

# Apetito

La revista para hoteles y restaurantes

¿Cómo vender  
más vino? .P.32

*Especial de Expovino*  
¿Qué buscaron los asistentes a Expovino? P.46

De la granja al tenedor P.49  
Las toallas en un hotel P.65  
La tecnología del hielo P.64

**EXPHORE**  
EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

6 al 8 de Mayo, 2014  
[www.exphore.com](http://www.exphore.com)

 /Revista Apetito



Un ingrediente  
que mejora cualquier  
plato: Tiempo

Comienza a ahorrar tiempo, ahora.

 Unilever  
Food  
Solutions



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



# Ciamesa®



Te ofrece la mayor variedad de las marcas  
más prestigiosas en vinos y licores

Visite nuestra página: [www.ciamesa.com](http://www.ciamesa.com) o  
llámenos al **800-CIAMESA (800-2426372)**

## Del Director



Karl Hempel  
karl@ekaconsultores.com

Dos momentos y un mismo problema, resultaron en dos soluciones bastante distantes. El primer momento fue cuando un par de amigos, aliados, deciden ir a conversar durante el almuerzo sobre el proyecto que están desarrollando en conjunto. Sí, se acercaba el medio día y el hambre se sentía. La solución fue un lugar cercano al lugar de trabajo, cómodo e iluminado, con conexión a WiFi por si se requería información adicional y donde el servicio fuera rápido y discreto.

El segundo momento, una pareja buscaba un lugar para cenar, también tenían hambre, pero buscaban un lugar que les ayudara a entenderse mejor y disfrutar el uno del otro. Escogieron un restaurante con luz tenue, con espacios que daban una sensación de privacidad, con un ambiente relajado.

Al final ofrecemos como sector una solución al problema de nuestro cliente, un problema que depende del momento que quiere vivir.

Espero que disfruten esta edición y como siempre agradezco sus sugerencias y comentarios.

**Karl Hempel**  
**Director**

## Contenido

### 8. cartas

#### Aperitivos

10. Campeona Barista por segunda ocasión
12. De la semilla a la taza.
13. Crecen con la masa madre
14. Productos nuevos
15. Un recorrido por lo tradicional y lo atrevido
16. Apothic: Por un disfrute sin apariencias
17. Tintos en el corazón de la Ribera del Duero
18. Ellos ganaron con Ciamesa  
De tendencias orgánicas y bio dinámicas
19. Un vino de más de dos mil años
20. El vino que evoca la memoria
21. El tiempo como ingrediente en la cocina  
Desde los tiempos bíblicos.
22. El vino es como un condimento para la comida
23. De California al paladar
24. El vino ahora viene en lata.
25. El aperitivo favorito de Hemingway
26. 3 a 3.5 millones de botellas
27. Españoles muy orgánicos

#### Expovino

28. El arte de domar un vino
32. 14 consejos de expertos de cómo vender más vino en su restaurante
36. Directorio de Expositores de Expovino
46. ¿Qué buscan los asistentes de Expo vino?
48. Capacitación. Diez años de vino desde mi óptica
49. De la granja al tenedor

#### Ferias

50. Presentes en Miami

#### Explore

52. La cocina tradicional se pone a prueba  
Ellos visitaron Explore
53. Reto de artistas  
Premio XHR: Rediseñando la habitación

#### Compras

62. SyG Sistemas: Para un control completo
63. Araven cumple 20 años de proveer seguridad alimentaria
64. Artica: la tecnología del hielo
65. La importancia de las toallas en un hotel

# ¿Probaste nuestros Mozzarella Sticks? ¡Irresistibles!



¡Deditos de auténtico queso mozzarella  
con crujiente cobertura!

**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*

FOODSERVICE

Síguenos en



## Nota de la editora



Milagro Arias  
milagro@ekaconsultores.com

# Experiencias inolvidables

Algo que me inquieta, desde hace algún tiempo es el por qué hay momentos que quedan por siempre en nuestra mente, mientras otros por más que los busquemos en nuestros recuerdos, simplemente parece que se perdieron.

Y por más que lo analizo llego a una conclusión: es una cuestión de percepción cerebral. Pero para que se quede guardada en nuestra mente necesitamos que nos conquisten, y ahí es dónde tenemos que ser estratégicos si somos nosotros los conquistadores.

Para todo aspecto de la vida se deben evocar emociones y estimular los sentidos, y precisamente, desde hace algunos meses que visito con frecuencia diversos negocios gastronómicos y hoteleros pienso que lo mismo aplica. Porque es un asunto que va más allá de deslumbrar paladares o gustos.

La fórmula no existe, consiste en ser creativos si de verdad queremos quedar como una experiencia inolvidable y más lo es dentro del mundo gastronómico, donde más allá de las técnicas y la habilidad que se tenga para aplicarlas, el elemento importante es la imaginación.

Es muy simple, si comparamos a los negocios gastronómicos y hoteleros, con una relación, para que funcione y sea de éxito, la clave está en los halagos, que son generados por lo que se da. Donde todo es un goce para los sentidos. ¡Tome nota!



### presidente

Karl Hempel Nanne  
karl@ekaconsultores.com

### directora general

Michelle Goddard  
michelle@ekaconsultores.com

### editora

Milagro Arias  
milagro@ekaconsultores.com

### asesor comercial

Guillermo Rodríguez S.  
guillermo@ekaconsultores.com  
Tel: (506) 8997-1651

### directora arte

Nuria Mesalles J.  
nuria@ekaconsultores.com

### diseño y diagramación

Irania Salazar Solís  
Daniel Piedra Brenes

### directora eventos

Carolina Martén  
carolina@ekaconsultores.com

### circulación

Andrea Moodie  
suscripciones@eka.net

### Colaboradores

Yajaira Chung  
Daniel Piedra  
Lidia Ruiz  
Alejandra Monge

# Apetito



La revista para hoteles y restaurantes

Una producción de  
EKA Consultores Intl.

Tel.: 4001-6722 Fax: 2296-1876  
Apartado 11406-1000  
San José, Costa Rica

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

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

-  @revistaapetito
-  @expovino

# EL EQUIPAMIENTO DE SU HOTEL TIENE UNA SOLUCIÓN INTEGRAL

Brindamos asesoría e implementación para el equipamiento de hoteles.

**Tenemos líneas de crédito y planes de financiamiento especiales para su proyecto.**



TV hoteleros  
Electrodomésticos  
industriales  
Secadoras de cabello  
Llavines electrónicos

Muebles  
Accesorios  
Cajas de seguridad  
Congeladores  
Toda la línea Hospitality



Almohadas  
Colchones hoteleros  
Cobertores de colchón  
Toallas



Anúnciese en *Apetito* y reserve su stand en *Explore 2014*



Guillermo Rodríguez  
Asesor Comercial  
guillermo@ekaconsultores.com  
Cel. (506) 8997-1651  
Tel: (506) 4001-6729



**5.788**  
personas han leído esta edición digital en [www.apetitoenlinea.com/digital](http://www.apetitoenlinea.com/digital)

Suscríbese a la edición digital gratis  
Tel.: (506) 4001-6724  
escribanos a [suscripciones@eka.net](mailto:suscripciones@eka.net)



## Cartas

### Expo Vino un éxito

Nos comentaron nuestros choferes que la Expovino fue un éxito. De parte nuestra, estuvimos presentes los tres días, el servicio se dio a través de los asegurados de las pólizas de Seguro Voluntario y los clientes que lo utilizaron quedaron satisfechos.

Gracias por invitarnos a participar y felicitaciones por la realización del evento. Estamos para servirles.

*Damaris Arias, Gerencia  
Choferes de Alquiler*

### Máquinas de café

Quisiera me ayuden e indiquen donde adquirir máquinas de café para capuccino (tipo las de Nestlé), para usar con productos a elegir. Gracias

*Diana Mariela Brenes Montero*

### Explore

Buenas tardes donde puedo conseguir el ejemplar de la revista con toda la información de los expositores de EXPLORE

*Chef Jonathan Reyes Castillo*

### World Class

Hola buenas tardes quisiera información de cuando es el world class 2014 y en que país la final y que me brinden un contacto para poder inscribirme.

*Manuel Ulloa Fonseca*

**Respuesta:** Manuel escribe a la dirección [bartenders@fifco.com](mailto:bartenders@fifco.com), para más información. Ya la inscripción dio inicio.

Encuentre ejemplares de *Apetito* en nuestros puntos de distribución





Durante Navidad y Fin de Año  
brinde a sus clientes salud  
y bienestar



Lugares de Trabajo  
Excepcionales



## Paños Antibacteriales SCOTT®

*Eliminan el 99.9% de las bacterias en un solo paso*



Con los paños antibacteriales Scott brinde beneficios de salud y bienestar tanto a sus colaboradores como a sus huéspedes.

### Beneficios

- No deja pelusa
- No deja malos olores ya que elimina las bacterias
- No requiere productos adicionales como desinfectantes
- Excelente manejo de inventarios
- Poco espacio de almacenaje
- Evita enfermedades al mantener las superficies desinfectadas
- Evita contaminación cruzada, ya que se utiliza un solo paño para un área específica o habitación

### Áreas de Uso

- ✓ Operaciones diarias de limpieza de las habitaciones
- ✓ Áreas públicas del hotel como los mostradores del lobby
- ✓ Spa y gimnasio
- ✓ Áreas administrativas

Servicio de Atención al Cliente / Customer Service:

Guatemala: (502) 2412-3700, El Salvador: (503) 2319-4500, Honduras: (504) 2545-1600, Nicaragua: (505) 2276-8770, Costa Rica: (506) 2298-3183, Panamá: (507) 366-1700 ó (507) 366-1769, Puerto Rico: (787) 785-3625, República Dominicana: (809) 472-7676, Trinidad y Tobago: (868) 223-4522.

@/\* Marcas Registradas de Kimberly-Clark Worldwide, Inc. o de sus afiliados. © 2013 KCWW KCP-LAO

**Scott**  
BRAND



Auxiliadora Bonilla campeona nacional de barismo

## Campeona Barista por segunda ocasión

María Auxiliadora Bonilla, es la campeona nacional de barismo, imagen del café de Costa Rica, por segunda ocasión. Ella nos representará en el Campeonato Mundial de Baristas, esta vez a realizarse en Rimini Italia, durante la feria anual de la Asociación de Cafés Finos de Europa del 9 al 12 de junio de 2014.

En medio de seis rondas de espressos, cappuccinos y bebidas de café de especialidad, en el campeonato Nacional de Barismo, realizado a finales de octubre en Plaza Lincoln, a María Auxiliadora se le reconoció como la mejor del país.

Ella explicó que su presentación tuvo como objetivo resaltar los aromas y sabores del ciclo del café, desde la siembra hasta el procesamiento y tostado. Ella es toda una experta en el mundo del café, ya que pertenece a una familia cien por ciento cafetalera, oriundos de la región de San Marcos de Tarrazú. Auxiliadora trabaja en el café Don Mayo, propiedad de su familia, el cual está ubicado en Alajuela, donde quienes estén interesados pueden ir a comprobar sus habilidades.

### El campeonato

Los competidores prepararon cuatro espressos, cuatro cappuccinos y cuatro bebidas especiales en 15 minutos, lo que fue sometido a valoración de dos jueces técnicos, cuatro jueces sensoriales y un juez líder, señor Yoshi Kato, quien nos visitó desde Japón y es juez certificado de la World Coffee Events. Los demás fueron jueces nacionales, la mayoría baristas, catadores o especialistas en alguna área del mundo del café.



Auxiliadora Bonilla invitó a visitar su cafetería en Alajuela



Melina Fallas ganó el tercer lugar en esta edición



Ariel Bravo ganó el segundo lugar y es el campeón del Reto Barista.

### Los ganadores

Auxiliadora Bonilla, trabaja en Cafetería don Mayo en Alajuela.

Ariel Bravo, trabaja en Boutique Café en Cartago.

Melina Fallas, Cafetería Privilegios en Coopedota.

Ricardo Avendaño, Trabaja en Cafetería Beso Espresso en Plaza Tempo Escazú

Marcela Solano, Cafetería Aromas Earth.

Roberto Ureña, Cafetería Matute, El Empalme

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

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

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

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

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

**JOPCO**  
 ARTÍCULOS PARA HOTELES Y RESTAURANTES  
[www.jopco.net](http://www.jopco.net)

**EQUIPOS DE COCCION**

**asber**

Tels. (506) 2215-3545 • Fax: (506) 2215-2741  
 Guachipelín, Escazú.  
[info@jopco.net](mailto:info@jopco.net) • [www.jopco.net](http://www.jopco.net)

**EQUIPAMIENTO GASTRONOMICO INDUSTRIAL**

## Soluciones institucionales que ahorran agua y protegen el medio ambiente

**Bolmen**  
 Tanque de una descarga - 4.8 Litros  
 TT1-3-AT-1

**Negev**  
 Mingitorio seco TDS  
 MGO-€

**Péndulo**  
 Llave economizadora antirrobo  
 TV-105

**Push**  
 Llave economizadora antibacterial  
 TV-122

**Turbo**  
 Secador de manos  
 MB-1012-FI

Además contamos con los siguientes productos:

**Flujómetros Manuales** | **Flujómetros de Pedal** | **Flujómetros de Batería** | **Barras de Seguridad** | **Llaves de Lavatorio para Personas con Discapacidad** | **Llaves de Lavatorio Temporizadas** | **Llaves de Lavatorio Electrónicas** | **Llaves de Lavatorio de Baterías** | **Llaves de Lavatorio Manuales** | **Llaves de Lavatorio Capacitivas** | **Llaves de Sensor de Batería** | **Llaves de Sensor Electrónicas** | **Desagües** | **Coladeras** | **Secador de Manos de Botón Manuales** | **Secador de Manos de Sensor Electrónico** | **Secador de Manos Turbo** | **Dosificadores de Sensor de Batería para Jabón o Gel de Manos** | **Trampas de Grasa** | **Mingitorios Secos** | **Mingitorios con Fluxómetro Manual** | **Mingitorios con Fluxómetro de Sensor de Batería** | **Mingitorios con Fluxómetro de Sensor Electrónico**.

Santa Ana 2 km oeste de Forum 1,  
 Complejo Industrial Condopark, Bodega #4  
 Tel: (506) 2203-2955 - [www.helvex.com](http://www.helvex.com)  
[costarica@helvex.com](mailto:costarica@helvex.com)

**HELVEX** M.R.  
 garantía de calidad

Regaderas Grado ecológico | HELVEX | ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE



## De la semilla a la taza

La técnica y la ciencia detrás del café, es el objetivo para formar profesionales en barismo, catación y tostado del café, en un lugar comercializador de café de producción nacional, en medio de herramientas novedosas y dispositivos para infusiones.

Kaba Coffee Center empieza una nueva aventura para dar un plus a la cultura del café, a través de la capacitación de especialidad.

Porque traer el conocimiento internacional, basados en los protocolos de la Asociación Americana del Café de Especialidad (SCAA), para crear profesionales más analíticos, observadores, y capaces de tomar decisiones seguras para el desempeño en el trabajo, es a lo que le apuesta esta nueva escuela, que abrió sus puertas desde el mes de junio y certificó todos sus cursos con el ICAFE.

“Queremos dar a conocer el proceso desde cómo crece la semilla, la producción del café, las infusiones, que son nuevos métodos para chorrearlo, hasta lo que influencia a los sabores y aromas al momento de servir la taza, con todos los conceptos básicos pero con mucha práctica”, explicó Auren Chacón Leiva, Barista encargada de la formación en Kaba.

Kattia Barrantes, fundadora de la escuela, explica que junto a su socia Laura Aguilar, diseñan cámaras técnicas en estas áreas, para iniciar en Enero 2014.

Elas cuentan además con su propia finca productora de café, el cual es de especialidad y lo comercializan y exportan bajo la marca propia Kaba Coffee.

En la escuela también los venden y actualmente ofrecen los cursos de introducción al barismo, arte latte y otros de modalidad libre o privada. Los horarios son flexibles y el costo incluye todos los materiales.



