y concentrarse en lo que mejor sabe hacer.

Durante mas de 60 años, el equipo de servicio de alimentos y suministros, Cambro, se ha ganado la confianza y lealtad de clientes de todo el mundo, como Charlie Ayers Chef y Propietario del Calafia Café en Palo Alto, CA. Esperamos poder contribuir al éxito continuo de su restaurante y lo animamos a usted a que nos ponga a prueba en la operación de su servicio de comida!

VEA NUESTRO VIDEO DE SOLUCIONES  
DE ALMACENAMIENTO EN  
**CAMBRO.COM/TRUST**

SCAN CODE

