

# Apetito

La revista de hoteles y restaurantes

## Especial de Guanacaste

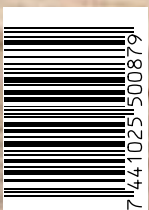
### Mucho sabor pampero

James Cassidy, "El Diablo del Four Seasons", y otros siete personajes protagonizan este recorrido por la meca del turismo tico. Una zona privilegiada por la naturaleza, pero con muchas necesidades por resolver.

**Estandarización ISO  
en hoteles P. 62**

**EXPHORE  
Oportunidad  
de negocios P.46**

**Renovación  
turística de  
Puntarenas P. 44**



Abril - Mayo 07 • No. 56 Año 9 • cl.500

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

Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N°130





# La Cultura del Vino

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



No. S.C.P.75519.06

## Actividades

- Exposición
- Degustación
- Cenas
- Charlas
- Concursos



Patrocinan:

*Apetito*

REAL  
INTERCONTINENTAL  
COSTA RICA

Servicio al cliente:  
Milagro Obando 520-0070 ext132  
Para exponer:  
Guillermo Rodríguez 383-1651  
[www.expovinocr.com](http://www.expovinocr.com)

# ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

23,24 y 25 de octubre 2007 Hotel Real Intercontinental

EL TOMAR LICOR ES NOCIVO PARA LA SALUD



## ¡ No Busque más!

Somos la pieza que mejor se adapta a sus necesidades de **servicio, calidad y rapidez.**

### Belca:

-  Tiene la mayor variedad de productos nacionales e importados para Foodservice
-  Incluye constantemente nuevos productos y servicios
-  Cuenta con el mejor servicio personalizado
-  Soluciona sus problemas de proveeduría
-  Tiene la más amplia cobertura
-  Facilita sus procesos contables y financieros
-  Simplifica sus suministros y el manejo de su bodega
-  Posee una moderna flotilla de camiones para el mejor manejo de sus productos

" *Belca* le suplirá todo lo que necesite en una sola entrega con el servicio que usted merece."

Dirección: 1 Km. al oeste de Firestone, contiguo a Intel. La Ribera de Belén.  
Tel.: (506) 293-4075 Fax: (506) 239-0147 E-mail: [servicio.cliente@belca.co.cr](mailto:servicio.cliente@belca.co.cr)  
Apdo. 54-3006 Costa Rica





Karl Hempel  
karl.hempel@eka.net

## ¡Ahora sí!

Llegó la hora de que todos votemos.

La decisión la tomamos la mayoría hace mucho tiempo.

La verdad, yo voy a votar y espero que todos votemos.

Pero no solo eso se necesita, también debemos colaborar en convencer a nuestra gente a que también voten. Labor que será a mi parecer fácil, pues ¿quién quiere perderse un hecho histórico de tal relevancia sin ser un actor?

En otro plano, les cuento que estamos trabajando fuerte para que EXPHORE sea un éxito como el del año anterior.

Esperamos que todo el sector de hoteles y restaurantes vuelva a aprovechar esos tres días para conocer productos y proveedores que harán más fácil y más rentables sus operaciones.

También organizaremos EXPOVINNO en Octubre. Los invito a visitar [www.expovinocr.com](http://www.expovinocr.com) para que vean la dimensión del evento y que reserven la fecha que les permitirá entrar en contacto con la cultura del vino.

Hasta pronto y que disfruten esta edición.

P.S. Votemos y después sigamos adelante, porque nos queda mucho, pero mucho, por hacer. ▲

## 8 Aperitivos

### Hotelería

30 Especial de Guanacaste

#### Tierra de oportunidades

Los hoteleros, en busca de adaptarse a las crecientes exigencias del mercado, han enfrentado fuertes procesos de remodelación en instalaciones y cambios en la manera de operar sus negocios.

33 De cara al Sol

36 Mi competencia es el mundo

37 Pescadores del corazón

38 El "Diablo" del Four Seasons

40 Ritual Asiático

42 El bar de la esquina

43 Vicio Italiano

## 44 Turismo

### Reactivación turística en Puntarenas

"Queremos devolverle a la zona, el protagonismo turístico del que gozó hace muchos años". Carlos Benavides, Ministro de Turismo.

## 45 Expovino

### Combinaciones difíciles

## 46 Explore

### Para hacer excelentes negocios

Este año Explore se realizará del 26 al 28 de junio, en el Centro de Eventos Pedregal, en San Antonio de Belén.

## De Compras

### 49 Gourmet Imports

Vino con espíritu chileno en paladar tico.

### 50 Belca Food Show

Convocó al sector.

### 51 PROLIM

Colores que brindan orden y limpieza.

### 52 Cerveza y sabores asiáticos

El Tin Jo comparte nuevos secretos.

### 53 Equipos AB de Costa Rica

Servicios multifuncionales.

### 54 Grupo Monge

Nuevo aliado con soluciones a la medida.

### 55 G.E.T

Belleza y durabilidad.

### 56 Refrimundo

Conquista el mercado nacional.

## 57 Directorio

## 59 Capacitación

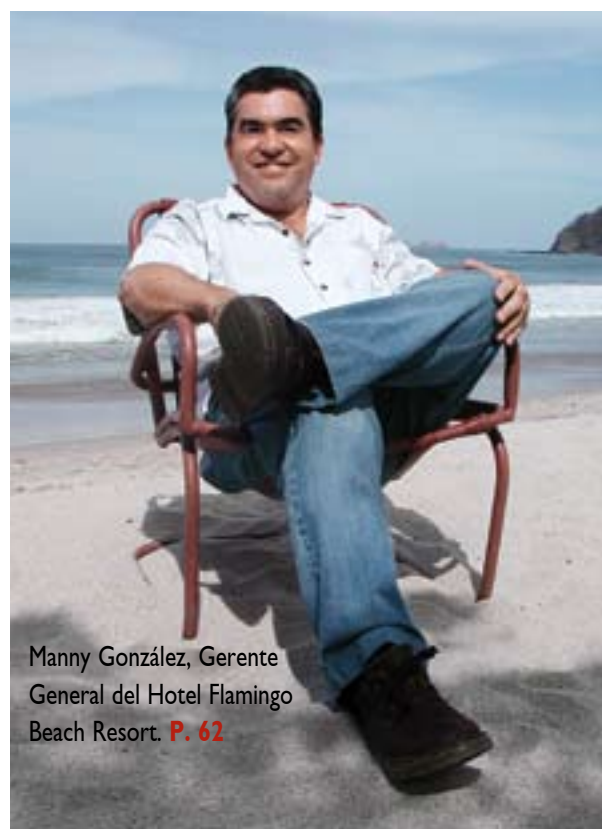
### Franquicias en Centroamérica

## 60 Ingredientes

Especial: Tecnología en la habitación

## 62 Sobremesa

¿Qué opina de la estandarización ISO en la industria hotelera?



Manny González, Gerente General del Hotel Flamingo Beach Resort. P. 62

Nuevo

Lleve la suavidad y el confort **Benefit** a sus habitaciones.

Producto biodegradable

SCA

800 7378424





Shirley Ugalde Méndez  
shirley.ugalde@eka.net

## Buscar talentos... con talento

En la reciente feria Expoempleo, organizada por la Revista EKA, tuve la oportunidad de conversar con los encargados de los departamentos de recursos humanos de varias de las empresas expositoras. Me llamó la atención el hecho de que, independientemente del área de trabajo, todos buscaban personas con "actitud positiva".

Aunque de entrada parece una característica sacada de un anuncio de clasificados, suele ser la queja más recurrente entre los seleccionadores, quienes aseguran que sus empresas tienen amplios programas de capacitación para los empleados, en donde se desarrollan las habilidades técnicas propias de cada puesto, pero en cuanto a la actitud no se ha encontrado la fórmula para enseñar a nadie cómo ser positivo.

Si bien la actitud es un tema muy personal, en donde influye forma de ser, valores familiares, socialización, e historia personal, me queda la duda si es posible lograr o no cambiar la actitud en los empleados.

Me gustaría pensar que los departamentos de recursos humanos, que tanto se preocupan por buscar personas con buena actitud, también enfocan sus esfuerzos en desarrollar métodos para mantener y cultivar esa anhelada actitud.

Incentivos como la capacitación constante, flexibilidad de horarios, compensaciones acordes con su labor, son detalles importantes de valorar si se están ofreciendo o si sólo se priorizan las necesidades de la empresa.