Kaba Coffee Center se interesa en capacitar en la cultura del café principalmente en las diferentes metodologías para infusionar café (chorrear) a través de novedosas herramientas.



Kaba Coffee Center • Tel: (506) 2261-2124

**Yogo Vera**  
Aloe Vera con Yogurt

ANCYFER  
大藥貿易公司  
Productos Orientales

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

**Yogo Vera** LA COMBINACIÓN DEL BUEN SABOR DEL ALOE,  
CON LOS BENEFICIOS DEL YOGURT

# Crecen con la masa madre

Una vez alguien olvidó una masa de harina y agua, que al tiempo cambió de aspecto, sabor y hasta creció, cuando fue horneada, según la historia. Así los egipcios aprendieron a guardar esa masa ya fermentada para hacer los primeros panes, con lo que se considera "levadura natural", mismo método que están empleando en "Amaranto", en la elaboración de todas sus recetas, lugar que rompe con el estilo de una panadería, porque inició siendo una especie de taller artesanal (en esencia) que promete sorprender, con muy buenas opciones para restaurantes.

Con más de 20 tipos diferentes de opciones todas artesanales, en pan de hierbas, integrales, y algunos de especialidad como cangrejos, croissant, amarillón italiano, queques, galletas, pan de mantequilla y de almendras, entre otros, Amaranto promete más que una venta de pan, compartir la experiencia de vivir y probar una diferencia en el mundo de la panificación.

Todo es elaborado a base de masa madre, no utilizan levaduras, el proceso se hace al natural con ingredientes orgánicos y de proveedores previamente seleccionados, como por ejemplo, trabajan con el chocolate de Sibú. Porque se interesaron en marcar la diferencia con productos más concentrados, para potenciar los sabores.

Más que una panadería, Amaranto está enfocado desde que inició a ser un centro cultural de productos artesanales, orgánicos y como un lugar de capacitación. Ya introdujeron café boutique nacional empacado para la venta, quesos artesanales, aceites de oliva, vinagre balsámico, tazas especiales para zurdos y a un corto plazo planean introducir vinos, además de incorporar dentro de sus instalaciones salas de capacitación, igualmente para la elaboración de la panificación a base de masa madre.

Ellos ya distribuyen de sus panes especiales en algunos restaurantes y ofrecen la alternativa de desarrollar productos específicos para los negocios gastronómicos interesados.



Luis Diego Ramos y Minor Jiménez, están muy ilusionados en la aventura de hacer crecer sus productos a punta de masa madre.



Amaranto • Tel: (506) 2262-6479



**gns**  
ALIMENTOS Y BEBIDAS

*"Los mejores vinos de California,  
al mejor precio."*

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

[info@gnsr.com](mailto:info@gnsr.com)

Tel. (506) 2224-8995

## Productos Nuevos

### Lavadoras a presión Mi-T-M

La versión fija, de la serie CW de las lavadoras a presión de Mi-T-M está diseñada para aplicaciones de limpieza en restaurantes, donde el espacio es limitado y la movilidad no es necesaria. Su diseño de cubierta en acero inoxidable asegura una larga vida útil en los ambientes más rudos. Su bomba acepta ingreso de agua con temperaturas de hasta 79 grados centígrados.



Distribuye Representaciones Roma  
Teléfono: (506) 2224- 9491.

### Chocolates Navideños

Britt trae novedades de: Galletas chocolate y menta, bombones rellenos de rompopo, chocolate and mint cookies, cocoa gourmet marshmallows chips chocomenta y los peppermint bark.



Distribuye Britt 506 (Tel: (506) 2277-1625

### Harina de Maíz Cascado

Viene en una presentación de 750g y de cada paquete se pueden hacer en promedio unos 40 tamales. Otorga un color blanco y de mucho amarre.



Distribuye Instamasa • Teléfono: (506) 2439-1616.

### Bajos en grasa y sal

La línea de embutidos Bienestar Cinta Azul se amplía con el Spread .Pavo, Jamón de pavo ahumado, Filete de Pavo Preformado, Jamón de Pechuga de Pavo, Salchicha con Pavo y Salchichón con Pavo. Todo es 100% carne de pavo.



Distribuye Corporación Pipasa • Teléfono: 2298-1700

### Chips Saludables

Way Better Snacks, son 6 sabores de tortilla chips multigrano, de maíz azul sin sal, de Camote, de frijol negro y hasta en la opción de chile dulce. Todos son libres de gluten, bajos en sodio y granos enteros certificados.



Distribuye Alpiste • Teléfono: (506) 2587-0600

# Un recorrido por lo tradicional y lo atrevido

Desde un vino chileno inspirado en las flores color amarillo intenso, hasta el vino español moderno que rompe con el concepto y sabor tradicional, desfilaron por las copas de quienes asistieron a las catas de Expovino.

Las catas acercaron a los visitantes y representantes de importantes bodegas a través de degustaciones y discusiones sobre sabores y maridaje.

Los vinos Chocalán, cuyo nombre proviene de las flores de color amarillo intenso, de la zona del Valle de Maipo en Chile conquistaron a los presentes con sus tonalidades intensas y su empatía en el paladar.

“Hemos tratado de hacer vinos pensando en lo que le gusta al consumidor y cuidando mucho la uva. Son vinos muy concentrados, del Valle del Maipo, muy cerca de la costa con influencia de brisas marinas, somos una concentración distinta y con un terroir diferenciado”, explicó Aída Toro, fundadora de Bodega Chocalán Chile.

Representando al viejo continente y al mismo tiempo a lo más moderno de los vinos españoles, la cata de vinos Care sedujo a los presentes con sus atrevidas mezclas de tempranillo con syrah o merlot.

“Los Care son vinos españoles pero de corte más actual y moderno, son mezclas más audaces y menos clásicas”, comentó Pedro Verdú, importador de Care para Costa Rica y director comercial de Distribuidora Isleña.

Los vinos son de 80% a 70% tempranillo mezclados con Syrah, Merlot y algunos casos con Cabernet Sauvignon y son para aquellos paladares que quieran probar algo distinto o para quienes comienzan a probar vinos.

De esta manera las catas ofrecieron opciones tradicionales, diferentes y atrevidas para animar al paladar tradicional a probar sabores nuevos y para introducir y transportar a los novatos a toda la gama de opciones que pueden desfilan por una copa.



**Vino Chocalán. Distribuido por Delika By Gourmet Imports. Tel.: (506) 2239-1019**

**Vino Care. Distribuye Isleña: (506) 2293-0609**



Una mezcla de curiosidad, entre aromas y sabores se adueñó de quienes realizaron viajes mundiales a través del vino.



Juan Carlos Munita recomienda a los restauranteros contar con vinos de las diferentes regiones del mundo.

## Con mucha fruta y presencia

Estos argentinos los producen o muy jóvenes o con mucha complejidad. Quizás tienen una particularidad que los caracteriza: es un vino que por su clima y suelo (de inviernos muy secos y fríos o de veranos muy calientes) factor que en definitiva, los hace bastante afrutados y generadores de mucha presencia.

Los vinos de la Bodega Norton están presentes en 60 países de todos los continentes del mundo. En Costa Rica ha evolucionado mucho la cultura del vino, según Macarena Esteller, representante de la bodega para Latinoamérica, quizás porque cuentan con más de 17 cepas diversas, de 9 líneas diferentes, dentro de una bodega de más de 100 años.

“Estos vinos están caracterizados por los aromas de mucha fruta, algunos de madera y se hacen fáciles de beber”, comentó Macarena.

Los chilenos Santa Rita presentan casi las mismas características “Son vinos aromáticos con mucha presencia de frutas”, señala Juan Carlos Munita, Representante de la Bodega.

Santa Rita presenta una cepa poco común Petit Syrah.



**Distribuye Isleña • Tel: (506) 2293-0609**



## Apothic: Por un disfrute sin apariencias

No todas las personas logran acostumbrar sus paladares al vino tinto. Bajo esta realidad nació Apothic, un vino para aquellos consumidores que gustan de la cultura, la tradición y los beneficios del vino, pero cuyos paladares resienten el sabor de un tinto tradicional.

Su nombre proviene de Apoteca, una especie de cava en donde en el siglo XIII se acostumbraba almacenar los mejores vinos. Apothic se aleja del concepto clásico de un

vino tinto y permite un disfrute sin compromisos ni apariencias pues es un "blend" de 4 cepas: Cabernet Sauvignon, Merlot, Zinfandel y Syrah, cuyo objetivo es el disfrute sin complejidades.

Para Ernesto Peña, Wine Ambassador de E&J Gallo Winery, el Apothic tiene estructura, taninos muy suaves y unas notas de vainillas dulces al final que lo hacen un vino que invite a tomarlo solo sin necesidad de acompañarlo de comidas.

"Es un vino para romper paradigmas, hecho para aquellos que se sienten intimidados por los vinos tintos, sobre todo por la astringencia en el paladar al probarlos. Con este vino vamos a enamorar al consumidor moderno porque es totalmente amable con el paladar," comentó Peña.

Apothic es de color rojo intenso, con sabores afrutados, tonalidades de vainilla y tiene un precio accesible.



Distribuido por Delika By Gourmet Imports  
Tel.: (506) 2239-1019



El vino tinto Apothic es un blend de 4 cepas: Cabernet Sauvignon, Merlot, Zinfandel y Syrah.

*¡Es tiempo de celebrar!*

Blend Californiano de 4 cepas:  
Cabernet Sauvignon • Merlot • Syrah • Zinfandel

*"...una de las mejores ofertas que he probado de California..."*

Robert Parker Jr. **Wine Advocate**  
Issue #186, Diciembre 2009.

**APOTHIC RED**

Tel. 2239 1019 • info@divino.cr







Carlos Dorfel, Gerente General de Nexus Frontaura asegura que la tradición es la esencia de la innovación de esta bodega

## Tintos en el corazón de la Ribera del Duero

Bodegas Frontaura es un proyecto empresarial iniciado en el año 1999, en España, centrado en la elaboración de vinos dentro de las denominaciones de Origen de prestigio de Castilla y León (España): Toro, Rueda y Ribera del Duero. "Nuestro proyecto, basado en el control propio del viñedo, respeta la tradición pero incorpora los valores de innovación que sintetizan el concepto de nuestras marcas, que en estos pocos años hemos conseguido posicionar a la bodega", explican los responsables de la bodega.

Frontaura es un referente de los vinos con D.O. Toro, Nexus Bodegas, elabora tintos en el corazón de la D.O. Ribera del Duero. Esta bodega, ubicada en Pesquera de Duero, cuenta con más de 40 hectáreas de viñedo propio y su estrategia se basa en cuidar todos y cada uno de los detalles en sus procesos, buscando la perfección en todas sus manifestaciones, para lo que cuenta con

prestigiosos especialistas de cada disciplina, tanto el personal de campo, como el equipo de enología y comercial son una estrategia basada en la exportación, tanto a Europa como al resto del mundo.

Actualmente, estos vinos están presentes en los siguientes mercados: España, Canadá, EE.UU, México, Costa Rica, Brasil, Perú, Chile, China, Taiwán, Korea, Singapur, Japón, Europa y Rusia.

Cuenta con diferentes premios como: Mejor Tinto Viejo Mundo 2013 séptima edición del Wine Sensations Costa Rica; Medalla de oro en la Hong Kong Internacional Wine Challenge 2013 China; Medalla de Plata Mundus Vini 2012 Alemania; Medalla de Plata Concours Mondial Bruxelles 2012 Bélgica; Medalla de Bronce International Wine Challenge 2012 Reino Unido; Guia Peñin (TOP 90) 2012 España; Medalla de Oro AWC 2011 Austria.



Distribuye Nexus Frontaura: (506) 2289-0189

# STAALTEC

- Mobiliario en Acero Inoxidable
- Corte Especializado
- Estaciones de trabajo
- Fregaderos

**KEITH & RAMIREZ**  
Industrial

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





## Ellos ganaron con Ciamesa

Dos cavas eléctricas, que regulan la temperatura, con capacidad para almacenar 12 botellas de vinos tintos y blancos, fueron rifadas entre los visitantes a Expo vino que compraron en los Stand de Ciamesa.



Guillermo Naranjo, vecino de Santo Domingo de Heredia, visitó Expovino el viernes, mientras que Vicky Lozano, vecina de Los Yoses, visitó Expovino el jueves. Cecilia Siles, Auxiliar de Mercadeo del Departamento de Vinos y Licores hizo entrega de los premios.

## De tendencias orgánicas y bio dinámicas

La pasión y el amor de Miguel Torres por la cultura del vino lo motivó a invertir en expandir el negocio del vino fuera de España, en su mente siempre estuvo la idea de exportar y fue así como don Miguel se convirtió en uno de los primeros extranjeros en invertir en viñedos chilenos.

Las Bodegas de los vinos Torres, ubicada aproximadamente a una hora de Barcelona, ha superado tiempos complicados de guerra y hoy, tres siglos después de sus inicios, albergan viñedos y bodegas con las últimas tendencias orgánicas y bio dinámicas.

En 2 mil hectáreas de las bodegas de Torres se albergan uvas locales e internacionales que reflejan personalidad del terroir y reciben un trato que se centra en el lema de la familia Torres "entre más cuidamos la tierra, mejores vinos tenemos".

La Bodega produce 60 millones de botellas al año entre vino y brandy, la vendimia se realiza de manera manual.

Toda la cultura y la experiencia en vinos de la Familia Torres llegaron hasta los paladares de los visitantes de Expovino, en la cata de los vinos de la Bodega Torres dirigida por Josep Ayala, Export manager de Bodegas Torres.

El primer vino degustado fue el Viña Esmeralda, un vino blanco delicado y aromático cuya base es el Moscatel y la Gewürztraminer, ideal para maridar con salmón, paella o para un brindis.

Seguidamente fue el turno de Ibéricos de la cepa tempranillo, ideal para maridar con pasta, es un vino versátil con un cuerpo no muy fuerte. Los últimos dos en desfilar por los paladares fueron el Celeste Rioja y el Gran Corona, una mezcla de Cabernet Sauvignon y Tempranillo.



Josep Ayala, Export manager de Bodegas Torres enfatizó en señalar como ellos se preocupan más por la tierra de los cultivos.



Ciamesa • Teléfono: (506) 800 2426372

## Líderes en software para hoteles y restaurantes

### RestBar

Software de Punto de Venta para Restaurantes

- Agilice la facturación de su restaurante.
- Administre sus compras e inventarios.
- Controle la operación de su negocio.
- Disponga de los reportes y la información que necesita.

### guestlink

Software de Reservas y Administración Hotelera

- Agilice el proceso de reservas y asignación de habitaciones.
- Maximice la ocupación y disponibilidad administrando sus segmentos.
- Controle la facturación y verifique la operación del Front Desk.
- Disponga de los reportes y la estadística que necesita.

### Sinertech

Grupo Sinertech

Terminales Touchscreen e Impresoras de Punto de Venta

Teléfono: (506) 2225-8160  
ventas@gruposinertech.com  
www.gruposinertech.com



# Un vino de más de dos mil años



aperitivos

La historia de los viñedos de Sancerre comienza hace más de dos mil años con los Romanos. Pertenecen a la Bodega Château de Sancerre y es el único vino de toda la región que se permite usar el nombre Château.

En los siglos XI y XII los vinos de esta región fueron alabados por los reyes franceses que consideraban el vino de Sancerre como "uno de los más exquisitos del reinado." Château de Sancerre es el único castillo en la AOC Sancerre. Fue comprado por Louis-Alexandre Mamier-Lapostolle (creador del famoso licor Grand Mamier) en 1919, como tributo al pueblo en el que nació. Restauró el castillo y transformó los antiguos anexos del castillo en una bodega y amplió los viñedos.

Este vino es elaborado en cantidades limitadas, Château de Sancerre afirma el legado familiar de la Casa de Grand Mamier, en el arte de la elaboración de vinos. La familia Mamier Lapostolle provenía originalmente de la región de Sancerre en el Valle del Loira y es propietaria del Château que da nombre al pueblo.