En hoteles y restaurantes, donde cada vez que se contrata a un empleado se invierte tiempo y dinero en su capacitación, es fundamental buscar alternativas para incentivar a los colaboradores, porque el orgullo de pertenecer a una empresa no nace de manera espontánea, sino que es una semilla que debe sembrarse y cultivarse. **A**

### Presidente

Karl Hempel Nanne

karl.hempel@eka.net

### directora general

Michelle Goddard

michelle.goddard@eka.net

### director editorial

Hugo Ulate Sandoval

hugo.ulate@eka.net

### editora

Shirley Ugalde

shirley.ugalde@eka.net

### asesor comercial

Guillermo Rodríguez S.

guillermo.rodriguez@eka.net

Tel: 383-1651

### subdirectora editorial

Shirley Ugalde

shirley.ugalde@eka.net

### directora arte

Nuria Mesalles J.

nuria.mesalles@eka.net

### diagramación

Liliana Castro Solano

Juan Carlos Conejo

### fotografía

Frank Guevara

Rónald Román

Shirley Ugalde

### fotografía portada

Rónald Román

### directora eventos

Carolina Martén

carolina.marten@eka.net

### circulación

Melanie Töebe ext. 134

melanie.toebe@eka.net

### colaboradores

Leticia Vindas

Cindy Mata

# Apetito

La revista para hoteles y restaurantes

Tel.: 520-0070 Fax: 520-0047

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica

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

## Suscríbase gratis

Igrese sus datos en [www.apetitoenlinea.com](http://www.apetitoenlinea.com) y recibirá gratis *Apetito*

# Para nosotros, la buena mesa no tiene secretos



Descubre la calidad y durabilidad de las mejores marcas



Sunex



Parabache



Corona



Tramontina

Vajillas | Ollas | Accesorios de cocina

Sobana y Curridobat

yamuni  
MAYOREO

[www.yamuni.com](http://www.yamuni.com) Sobana Tel. 221-2221 | Curridobat Tel. 234-8282  
Servicio al cliente Tel. 258-3337



Sale e Pepe... ila Pizza!  
Pizzeria



Contiguo a Heladería Pop's, San Rafael de Escazú-Costa Rica  
Tel. 289-5750 • Fax: 289-3296

### Aclaración

En la edición 55 de *Apetito* se consignó a Martín Aldaburu como socio mayoritario del Grupo Gastronómico que reúne los restaurantes Bariloche, Novillo Alegre y La Tasca. Lo correcto es que el Sr. Aldaburu es socio de este grupo y gerente de Bariloche. **A**



## cartas

El año pasado asistí a EXPHORE e indudablemente fue un excelente punto de partida para mi negocio. En el evento pude hacer varios contactos para desarrollar mi cafetería, la que abrió sus puertas el 2 de marzo de este año.

Mediante este medio quiero invitarla a que visite nuestra página web para que algún día pueda pasar y degustar de nuestras comidas y de los servicios que ofrecemos.

www.thelunchboxcr.com Definitivamente estará presente en EXPHORE este año.

Muchas gracias.

**Se despide,**  
**Monica Rosencwaig Johnson**  
**Propietaria de The Lunchbox**  
**Tel: (506) 282-5468**  
**Cel: (506) 831-7005**

Le agradezco nos haya tomado nuevamente en cuenta para esta edición de Exphore. Me parece una actividad muy importante y provechosa para todos los participantes. Los felicito por ello. Nuestros mejores deseos para la continuación de éxito, tanto de ésta, como de otras actividades que emprendan.

**Le saluda cordialmente,**  
**Elke Arends, Gerente**  
**Las Cumbres Inn A**

## Huéspedes poco comunes

Del millón setecientos mil turistas que cada año visitan Costa Rica, existe un grupo muy singular. Son los artistas que nos visitan por trabajo o por placer.

Cuando nos visitan por placer lo hacen de manera sutil, muchas veces este tipo de personas suele registrarse bajo un seudónimo, se hospedan alrededor de siete noches y definitivamente vienen a descansar y disfrutar de las diversas atracciones del país.

Al respecto, Adriana Castro, Gerente de Mercadeo del Hotel Punta Islita, comentó que por lo general, los famosos hacen los diferentes tours que ofrece el hotel, pero lo que más utilizan es el Spa. Además, suelen visitar el pueblo, comer en el restaurante del hotel o en los ubicados en los alrededores.

Un punto clave en la atención de este tipo de huéspedes es el tema de la privacidad, no se debe dar información sobre el cliente, ni divulgar su presencia. Algo que ha hecho famoso al Four Seasons es precisamente la garantía de discreción que ofrecen a sus clientes, ¿cómo lo logran? "Nuestros empleados están acostumbrados a trabajar con huéspedes de alto perfil, ellos son muy respetuosos con nuestra política de no tomar fotografías o pedir autógrafos o de alguna manera, perturbar la tranquilidad de



En su reciente visita a Costa Rica, Ricky Martin se hospedó en el Hotel La Condesa.

nuestro huésped", manifestó Camilla Ruckendorfer, Gerente de Relaciones con el Cliente del Four Seasons. En los casos en que la estadía responde a razones laborales, su presencia es más notoria y el hotel debe variar un poco su dinámica.

Por ejemplo, en el Hotel La Condesa, donde se han hospedado personalidades como Adal Ramones, Raphael, el Mago de Oz y recientemente Ricky Martin, aseguran que refuerzan la seguridad en las áreas de acceso a las habitaciones, no obstante en los sitios más públicos, como el lobby o los restaurantes, todo continúa de manera habitual, solamente se le pide al personal, estar más atentos para evitar que los artistas sean molestados. **A**

# WYPALL®

PAÑOS DE LIMPIEZA MULTIUSO



- ✓ Alto nivel de absorción
  - ✓ Excelente desempeño con desinfectantes y químicos
  - ✓ Lavable, reutilizable y desechable
  - ✓ No generan estática
  - ✓ No adquieren olores
  - ✓ No desprenden pelusa
- Más económico que un trapo común**

Fabrica de Equipos en Acero Inoxidable, Refrigeración y a Gas.

Diseñamos, fabricamos e instalamos a su gusto y necesidad.

Importamos Equipos Especiales.

Zona Industrial, Barreal de Heredia.  
Tel: 239-5516  
[www.equiposab.com](http://www.equiposab.com)

**Kimberly-Clark**  
Professional

Más información:  
[www.kcprofessional.com](http://www.kcprofessional.com)  
(506) 298-3183



aperitivos

## Llegan más cadenas hoteleras

Las cadenas hoteleras Eurostar Hotels de España y Microtel Inn de México confirmaron, durante la II Bolsa Costarricense de Inversión Turística, su incursión al mercado nacional en los próximos meses.

El Director General y CEO de Casa Grande, administradora de la cadena Microtel Inn, Gerardo Murray, explicó que el proyecto en Costa Rica tendrá entre 113 y 145 habitaciones y se ubicará en una zona cercana al Aeropuerto Internacional Juan Santamaría.

“Esperamos concretar la compra del terreno en los próximos meses y nuestro objetivo es iniciar operaciones en el segundo semestre de este año. Microtel Inn cuenta con 342 hoteles ubicados en Estados Unidos, México, Argentina, Uruguay y Filipinas. Costa Rica es el primer país donde incursionaremos en Centroamérica”, aseveró Murray. El representante de Microtel Inn confirmó que el costo de la construcción de cada habitación asciende a los US\$ 47.000, sin contar la compra del terreno.

Por su parte, el director de expansión



para América de Eurostar Hotels, Luis Fortanell manifestó que buscan desarrollar dos proyectos: un hotel cinco estrellas en Guanacaste y el otro de negocios en San José.

“La opción que manejamos es construir el hotel o comprar un inmueble preferiblemente con valor histórico para remodelarlo, tal y como lo hicimos en Argentina”, dijo Fortanell.

Asimismo, indicó que Eurostar posee 3.100 hoteles alrededor del mundo y es la segunda cadena con mayor expansión de España.

La II Bolsa Costarricense de Inversión atrajo a empresarios turísticos que presentaron grandes proyectos como Isla Moín, Cabo Caletas, Garabú y Hermosa Highlands.