Además esta bodega está caracterizada por el sauvignon blanc, como uno de los vinos blancos más famosos del mundo.

Al año producen 50 mil botellas de vino tinto y 400 mil del blanco. French Paradox lo introdujo a Costa Rica, desde hace un mes por el enfoque que se propusieron de ofrecer al mercado productos Premium de reconocimiento internacional.



Château de Sancerre Rouge AOC Sancerre 2010 tiene una medalla de Oro del Concours des Vins de Bourges 2012, mientras que el Château de Sancerre Blanco AOC Sancerre 2012, recibió medalla de Oro en Concours des Vins de Bourges 2013



French Paradox • Tel: (506) 2215-05-39

## ¿Por qué se brinda chocando las copas?

La historia es confusa y no hay una sola teoría. Están los que dicen que al chocar los vasos los reyes mezclaban las bebidas y así evitaban (o compartían) el siempre posible envenenamiento. Otros dicen que para llamar a los ángeles. Y unos pocos sostienen que se trata de poner el oído entre los sentidos de la degustación. Nosotros nos inclinamos por la más sencilla de todas: ¿qué otra cosa se puede hacer con una copa antes de beber?



# 15 AÑOS

Una Fábrica a Su Servicio

**Ahora con 2 Amplias Salas de Exhibición**  
San Joaquín de Flores  
100 O. Casona del Cerdo.  
**2265.2729**

**Freñte a Cenada, Barreal de Hda.**  
1 km Este del Mall Cariari.  
**2239.5516**

Asesoría • Diseño • Planificación • Cotización • Fabricación • Inspecciones  
Transporte • Instalación • Pruebas • Aceptación • Mantenimiento • Garantía • Soporte

---- Más de 2500 utensilios de cocina, en stock permanente: ----

ventas@equiposab.com • www.equiposab.com



Silvio Maietti, presidente de Euroalimentos y Marcos Torres, Gerente General dicen que el alma de Memoro es el 150 aniversario de la unión italiana, por eso mezcla 4 uvas de zonas italianas representativas en producción de vino.

## El vino que evoca la memoria

En el año 2011 la familia Piccini decide dar un giro a su producción tradicional de vinos exclusivos de la zona toscana y crear un vino que reuniera lo mejor de la variedad de Italia, pero que sobre todo evoque a la memoria. Es así como nació Memoro, un vino creado por la familia Piccini para conmemorar el 150 aniversario de la unión italiana.

Memoro que proviene del latín significa en español memoria, recuerdo, está conformado de 4 uvas de diferentes zonas de Italia pero todas representativas e importantes en la producción del vino. En una copa de Memoro es posible saborear la cepas Primitivo de

Puglia, Nero d'Avola de Sicilia, Montepulciano de Abruzzo y Merlot de la zona italiana de Veneto.

De acuerdo con Marcos Torres, Gerente General de Corporación Euroalimentos, "el enganche del vino al paladar consiste su versatilidad y facilidad para conquistar a quienes recién inician en la cultura de tomar vino, así como a quienes tienen un gusto desarrollado", indicó. Memoro ofrece vino tinto, blanco y rosado, en presentaciones de 575ml, 750ml y 1.5 litros y forma parte de la bodega Piccini, conocida por su producción de vinos toscanos con más de 130 años en el negocio de producción de vinos.



Distribuye Euroalimentos • Tel.: (506) 2215-23-64

# Extrim

## Bactericida para alimentos

Extrim es un poderoso microbicida basado en ácido peracético, especial para aplicar en alimentos con proceso posterior. Para tomar en cuenta...

Sería deseable contar con un agente bactericida efectivo en la eliminación de todos los tipos de microorganismos, que no produzca residuos tóxicos y sea capaz de operar en bajas concentraciones y en diferentes niveles de pH. Este producto sí existe y es el ácido peracético.

Sus cualidades muy superiores a las de cualquier otro germicida lo han hecho una de las mejores opciones en diferentes campos, uno de ellos es el de la producción de alimentos. Extrim ha sido formulado para exceder los requerimientos de saneamiento en la industria alimenticia.

- Trabaja en un amplio intervalo de temperaturas y pH
- Habilidad para matar un amplio espectro de microorganismos
- No es corrosivo para el acero inoxidable
- No deja residuos tóxicos
- Biodegradable



Dirija sus consultas a: Global Kematic S.A.  
Zona Franca Bes, Alajuela, Costa Rica  
Tel. (506) 2438-4218 Fax. (506) 2439-0322 E-mail: info@kematic.net



## El tiempo como ingrediente en la cocina

por Unilever

Eso es lo que busca la empresa Unilever Food Solutions, para retar a los profesionales de la gastronomía a preparar recetas en el menor tiempo posible, con algunos de los productos que ellos comercializan, como las salsas Lizano, Hellmann's Mayonesas, Knorr Sabrozadores, entre otras más, a través de un concurso denominado Maestros del Tiempo.

Esta Campaña es global, y ya inició en algunos países de Latinoamérica, con el objetivo de incentivar a trabajar bajo la dinámica de hacer del tiempo el ingrediente principal para un chef, en alianza con los productos Unilever. ¿Quiénes se atreven a preparar 100 platos en una hora o platos gourmet en minutos? Unilever quiere mostrar que eso es posible con la alianza de productos preparados, como apoyo importante para hacer más eficiente el tiempo en la cocina.

Maestros del Tiempo ya está en Costa Rica y busca mostrar lo que algunos productos son capaces de hacer sin modificar el sabor natural de los alimentos.

En otros países ya se realizó un concurso con los chef y los premios consistieron en reconocer a los ganadores de manera importante con viajes a lugares paradisíacos del sector de la gastronomía.



Unilever • Tel: (506) 2298-4000

## Desde los tiempos bíblicos



aperitivos

Al sur de Israel, en la región del Neveg, aseguran que por la altitud y temperatura, con el particular sol del desierto y el intenso frío de la noche, se hacen distintos los sabores de la uva de la producción del vino Kadesh Barnea Red Dessert.

Este vino es de una bodega boutique prácticamente nueva, dónde producen 80 mil botellas anuales de variedades como: Petit Verdot, Syrah, Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Mourvedre, Sauvignon Blanc y Chardonnay.

De acuerdo con Michal Philosoph, Cónsul de Israel en Costa Rica, actualmente están buscando distribuidor para este vino.

Se madura por 14 meses en barricas de roble francés y sus sabores son de cuerpo completo de negro ciruela, higo, y toques de tabaco.



Michal Philosoph, cónsul de la embajada de Israel, asegura que en esta zona producen vinos desde tiempos bíblicos.



Unilever • Tel: (506) 2298-4000

# TENGA EL CONTROL TOTAL DE SU NEGOCIO

Ofrecemos soluciones personalizadas para el más pequeño restaurante hasta la cadena internacional más grande.

- Líder mundial en Hospitalidad
- Experiencia comprobada, más de 453.000 instalaciones exitosas
- La única solución que integra software y hardware Micros
  - 100% garantizado
- Soporte 24/7 los 365 días al año

micros®

Tel: (506) 2296-2345 | [frojas@pospan.com](mailto:frojas@pospan.com) | [www.pospan.com](http://www.pospan.com) | [www.micros.com](http://www.micros.com)

POS PAN



## “El vino es como un condimento para la comida”

Eso lo asegura Michael Robert Seaward, Gerente General de Cabernet Wine Shop, por lo que ellos se han enfocado en brindar una asesoría completa al cliente de manera directa, y diseñaron, para los últimos jueves de cada mes, una actividad especial, con las diferentes marcas de vino que comercializan, así comparten conocimientos, dan a conocer productos a través de la degustación y se aseguran posibles ventas.

A este evento solamente se puede asistir por invitación, señala Seaward, y dándole like a la página de Facebook “Cabernet Wine Shop” el interesado puede ser parte de esta actividad.

Pequeños pasillos que asemejan una bodega de vino, rodeados de más de 50 etiquetas de botellas, que como una obra de arte decoran las paredes, simulando una cava rústica, en medio de barriles, que sostienen complementos; con diversidad de copas de cristal, de tamaños variados, descorchadores, decantadores y enfriadores, es Cabernet Wine Shop, lugar que existe desde hace 10 años, y se ubica desde hace 5 en Pinares de Curidabat. Ahí disponen de vinos de 20 bodegas, de diferentes regiones del mundo, principalmente de España, Chile y Francia.

Ellos son importadores en exclusiva, únicamente de 8 vinos, de esas mismas regiones, aunque son distribuidores de muchos más, así como de productos complementarios de proveedores internacionales y locales, que forman parte de la esquina gourmet, lugar destinado para algunos delicatessen.

En Cabernet hay copas de cristal diseñadas para cada tipo de vino, para destilados y hasta para café; también 15 diferentes estilos de decantadores y una línea especial de refrigeración para guarda de vinos de largo plazo.



Michael Robert Seaward asegura que la venta de vino puede aumentar hasta en un 20% solo por cambiar la copa, porque es elegante y mejora hasta el sabor.



Cabernet Wine Shop Tel: (506) 2271-3270

 **Manitowoc**  
MAQUINAS PARA HIELO



**ARTICA**



Gourmet

Cubos

Escamas

**Hielo en todas sus formas**

- Capacidades desde 25 hasta 1,500kg por día
- Servicio técnico, repuestos, soporte y mantenimiento

Visítenos 50metros norte de la agencia Bosch, La Uruca, San José

Tel.: 2257-9211 Correo: ventas@artica.cr

## De California al paladar

California, un estado vinícola con un "terroir" que inspira a la búsqueda por vinos destacados, específicamente en los valles de Napa y Sonoma, para importar a Costa Rica diferentes bodegas en las opciones diversas de etiquetas. Con el Crane Lake Cellars, caracterizado por ser un vino para todos. Bouquets expresivos y sutiles lo convierten en vinos ideales para tomar solos o maridados con platos exigentes. Estos vinos prometen hacer recordar al paladar la frescura varietal. Su amplia diversidad nos ofrece uvas como malbec de California. Una suave y sutil potencia en boca caracteriza su facilidad de degustarlo, resulta la combinación perfecta para tomadores de vinos frescos, delicados y agradables al paladar. Ofrece el Cabernet Sauvignon, Shiraz, Malbec, Merlot, Pinot Noir, White Zinfandel, Chardonnay, Sauvignon Blanc y Pinot Grigio y Brut Sparkling.

Toda la producción vinícola del Forest Glen Winery es añejada en barriles de roble americano. La evolución de su producción ha creado vinos de buen carácter con cautivantes notas y sabores. Vinos reconocidos y premiados por diferentes competencias de juzgamiento.

Destaca el Forest Glen Chardonnay, el cual es añejado en un 100% en barricas de roble americano y está ganando reputación como un vino blanco de carácter que disfrutaban los conocedores y consumidores de vino tinto. Ofrece las variedades de: Cabernet Sauvignon, Merlot, Pinot Noir, White Merlot (Rosado), Chardonnay y Pinot Grigio.

Redwood Vineyards es una bodega cosechada exclusivamente en el famoso valle de Napa. Sus vinos se caracterizan por ser varietales frescos pero suficientemente robustos para los paladares más exigentes. Una potencia en boca expresiva pero de muy buen balance armoniza sus propiedades. Dispone de Cabernet Sauvignon, Merlot, Pinot Noir, Chardonnay y Pinot Grigio.



Distribuye Comproim • Tel: (506) 2213-4344



Estos vinos están caracterizados porque toda su producción es añejada en barriles de roble americano.



*Compañía Nacional de Chocolates*  
PRODUCTOS INDUSTRIALES



COBERTURAS DE  
CHOCOLATE  
INDUSTRIAL

Elaborado por Compañía Nacional de  
Chocolates DCR, Costa Rica, del Mall Paseo  
de las Flores 500 mts sur.  
Teléfono: 2261-2222



## El vino ahora viene en lata

Tomar el vino en lata y no en copa y en actividades no tan formales como tradicionalmente se acostumbra, es lo que busca Cool One, un vino gasificado en lata que busca romper el concepto tradicional al dirigirse a ocasiones informales como un viaje a la playa, una salida a un bar o un acompañamiento para una comida.

Cool One viene en las variedades de blanco y rosado en una presentación de 250 ml, contiene 8% de alcohol y es un producto dirigido a un segmento joven. De acuerdo con Alonso Chaves, Gerente de Marca de Distribuidora Lucema, el objetivo de introducir este producto al mercado costarricense es traer la tendencia suramericana del consumo de vinos en bares y discoteques.

“Queremos que la gente lo pruebe y se tome una o dos latas en el canal de bares o restaurantes. El producto es para paladar joven y va dirigido a personas con gusto hacia bebidas frescas”, dijo Chaves.

El hecho de que el mercado costarricense aún le tiene cierta resistencia a los vinos espumantes hace que este producto sea muy interesante, ya que según Chaves el consumidor arriesga sólo 250 ml y no una botella completa.

La bebida es producida en Chile, donde recientemente fue lanzado al mercado. Costa Rica fue uno de los primeros países latinoamericanos después de Chile en lanzar el producto.

Según la empresa distribuidora el precio aproximado de Cool One para consumidor final rondará los 2,500 colones.



Alonso Chaves, Gerente de Marca de Distribuidora Lucema dijo que esperan que el producto se de a conocer en el canal de bares y restaurantes.



Distribuidora Cercone Vinos  
Tel.: (506) 2582-9000







## El aperitivo favorito de Hemingway llegó a Costa Rica

Todos los días al mediodía y antes de almorzar Ernest Hemingway tomaba el aperitivo Bellini, un cóctel espumoso hecho a base de prosecco y puré de melocotones blancos.

Hoy Bellini se ha convertido en uno de los cócteles emblemáticos de Italia por su mezcla de fruta y prosecco que unifica sabores dulces, cítricos y tonalidades saladas que lo hacen ideal como bebida inaugural de actividades o previo al inicio de comidas.

El cóctel veneciano que está cumpliendo el 25 aniversario de su creación, está muy enfocado en el mercado de mujeres y gente joven, que buscan porcentajes de alcohol bajos, pero al mismo tiempo es dirigido a los consumidores que desean una bebida que sea igualmente funcional como aperitivo.

Bellini tiene un 5% de alcohol, viene en presentaciones de 250 ml y 750 ml, pertenece a la casa Canella y estará disponible mayoritariamente en restaurantes y hoteles.

El origen de su nombre está inspirado en su color rosado que le recordó a su creador Giuseppe Cipriani las rosas de las pinturas del autor italiano Giovanni Bellini.

Bellini se presentó al mercado costarricense por primera vez en la Expovino 2013, y está a la venta en los principales establecimientos del país



Bellini es un cóctel a base de vino blanco y melocotón. Es famoso en Italia por ser el aperitivo favorito del escritor y periodista Ernest Hemingway.



Distribuye: Grupo Cricefa

Tel: (506) 6045-7013 • Cel; 8824-4545

# KION



DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS PARA HOTELES Y RESTAURANTES

☎ 2680-0139 ☎ 2680-0679 ✉ info@kion.co.cr [www.kion.co.cr](http://www.kion.co.cr)



aperitivos



Marcos Yllera dice ya son 30 años de historia de la marca elaborada profesionalmente.

## 3 a 3.5 millones de botellas

Hace seis generaciones comenzó la Familia Yllera con la elaboración del vino, con la venta a granel por los pueblos de Castilla, en España; pero es en los años 70 cuando deciden embotellarlo con la uva verdejo joven, y lo envían a un concurso en Italia donde ganan muchos premios. A partir de ese momento, de manera más profesional se atreven a elaborar 70 mil botellas de verdejos en rueda (originales de Valladolid) para albergarlos por dos años, pero no estiman que se les vende todo en cuestión de tres meses. De ahí en adelante, es cuando la Bodega Yllera comienza a tener un importante reconocimiento a nivel internacional, cuenta Marco Yllera, propietario del viñedo.

Vinos espumosos, blancos de rueda, tintos jóvenes, de crianza en barrica y en botella, vinos reservas y la joya de la bodega: el Yllera Dominus y el Cuvi, son parte de la carta de vinos de esta Bodega, que según Marcos, tiene la clave del éxito en la selección de la uva.

Yllera elabora por año de 3 a 3.5 millones de botellas. De acuerdo con Marcos, ellos cada año hacen cosas diferentes, "somos una familia inquieta que nos gusta ser pioneros, y nos especializamos por mezclar uvas de la Ribera del Duero con las de la zona de Toro, así que depende del año metemos más de una uva que de otra, para buscar vinos más amables que acompañen perfectamente a la comida", indicó.



Distribuye Alpiste • Tel: (506) 2587-0600

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

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

### POS Software

AMIGABLE, ACCESIBLE Y COMPLETO

**S&G**  
SISTEMAS

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

**A ALDELO**

# Espanoles muy orgánicos

En la mancha, tierra de Quijotes y de viñedos, se encuentra la Bodega EHD, conocida como Explotaciones Hermanos Delgado, quienes se enfocaron en la cultura del vino ecológico y en la elaboración casi artesanal, adaptada tecnológicamente a los nuevos tiempos.

EHD dispone de 8 marcas de vinos de diversas composiciones, como tintos, secos, dulces, semidulces, entre otros; destacando en la zona por la elaboración original de la sangría, así como de otros derivados de la uva tales como zumos, aceites y vinagres, todo caracterizado por lo orgánico, apuntando hacia la industria moderna.

Prueba de ello los aceites de pepita de uva que fabrican especiales para aderezar alimentos, marinar carnes, de vinagres aromáticos en variedades de: vino tinto, vino blanco, balsámicos de vino tinto y balsámicos de vino blanco, estos últimos envejecidos en barricas de roble.

La larga tradición familiar y experiencia en el mundo vinícola desde 1960, los llevó a desarrollar este proyecto ecológico a partir de 1998. "Es que la industria está muy saturada, y aprovechamos la necesidad de lo orgánico para competir de una manera diferente", indicó José Carlos Delgado, Director de Producción de la Bodega.

La empresa distribuidora DeliWorld SA de Costa Rica se interesó en distribuir estos productos en la Expo vino.



EHD, Explotaciones Hermanos Delgado.  
info@bodegaehd.com  
Tel: +34 926 699 107

José Carlos Delgado, dijo que ellos vinieron a Expo Vino con el objetivo de encontrar un distribuidor en Costa Rica.

## ¿Por qué la botella de vino tiene 750 cm<sup>3</sup>?

Otro de los grandes misterios etílicos. Al parecer, los sopladores de vidrio rendían bien en la antigüedad por esa cantidad cuando tenían que hacer muchas botellas. Con todo, no fue sino hasta 1970 en que las naciones se pudieron de acuerdo sobre una medida estándar que ayudara en el cobro de impuestos aduaneros. El número fue establecido entre el quinto de galón y los  $\frac{3}{4}$  de litro, que son medidas cercanas.

Tomado de <http://www.planetajoy.com>





### HOSHIZAKI AMERICA, INC.

- CycleSaver®  Sistemas para ahorro energético y de agua
- Controles de Seguridad  Protegen contra problemas externos
- Agente Antimicrobiano  Protege su salud

 PARTNER OF THE YEAR

 Tel: 2215-3545 | info@jopco.net | www.jopco.net | Escazú - Costa Rica



Fernando Spigatin, enólogo y uno de los dueños de Domados Wines, estuvo en Expovino 2013 presentando los productos de su bodega. **Apetito** conversó con él acerca del perfil de sus vinos, la historia de la bodega y la experiencia en Expovino.

De las tierras equinas y frías del Valle de Uco en Mendoza Argentina, Domados Wines en representación del enólogo y dueño de la bodega, Fernando Spigatin trae a Costa Rica sus creaciones vinícolas.

Domados Wines, nació del sueño de pequeños viticultores, inmigrantes italianos que llegaron a principios del siglo pasado al corazón del Valle de Uco, terrenos rodeados por las altas cumbres de los Andes, y uno de los lugares más privilegiados para el cultivo de las vides y la producción de vinos de calidad Premium.

Don Giocondo Ficcardi y Umberto Spigatin, realizaron sus primeros cultivos de uva Malbec en la década de 1920. El cuidado de aquellos viñedos a cargo de sus hijos, Bruno y Fanny, hicieron posible que hoy sus nietos vinifiquen sus uvas dando origen a una alta gama de vinos exclusivos.

### La idea de domar un vino

Sus vinos se caracterizan por su elegancia y tipicidad de este terruño, expresiones únicas en sus variedades. "La idea de crear Domados Wines surge del proyecto de elaborar vinos de calidad Premium que representen con su nombre una tradición de Argentina, como lo es la doma de caballos", comentó Fernando Spigatin, actual gerente y enólogo de la bodega Domados.

Según el experimentado enólogo, "conocimiento, paciencia y cuidado meticuloso fueron los elementos empleados por los indios para amansar sus caballos, y en Domados Wines se utilizan las mismas virtudes en la elaboración de los vinos".

Por ello, bajo el concepto de domar un vino, se le dio nombre ecuestre a los diferentes vinos que elabora Domados Wines. Cada uno describe el carácter del vino aludiendo al pelaje de un caballo criollo.

### Uvas y vinos

Son cuatro líneas de vinos, y dentro de esas líneas comerciales hay diferentes tipos de vinos, hay vinos varietales y vinos assemblage, cortes de diferentes cepas, pero siempre trabajando con Malbec, Merlot, Cabernet Sauvignon y con Bonarda en uvas tintas.

Las 4 líneas de vinos Domados son: Domados Rosillos, Domados Tobiano, Domados Lobuno y Domados Zaino. El vino ícono de la bodega es el Domados Zaino, creado en 2008, es un Malbec que proviene de tres viñedos distintos, que se cultivan de manera diferente, en cuanto a la altura, suelos y tratamiento de las uvas. De la mezcla de esos tres viñedos, y después de 22 meses en barrica de roble francés, nace este ídolo de Domados.



"conocimiento, paciencia y cuidado meticuloso fueron los elementos empleados por los indios para amansar sus caballos, y en Domados Wines se utilizan las mismas virtudes en la elaboración de los vinos". Fernando Spigatin, actual Gerente y enólogo de la bodega Domados.

### Domados en Costa Rica

Cada vez más los ticos educan su paladar tomando vino, actualmente el consumo de vino está en un promedio de 2 litros per cápita, y hace 5 años atrás estaba en 0.3 litros per cápita.

Atraídos por el nicho bastante explotable en Costa Rica, hace unos pocos meses Domados Wines empezó a exportar sus vinos hacia acá por medio de Bi Wine Selection.

"Estamos muy emocionados por que es la primera vez que venimos a Costa Rica a ofrecer nuestros vinos y a participar en el Expovino, la verdad me sorprende la gran curiosidad que tiene la gente tica de informarse y saber un poquito más", comentó Spigatin.

En esta ocasión los vinos elegidos para la degustación en Expovino 2013 fueron:

- Domados Rosillo Rosé
- Domados Tobiano Chardonnay Reserva
- Domados Tobiano Malbec - Merlot Reserva
- Zaino Gran reserva
- Domados Lobuno Blend Gran Reserva
- Domados Espumante Gateado Extra Brut



Domados Wines es distribuido en Costa Rica por:  
Bi Wine Selection [www.biwinselection.com](http://www.biwinselection.com)  
Tel.: (506) 2232-1030



Diseño | Ventas | Soporte | Repuestos

Haga una inversión inteligente.  
Nuestras marcas son las mejores en sus categorías  
en calidad y retorno de inversión.



Proud supporter of you.\*



TIMELESS.

Hornos Combi  
Lavaplatos  
Triturador de Alimentos  
Procesadores de Alimentos  
Rebanadoras  
Balanzas

Hornos Tostadores de Sobremesa  
Cocinas de Inducción  
Rebanadoras/Cortadoras Manuales  
Batería de Cocina

Cocinas eléctricas o a gas  
Hornos de Vapor

Blast Chillers  
Mesas de Prep. Refrigeradas  
Cámaras de Refrigeración/  
Congelación



Parrillas

Sistemas de Extracción/  
Ventilación

Máquinas de Hielo

Hornos de Banda

Refrigeración  
para Bares

Lámparas  
Calentadoras

Hornos de Microondas

Cotice con nosotros: 2223-0111 | [www.kr.co.cr](http://www.kr.co.cr) | [info@kr.co.cr](mailto:info@kr.co.cr)

¡El sabor que todos quieren!

Ideal para resaltar el sabor de sus  
plattillos





Expertos de las más importantes regionales productoras de vino, visitaron Expovino. Jürgen Mormels Presidente de Delika by Gourmet Imports, Cristian Rodríguez, Gerente Comercial Viñedos Emiliana, Juan Carlos Munita, Representante de la Bodega Santa Rita, Fernando Spigatin, Enólogo Bodega Domados, Paula Borgo, Enóloga principal de la Bodega Argentina Séptima, Michal Philosoph, cónsul de la Embajada de Israel, Carolina Peter, de Bodegas Schroeder, Marisol Narváez, Sommelier Delika by Gourmet Imports, Macarena Esteller, Representante de la Bodega Argentina Norton.



“Para atrapar a un cliente se debe invertir”

## 14 Consejos de expertos de cómo vender más vino en su restaurante

01

Macarena Esteller, Representante de la Bodega Argentina Norton, dice que un negocio debe tomar en cuenta las cepas que ofrece cada bodega para impulsar la variedad, y comenzar por mostrar los vinos fáciles de beber, y culminar con los Premium que otorgan mucha complejidad. “Se debe invertir en conocimiento para poder atrapar un paladar”, puntualizó.

02

Fernando Spigatin, Representante de la Bodega Argentina Domados, indica que cuando pesa más para un cliente el factor precio sobre la calidad, debe capacitarse unos minutos, sobre las bondades de cada vino y dependiendo de la ocasión, si el elegido es un reserva, se decanta para que se exprese y convenza por sí solo al comensal, “se le puede ofrecer una prueba de maridaje con ese vino, porque para atrapar a un cliente se debe invertir”.

03

La producción del vino tiene una fase que es más de ingeniería y química, y otra más abstracta, de alquimia, de búsqueda de conceptos a través del gusto, algo que tiene que ver más con el arte. “Para mí, elaborar un vino implica capturar y plasmar la esencia de mi terruño en una copa, como si se tratara del lienzo de un artista y pienso que igualmente debe transmitir ese mensaje el vendedor del vino hacia el cliente”, explica Paula Borgo, enóloga principal de la bodega argentina séptima.

No cabe duda – reitera Paula- al saloner debe instruírsele, porque si conoce a profundidad por ejemplo lo que es muy fresco, y lo que acompaña mejor cada comida, la venta del vino crece. “En séptima tenemos una virtud, la disposición de variedades y eso es lo que debe ofrecer un negocio dirigido a la venta del vino”, indicó.

04

Juan Carlos Munita, Representante de las Bodegas chilenas Grupo Claro: Santa Rita, Terra Andina, Doña Paula, Carmen y Nativa, señala que debe instruírse al comensal con lo que marida más con ciertos platillos, informarse de las bodegas que estén innovando y disponer de los vinos de cepas poco comunes. “El dueño de restaurante debe tomar en cuenta principalmente tres cosas, la publicidad, la promoción y la

comunicación, y todo eso va de la mano”. El recomienda enfocarse de una vez hacia los vinos Premium, de alto nivel, porque el amante del vino busca complejidad. Y eso pesa más que el factor precio, señala.

05

Juan Muga, tercera generación de las bodegas Muga, de la Rioja España, indica que el restaurantero debe ofrecer más vinos por copas, y que a través de capacitaciones constantes sobre cultura general del vino con el personal se brinden ideas para recomendar “cada plato que tenga su vino, ya establecido, para ir adelante del cliente”, aseguró.

06

Veronica Hannon de Corbe Gourmet y quién siempre se ha caracterizado por la venta de más de 50 vinos franceses, decidió incursionar por los peruanos, por la diferencia de las cepas, y señala que eso es lo que tiene que hacer un restaurantero, brindar la opción de una carta de vinos con productos originales y diferentes.

07

“Lo ideal es ofrecer, opciones, donde se muestren diferentes composiciones, si le ofrecemos a un comensal exclusividad como con el vino Emina, de la familia Matarromera, por dar un ejemplo, que en su composición se elabora con la uva mencía, caracterizada por estar muy concentrada, especial en vinos de alta graduación, muy potentes, que ayudan a cortar las grasas con alcohol, estoy seguro que el cliente se sorprenderá y se va a interesar por probar”, indica Borja Moreno, de Jaizkibel.

08

Michal Philosoph, cónsul de la Embajada de Israel, recomienda incluir en la carta de vinos los de bodegas boutique, que se han preocupado por innovar en la producción. “Esas situaciones interesantes, convencen clientes”, comentó.

09

Jorge Mora, sommelier de Ciamesa dice que las formas diversas de como se puede maridar, estrategias de dar a conocer los vinos, con alguna degustación de bienvenida en un restaurante, o la presentación de un surtido de opciones por copas, las catas dirigidas, que crean un viaje a nivel mundial, es una garantía “atrapa clientes”.



SOLUCIONES  
A LA MEDIDA

REFRIGERACIÓN  
**OMEGA**

Refrigeración Omega es una empresa especializada en equipamiento para su negocio, fabricante de equipo de refrigeración, cocción, muebles en acero inoxidable, cuartos de frío y panelería.

Nos especializamos en desarrollar proyectos con asesoría técnica personalizada y diseños a la medida a solicitud del cliente.

Además contamos con el **Sistema Strad** que monitorea el desempeño de sus equipos para el mejor manejo de sus productos y de su almacenamiento, al controlar la temperatura, la humedad relativa y los picos de voltaje.



Visítenos en cualquiera de nuestras sucursales:

● Oficinas Centrales Piedras de Santa Ana Teléfono: (506) 2282-9086 Fax: (506) 2282-7770	● Alajuela 25 m oeste de Arpe Teléfono: (506) 2430-7110 Fax: (506) 2430-7113	● Santa Ana Brasil de Santa Ana Teléfono: (506) 2203-3191 Fax: (506) 2203-0506	● San José Av. 10, 100 este de La Castañera Teléfono: (506) 2248-3505 Fax: (506) 2233-5855
---	---	---	---



refrigeracionomega



info@refrigeracionomega.com



www.refrigeracionomega.com

**TENGA EN SU NEGOCIO**  
Los únicos cuchillos de madera  
aprobados por el Ministerio de Salud



**POLYWOOD DE TRAMONTINA**

Cuchillos de madera tratada que:

- No se deforma
- No captura olores
- No pierde color

Además:

- Son resistentes a altas temperaturas
- 5 años de garantía

PREGUNTE POR NUESTRA  
LÍNEA COMPLETA DE CUCHILLOS

Solución Completa



TRAMONTINA

Línea Institucional  
Hoteler  
y Restaurantes

Yamuni Mayoreo Teléfono: 2255-2066  
Dirección: De McDonald's 200 m este

yamuni mayoreo

afernandez@yamuni.com • www.yamuni.com

# Haga feliz a sus clientes.

**Nuevas amenidades**

Disponibles en bolsas de 100 u mixtas

Almendra | Guayaba | Coco | Dulce de Leche | Cappuccino y más.

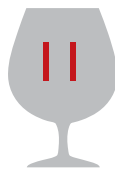


BRITTS  
INDUSTRIAL  
**Britt**

**Britt Chocolates**  
Disfrutá los ingredientes más felices del mundo



10 Cristian Rodríguez Gerente comercial de Bodega Emiliana recomienda hacer del vino no algo lejano, a través de una experiencia donde el vino se pueda beber bajo un consumo masivo y simple de tomar, "muchas personas creen que es complicado desde agarrar correctamente la copa, y precisamente eso es lo que aleja a la gente, lo complicado. Es abrir la botella, ponerlo en la mesa y ayudar a complementar sin complicarlo mucho, es ser facilitadores".