La Directora General de CINDE, Edna Camacho, afirmó que la estabilidad económica y política, el cre-

cimiento sostenido en el ingreso de turistas y las bellezas naturales fueron los principales factores valorados por los inversionistas, sin embargo, se evidenció la necesidad de mejora en la infraestructura y la tramitología. **A**

cimiento sostenido en el ingreso de turistas y las bellezas naturales fueron los principales factores valorados por los inversionistas, sin embargo, se evidenció la necesidad de mejora en la infraestructura y la tramitología. **A**



NEW from G.E.T.

# New Yorker

**Bold Them Over!**

G.E.T. se complace en presentar nuestra más nueva línea de productos – New Yorker!

Líneas ondeadas y un acabado rústico definen estas piezas y nos muestran su sentido Bohemio. Una selección vibrante de colores nos ofrece versatilidad para esa presentación especial.

Estas piezas son hechas de melamina y son seguras para usarse en máquina lavaplatos

Ciertamente esta Línea resaltará y hará lucir más sus presentaciones.

Contacte G.E.T. para un Catálogo Completo de nuestros productos!

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO  
PARA COSTA RICA



Teléfonos:  
Sabana: (506) 290-2449  
San Pedro: (506) 280-5857  
San José: (506) 221-9564  
Jaco: (506) 643-2878  
Liberia: (506) 667-0738



G.E.T. Enterprises, Inc.  
1515 W. Sam Houston Pkwy. N.  
Houston, Texas 77043  
Toll Free: (800) 727-4500  
Tel: (713) 467-9394  
Toll Free Fax: (800) 755-1668  
Fax: (713) 467-9396  
getinc@get-melamine.com  
www.get-melamine.com

**Equipos Solano**

- Fabricamos y diseñamos equipos gastronómicos.
- Restaurante - Pasería - Refrigeración.
- Diseños - equipo de acero inoxidable.

Tel. (506) 226-8686 • 286-1670  
San José - Costa Rica - zona industrial San Sebastián  
www.equiposolano.com



## aperitivos Su hotel a un clic del mundo

Las comodidades, los valores agregados y demás detalles de los hoteles son parte de la información que el sitio electrónico estadounidense: [www.hotels.com](http://www.hotels.com) brinda a sus visitantes.

Esta base de datos electrónica registra más de 200 destinos mundiales distribuidos a lo largo de América, Asia, Sydney, Europa y El Caribe. Además de la información detallada del hotel, ofrece el servicio de reservación desde y hacia cualquier parte del mundo.

Para formar parte de los destinos a los que el usuario ingresa desde el sitio, solo debe entrar a la página principal, acceder al vínculo "Incluya su hotel" y escribir

los datos correspondientes tales como el nombre y la ubicación del hotel, información de contacto, los servicios que ofrecen, la capacidad, las estrellas de la propiedad, entre otros. Envíe el formulario y los administradores del sitio se pondrán en contacto con usted. **A**



"Las empresas turísticas que quieran ser competitivas no pueden esperar a que el INA les de toda la capacitación, sino más bien ser proactivos en ese aspecto".  
Melissa Calderón, Ejecutiva de Mercadeo de [tuempleoturistico.com](http://tuempleoturistico.com)

## Capacitación muy fácil

Cambiar la percepción de los empresarios turísticos que ven la capacitación como un gasto y no como inversión, es el mayor de los retos para Melissa Calderón, Ejecutiva de Mercadeo de Tuempleoturistico.com, empresa dedicada a la colocación de personal en empresas turísticas, que además ofrece talleres prácticos de capacitación.

"La idea es capacitar al sector en diferentes áreas, en algunos casos son muy técnicos y en otros se trata de temas prácticos, de acuerdo con las necesidades de formación de cada empresa. Tenemos instructores en temas como montaje de mesas, garnish, etiqueta y protocolo, la magia del vino, cocina especializada (costarricense, oriental, española, italiana), coctelería, servicio al cliente para la atención al turista, manipulación de alimentos, talleres para amas de llaves, talleres para camareras de hotel, seguridad y salud ocupacional, y muchas otras áreas".

Calderón comentó que una de las ventajas de los cursos prácticos es que el instructor se traslada a la empresa, y adapta los cursos a las necesidades y posibilidades de cada lugar.

"Por ejemplo, si es un curso de cocina, el instructor da la clase en la cocina del hotel o restaurante, utilizando los materiales disponibles en el lugar, porque muchas veces se hace un curso y al momento de llegar a aplicar no se tienen las mismas herramientas, en ese sentido los cursos son muy personalizados".

Para Calderón, capacitar al personal tiene dos consecuencias directas muy importantes, en primer lugar la aplicación directa del conocimiento en el trabajo, y el segundo aspecto, la motivación para los empleados de que la empresa invierta en su formación.

Para más información sobre los talleres y servicios puede visitar la página [www.tuempleoturistico.com](http://www.tuempleoturistico.com) **A**

# GOURMET INTERNATIONAL

Plaza Colonial San Rafael de Escazú Local 1-6

En su afán de brindarle siempre las mejores marcas, importa solo productos de las mejores casas, como lo son; los productos lácteos Tossoni y la reconocida Fiorucci en embutidos.

Deguste la gran variedad de productos innovadores que tenemos en Exphore 2007, y que deseamos compartir con usted.

Estamos seguros que no perderá la oportunidad de disfrutar el surtido de estrellas que tenemos a su disposición y así, deleitar día a día a sus familiares y amigos **★**

**¡Venga y comprébelo!**



Galardón  
Producto Innovador  
2006

**Nikimar S.A.**

Telefax. 288.6017 ó 506.288.6057

Plaza Colonial San Rafael de Escazú Local 1-6

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





## 60 años de experiencia...

brindando a usted todo el equipo y accesorios que requiere en su operación, las líneas más completas y de la mejor calidad, acompañadas por la mejor asesoría especializada y servicio de asistencia técnica.



Equipos para  
Hotelería y  
Restaurante



Sabemos que... el sabor, la textura, el aroma y la presentación de las más deliciosas comidas dependen del conocimiento y la maestría del chef.



Equipos para  
Lavandería



Comprendemos que...

un buen equipo de lavandería no debe garantizar la limpieza y presentación de sus prendas a costa de sus gastos de operación.



Tel.: (506) 222.6555 • Fax: (506) 257.0570  
www.equiposnieto.com  
e-mail: ventas@equiposnieto.com  
Ba. Amón, 100m oeste del INVU

## Diageo centraliza sus marcas

Diageo trasladó la distribución de todos sus productos en Costa Rica a la empresa Holtermann & Compañía, como parte de una estrategia de posicionamiento a nivel mundial, que busca agrupar todas sus marcas en manos de un solo distribuidor.

Diageo es una compañía global que opera en más de 200 mercados en todo el mundo. Esta fabricante de bebidas Premium cuenta con una importante colección de marcas de bebidas alcohólicas entre las que se encuentran Whiskies Johnnie Walker, Buchanan's, Crown Royal, Crema Irlandesa Baileys, Vodka Smirnoff, Tequila Don Julio, Bush Mills, Vodka Ciroc, Ron Captain Morgan, Guinness y los vinos Navarro Correas, Barton Guestier y San Telmo.

La centralización de las marcas coincide con la celebración de dos importantes acontecimientos, por un lado los 15 años de la alianza estratégica entre Diageo Bacardí y Holtermann Internacional, además del aniversario número 60 de la fundación de la empresa nacional.

Holtermann & Compañía se dedica a la importación y distribución de vinos y licores para el mercado nacional. Cuenta con la distribución de una serie de marcas líderes y de gran prestigio, incluyendo tiendas libres de impuestos y Golfito.



"Para nuestra empresa, esta nueva alianza significa un gran reconocimiento a la labor y el desempeño que hemos logrado con sus marcas que ya distribuimos". Eduardo Solano, Gerente General de Holtermann & Compañía. ▲



Maestr@ Culinari@, se realizó por primera vez el año pasado, cuando contó con la participación de 42 chefs de todas partes del país. El ganador del primer lugar fue el Chef Juan José Rodríguez, de la empresa Café Britt.

## Maestro Culinario

Este es el Año del Cerdo, y no solamente para los chinos, sino también para los chef en Costa Rica. Y es que el lomito de cerdo será el tema central de la II Competencia de Cocina Profesional Maestr@ Culinari@, que ya inició el proceso de inscripción para profesionales de la cocina.

Maestr@ Culinari@ es un esfuerzo, sin fines de lucro, de las empresas Florida Bebidas, Equipos Nieto y Unilever Foodsolutions. La marca de arroz Sabanero participa, este año, como ingrediente patrocinador.

"Con el concurso buscamos promover la cultura culinaria de Costa Rica; mejorando la calidad de la cocina y dando a conocer al mundo la excelencia de nuestros chefs", señaló Gioconda Nieto, representante de Florida Bebidas.

Para participar usted debe tener un puesto de liderazgo en la cocina de algún hotel, restaurante independiente, comedor institucional u hospital. Tiene tiempo hasta el 30 de junio para enviar su receta, así como el respaldo de la empresa o institución donde labora.

Las competencias preliminares se realizarán a partir de agosto. Una de ellas tendrá lugar en Guanacaste, con el fin de motivar a los chefs de esa zona.

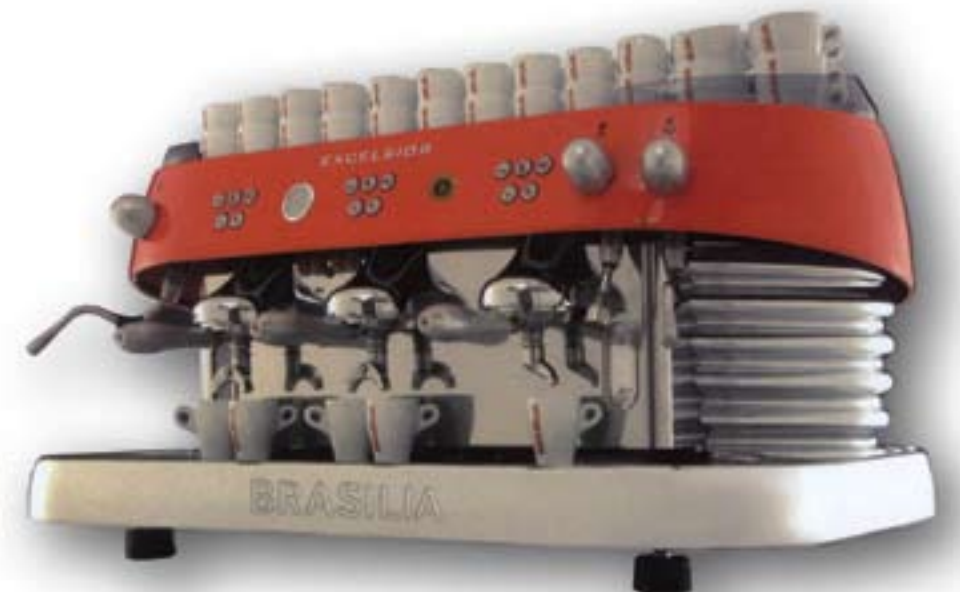
La competencia final está programada para el martes 2 y miércoles 3 de octubre en el Centro de Conferencias del Hotel Ramada Plaza Herradura.

Para más información, puede ingresar a [www.maestroculinario.com](http://www.maestroculinario.com) ▲

**BRASILIA**  
Made in Italy

Máquinas Profesionales para:  
cafetería  
restaurante  
hotelería  
comedores institucionales  
empresas privadas

En Centroamérica y el Caribe  
Importadora de Equipos BCC S.A.  
Oficina Central: (506) 297-5539





Fernando Poma

## “Renovación constante es la forma de diferenciarse”

Con una década de abierto, el Hotel Real Intercontinental en San José, entró en un fuerte proceso de renovación. El tradicional Restaurante Mirage, de línea internacional, dio paso a 3 nuevas alternativas de restaurantes especializados. Durante la inauguración, el Presidente de la compañía, Fernando Poma, aseguró que la decisión de ofrecer estas alternativas responde a una búsqueda de la empresa por complacer a sus clientes, y a una tendencia mundial en gastronomía. “Los restaurantes sin concepto cada día tienen menos éxito, queremos ofrecer restaurantes que respondan a las necesidades del mercado, con conceptos muy definidos, y las opciones que estamos ofreciendo son muy especializadas y diferentes entre sí”, comentó.

Fernando Poma, Presidente del Grupo Poma y Ramón Diago, Gerente General del Hotel Real Intercontinental, Costa Rica. **A**



## Check In y bandas cambiarias

El sistema de bandas cambiarias es un mecanismo financiero que estableció el Banco Central en octubre del 2006, para combatir la inflación. Para facilitar las distintas transacciones en dólares el Banco Central implantó el tipo de cambio de referencia, que es el promedio ponderado de los tipos de compra y venta de la totalidad de las transacciones de divisas realizadas el día anterior. El tipo de cambio varía entre un piso de banda que es el precio más bajo y un techo que es el más alto. Con el nuevo sistema, los consumidores deben distinguir entre los tipos de cambio de compra y de venta, que varían de banco a banco según el mercado y el tipo de cambio de referencia, lo anterior toma relevancia con relación a la industria hotelera para establecer la tarifa con la que se reciben o venden los dólares de los huéspedes.

“En el counter es importante tomar



en cuenta los tipos de cambio y jugar con ellos, para obtener ganancias y no dañar al cliente”, comentó José Balbino del Departamento Financiero de Banca Promérica, quién agregó que en el diario operacional de los hoteles, el sistema de bandas no debería afectar ya que éstos establecen sus tarifas en dólares. Sin embargo, para Balbino, el nuevo sistema afecta a los hoteles en el ámbito fiscal, pero lo anterior depende mucho de la entidad financiera con la que trabaje el hotel. Por otra parte José Monge, Gerente

Financiero del Hotel Grano de Oro, manifestó que al mantenerse el tipo de cambio muy estable, el hotel no se ha visto afectado por las bandas, pero si por el contrario si el dólar empezara a ser muy fluctuante, posiblemente sí afectaría. Para él, la ventaja de su hotel es que maneja los precios del restaurante en colones y la tarifa con la que reciben los dólares es semejante a la que se establece en los bancos. “El tipo de cambio no es un factor trascendental para fijar nuestros precios”, comentó. **A**

## Llegó Juan Valdez

El consumo de café por habitante, superior al promedio mundial, la cantidad de turistas que visitan Costa Rica y un mercado de cafés gourmet bastante desarrollado, fueron los principales atractivos para que la Federación Nacional de Cafeteros Colombianos y su holding de valor agregado, la compañía Procafécol S.A., decidieran entrar al mercado costarricense con la marca Juan Valdez.

La distribución esta a cargo de la compañía comercializadora de Costa Rica Inversiones Fraroa S.A., que firmó un convenio con Procafécol. Los cafés Juan Valdez estarán inicialmente en 60 supermercados, que manejan

nichos de cafés de alta calidad. El presidente de Procafécol, Ricardo Obregón comentó que espera muy buenos resultados, porque Costa Rica es un país con uno de los niveles de consumo más altos entre los países consumidores. Agregó que ha decidido competir con precios similares a los de otros cafés de calidad que se producen en Costa Rica, estableciendo un precio de cinco dólares por paquete de 340 gramos.

El dirigente destacó el hecho de que Costa Rica ya cuenta con un mercado de cafés gourmet bastante desarrollado, y que esta marca cumple con las condiciones para competir en ese mercado.

Ricardo Obregón, Presidente de Procafécol: “El consumo de café en Costa Rica está en 4,34 kilogramos por persona por año, cifra superior al promedio mundial y que prácticamente duplica el de Colombia, que se mantiene en 2,0 kilos por habitante al año”. **A**



**IMESA SISTEMAS S.A.**

**HENNY PENNY®**  
Global Foodservice Solutions

**BUNN**

**TAYLOR®**

- Puntos de venta
- Hardware & Software
- Freidoras eléctricas y a Gas
- Exhibidores de Alimentos
- Rostizadores
- Empanizadores
- Equipo de cafetería
- Percoladores
- Molinos
- Cocteles, batidos, conos, sundays, granizados

Distribuido por IMESA SISTEMAS S.A. Tel (506) 272 7536 Fax (506) 272 7583 info@imesasistemas.com



## El Duvet: moda conveniente

Siguiendo la tendencia mundial en decoración y lencería, hoy, muchos hoteles están utilizando los duvets para vestir sus camas.