11 El Gerente de Emiliana dice que la inversión de apertura de botella gratis es el primer paso, porque por los vinos buenos la gente está dispuesta a pagar más, y para eso deben abrirlo primero, "si se abre y a la persona le gusta, volverá 10 veces más, el tema es abrir dar a conocer y seguir abriendo".



12 Por su parte Carolina Peter, de Bodegas Schroeder, dice que lo principal es capacitar para poder aconsejar con propiedad, "recordemos que los tintos maridan muy bien, y que hay blancos muy frescos, entonces ahí es donde hace falta información".



13 José Carlos Delgado, Director de Producción de la bodega española EHD, dice que el mercado del vino está muy saturado y que eso confunde al que busca en un restaurante cargado de diversidad, por lo que debe recomendarse lo orgánico, porque no tiene nada artificial, es puro, y aprovechando esa característica se le indica al comprador, que es una bebida más aceptada para digerir la comida, con un alcohol más equilibrado, y se le presenta el abanico de opciones.



14 Sonia Montañares, Gerente de Exportaciones de Viña Montes, explica que lo más importante es disponer de líneas diversas, desde el vino del día a día, hasta un Ultra Premium para sorprender. "La cultura del vino es interesante, se debe tener un cuidado especial porque si no se marida bien se pierde al cliente para siempre, así que lo ideal es capacitar para ofrecer buenos maridajes; la tendencia es a los vinos por copa, y nunca olvidar que la importancia del restaurante es la comida y no el vino, pero sí podemos brindar esa oportunidad de invitar a degustar vinos, de enseñar a complementar, y a vivir experiencias enogastronómicas que se hagan



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

## Tapas de silicona GN

Sirven para todas las cubetas de la misma dimensión GastroNorm

Si **Sylicone.**  
-40°C +200°C



Permite el apilamiento

Hermeticidad

Uso horno 200°C

Universales GN

Máxima transparencia

## Herméticos


ColorClip


Doble cierre hermético



**GN** Medidas Gastronorm

Etiqueta integrada de trazabilidad

Tel. 2255-2066 | [www.yamuni.com](http://www.yamuni.com) **yamuni** mayoreo

*Dele un toque de alta cocina  
a todos sus platillos*



La calidad internacional y el exquisito sabor de Castillo del Roble harán que cada momento sea una experiencia inolvidable:

- Pechuga de Pavo Asada Real
- Roast Beef
- Jamón Bodega del Roble
- Jamón Dulce Castello
- Jamón Cocido Imperial
- Paté Castillo del Roble
- Salchicha de Res Tipo Americana
- Salchicha Tipo Alemana



Encuéntrelos en los mejores  
supermercados del país.

# Expositores de Expovino 2013

Compruebe como la variedad marcó la actividad, con vinos de las regiones más importantes del mundo, que prometieron integrarse muy bien con los productos complementarios Premium ofrecidos, a través de este directorio de expositores, para que tenga muy en cuenta con quien necesita hacer su mejor negocio.

## 94.7

Contacto: Edgar Torres  
Director  
etorres@canara.com  
Tel: (506) 2231-04-55  
Categoría: medio de comunicación



## Alpiste, S.A.

Contacto: Andrea Poltronieri  
Jefe Desarrollo de Marcas  
Tel:(506) 2215-3300  
apoltronieri@alpiste.co.cr  
www.alpiste.co.cr  
Categoría: vinos y alimentos importados



## Auto Mercado

Contacto: Anabelle Achí  
Coordinadora de productos importados  
Tel:(506) 2257-4242  
aachi@automercado.cr  
www.automercado.cr  
Categoría: alimentos importados



## Bellini

Contacto: Marcos Torres  
Gerente  
Tel (506) 8897-2893 / 6045-7013  
bellini.costarica@gmail.com  
www.canellaspa.it  
Categoría: vinos de Italia



## BI Wine Selection

Contacto: Pablo García  
Director Comercial  
Tel:(506) 2232-1030  
eventos@biwineselection.com  
www.biwineselection.com  
Categoría: vinos de Argentina, Chile y España



## **Cabernet Wine Shop**

Contacto: Katherine Soto  
Administradora  
Tel: 2271-3270  
Katherinesoto@cabernetshop.com  
www.cabernetshop.com  
Categoría: vinos y cristalería.



## **El Catador LTDA.**

Contacto: Grace Rodríguez  
Gerente  
Tel:(506) 8712-4125  
infocr@cavamundial.com  
www.cavamundial.com  
Categoría: vinos de Chile y España



## **Cercone Vinos**

Contacto: Alonso Chaves  
Gerente de Mercadeo  
Tel: (506) 2582-9000  
E-mail: achaves@lucema.com  
www.lucema.com  
Categoría: vinos de Chile



## **Ciamesa S.A.**

Contacto: Geanina Chagnon  
Gerente de Mercadeo Vinos y Licores  
Tel:(506) 2436-7000  
gchagnon@ciamesa.com  
www.ciamesa.com  
Categoría: vinos de Argentina, Chile, España, USA.



## **Corbe Gourmet, S.A.**

Contacto: Bernard Perraud  
Presidente  
Tel:(506) 2273-8920  
corbe.gourmet@hotmail.fr  
Categoría: vinos de Perú



## **Divino by Delika**

Contacto: Markus Mormels  
Gerente de Marca  
Tel:(506) 2239-1019  
markus.gerencia@delika.cr  
www.delika.cr  
Categoría: vinos de Chile, Estados Unidos

# Distribuidores de Vino



## Distribuidora Isleña

Contacto: Karen Gutiérrez  
Gerente de Mercadeo  
Tel: (506) 2293-0609  
kgutierrez@distribuidoraislena.com  
www.distribuidoraislena.com  
Categoría: vinos y alimentos importados



## Exportaciones Hermanos Delgado SL

Contacto: Lorenzo Delgado Director General  
Eric Alcolea Director Exportación  
Tel: +34 926 699 107  
info@bodegaehd.com  
www.bodegaehd.com  
Categoría: vinos de España



## Elayun Gourmet

Contacto: Patricia Núñez  
Gerente General  
Tel: (506) 2289-2485  
administracion@elayungourmet.com  
www.elayungourmet.com  
Categoría: vinos de España y alimentos importados



## El Sabor Italiano

Contacto: Ana Gabriela Mora  
Administradora  
Tel: (506) 8316-3910  
Email: anagmoram@hotmail.com  
no hay web: no tiene  
Categoría: vinos de Italia.



## Corporación Euroalimentos

Contacto: Marcos Torres  
Gerente Financiero  
Tel: (506) 2215-2380  
info@euroalimentoscr.com  
www.euroalimentoscr.com  
Categoría: vinos de Italia



## French Paradox

Contacto: Mathilde Moreau  
Gerente de Ventas  
Tel: (506) 2215-0539  
contacto@frenchparadox.co.cr  
www.frenchparadox.co.cr  
Categoría: vinos de Argentina, Chile, Francia, Italia.



**Inversiones AM PM**

Contacto: Federico Monge  
Gerente de Mercadeo  
Tel: (506) 2258-2626  
fjmonge@ampm.co.cr  
www.freshmarket.cr  
Categoría: vinos de España



**Diursa Inmobiliaria de Costa Rica, S.A.**

Contacto: Carlos Max Dorfel  
Director  
Tel: (506) 8892-9551  
cdorfel@diursacr.com  
www.bodegasfrontaura.es  
Categoría: vinos de España

**Libbey**  
FOODSERVICE

*La Belleza del vidrio en su máxima expresión!*

- Piezas de gran belleza ideales para complementar la mesa de su Restaurante, Hotel o Negocio.
- Tanto las copas como los vasos se presentan en una gran variedad de estilos y diseños, con líneas innovadoras de gran calidad y resistencia.
- Sometidos a diferentes procesos de calor y enfriamiento rápidos después de formado el vidrio en la parte superior de la pieza, este templado ofrece mayor resistencia al choque térmico y mecánico.
- Cubiertos por diferentes garantías que permiten reemplazar la pieza en caso de que el borde o la base de una copa se astillen.
- Con un 100% de transparencia en sus acabados.
- Sin rastros de sombras o rayaduras aun después de 4.000 ciclos de lavado comercial.

Disfrute de sus bebidas en los más hermosos vasos y copas.

**Tips**

Hotelería • Gastronomía • Hogar

125 mts Oeste de Alimentos Jacks - Zona Industrial - Pavas / Tel: 2543-2100

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

f t

# Distribuidores de Vino



## **GNS Alimentos y Bebidas S.A.**

Contacto: Roberto Carranza  
Director Comercial  
Tel:(506) 2224-8995  
info@gnsr.com  
www.gnsalimentosybebidas.com  
Categoría: vinos de Estados Unidos.



## **Distribuidora Jaizkibel**

Contacto: Borja Moreno  
Asistente  
Tel: (506) 2288-1978  
distjaizkibel@yahoo.com  
www.vinosjaizkibel.com  
Categoría: vinos de España y Conservas



## **Importadora Jorgran, S.A.**

Contacto: Carmen Julia Rodríguez  
Administración  
Tel:(506) 2222-3202  
info@jorgran.com  
www.jorgran.com  
Categoría: vinos de Argentina, Chile.



## **Vinos Moscone**

Contacto: Jorge Carvajal  
Gerente Comercial  
Tel:(506) 2234-8485  
jorgecarvajalesquivel@gmail.com  
www.cantinamoscone.com  
Categoría: vinos de Italia



## **Distribuidora e importadora Sabores Argentinos S.A.**

Contacto: Conrad Haehner  
Presidente  
Tel:(506) 2228-5004  
conrad@asesorenofilo.com  
www.asesorenofilo.com  
Categoría: vinos de Argentina, Chile, España



## **Se Trata de Vinos**

Contacto: Carlos Abarca  
Director de Ventas  
Tel:(506) 2768-9642  
info@setratadevinos.com  
www.setratadevinos.com  
Categoría: vinos de España





**Terroir**

Contacto: Gustavo Villar  
Gerente Ventas  
Tel:(506) 2234-5317  
gvillar@terroir.com  
www.terroir.com  
Categoría: vinos de Argentina



**Vineras Avanti- Avelec Costa Rica**

Contacto: Rolando Gurdíán  
Mercadeo  
Tel: 2286-4021  
rgurdian@avelec.co.cr  
www.avelec.co.cr  
Categoría: vineras



**Viñas Selectas S.A.**

Contacto: Marcos Olmedo  
Gerente General  
Tel:(506) 8707-0690  
molmedo@vselectas.com  
www.vselectas.com  
Categoría: vinos de Chile

## Alimentos, complementos y más



**Britt**

Contacto: Rochelle Mora  
Mercadeo  
Tel: (506) 2277-1500  
rochelle.mora@britt.com  
www.cafebritt.com  
Categoría: café y chocolates



**Castillo del Roble**

Contacto: Ronny Ballestero  
Jefe de Trade  
Tel: (506) 2298-1973  
ronny\_ballestero\_loaiza@cargill.com  
www.pipasa.net  
Categoría: embutidos

# Distribuidores de Vino



## **Cemaco Internacional. S.A.**

Contacto: Sharon Rodríguez  
Mercadeo y Publicidad  
Tel: (506) 4031-8030  
srodriguez@cemaco.co.cr  
www.cemaco.co.cr  
Categoría: Accesorios cristalería



## **Princess Cruises**

Contacto: Oscar Castillo  
Cargo: Gerente de Mercadeo  
Tel: (506) 2296-6494  
ocastillo@crusel.com  
www.crusel.com  
Categoría: Cruceros



## **Del Prado**

Servicio al Cliente  
Tel: (506) 2430-9390  
vcastro@sigma-alimentos.co.cr  
www.sigma-alimentos.com  
Categoría: Quesos



## **Destinos TV / Canal Internacional Destinos TV**

Contacto: Marianela Hernández  
Ejecutiva de Cuenta  
Tel: (506) 2289-8876  
mhernandez@canaldestinostv.com  
www.destinostv.com  
Categoría: Servicios



## **Detektor**

Contacto: Grettel Corrales  
Coordinadora de Mercadeo  
Tel (506): 2210-5700  
grettel.corrales@detektor.com  
www.detektor.co.cr  
Categoría: Servicios



## **Dos Pinos**

Contacto: Francisco Arroyo  
Ejecutivo de Trade  
Tel: 2437-3250  
farroyor@dospinos.com  
www.dospinos.com  
Categoría: Quesos



**Instituto Parauniversitario Politecnico Internacional**

Contacto: María Arosemena  
Coordinadora Académica  
Tel:(506) 2233-2233  
maria.rosemena@politecnico.cr  
www.politecnico.cr  
Categoría: Escuela de arte culinario y de Sommeliers.



**Fontana**

Contacto: Francisco Arroyo  
Ejecutivo de Trade  
Tel:(506) 2437-3250  
farroyor@dospinos.com  
www.dospinos.com  
Categoría: Quesos



**Embajada de Israel**

Contacto: Milena Ross  
Departamento de Economía y Comercial  
Tel: (506) 2221-6011 ext:509  
<http://embassies.gov.il/san-jose> / <http://sanjose.mfa.gov.il>  
econom@sanjose.mfa.gov.il  
Categoría: Servicios



**La Escuela del Vino SRL**

Contacto: Carmen de Aguirre  
Directora  
Tel: (506) 2215-32-11  
info@escueladelvino.com  
www.escueladelvino.com  
Categoría: Escuela de formación en vinos



**La República**

Denia Rodríguez  
Mercadeo La República.  
Tel: (506)2522-33-85  
correo: drodriguez@larepublica.net  
Categoría: Servicios



**Lekkerland**

Servicio al Cliente  
Tel: (506) 2430-9390  
vcastro@sigma-alimentos.co.cr  
www.sigma-alimentos.com  
Categoría: Quesos

# Distribuidores de Vino



## Moto Desmo de Costa Rica :

Enrique Zamora  
Gerente General  
Tel: 2231-3400  
enrique@motodesmo.net  
www.ducati.com



## ProChile

Contacto: Marcela Aravena  
Directora  
Tel: (506) 2214-1547  
maravena@prochile.gob.cl  
www.prochile.gob.cl  
Categoría: servicios



## Puro Vino

Contacto: Paulina Anex-dit-Chenaud  
Cargo: Coordinadora Puro Vino  
Tel: (506) 2545-5036  
paulina.anex@nacion.com  
www.purovino.cr  
Categoría: Club de vinos



## Trisquel S.A. (Sibú Chocolates)

Contacto: George Soriano  
Gerente General  
Tel: (506) 2268-1335  
george@sibuchocolate.com  
www.sibuchocolate.com  
Categoría: chocolates



## Strauss Water Costa Rica

Sebastián Rodríguez  
Gerente General  
Tel 2220-0290  
srodriguez@strauss-water.cr  
www.strauss-water.cr  
Categoría: servicios



## Embajada de Estados Unidos Departamento de Agricultura

Ileana Ramírez  
Especialista de Mercadeo Agrícola  
Tel: (506) 2519-2285  
ileana.ramirez@fas.usda.gov  
costarica.usembassy.gov/fas.html  
Categoría: servicios



**Sigma Alimentos Costa Rica S.A.**

Servicio al Cliente  
Tel: (506) 2430-9390  
vcastro@sigma-alimentos.co.cr  
www.sigma-alimentos.com/  
Categoría: Embutidos



**Yamuni Mayoreo**

Contacto: Diana Rodríguez  
Gerente de Ventas Mayoreo  
Tel: 2221-2221  
drodriguez@yamuni.com • www.yamuni.com  
Categoría: Cristalería

## Patrocinadores

**Choferes de Alquiler**

Contacto: Carlos Caamaño  
Coordinador de Operaciones  
Tel (506): 8384-3915  
info@choferesdealquiler.com  
www.choferesdealquiler.com  
Categoría: Servicios

**Banco Nacional**

Contacto: Lic. Byron Cubero Peña  
Cargo: Encargado de Segmentos  
Banca Personal  
Tel: 2212-2961  
bcubero@bncr.fi.cr  
www.bncr.fi.cr/BNCR/  
Categoría: Servicios

**Land Rover**

Contacto: Marcela Chaves  
Asistente Gerente de Ventas  
Tel: (506) 2257-4247  
mchaves@motoresbritanicos.com  
www.motoresbritanicos.com  
Categoría: Automóviles



# euroalimentos



En esta navidad  
regale  
nuestra gran variedad  
de productos  
100% italianos

Teléfono: 2215-2380 • Fax: 2215-2364

e-mail: info@euroalimentoscr.com

Dirección: Escazú, del puente de Multiplaza 150 metros noroeste

**www.euroalimentoscr.com**

# ¿Qué buscan los asistentes de Expo Vino?



Jorge Serafini, Jefe de Cocina, **La Cava del Duende**. "Visito Expo Vino para buscar novedades, y me interesa mucho los Malbec".