Los duvets son un tipo de cubierta rellena de plumón o material sintético que se utiliza como manta; son originarios de las zonas rurales de Europa, principalmente del norte y Escandinavia. Su uso se popularizó a finales del siglo XX.

Son térmicos, confortables y muy placenteros al tacto. Los rellenos de plumones son más térmicos y de mejor calidad, aunque su costo es mayor. Los compuestos por fibras sintéticas son de menor calidad pero con mayor vida útil. Ambos son muy higiénicos, ya que al utilizar una funda se evita que el duvet tenga contacto directo con el cuerpo.

El Sr. Igor Ortiz Asesor Químico de la empresa Proquimia, considera que para una mayor higiene del duvet, la funda, al igual que la demás lencería de cama debe ser 100% algodón, ya que este material permite la respiración del cuerpo. Además que tanto los duvets como las almohadas no se lavan, pues el material con el que están hechos se puede dañar y en



Aunque en principio, decidirse por comprar duvets puede representar una inversión mayor, a largo plazo podrían llegar a significar un ahorro en tiempo a la hora de hacer la cama, en el proceso de lavado y en un cambio de decoración posterior, pues se debe únicamente variar el estilo y color de la funda.

el caso de estar rellenos de plumas, además, toman mal olor. Sin embargo, estos si se deben ventilar en

lugares donde no tengan contacto directo con el sol. **A**

un café es un  
**café**  
 un café CON **LAS TORRES**  
 es una experiencia  
*inolvidable*

Sirups para Café  
 MASTERPAC S.A.  
 Tel: (506) 2581236  
 Fax: (506) 2257873  
 info@masterpac.cr.com  
 www.masterpac-cr.com

## WPC 60: Agua siempre limpia

Se sabe hoy en día, que el mundo posee únicamente 3,5% de agua potable, pero solo el 0.3% está disponible; además, la contaminación, la creciente escasez y una insuficiente potabilización del agua restringen la disponibilidad y calidad del preciado líquido.

Teniendo en cuenta este problema, Kärcher ha desarrollado su unidad de potabilización y desalinización de agua, con capacidad de potabilizar hasta 15.000 litros de agua diarios.

El equipo es adecuado para instalarse en hoteles, hospitales, oficinas, malls, granjas, empresas, parques nacionales, instalaciones turísticas, comunidades urbanas o rurales alejadas del sistema normal de abastecimiento de agua.

Como aseguró Sergio Coto, gerente de mercadeo de German Tec de Costa Rica, empresa representante de esta marca, "no es de extrañarse que Kärcher produzca una máquina en armonía con el medio ambiente y pensando en la calidad de vida de las personas, todos sus productos son desarrollados bajo estas condiciones".

### ¿Cómo funciona?

La unidad de potabilización, es alimentada con agua de red, de superficie (pozos, manantiales, ríos, etc) o de acuíferos. Una combinación de filtros de membrana, arena y carbón activo garantizan la purificación eficaz del agua potable, de conformidad a las normativas legales vigentes.

El equipo trabaja en seis pasos individuales para purificar el agua:

#### Precloración:

Engloba las partículas oxidables contenidas en el agua, por ejemplo manganeso y hierro, y reduce a un mínimo la actividad biológica del agua sin depurar u optimiza la eficacia del filtro de arena. Este módulo es opcional.

#### Inhibidor de incrustaciones:

El estabilizador de la dureza pro-

tege la membrana contra los sedimentos o depósitos de cal. Este módulo es opcional.

#### Filtro de arena:

Filtra las impurezas y partículas de suciedad de gran tamaño, así como los productos de oxidación generados durante la etapa de precloración. Este módulo es opcional.

#### Filtro de carbón activo:

Protege los elementos del módulo de ósmosis inversa contra el cloro y productos semejantes. Este módulo es opcional.

#### Ósmosis inversa:

Principal método de purificación del agua. Este es el proceso más importante del equipo, ya que retiene las moléculas de las partículas de suciedad o impurezas de unos pocos nanómetros de tamaño.

#### Postcloración:

Protege el agua potable, libre de gérmenes, contra una nueva acumulación de gérmenes. Este módulo es opcional.

Una vez realizado todo el proceso, queda todo listo para disfrutar del preciado líquido.



WPC 60 tiene la capacidad de potabilizar hasta 15.000 litros de agua diarios. **A**

Café Astoria

Fresas  
Silvestres



#### Ingredientes:

- Fresas
- Dos porciones de Helado, sabor Vanilla
- Hielo en cubitos, 4 cubos
- Un café espresso
- Una onza de leche
- Una onza de sirope, sabor Fresa
- Topping de Fresa
- Crema Chantilly

#### Preparación:

Licuar todos los ingredientes por 2 minutos.  
 Verter en una copa coctelera, decorar con Topping de Fresa, Crema Chantilly y 2 fresas pequeñas.



**ELECTROFRIO**  
Somos equipo para su negocio

Tel: (506) 244-5530

www.cafe-electrofriocr.com

Ofrecemos cursos de preparación

de bebidas a base de café

Tel: 244-4911



Raúl Azucena, Paula Vargas, Hugo Martínez, y Fabián Lasciche, fueron parte del equipo de Transclima, uno de los expositores de la feria de Mayca.



## Negocios al por mayor

Las ferias siguen demostrando su alta funcionalidad en el mundo de los negocios. Recientemente, Mayca realizó su propia feria en la que participaron la mayoría de sus proveedores, con una fuerte convocatoria entre sus clientes, quienes llegaron en busca de productos nuevos, oportunidades de negocios y contactos directos. Según comentó Mariana Porras, asistente de mercadeo

de Mayca, la feria se realizó con el propósito de ofrecer un incentivo más a los proveedores y clientes, apoyando el éxito de sus negocios.

Entre los expositores nos encontramos al equipo de Kimberly Clark, quienes no solo aprovecharon para hacer contactos, sino que llevaron su campaña de "Manos Limpias". Sofía Barquero estuvo atenta en recalcar la importancia del correcto lavado de manos, y su influencia en la salud. Son siete pasos sencillos que no está de más recordar:

1. Humedezca sus manos con agua
2. Aplique jabón
3. Restriegue sus manos de 20 a 30 segundos
4. Utilice agua para retirar el jabón
5. Seque sus manos con una toalla de papel descartable
6. Bote la toalla en un basurero
7. Complemente con un desinfectante para manos como el alcohol en gel.



Sofía Barquero de Kimberly Clark. **A**

## ¿Cómo pintar mi restaurante?

El color es primordial en la decoración, de él depende muchas veces que un espacio luzca mejor de lo que ya está o que toda la inversión en elementos decorativos que se haya hecho no sirva para nada, pues es el elemento que encierra la decoración.

Existe toda una teoría sobre el color y su uso, pero básicamente lo que debemos conocer es que existen colores fríos y cálidos.

Los fríos son la gama de los azules, verdes y violetas, los cálidos son los amarillos y los rojos, en ambas gamas existen tonalidades claras y oscuras.

A la hora de elegir un color se debe partir de los elementos decorativos que ya se tienen, para producir armonía; si por el contrario, se está empezando de cero es más sencillo escoger, pues las posibilidades son ilimitadas, todo depende de lo que se quiera lograr con ese espacio. Otros aspectos a considerar son la arquitectura, la luz del lugar y el tipo de espacio.

“Los colores cálidos son más estimulantes, por eso en los restaurantes de comida rápida utilizan los rojos, anaranjados y amarillos fuertes, por el contrario los fríos son relajantes, si uno quiere un restaurante más relajado, donde se disfrute la comida y se tome una copita de vino es preferible usar los colores fríos. Además la elegancia siempre está en la sobriedad” manifestó, Marta Mora, profesora de decoración de interiores de la Casa del Artista. Tampoco olvide que actualmente existen las técnicas de acabado de paredes que pueden realzar mucho la decoración.

Restaurante Papagayo del hotel Four Seasons. **A**





### Holiday Inn Express en Costa Rica

La empresa Prime Holding inició su primer proyecto en Costa Rica. Se trata de un Holiday Inn Express, un hotel de la marca InterContinental Hotels Group.

Con 100 amplias habitaciones y suites diseñadas con tecnología de punta, el nuevo hotel estará ubicado en Santa Ana, diagonal al complejo de oficinas Forum II y se estima que estará listo en el primer semestre del 2008. Además, ofrecerá cuatro suites de dos ambientes, adecuadas perfectamente para huéspedes de larga estadía, un restaurante especializado en desayuno, el que estará incluido en el precio de la tarifa de habitación. Adicionalmente, contará con gimnasio, piscina climatizada, un centro de negocios abierto las 24 horas del día, e internet inalámbrica de alta velocidad disponible para todos los huéspedes.

El hotel es propiedad de Prime Holding, bajo un convenio de franquicia con InterContinental Hotels Group. PRIME Holding es una empresa costarricense de capital Mexicano, dedicada al desarrollo de proyectos inmobiliarios en el sector hotelero.



"La Compañía estará estableciendo alianzas estratégicas con cadenas globales para colocarse a la vanguardia en el desarrollo de proyectos, al estar respaldados con firmas de la talla de InterContinental Hotels Group, la empresa hotelera más grande, en número de habitaciones, en el mundo", comentó Luis Fernández Grossberger, Presidente de PRIME Holding.

Fernández se mostró muy satisfecho con este proyecto y aseguró que el respaldo de la marca les garantiza el éxito. "Holiday Inn Express es una marca de tradición y mundialmente reconocida por sus estándares de calidad y servicio, por lo que el producto será identificado y aceptado rápidamente, además tiene como ventaja que este país estará expuesto mundialmente por medio del sistema global de reservaciones de Holiday Inn Express, "Holidex", el sistema mundial más grande y avanzado para reservaciones, que cuenta con 46 centrales de reservaciones en los más importantes países".

Con apenas 16 años de haber sido creada, Holiday Inn Express cuenta con más de 1.600 hoteles en todo el mundo, de los cuales 14 están en América Latina. Entre las marcas de Holiday Inn ésta es la de mayor crecimiento. **A**



### A todo gas

Si está pensando en equipar su cocina, el mercado ofrece una gran alternativa de artefactos que van desde placas por inducción, cocinas de gas, eléctricas o de vitrocerámica.

Pero definitivamente para los restaurantes y hoteles, las cocinas a gas siguen siendo una buena opción: "para el área de trabajo, las cocinas a gas son lo mejor, tanto por su rapidez como su economía, el gas sigue siendo más barato que la electricidad", opinó Pedro Román de Equipos de Gas Román.

Por otra parte, en lugares donde el fluido eléctrico no es muy confiable, la opción más certera es el gas, ya que el abastecimiento de éste corre por cuenta de cada negocio.

El gas también permite que los alimentos tengan una cocción más nítida, pues es más fácil regular la llama y la temperatura que en la cocina eléctrica, "con el gas se le puede dar a cada plato la temperatura adecuada para su preparación. Un restaurante chino necesita temperaturas muy altas, uno de comida internacional no tanto, pero igual el gas brinda mayores ventajas a la hora de cocinar", declaró Isidro Angulo. Chef del Restaurante Crocante.

Una de las ventajas que se pueden resaltar de las cocinas eléctricas es en el factor seguridad. No obstante, trabajar con gas puede ser muy seguro. Solamente, se debe tener un mantenimiento preventivo, dado por un técnico especializado y no dejar de lado cualquier fuga aunque en apariencia sea insignificante.

Cocina del restaurante Tin Jo. **A**



### Líderes en distribución de Productos Orientales

Especiales para la cocina: china, japonesa y demás países orientales, con una cobertura en hoteles, restaurantes y supermercados en todo el país.

TEL: (506) 256-8106 / 223-3082, FAX: 256 5840 • Avs. 10-12, calle 11, SAN JOSE CR. • E-Mail: chikfung@racsa.co.cr

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

**SG & SISTEMAS**  
**ALDELO**

San José: 290-1970  
Guanacaste: 670-1758

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

ventas@sygsistemas.com    www.sygsistemas.com



## ¿Qué tiene en su botiquín?

Un buen servicio al cliente nunca estará completo sin un equipo para atender emergencias. Independientemente de las previsiones que usted pueda tomar, un percance puede ocurrir en cualquier momento: desde lo más cotidiano como una caída en la orilla de la piscina, la torcedura de un pie durante una caminata que parecía tranquila, la mordedura de una serpiente, o un evento de presión alta, son situaciones que se pueden presentar en cualquier momento, por ello es importante preguntarse qué tan preparado está el hotel o restaurante para atender este tipo de circunstancias.

Mauricio Cortés, Gerente General de la tienda de equipo médico Hogar y Salud, comenta que pese a ser un requisito de la Comisión Nacional de Emergencias, son pocos los establecimientos comerciales que se preocupan por cumplir esta normativa. "Los hoteles deberían contar con equipo básico para atender situa-



**Mauricio Cortés, Gerente General de la tienda de equipo médico Hogar y Salud: "en todo sitio público como hoteles, restaurantes, bares, deberían contar con equipo básico de primeros auxilios y tener siempre a mano el teléfono de un doctor para atender emergencias".**

ciones de emergencia, no sólo por cumplir con la ley, sino por darle un valor agregado a sus clientes, como lo es la seguridad".

Cortés asegura que un botiquín como mínimo debe estar equipado con muletas, sillas de ruedas, salvavidas, con equipo de salvamento, mascarillas para resucitación o

RCP, férulas inflables para inmovilizar, camillas de madera, cabestrillos para sostener el hombro, para atender en forma eficiente cualquier evento que se presente.

Si desea más información sobre estos y otros productos relacionados, puede comunicarse directamente a Hogar y Salud, al teléfono 256-1133. **A**

## Kion: fortaleza en Guanacaste



**Jimmy Li Leung, Presidente del Almacén y de Distribuidora Kion, en Guanacaste. "Nuestra meta es crecer de la mano con la zona, y seguir ofreciendo el estándar de calidad que exigen nuestros clientes".**

lograr la fidelidad de sus clientes. "La variedad es clave inagotable, porque nos permite amoldarnos a las necesidades del cliente. Además, ofrecemos varias marcas de un mismo producto para puedan elegir de acuerdo a calidad y precio".

"En la parte de las entregas tenemos dos tipos de servicio, el ruteo normal que pasa en un horario pre definido con el cliente, de acuerdo a su conveniencia, y un servicio de atención de emergencias, para clientes que nos llaman en horarios extraordinarios, porque se les agotó un producto, y necesitan una entrega rápida".

Kion distribuye todo tipo de productos, que van desde alimenticios, étlicos, hasta los de limpieza e higiene personal.

**Si desea más información, puede contactarlos al teléfono: 680 0139 ó al correo electrónico: servicios@ckion.com. **A****

Kion es un apellido de origen chino que significa fortaleza. Sin duda alguna éste ha sido el ingrediente más importante en la Distribuidora Kion, ubicada en Santa Cruz, Guanacaste.

La historia se remonta a 1994, año que se fundó el Super Kion, y tres años después, importantes empresas como Kimberly Clark, Colgate Palmolive, Diproquimia, Central Veterinaria, Bayer, Nestle entre otros, decidieron confiar la representación de sus productos a esta compañía, por lo que se amplió aun más el negocio, para llegar así al sector de servicios.

Desde entonces, han ido de la mano

con sus clientes de hoteles y restaurantes, algunos de ellos, como explica Jimmy Li Leung, presidente de Kion, han sido clientes incluso desde antes de abrir el negocio. "Tenemos hoteles que han estado con nosotros desde que pusieron la primera piedra, ellos nos compraron productos para alimentar a sus trabajadores durante la construcción, y luego de abrir el hotel nos compran para el departamento de proveeduría".

Li asegura que el cumplimiento eficiente de las entregas y la variedad de oferta en los productos son dos elementos fundamentales para

Ideas with passion



## MAQUINAS PARA CAFE ESPRESSO Y CAPPUCINO

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



**Servicio Técnico Profesional**  
**Tel.: 291-1151 | Fax: 291-1656**

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



## Su proveedor de confianza

Teléfono: 680-0139 • Fax: 680-0679  
Cubrimos el sector de Guanacaste • E-mail: servicios@ckion.com







### IMESA estrenó sala de exhibición

Como respuesta al fuerte crecimiento y la alta demanda del mercado, IMESA recién abrió las puertas de su nuevo Show Room, en el Centro Comercial La Carpintera, en Cipreses de Curidabat.