Yohan Araya, Gerente de A&B Volcano Lodge, y Andreina Rojas, Encargada de Salón, **Restaurante Rams**. "Buscan promociones y conocimiento".



Juan Carlos Fernández, Restaurant Manager **JW Marriott** y Armando Cubero. "Interesados en los espumantes y en conocer la diversidad en vinos de la Ribera del Duero, así como en tintos de Francia".



Marcela Hernández y Eyllin López, de **Club de Playa Hilton Papagayo**. "Vinimos a conocer vinos de diversas regiones del mundo".



Danny Luna, Chef y Hector Mosquera Anfitrión, **Four Seasons**. "Estamos aquí para ver introducciones de vinos diferentes".



Tom Nagel, Propietario **Hotel Cuna del Angel**. "Visito Expo Vino todos los años porque es una buena oportunidad para conocer variedades e innovación en vinos".



Susana Villalobos, Coordinadora Comercial de Gessa, Rafael Abarca Administrador Gessa y Oscar Campos Gerente General **Grupo Numar**. "Visitaron Expo Vino para conocer diversidad y comparar calidades".



Luz Vergara, Gerente General **Restaurante Doris Metropolitan** y Tatiana Salinas, Encargada de Compras "Vinimos a Expo Vino a ver diferencias".



Carlos Hunter, propietario **Fridays San Pedro** y Dixcy Chinchilla. "Expo Vino es una buena oportunidad para hacer negocios".



Andrey Villalobos y Sara Ramírez, **Villa Sol, Playa Hermosa** "Quisimos conocer más de vinos"



María Auxiliadora Alfaro y Catalina Alfaro, propietarias **Boulevard Relax**. "Visitaron Expo vino para hacer negocios, asistir a las catas y conocer más"



Aldo Priotti, Chef **Restaurante Casa Tua**, "Me encanta viajar a través del mundo con buenos vinos, por eso vine".

# Diez años de vino desde mi óptica

El vino no era hasta hace muy poco un componente de la dieta del costarricense. Sin embargo, una parte muy pequeña de nuestra población es la que consume vino de forma más regular. Entiéndase la copita de vino tinto todas las noches antes de dormir, el que consume de vez en cuando en fiestas, en la casa o en algún restaurante, el que consume vino de vez en mes, hasta aquel que consume vino todos los días. Variables tantas como vinos hay.

**Por Alejandro Redondo, Intergourmet**  
[aredondo@intergourmetcostarica.com](mailto:aredondo@intergourmetcostarica.com)

El vino es un producto que ha tenido en el mundo, un aire de "aspiracional", claramente no lo es. Es un producto de la tierra, campesino, de la fruta que se cuida en el campo, que se recolecta, se estruja, se prensa, se fermenta y se hace vino. Esta sencillez sofisticada es el vino moderno que conocemos.

El mundo ha experimentado en los últimos 10 años cambios importantísimos, si de vino y gastronomía se trata. Hasta hace una década llamábamos a un cocinero, cocinero, y no tenía el estatus del que goza en la actualidad. La gastronomía mundial y sus figuras referentes revolucionaron el escenario, a tal punto que hoy tienen un papel preponderante en el destino del saber y buen comer. Hoy los llamamos Chef. Algunos de ellos, son personajes muy populares, considerados "celebridades".

No olvidemos al Sommelier o Sumiller -palabras que significan lo mismo, una en francés, la otra en español-. Hasta hace una década un Sommelier/Sumiller era un camarero especializado si se puede decir de alguna manera. Hoy día, su figura es idolatrada en el peor de los escenarios. Se trata

de una profesión de servicio donde el nivel de cultura y talento es fundamental si se quiere, para enaltecer en general la cultura del buen beber y el buen comer.

Una realidad que vive el sector, es la pérdida de consumo en los países productores de vino, mientras que los países no productores y emergentes como es el caso de Costa Rica, aumentan el consumo y el vino gana adeptos, y por ende las culturas afines, como el buen comer se ven beneficiadas.

En una década hemos pasado de consumir 0.3 litros per cápita a consumir 2.0 litros per cápita según datos vigentes. Aunque personalmente pienso que es un poco más, me encantaría creer que estamos cerca de los 3 litros per cápita. Lo cierto, es que hemos ido en un aumento promedio mayor a 0.2 litros per cápita por año. Nada mal si se quiere.

El costarricense, sumado a la inmigración residente con cultura de consumo de vino -entiéndanse españoles, franceses, italianos, alemanes, griegos, argentinos, chilenos, uruguayos, norteamericanos, principalmente-, aunado a un crecimiento del turismo extranjero, al surgimiento de nuevas propuestas gastronómicas, a un portafolio en crecimiento y al impacto de medios de comunicación especializados; dejan ver que nuestro mercado tiene aún muchas oportunidades para desarrollarse.

Estamos en un momento donde la oferta de actividades para fomentar el consumo del vino es abundante, al punto de que la gracia se está disipando, porque hemos llegado a puntos de rebose. Lo positivo, es que todos estos esfuerzos se ven reflejados en los cambios de estilo de vida y poco a poco se comienzan a capitalizar estos esfuerzos individuales y mancomunados. Un consumidor con criterio es un consumidor con poder.

Ésta década es tan solo el comienzo de lo que seremos testigos en los próximos años.

¡Salud!

>Fotografía tomada en Expo Vino 2013





# “De la granja al tenedor”

Aaron Butts y Carmen McGee, pareja estadounidense experta en una de las corrientes gastronómicas de mayor crecimiento en el mundo, caracterizada por la utilización de procesos sostenibles y pioneros del movimiento de restaurantes que operan sus propias granjas y huertos, bajo la experiencia gastronómica “de la granja al tenedor”, visitó Costa Rica en el marco de la Expo Vino 2013.

Esta pareja experta en la gastronomía que se centra más en poner sazón al plato y no al arte, forma la empresa Joseph Decuis, basados en el movimiento “Farm to Fork” que no es sólo un restaurante sino también una granja, emporio, culinarium y posada, ubicados en Indiana y caracterizados por su popularidad de mantener clientes leales durante todo el año ¿Y cómo lo logran?

Ellos aseguran que formar parte de un movimiento gastronómico caracterizado por productos frescos y todo lo que conlleva este tema les ha ayudado. “Nunca usamos congelados, los comensales saben que los huevos con los que elaboramos la pasta vienen de tan sólo 6kms de aquí, ellos tienen conocimiento de dónde viene la comida nuestra”.

El restaurante Joseph Decuis no lo catalogan como una tendencia o moda, son los alimentos, la calidad y el servicio los responsables de atrapar a los clientes.

Carmen MacGee, es la Gerente General y Sommelier de “Joseph Decuis” desde el año 2000. Ella posee la certificación de la Corte de Maestros Sommeliers y se encarga de entrenar constantemente al personal del restaurante en el arte del servicio, lo que están seguros les ha permitido la excelencia en la hospitalidad, reconocimiento que tienen como uno de los restaurantes del “OpenTable Top 50” de la nación.

Mientras que Aaron Butts, Chef Ejecutivo, durante su carrera profesional se expuso a otras cocinas en un proceso de experimentación y capacitación, entre las que se encuentran restaurantes famosos como “Heston Blumenthal”, “The Fat Duck” y “Charlie Trotter”.

Aaron tiene además la certificación “Court of Masters Sommeliers” gran apoyo con el maridaje de vinos y comida. El señala que, trabajar en Joseph Decuis le ha enseñado la importancia de los productos locales frescos.

Butts creó el capítulo local de “Slow Food USA” y tuvo el honor de representar a Indiana en Turín, Italia para la Terre Madre. Su educación continua es una pasión voraz para leer y estudiar libros de cocina.

El Chef Aaron Butts fue el encargado de dirigir la cena junto con su esposa, Carmen McGee que es la Sommelier.



# Presentes en Miami

El sector de hospitalidad de Estados Unidos y Latinoamérica se hizo presente en la 16 FERIA de Alimentos y Bebidas de las Américas, realizada en el Centro de Conferencias de Miami Beach, que reunió a más de 400 expositores de 24 países.



Christian Bustos Gerente de Operaciones, Christian Charpentier Gerente General y Christian Charpentier Jr, Gerente de Servicio de Grupo Capresso



Maggie O'Quinn, Executive Account Manager de Certified Angus Beef, Sam Smith de Westside Foods y Francisco Bergaz de Quirch Foods



Julio Mata Gerente de Ventas para Latinoamérica de Hotel Restaurant Supply.com



Rubén Molina Gerente de Ventas para Centroamérica y el Caribe de Pregel América.



Enrico Agostinoni de ItalCost América junto a su esposa.

José Luis Castillo, Director General de Provisions International junto a su equipo de trabajo.





Marcus Mormels, Gerente de Marca de Divino by Delika, Sandra Mormels, Gerente General de Restaurante Jurgens y Jürgen Mormels Presidente de Delika by Gourmet Imports



Randall Valverde de JMF Service, Manuel Fernández Gerente General de Grupo Inversiones FF y Guillermo Rodríguez de la Revista Apetito



Karl Hempel Director General de la Revista Apetito, junto a Pablo Carnevale, Gerente General de Grupo Pampa e Ignacio Moreno Gerente de Ventas de Industrias de Cartón



Alvaro Monge Jr Asistente de Gerencia y Alvaro Monge, Director General de TLC Trade Group



Lois Perrotte y Roland Schaeffer, ambas jueces de la Wacs, junto a Guillermo Rodríguez de la Revista Apetito



Roberto Carranza, Gerente General de GNS junto a Karl Hempel Director General de la Revista Apetito, Explore y Expovino Costa Rica

Alejandra Vega, Jefatura de Food & Service y Teresita Acosta Asistente de Gerencia del Restaurante 3 Hermanas





# La cocina tradicional se pone a prueba



Si no se ha inscrito aún es importante hacerlo, ya que las eliminatorias para la copa se realizarán las dos primeras semanas de febrero, en Centro Gastronómico Sabores.

La Copa Culinaria de las Américas, edición regional es una de las competencias gastronómicas más importantes del continente, donde los chefs de Costa Rica y otros países compiten sorprendiendo con sus habilidades culinarias a un selecto grupo de jueces y al público en general amante de la gastronomía; la temática 2014 será la Cocina Tradicional. Este evento en su onceava edición es organizado por la Asociación Nacional del Chef y EXPHORE, Expo Hoteles y Restaurantes, feria que se realizará del Martes 6 al Jueves 8 de Mayo, en el Centro de Eventos Pedregal.

Las personas que deseen inscribirse pueden hacerlo ingresando a [www.copaculinaria.com](http://www.copaculinaria.com) antes del 15 de Marzo del 2014. Las categorías para participar son: Senior individual y Senior en equipo, Pastelería modalidad abierta, Esculturas: Chocolate, Azúcar, Vegetales y bandeja fría. Los requisitos son Categoría Junior: Estudiantes o con menos de 2 años de experiencia y menores de 25 años. Si son mayores de 25 años pueden participar en Senior, Pastelería o Escultura. Se puede participar de manera individual (1 participante y

un ayudante) o en grupo (3 participantes y 1 ayudante). Las eliminatorias nacionales se llevarán a cabo la segunda semana de febrero 2014 en el Centro Gastronómico Sabores, ubicado diagonal al cruce de San Rafael de Escazú, sobre Autopista Próspero Fernández, contiguo a Ferretería EPA. Próximamente se ubicarán las fechas de las eliminatorias de Guanacaste y Limón.

### Para mayor información:

ANCH (Asociación Nacional de Chef de Costa Rica)  
Carolina Coronado, Directora de Asuntos Internacionales ANCH  
Tel. (506) 2222-0361 / 2222-0369  
e-mail: [anchef@ice.co.cr](mailto:anchef@ice.co.cr)

Karol Álvarez Delgado,  
Ejecutiva de la Copa Culinaria-Exphore  
Tels. (506) 6068-3343, (506) 4001-6736  
e-mail: [karol@ekaconsultores.com](mailto:karol@ekaconsultores.com)  
[www.copaculinaria.com](http://www.copaculinaria.com)

### Organizan:



### Avalan:



### Patrocinan:



## Ellos visitaron Exphore 2013



"La feria está muy diversa e interesante", comentaron Fernando Fernández y Jorge Murillo Gerentes del Quality Hotel Real San José.



Esteban Castro, Propietario del Pollo Cervecero visitó la feria acompañado de Juan Antonio Chavez, administrador del mismo lugar.



Ronny Mata, Administrador de Los Cebollines, Cesar Quiñones, Sub Chef y Karol Mata cocina del Hotel Hilton realizaron el recorrido por toda la feria y compartieron con expositores.



## ¡Reto de Artistas!

En el 2014 los expertos en preparación de café se enfrentarán en la 6ta edición del Reto Barista, competencia de café que abarca tres categorías: Cappuccino Extremo, Duelo de Arte Latte y Café Coctel Espirituoso y que se desarrollará en el marco de EXPFORE, Expo Hoteles y Restaurantes del Martes 6 al Jueves 8 de Mayo del 2014 en el Centro de Eventos Pedregal. El Reto Barista es organizado por EXPFORE en conjunto con Manuel Dinarte Fundador y Coordinador del Reto Barista y se realiza con el fin de fomentar el consumo de café especiales, por medio del trabajo de los baristas, su creatividad y haciendo uso de café de calidad. En este concurso cada participante debe ser parte de las 3 categorías y acumular puntos para llegar a la final del Reto Barista.

Para participar es requisito ser Barista o tener conocimientos en la preparación de café. El período de inscripción es del 20 de octubre 2013 hasta el 30 de marzo 2014. Para suscribirse en el concurso, los participantes deben llenar el formulario que se encuentra en la página

<http://expfore.com/reto-barista/>. El barista puede participar de forma independiente o bien, inscribirse con la cafetería donde trabaja. El costo de inscripción para baristas independientes es de \$25, incluye Certificado de participación y para cafeterías es de \$50. Al inscribirse, las cafeterías serán sede de una de las clasificatorias, además podrán fortalecer su marca y la de la cafetería y obtener presencia en la Revista Apetito.

### Para Participar:

Manuel Dinarte, Coordinador de la competencia

Tel: (506) 8307-9114

Email: [manuel@cafedelbarista.com](mailto:manuel@cafedelbarista.com)

Marcela Rojas, Ejecutiva del evento

Tel: (506) 4001-6738 • Cel:8348-6143

Email: [marcela@ekaconsultores.com](mailto:marcela@ekaconsultores.com)

Organizan:



Patrocinan:



## Premio XHR: “Rediseñando la habitación”

El Premio XHR es un concurso donde los participantes realizan sus mejores diseños enfocados en el buen gusto y decoración para Hoteles y Restaurantes, utilizando su inspiración y creatividad. En el 2014 este concurso cumplirá 4 años de pertenecer al marco de Expo Hoteles y Restaurantes, EXPFORE que se llevará a cabo los días Martes 6, Miércoles 7 y Jueves 8 de mayo en el Centro de Eventos Pedregal.