Como aseguró Jeffrey Mata, ejecutivo de ventas, se trata de un paso más en el logro de las metas de esta empresa, que tiene como principal objetivo posicionarse en el mercado de alimentos y bebidas como un fuerte competidor de suministros, repuestos y equipos de cocina industrial. Entre los proyectos a corto plazo se encuentra el acondicionamiento de la sala de exhibición para realizar demostraciones prácticas del equipo. "El propósito es que nuestros clientes tengan la posibilidad de venir al show room a probar los equipos, y demostrarles lo fácil y seguro que es utilizarlos".

Para más información sobre los productos de IMESA puede contactarlos al tel. 271-5217. **A**

## Reactivación turística en Turrialba



Funcionarios del Área de Conservación de la Cordillera Volcánica Central así como de la Fundación para la Cordillera Volcánica Central (FUNDECOR), en coordinación con la municipalidad de Turrialba, realizaron una gira al volcán Turrialba, con el propósito de hacer una valoración sobre la posible inversión en un parque turístico, que reactivaría significativamente este sector.

También se están realizando otros esfuerzos, como la construcción de un nuevo mirador en el lugar, se habilitará un amplio parqueo y se mejorará la calle para que puedan ingresar cualquier tipo de vehículo

con facilidad. Además, se quiere implementar en el lugar servicios sanitarios, construir una tienda de cafetería y una caseta para guardas.

Para este ambicioso proyecto FUNDECOR donaría 70 millones de colones y la municipalidad local más de 20 millones.

Con una elevación de 3340 m.s.n.m, el volcán Turrialba está constituido por una caldera o depresión dentro de la cual se ubican los tres cráteres principales. Se tienen registros de su actividad desde 1864; actualmente presenta actividad fumarólica y sismos. **A**



### Lavaplatos de alquiler

Una nueva alternativa se presenta para las cocinas. Se trata del alquiler de las máquinas lavaplatos que ofrece la empresa Ecolab. Según explicó Jeffrey Alpizar, Gerente de Cuentas Corporativas de Ecolab, se trata de una excelente alternativa para la economía de las empresas, "se ahorra en tiempos de lavado, con esta máquina se lavan aproximadamente 30 platos cada 90 minutos, utilizando menos químicos, y sin perder piezas". Otra gran ventaja del alquiler es que la empresa se desentiende del mantenimiento, ya que Ecolab ofrece ese servicio a sus clientes.

Para más información sobre este servicio puede comunicarse al teléfono: 438-1725.

Jeffrey Alpizar, Gerente de Cuentas Corporativas de Ecolab. "La utilización de una máquina lavaplatos genera mucho ahorro en las cocinas, tanto de tiempo como de dinero. Si no se tiene el dinero para invertir en la compra, el alquiler es una excelente alternativa". **A**

**clave** para el éxito

1 al 3 de junio del 2007

Centro de Exposiciones, Eventos Pedregal

**9 EXPO FERRETERA**  
su herramienta de negocios...

PARTROGINA  
tuercas y tornillos

**TYT**  
LA REVISTA FERRETERA

Tel. (506) 520-0070 ext. 144  
Asesores Comerciales, Zona Este: Jenny Alpizar (506) 363-3737  
Zona Oeste: Braulio Chavarria (506) 372-1192

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

**Gas Safe**  
Protección para fugas de gas

Web: <http://www.cccr.com/gassafe/> Tel: 282 59 45 Fax: 282 59 54

**Gas Safe hace 3 cosas a la vez:**

1. Detecta las fugas de gas.
2. Activa inmediatamente alarmas.
3. Cierra instantáneamente el flujo de gas.

Cumple con la ley 8228  
"GAS LICUADO DE PETROLEO"

Hecho en Alemania por Selectronic Funk GmbH

**i Evitelo!**



**Nosotros le damos la base**

**usted tiene la creatividad**



Con los múltiples productos para rellenar que le ofrece La Canasterie, usted podrá elaborar recetas originales, tanto dulces como saladas, de una manera sumamente práctica y eficiente. Ideales para sus necesidades gastronómicas.

**KOSHER**  
**La Canasterie**  
כאסטריות

Para sus pedidos:  
Tel/Fax.: (506) 248-1495  
arieLsamuel@gmail.com  
Certificado Kosher por:  
Rabinato Costa Rica




Ariel Faingezicht,  
propietario de  
La Canasterie.

## Carácter innovador

Desde sus inicios, hace ya cuatro años, La Canasterie se ha caracterizado por ser una empresa con espíritu innovador, su propietario Ariel Faingezicht comenta que el entusiasmo de encontrar soluciones prácticas para los clientes y sus múltiples necesidades, es la principal motivación que tiene la compañía para desarrollar nuevos productos.

Recientemente desarrollaron la "Base de Pie", que es una variedad adicional de la gama de las bases de tartaletas para rellenar, es de un tamaño de 9 pulgadas, y como asegura Faingezicht es un producto que marca la diferencia "llega a complementar la oferta de productos de La Canasterie para ofrecer las mejores soluciones a las distintas necesidades que tienen nuestros clientes". Adicionalmente, hay más novedades en la lista de productos, ya que muy pronto lanzarán al mercado los Canollis, que son unos cilindros de pasta, muy utilizados en Italia que se les

aplican distintos rellenos, y un tamaño pequeño de los bien conocidos Vol au vents, que son la variedad Bouche.

Faingezicht comenta que los nuevos productos llegan a complementar nuevamente el trabajo creativo del chef, con la facilidad de que puede tener un producto de alta calidad, con una inversión mínima de tiempo.

"Igual que con los productos que nos hemos dedicado a comercializar, son múltiples los usos y las aplicaciones del producto, pensando siempre en la solución a las necesidades en la cocina de cada uno de nuestros clientes. Específicamente la Base de Pie facilita considerablemente el trabajo de los pasteleros, ya que tienen la base moldeada para realizar distintos pies, como el de cereza, pecanas, limón, así mismo con la pasta salada se pueden hacer quiches vegetarianos, pasteles de pollo, en fin es a partir de la creatividad del chef que es la variedad de productos tan amplia como puede serla". **A**



**Súper Apetitoso**

Consejos de colegas para un excelente servicio



**Manuel Jiménez, Gerente de Operaciones del Hotel y Villas Cala Luna**

### ¿Cómo implementar un programa de reciclaje en el hotel?

En el caso del Hotel y Villas Cala Luna el programa se maneja a través de proveedores locales. El hotel se encarga de la clasificación de los desechos y los recolectores locales se encargan de todo el proceso. Este sistema tiene varias ventajas, en primer lugar no se necesita tanto espacio, y al mismo tiempo se tiene un fuerte control sobre el proceso, ya que por medio de visitas a las plantas, nosotros verificamos que se realice en las óptimas condiciones. En este programa los empleados son los primeros en integrar la cultura de reciclaje. Adicionalmente, estamos realizando una campaña para inculcar estos valores en nuestros huéspedes, porque queremos desarrollar una conciencia amigable con el medio ambiente, que también incluye el uso racional de los recursos, como el agua y la energía. Siempre procuramos cumplir con los estándares internacionales, en armonía con el ambiente. Todos los detergentes que utilizamos son biodegradables. **A**



### "Tips del Chef" Sanitización

#### Almacenamiento y Manipulación de Utensilios:

- Manipule los utensilios por la base o el mango.
- Conserve todo el equipo y utensilios boca abajo, para prevenir su contaminación.
- Lave, enjuague y sanitice equipo y utensilios luego de cada uso.
- Todos los utensilios deben ser secados al aire antes de ser guardados.

#### Desinfección química:

- Todas las soluciones desinfectantes deberán mantenerse en su nivel adecuado de concentración.
- Asegúrese de saber cuándo y qué desinfectar.
- Desinfecte las superficies de contacto para alimentos luego de cada uso o cada 20 minutos.

#### Nuestro lugar de trabajo:

- Las instalaciones exteriores a la cocina deben ser mantenidas en condiciones sanitarias y en buen estado.
- Establecer agendas de limpieza.
- Realizar un estricto control de plagas. **A**

**J. BOUCHON**



**The Ultimate Gourmet Shopping Experience!**

Para sus pedidos al detalle y de **Foodservice Tel.: 281-2855**

Fax: 253 0449 • [www.gourmetimports.co.cr](http://www.gourmetimports.co.cr)

**Gourmet Imports D.C.R.**  
by Jürgen



## Especial de Guanacaste

Carreteras en mal estado, inseguridad ciudadana, aeropuerto colapsado, son solo algunas de las calamidades que deben sortear a diario los guanacastecos, no obstante, ninguna de ellas parece ahuyentar a los inversionistas que llegan a esta meca del turismo tico, y es que como coinciden hoteleros y dueños de restaurantes de la zona, se trata de un sitio privilegiado por la naturaleza, con mucho potencial, pero también con muchas necesidades por resolver.