La temática del concurso del próximo año será: “Pared principal de habitación” donde dos finalistas del concurso tendrán que construirla en EXPFORE y se podrá ver en vivo en el evento. El jurado evaluará elementos como: carácter, Innovación, amigabilidad con el ambiente, diseño y factibilidad, costo accesible y dimensiones del cuarto 4 metros de largo por 3 metros de ancho. Los finalistas contarán con 48 horas para montar la construcción de la propuesta previo a la inauguración de la feria el Martes 6 de mayo a las 11:00 a.m. Los concursantes, equipos o empresas que deseen participar pueden hacerlo llenando sus datos en formulario participantes premio

XHR. El período de inscripción de los equipos es del 2 al 10 de febrero del 2014 y tiene un valor de US \$50 (por equipo). Cada propuesta debe cumplir con dos requisitos: completar el formulario de inscripción online y realizar el pago correspondiente.

La primera etapa del premio evaluará el material entregado por los participantes en formato digital PDF o Power Point a la dirección: [marcela@ekaconsultores.com](mailto:marcela@ekaconsultores.com). La fecha límite para recibir los diseños en formato digital es el Martes 1 de Abril a las 4:00 p.m. La premiación se realizará el 10 de abril, donde habrán 2 ganadores con distintos premios, los mismos se darán a conocer a través de la página [www.expfore.com](http://www.expfore.com) y Facebook y se le informará al equipo ganador los resultados finales por parte de los jueces.

### Para mayor información:

Marcela Rojas, Ejecutiva del Evento

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

Tel: (506) 4001-6738 • Cel:8348-6143

Organizan:





ideas,  
contáctos,  
productos y  
servicios  
para  
su hotel o  
restaurante

o bar, cafetería, panadería, repostería, soda...

# EXPHORE

## EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

6 al 8 de Mayo, 2014  
Centro Eventos Pedregal  
Costa Rica

Organiza:

*Apetito*  
La revista para hoteles y restaurantes

Tel.: (506) 4001-6737  
revistaapetito@ekaconsultores.com  
www.exphore.com

Una producción de EKA  
Consultores Internacional



/Exphore



Revista Apetito  
@revistaapetito

## Expositores 2014

ACERO TOTAL



Expositores Confirmados al 3 de diciembre, 2013

### Adquiera su Entrada Gratis\*:

Adquiera su entrada gratis en [www.exphore.com](http://www.exphore.com)  
(Precio de la Entrada en el evento \$3,500)

\* Promoción por tiempo limitado

### Para Exponer:

Reserve su stand: Tel.: (506) 8997-1651

### Horario

Horario: 11am a 8pm.



El Embajador de España en Panamá, Jesús Silva Fernández, mientras se dirigía al público e invitados.

## Directo al paladar: Sabores de la Madre Patria

Risas que llenan el recinto. Una amena conversación entre dos amigos o ¿serán recién conocidos?... y otros degustando los exquisitos entremeses que cada expositor presentaba en su stand. Yo, apostada en la entrada, decidiendo por dónde empezar el recorrido gastronómico de origen español realizado en Panamá.

*Por: Vielka López D.*

Les hablo de la Exposición de Alimentos de España en Centroamérica que se realizó en Panamá, el evento de promoción de productos originarios de la madre patria que se realizó con el apoyo de intermediarios como el Instituto de Comercio Exterior (ICEX), la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Panamá y las Cámaras de Comercio de España. Este acontecimiento, que exhorta al consumidor a ampliar su paladar, busca mejorar y acrecentar las exportaciones nacionales a Centroamérica; gracias a la conexión entre las empresas españolas del sector alimentario y los importadores y distribuidores de esta región.

### Carta y menú

La cita gastronómica reunió a un público selecto que pudo degustar una gran variedad de propuestas de la

mano de profesionales del sector alimentario procedentes de diversos países latinoamericanos como Venezuela, Nicaragua, El Salvador, Guatemala, Costa Rica, Honduras y República Dominicana. Eso sin sumar a los expositores principales, que representaron a diversas comunidades autónomas y provincias de España, como Madrid, Sevilla, Zaragoza, La Rioja, Valencia, Albacete, Almería y otras. Como complemento a la muestra de productos, se organizó una serie de actividades paralelas que sirvieron para mostrar la variedad y calidad de los alimentos españoles. En primer lugar se impartió un seminario sobre jamón curado -serrano e ibérico- conducido por el Consorcio de Jamón Serrano Español y se dieron demostraciones de corte de jamón y una degustación culinaria con los productos de las empresas participantes a cargo del chef del Hotel Riu en Panamá, lugar escogido para realizar esta feria.





Lurys Bourdett, Directora Nacional de Análisis de Alimentos Importados de la Autoridad Panameña de Seguridad de Alimentos fue parte de los que acudieron a la exposición. Bourdett y el Embajador de España en Panamá, Jesús Silva Fernández, se mostraron complacidos con la iniciativa.

El diplomático español mencionó que esta actividad se desarrolla en Panamá por el crecimiento económico y por ser un país que sirve de referencia a las naciones centroamericanas.

“Buscamos crear un punto de encuentro para los expositores españoles que aún no están presentes en este mercado y también promocionar la imagen de calidad y la oferta gastronómica española”, comentó Bernardo Hernández; Consejero Económico y Comercial de la Embajada de España.

Entre los productos que se ofrecieron, destacaron los embutidos, las jaleas y mermeladas de vegetales, verduras y frutas. Los quesos y vinos también formaron parte de la exposición, así como las diversas variedades de aceites de oliva, originarias del país español.

Según datos proporcionados por los organizadores del evento, las exportaciones de productos agroalimentarios españoles a los países objeto de la muestra (Panamá, República Dominicana, Costa Rica, Honduras, Guatemala, Nicaragua, El Salvador y Venezuela) alcanzaron en los siete primeros meses de 2013 los 78 millones de euros, lo que supone un incremento del 8,5% respecto al mismo periodo en 2012.

Insumos como los mariscos congelados -10 millones de euros- y el aceite de oliva - 9 millones- fueron los principales productos españoles exportados a la zona. Venezuela con 25 millones de euros fue el primer destino de esta selección de mercados, seguido de República Dominicana con 16 millones, Guatemala con 10,8, y Panamá y El Salvador, con 8,5 millones.

Para algunos de los expositores que se dieron cita y con los cuales pudimos conversar, la iniciativa resulta una excelente ventana para ellos, ya que dar a conocer sus productos al mercado centroamericano resulta muy costoso.

**Aceites de oliva, sazoadores y embutidos, muestra de la gran variedad de oferta que tiene el país.**



Uno de los locales más visitados, ya que la oferta culinaria incluía mermeladas de ajíes y tomates así como embutidos de diferentes cortes y gustos al paladar.

En la exposición participaron 18 empresas españolas procedentes de las siguientes provincias:

Sevilla (5), Madrid (3), Zaragoza (3), La Rioja (2), Valencia (2), Albacete (1), Almería (1) y Girona (1).

# I Exposición de alimentos de España en Centroamérica

## Ciudad de Panamá

Oficina económica y comercial de la Embajada de España en Panamá  
Tel.: +507 269 4018  
panama@comercio.mineco.es

## Icex España Exportación e inversiones

Tel. +34 913 496 244  
www.icex.es  
www.foodsfromspain.com  
www.winesfromspain.com

## Cámara de Comercio e industria de Zaragoza

Tel. +34 976 306 161  
cci@camarazaragoza.com  
www.camarazaragoza.com

## Empresas Expositoras

---

### Agro Sevilla Aceitunas, Soc. S. Coop. And

Tel: +34 954 251 400  
grupo@agrosevilla.com  
Web: www.agrosevilla.com  
Contacto: Santiago Anquela  
Producto: Aceitunas de mesa, aceite de oliva.  
Marcas: AGRO SEVILLA, COOPOLIVA, SEVILLE PREMIUM, OLICOOP.

### Almazara Ecológica de la Rioja S.L

Tel.: +34 941 181 512  
isul@isul.es  
Web: www.isul.es  
Contacto: Vicente Catalán Alonso  
Producto: Aceite de oliva virgen extra ecológico.  
Marcas: ISUL, GRACCURRIS.

### Climb Consulting & Trade International S.L

Tel.: +507 215 1993  
jcd@climbcti.com  
Web: www.climbcti.com  
Contacto: Juan Carlos Díaz  
Marcas/Producto:  
LOMINCHAR (quesos), SAN SEBASTIÁN DEL ROMERAL (aceite de oliva extra virgen).

### Corporación Oleícola Jalón Moncayo S.L

Tel.: +34 976 810 238  
info@jalonmoncayo.com  
Web: www.jalonmoncayo.com  
Contacto: Javier Jiménez Cabrera  
Producto: Aceite de oliva.  
Marcas: ALBARES, ALBARES ONE, ALBARES TIERRAS BLANCAS.

### Deoleo, S. A. (MADRID-ESPAÑA)

Tel.: +34 915 589 505  
export@deoleo.eu  
Web: www.deoleo.eu  
Contacto: Rafael Rodríguez  
Producto: Aceite de oliva, vinagres y aceitunas.  
Marcas: CARBONELL, BERTOLLI, CARAPELLI, FÍGARO, HOJIBLANCA.

### Esteban España, S.A. (GIRONA – ESPAÑA)

Tel.: +34 972 270 650  
info@espuna.es  
Web: www.espuna.es  
Contacto: Jaume Sánchez-Castro Bonfill  
Producto: Jamón serrano, jamón serrano DOP Teruel, tapas, snacks, loncheados, chorizos, salchichones, embutidos y alta charcutería.  
Marcas: ESPUÑA.

### Export Import Delicatessen Business Group S.L (MADRID - ESPAÑA)

Tel.: +34 695 261 984  
info@delikatha.com  
Web: www.delikatha.com  
Contacto: Pedro Martínez  
Producto: Productos Ibéricos de Bellota, Aceite de Oliva Extra Virgen, Conservas Vegetales y de Marisco.  
Marcas: DELIKATHA.

### Exporttransit, S.A.U. (SEVILLA - ESPAÑA)

Tel.: +34 954909204  
info@exporttransit.com  
Web: www.exporttransit.com  
Contacto: Ramón Colell Rullo  
Producto: Aceite de oliva, aceite de oliva virgen extra,

aceites de oliva saborizados, productos cárnicos serranos (jamones y embutidos), productos cárnicos ibéricos (jamones y embutidos), quesos, aceitunas y encurtidos, conservas, galletas y chocolates.  
Marcas: VILLAR, BOADAS, ALBE, ARTE OLIVA, TORO OLIVA, OLEICBOVERA, ELGORRIAGA.

**Gourmet, S. A.** (VALENCIA- ESPAÑA)

Tel.: +34 961 324 676

+34 961 344 036

international@gourmet.es

Web: www.gourmet.es

Contacto; Jaime Álvarez Santamaría

Marcas/Producto: PICKEN (salchichas, cremas, fiambres, pates, hotdog y fajitas). LACUINA (cremas, pates cárnicos y pates vegetales).

**Grupo Albatrade, S.L.** ALBACETE (ESPAÑA)

Tel.: +34 967 24 72 16

info@grupoalbatrade.com

Web: www.grupoalbatrade.com

Contacto: Félix Pérez/Javier Sánchez

Producto/marcas: GARCIA DE LA CRUZ (aceite de oliva virgen extra, aceite de orujo, mezcla aceite soja y virgen extra). LA CUEVA DEL ABUELO / D. ÁLVARO / CAMPERO (queso Manchego DO) LA LEYENDA (queso de 3 leches, queso de cabra, queso de oveja con romero, albrandy, jamón serrano y embutidos). ANTONIO SOTOS GOURMET (azafrán, pimentón, sazónador paellas, paella kit 6 personas), DOUCE SYMPHONIE (bombones de chocolate crujiente), VALDELICE (bombones de chocolate praliné)

**Martínez Somalo, S.L.** (LA RIOJA- ESPAÑA)

Tel.: +34 941 375 030

rafael@martinezsomalo.com

admin@martinezsomalo.com

Web: www.martinezsomalo.com

Contacto: Rafael Yanguas

Producto: Embutidos y jamones de cerdo.

Marcas: LA GLORIA RIOJANA, MARTÍNEZ SOMALO, SOMALO, I I O.

**Industria Aceitunera Marciense, S.A.** (SEVILLA-ESPAÑA)

Tel.: +34 955 845 400

iamar@marciense.es

Web: www.marciense.es

Contacto: Joaquín Alberto Ponce Gallardo

Producto; Aceitunas.

Marcas: LA SEVILLANA.

**Jabugo Real, S.L.** (SEVILLA-ESPAÑA)

Tel.: +34 955 776 969

info@jabugoreal.es

eportes@jabugoreal.es

Web: www.jabugoreal.es

Contacto: Emilio Portes Fernández

Producto: Jamones, paletas y embutidos ibéricos.

Marcas: JABUGO REAL.

**Magdalenas Lázaro, S.A.** (ESPAÑA)

Tel.: + 34 976 626 065

info@magdalenaslazaro.com

Web: www.magdalenaslazaro.com

Contacto: Guillermo Lázaro

Marcas: "LÁZARO", "FLOR VELLA", "BELLE".

AUCHAN/ SIMPLY (España, Francia), COOP

(Suiza), LEADER PRICE/CASINO (Francia),

ALDI (Francia), REAL QUALITY (Metro en Alemania).

**Olivar del Desierto, S.L.** ALMERÍA (ESPAÑA)

Tel.: +34 950 272 888

info@aceitecastillodetabernas.es

Web: www.aceitecastillodetabernas.es

Contacto: Juanjo Navarro

Producto: Aceite de oliva virgen extra.

Marcas: CASTILLO DE TABERNAS.

**Planet Gourmet, S.L.** VALENCIA (ESPAÑA)

Tel.: +34 645 869 739

info@planetgourmet.es

Web: www.planetgourmet.es

Contacto: Christophe Teilhet

Marca/ Producto: EQ (aceite), LA CARTUJA (dulces), SAN LUIS (turrónes), ALMA DE CACAO. Departamento externo de exportación de fabricantes de producto gourmet.

**Productos Mediterraneos** Pueblo Nuevo (Panamá)

Tel.: (+507) 395-6204

Móvil: (+507) 6111-8377 / (+507) 6039-4794

contacto@tiger-engineering.es / info@tiger-engineering.es / alorente@tiger-engineering.es / esimorte@tiger-engineering.es / mnovas.mediterraneos@

gmail.com / Lzanella.mediterraneos@gmail.com

Web: www.productosmediterraneos.es

Contacto: Antonio Lorente, Leticia Zanella Antillano, Miguel Ángel Novas González

Marcas/Producto: CASCAJARES (carrillera de buey en aceite de oliva, carrillera de cordero lechal, carrilleras de ciervo, jarrete de cordero lechal, ossobuco de venado con boletus, muslitos codorniz escabechados, perdiz escabechada, carrillera de buey en su jugo, capón de Cascajares asado relleno de foie, orejones y piñones, pularda trufada asada, productos cocinados para todos).

QUESO COQUEYA (queso ibérico semicurado y curado, queso de cabra semicurado, queso de oveja curado, queso monte oro mezcla curado, semicurado).

MARTÍN MARTÍN (banderillas, aceitunas rellenas de anchoa, gordal rellena de pimienta).

NOBLEZA CASTELLANA (paleta bodega / V con pata, salchichón extra, lomo embuchado, chorizo vela extra).

BOYA (paella de marisco, salmón, conservas de pescado, conservas de mariscos, platos preparados).

FONTECELTA (agua en 1,5; 0,5 y 0,33 litros normal, agua en 1; 0,5 y 0,33 litros Quality).

PRODUCTOS MEDITERRÁNEOS ofrece la posibilidad de disponer de los estos productos de la más rigurosa calidad, dispuestos en cualquier parte del mundo, con garantías.

Sandra Canan, comenzó a recibir cursos de cocina a los 17 años y desde ese momento visionó el Centro Gastronómico, enfocado en la cultura Gaucha.



# Toda una fantasía gastronómica

Aquí preparan muy fresco el pan, los postres, las salsas, algunas pastas, diversidad de platillos típicos del sur de Brasil y algunas exclusividades en coctelería. Ellos cuentan con una empresa propia que les ha facilitado la importación de muchos productos alimenticios y hasta de algunos licores, que no se encuentran en ningún otro lugar.

Se definen como un Restaurante que quiso integrar la gastronomía brasileña con la costarricense y que busca incorporar más de la cocina internacional. Quizás les queda mejor el nombre de Centro Gastronómico, porque desde que iniciaron, hace 8 años, con la aventura de traer a Costa Rica un pedacito de Brasil y comenzaron a popularizarse por los 17 tipos de carne, que entre variedades de res, pollo, cordero y cerdo ofrecen, todas asadas al carbón y servidas en espetos, al mejor estilo del sur de Brasil y a manos de un experto Churrasquero, se visionaron en ir más allá, para integrar el arte en la cocina de diversas regiones del mundo.

Con solo ingresar a este lugar, una estación de pastas invita al comensal a ser el chef en la creación de alguna de sus pastas preferidas, caracterizados por una barra de ensaladas que ofrece más de 35 variedades y una barra

de platos calientes que cambia todos los días en la búsqueda de conquistar paladares. Diseñado todo bajo la tutela del Chef Ejecutivo Benito Carbonaro, junto con la propietaria Sandra Canan, quién cuenta con una especialidad en cocina brasileña y Turca.

Fogo Brasil inauguró recientemente La Terraza Victoria Da Conquista", lugar tipo bar, con espacio para 80 personas, que ofrece bocas típicas costarricenses y brasileñas, y ya están diseñando un menú árabe para crear un rincón con especialidades del medio oriente, según Sandra Canan, Fogo Brasil es un Centro gastronómico con grandes proyecciones de crear nuevos espacios para sorprender comensales, más allá de la cultura Gaucha.

Ellos disponen además de dos salones para eventos, guardería para niños y pretenden a un corto plazo, implementar clases de cocina al estilo "Fogo".



Fogo Brasil • Tel: (506) 2248-11-11



El Chef Ejecutivo Benito Carbonaro, llegó a Fogo directamente de Brasil, desde que Sandra Canan quiso implementar el verdadero sabor de su cultura en Costa Rica.



El 80% de la gastronomía de fogo es brasileña mientras que el 20% restante es comida costarricense e internacional



Jorge Salas, Gerente de SyG sistemas dice que el cliente tiene una solución total con un solo presupuesto.



SyG Sistemas:

## Para un control completo

Con más de 80 mil instalaciones alrededor del mundo y 400 en diversos lugares gastronómicos de Costa Rica, la empresa S Y G Sistemas respalda las operaciones que otorga la herramienta Aldelo, software diseñado como un sistema completo, capaz de cubrir todas las áreas de un restaurante y caracterizado por ser un controlador total.

**A**ldelo es un sistema que se adquiere de manera completa, no por módulos, de acuerdo con Jorge Salas, Presidente de S Y G Sistemas, “el cliente obtiene una solución total con un solo presupuesto y no tiene que ir invirtiendo más dinero para obtener módulos adicionales”, explicó. El software se puede instalar en computadores de escritorio, equipos todo-en-uno, tabletas, iPads y otros dispositivos móviles.

El software se ofrece en dos versiones con diferentes funciones. En el caso de la versión Pro permite administrar el manejo de inventarios, recetas, asistencia del personal, clientes frecuentes, certificados de regalo, el control de ventas, todo

diseñado hacia monitores touchscreen (sensibles al tacto), para facilitar las operaciones, capaz de ayudar a abrir cuentas separadas, trasladarlas a otra mesa, unir las, notificar a la cocina lo que solicite el cliente, aligerar órdenes y hasta llevar un control de la historia de clientes frecuentes.

Mientras que la versión Lite es ideal para negocios pequeños de servicio rápido, enfocado en el control de la facturación, información de ventas y de las entregas a domicilio.

Aldelo cuenta con una moderna herramienta que ofrece al propietario del restaurante la posibilidad de ver toda su información a través de Internet, ya sea que cuente con un solo restaurante o una cadena, lo

que facilita la administración y toma de decisiones.

S Y G Sistemas se encarga de la distribución de Aldelo en México, Panamá y Centroamérica, brindando un soporte continuo a toda la red de usuarios por medio de distribuidores en cada país.



S Y G Sistemas  
Tel: (506) 2290-1970

# Araven cumple 20 años

## De proveer seguridad alimentaria con los Colorclip

de compras

Sistema higiénico y seguro obtuvo certificado de seguridad alimentaria NSF (National Sanitation Foundation).

Los herméticos de propileno ColorClip Araven, han permitido conservar los alimentos con todas las garantías higiénico sanitarias durante dos décadas, por lo que, realizaron una edición limitada en color dorado del producto hermético para conmemorar el aniversario y regalar a los cocineros y clientes que tienen en el mundo.

Araven mejoró la transparencia de los Colorclip, permitiendo identificar el alimento, así como su estado. Ellos se enfocaron en proveer de un identificador de color para evitar la contaminación cruzada o la etiqueta permanente de trazabilidad integrada en contenedores de alimentos que, junto a un rotulador especial, constituye el sistema más higiénico, económico y seguro para el cumplimiento de las normativas higiénico-sanitarias de la Unión Europea.

Los colorclip son muy utilizados en las diversas cocinas alrededor del mundo, ya que su identificación de colores ayuda a que se evite la contaminación cruzada entre alimentos y asegura que el contenido va a ser siempre de la misma naturaleza.

De esta manera el color rojo es para la carne, el color verde para la verdura, el amarillo para el pollo, el azul para el pescado y el color morado para prevenir las alergias e intolerancias alimentarias.

Araven es una empresa dedicada a la comercialización de artículos de organización y almacenamiento tanto para uso doméstico como profesional y ha obtenido además el certificado de seguridad alimentaria NSF (National Sanitation Foundation).

### Araven apuesta por la innovación

La compañía aragonesa diseñó el vaso ecológico Fluvi que se utilizó en la Exposición Internacional celebrada



### Los colorclip son especiales para evitar la contaminación cruzada

en la capital aragonesa en el año 2008, un producto reutilizable que contribuyó a reducir considerablemente la cantidad de residuos generados en el recinto de la muestra.

Otra de sus creaciones, la Shop & Roll supuso una revolución en los Centros Comerciales por ser la primera cesta de la compra con ruedas y asa telescópica comercializada a nivel mundial. En tan sólo dos años, Shop & Roll cambió el panorama del transporte de productos dentro del punto de venta.

Esta empresa aragonesa dispone también de la línea de productos para el hogar OMAMI, una marca inspirada en la flor de loto, que nace con el objetivo de aportar soluciones prácticas y tentadoras en el mercado del menaje selectivo. El diseño es su punto fuerte, por eso incluye artículos originales, prácticos y sorprendentes en productos cotidianos.

En el caso de la seguridad alimentaria, Araven es una de las empresas que

se preocupó por lanzar al mercado productos que incluyen los últimos avances en el cumplimiento de la normativa higiénico-sanitaria como la incorporación a sus artículos del ColorClip, con identificadores de color, que además en la categoría de equipamiento profesional de cocina, símbolo internacional de que un producto ha pasado unas pruebas para controles que satisfacen los criterios establecidos respecto a diseño, construcción, evaluación de los materiales y las pruebas de rendimiento para los contenedores herméticos fabricados en policarbonato y polipropileno. Recientemente también le han otorgado este certificado a los revolucionarios contenedores de silicona.



Araven es distribuido para Costa Rica por: Yamuni mayoreo [ventas@yamuni.com](mailto:ventas@yamuni.com)

# Artica: La tecnología del hielo

El uso del hielo, para enfriar productos y bebidas, es una necesidad indispensable de todo establecimiento relacionado con el servicio gastronómico, cien por ciento requerido en el caso de la mesa fría de ensaladas y postres y hasta para la masa de pan.

En Refrescos, postres y bebidas preparadas se usa el hielo mezclado con el hielo, y es en el caso donde un empresario de la gastronomía debe analizar los factores que implican contar con la máquina propia vs la compra del hielo.

Resalta como importante conocer la proveniencia del producto, tener control sobre la calidad, tomar en cuenta que el costo de operación representa cerca del 10% del precio del hielo comprado a otros., el cual tiene un costo promedio de unos \$15.00/kg en lo que a energía eléctrica se refiere, cuando el precio de un suplidor externo es en el orden de diez veces superior.

No requiere de un congelador para almacenar hielo (con el consiguiente consumo eléctrico adicional, compra de un congelador y pérdida de espacio dentro del mismo), el hielo está suelto y granulado y no es necesario golpear la bolsa congelada contra la piletta o el piso para soltar los cubos. La empresa Artica distribuye la máquina de hielo Manitowoc, la cual ofrece un promedio de 13 a 14 años, en su vida útil.

El fabricante de la máquina Manitowoc ofrece una gama muy amplia de modelos, los cuales se diferencian por: la capacidad de producción que va desde 50 hasta 3,300 lbs. por 24 horas, la aplicación según dispensado ya sea manualmente de

una tolva, con un dispensador de piso en pasillos de hoteles o de mesa en restaurantes, el tipo de hielo se ofrece en cubos de diferentes tamaños, escarcha y comprimido (mastigable), el voltaje en 115 y 230V es monofásico o trifásico, el método de la enfriamiento se ofrece por aire o por agua en unidades compactas o remotas. Ofrece especialidades como el tipo "QuietCube" o cubo silencioso en donde no hay ruido dentro del espacio en donde se encuentra la máquina de hielo, así como diseños para uso marino (en barcos) o en presidios (seguros contra vandalismo).

En Costa Rica encuentra aplicaciones en restaurantes y sodas de todo tamaño, así como en las fábricas de hielo. Manitowoc está caracterizada por el bajo nivel de ruido, la resistencia corrosiva con el acabado DuraTech (mejor que el acero inoxidable).

Disponen de una serie novedosa que es la Indigo, la cual incluye un sistema de programación de horario de operación, indicación de producción, alarma visual y remota, aviso de mantenimiento, monitoreo remoto de las funciones y estado de operación, entre otros.

El soporte técnico lo suministra Artica S.A con técnicos certificados



por el fabricante, repuestos originales, taller de servicio con bancos de prueba y programas regulares de mantenimiento elaborados a conveniencia del cliente.

Como complemento a la máquina de hielo se utilizan filtros de agua para sedimento de 0.5 hasta 20 micrones, con carbón activado para retener cloro y otros gases disueltos, con polifosfatos como inhibidor de sarro para evitar la incrustación y taponamiento de conductos. Si el producto lo requiere, ellos adicionan un suavizador de agua (elimina la cal) o un sistema de ósmosis inversa.

Ofrecen una garantía de tres años sobre la totalidad del equipo y cinco años sobre el compresor y el evaporador, siempre y cuando se suministre un adecuado servicio regular de mantenimiento. La garantía es solidariamente respaldada por el fabricante.

Facilidad de acceso a las áreas de mantenimiento y autodiagnóstico, según ellos, los ha hecho ganar popularidad.



Distribuye Artica  
Tel: (506) 2257-9211





Toallas faciales en diferentes colores, ideales para hoteles o spa.

# La importancia de las toallas en un hotel

Muchos propietarios de hoteles subestiman la importancia de toallas de alta calidad para sus clientes. Los tiempos están cambiando y los clientes ahora anhelan la atención a los detalles en los lugares a los que optan por quedarse.

La clave para mantener contentos a los clientes es considerar cuidadosamente los accesorios adecuados para su establecimiento y garantizar que estos estén bien mantenidos.

Por ejemplo, con la colocación de una variedad de tamaños de toallas en los baños del hotel, los huéspedes les hará sentirse infinitamente más cómodos. Tener una pequeña toalla para secarse el pelo y una grande para envolver cómodamente, es un lujo que, sorprendentemente, no todos los establecimientos de hostelería ofrecen.

En el hotel se cuida de manera especial la ropa que el cliente disfruta directamente durante su estancia. Las consideraciones comunes que se tienen en cuenta en la elección se basan en:

- La comodidad para el cliente
- Su presencia, es decir su aspecto; en los hoteles de categoría alta se valora

mucho la elegancia.

- La necesidad de procesos de lavado sencillos.
- La duración de los tejidos.
- La rentabilidad obtenida por la relación calidad-precio.

La empresa Cantel, con más de 100 años de experiencia en la industria textil, siendo la primera fábrica de textiles en Guatemala, sabe esto. Estableciéndose en una zona con una mano de obra poseedora de un conocimiento milenario en tejidos e hilados, ofrece una línea de toallas, que reflejan la tradición y simpleza para complementar perfectamente el estilo de vida moderno.

La empresa Cantel exporta toallas a los Hoteles Hilton en Estados Unidos. Así que si desea hacer una renovación de inventario, puede contactar a su distribuidor en Costa Rica.



“Hemos visitado a varios hoteles y hay gran interés por incluir la línea Cantel en su inventario”.  
Valentina Capra, Gerente General de Cantel para Costa Rica.

## Productos Cantel

Línea de Baño, Línea de Cocina, Línea de Limpiones, Línea de Telas, Línea de Uniformes, Baby Cantel

Toallas				
PRODUCTO	DIMENSIONES	COMPOSICION	COLOR	PESO U
Toalla Hilton	76 x 152 cms	86% Algodón 14% Polyester	A elegir	
Toalla Baño Export-Standard	73 x 150cms	100% algodón	A elegir	500grs
Toalla Baño Privé 2 cabos	73 x 150cms	100% algodón	A elegir	680grs
Toalla Baño Pluma	76 x 140cms	Varios	100% algodón	371grs
Toalla de Playa Listada	86x167cms	100% algodón	Amarillo, Naranja, Fucsia, Turquesa, Azul, Verde Lima	816grs
Uniformes				
Uniforme Vestido Chinilla	XS a XL	Polialgodón 65/35	Azul Marino 194028	220grs/m2
Uniforme Vestido Supratel	XS a XL	Polialgodón 65/35	Azul Marino 194028	110grs/m2
Uniforme Filipina	XS a XL	Polialgodón 65/35	Azul Marino 194028	-

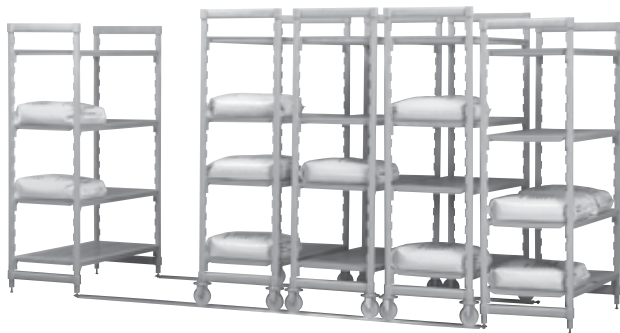


**Contacto:** Valentina Capra • **Facebook:** Cantel Costa Rica • **Instagram:** @cantelcostarica • **Pinterest:** Cantel Costa Rica • **Website:** www.cantel.com.gt • **E-mail:** cantelcr@cantel.com.gt • **Teléfono:** (506) 7049-5099

USTED + CAMBRO  
= **MÁS ESPACIO**



**40% Más espacio para almacenamiento. No se requiere construcción.**



Enfrentemoslo, las renovaciones son costosas e inconvenientes para cualquier operación de foodservice. Con Cambro Camshelving® High Density Floor Track Shelving System usted ya no tiene que “lidiar con” o “adaptarse a” su espacio para almacenamiento existente. Camshelving® High Density Shelving le facilita a los operadores de foodservice almacenar eficientemente más productos sin la necesidad de emplear a un contratista. Por más de 60 años, Equipos de Cambro foodservice y suministros se ha ganado la confianza y lealtad de los clientes alrededor de todo el mundo debido a que sus productos les han permitido maximizar la capacidad de almacenamiento.

***¡Descubra el espacio de almacenamiento que usted no sabía que tenía! Llame para una consulta gratuita de estanterías para que usted pueda incrementar su capacidad de almacenamiento.***