Los hoteleros, en busca de adaptarse a las crecientes exigencias del mercado, han enfrentado fuertes procesos de remodelación en instalaciones y cambios en la manera de operar sus negocios. Los dueños de restaurantes y chefs han hecho lo propio también para adaptarse a la demanda, con creativas propuestas que se reflejan tanto en el menú como en los mismos locales. Sobre la experiencia de estos empresarios, sus metas, formas de sortear las dificultades y estrategias para atraer y mantener clientes, conversamos en este recorrido que hizo *Apetito* por esta provincia.

### Camino al Hilton

Recientemente, la cadena hotelera internacional Hilton anunció la firma de acuerdos administrativos multianuales con el Caribbean Real Estate Opportunity Fund para operar y administrar dos hoteles en Costa Rica: los actuales Fiesta y Premier Fiesta Resort & Spa, el primero ubicado en Puntarenas y el segundo en Papagayo, Guanacaste.

El acuerdo establece que Hilton asumirá el control de estos dos edificios a partir de diciembre del 2007, con lo que se encargará de 202 habitaciones en Guanacaste y de 410 cuartos en Puntarenas.

Con esta negociación, el Premier Fiesta Resort pasará a ser Hilton Papagayo Resort. Este proceso conlleva transformación física y administrativa, un reto que asumió desde hace 4 meses Carlos Bolaños, Gerente General de ese hotel.

“Uno de los proyectos más importantes que tenemos es la remodelación total del hotel para alcanzar los estándares de la cadena Hilton. Es una decisión estratégica muy importante de la compañía, porque la marca del Fiesta es muy conocida y exitosa en el país, sin embargo, para competir afuera se hace necesario el apoyo de una cadena con el prestigio de Hilton, con estándares muy definidos que facilitan la venta del producto a nivel

# Tierra de oportunidades



“Un hotel puede tener una vista espectacular, el mejor restaurante o la piscina más grande, pero fácilmente tres hoteles al kilómetro de distancia pueden igualar o superar eso, creo que donde radica la diferencia es en el servicio al huésped”.  
Carlos Bolaños, Gerente General Hotel Premier Fiesta Resort.





### Hotel Premier Fiesta Resort

Habitaciones: 202

Promedio de ocupación: 80% todo el año

Promedio de estadía: 6 días

Gasto por persona, por noche: \$134

(a partir de diciembre del 2007 será Hilton Papagayo Resort)

Cerraduras electrónicas, cajas fuertes y mini bars para hoteles

**Saflok**

**TAS**  
Tecnología, Acceso y Seguridad

Tel.: 280-5503 • Fax: 225-0467 0149 • www.tas-seguridad.com

internacional”.

El cambio físico que va a sufrir el hotel incluye los baños, las cortinas, los edredones, sobrecamas, los colores, remodelación de áreas públicas, la piscina y el spa. En cuanto a la parte administrativa, Bolaños comentó que aunque la cadena Hilton va a administrar el hotel, la planilla actual se mantiene, “el personal se queda, ellos saben hacer su trabajo, aunque desde luego ahora deben aplicarse nuevos procedimientos, pero el personal no teme al cambio, y están dispuestos a aprender nuevas formas de hacer las cosas”.

Precisamente, el procedimiento para elegir un empleado, es lo que según Bolaños, le garantiza buena actitud en sus colaboradores. “En el momento de escoger al personal, le apuntamos mucho a la actitud de servicio, la aptitud se puede aprender, para eso es la capacitación permanente a los empleados. Me gusta involucrarme en la selección de los empleados, es un proceso en el que participa el departamento de recursos humanos, el gerente de área y el gerente general, de esta manera se garantiza una mejor elección de cada perfil”.

Esa misma pericia con que eligen un empleado la aplican en la elección de cada proveedor, a quienes incluso se les califica por su ética ambiental. “Este es un negocio, por eso al momento de escoger un proveedor, desde luego que se buscará obtener la mayor calidad posible al mejor precio, siempre enfocados en la satisfacción de nuestro huésped. Además, tomamos en cuenta aspectos como la conciencia ambiental, Costa Rica se vende como un país ecológico y creemos que eso debe ser consistente”. **A**



La problemática del mal estado de las carreteras continua siendo el punto más importante en la generación de insatisfacción. Otros factores que se ubican cerca del rango de “ni satisfecho, ni insatisfecho”, son señalización, telecomunicaciones, y aeropuerto.

Fuente: Estudio Catargua 2006



En el 2006, Guanacaste presentó el mayor auge en inversiones inmobiliarias. La cantidad de permisos de construcción se incrementó un 133,5% en comparación con el 2005.

Fuente: Cámara de la Construcción

# Soluciones todo incluido



- Soluciones en línea blanca, muebles, aires acondicionados, audio y video
- Gran diversidad de marcas y precios
- Profesionales de primer nivel, comprometidos en asesorarle los proyectos
- Asesoría en decoración de interiores
- Línea de crédito revolutive para su empresa
- Descuentos especiales por volumen
- Talleres de servicio propios, cubriendo la garantía a nivel nacional
- Servicio de transporte e instalación
- Aliados comerciales de CANATUR



**SM soluciones**  
Inmobiliarias y Hoteleras

Tel: (506) 437-4198 • (506) 437-4210  
Fax: (506) 437-4245  
Apdo Postal: 1131-4050 Alajuela  
E-mail: solucionesm@grupom.net



Su menuda figura no delata la fortaleza de carácter con la que Vera Naranjo ha desarrollado cada uno de los cambios propuestos en el Hotel Posada del Sol, propiedad de Hacienda Pinilla. Y es que este hotel ha tenido una transformación total desde que Naranjo asumió la Gerencia General.

“Originalmente fue construido como “casa de empleados” y luego por demanda se decidió usarlo como hotel, por lo que hubo que readecuarlo. Básicamente he hecho readecuación física de producto y además he montado todos los procedimientos y manuales y funciones de cada puesto”. Pero eso es sólo el principio de un proyecto más grande, pues recientemente se inició la construcción de 40 habitaciones más, otro restaurante, otra piscina, edificio central, nuevo con lobby, recepción, tienda y oficinas, como respuesta a la creciente demanda de habitaciones. Naranjo asegura que la mayoría de los clientes son repetitivos, aunque también cuentan con un agresivo plan de mercadeo para captar nuevos visitantes. “Participamos en ferias internacionales, nacionales, pertenecemos a las Cámara Nacional de Turismo, a la de Guanacaste, al grupo Proimagen, tenemos un relacionista público en contacto directo con la Prensa en EE.UU., hacemos eventos especiales, tenemos un representante de ventas en San José visitando agencias de viajes y empresas, los propietarios, quienes viven en EE.UU, hacen promoción directa en ese país, actualización y monitoreo permanente de nuestro web en Internet, y contamos con departamento de mercadeo para la Hacienda, que nos marca la pauta a seguir en cuanto a imagen y material impreso”. Posada del Sol forma parte de Hacienda Pinilla, que además cuenta con una diversificada oferta de casas rústicas, villas, casas y condominios de lujo, por ello gran parte de su función es el apoyo a este segmento. “Iniciamos un programa de eventos especiales con fines de mercadeo, esto nos ha permitido vender propiedades del área de bienes raíces y además ofrecer un “estilo de vida” a aquellos que ya viven en la Hacienda”.

Para Naranjo la selección de un empleado es tan importante como la de un proveedor, ambos deben contar con integridad, ética y responsabilidad. “Para ser un buen proveedor en primer lugar debe ofrecer constancia en la calidad de los productos, que como mínimo visite la zona dos veces por semana, crédito de al menos dos semanas, distribuidor honesto, que entienda la industria de servicio por lo que esté dispuesto a ayudar en “emergencias” o imprevistos, que no ofrezca regalías ni de producto ni de dinero a ningún personero del Hotel”

## De cara al Sol



Vera Naranjo, Gerente General Hotel Posada del Sol, 20 años de experiencia: “el mejor consejo para obtener una rentabilidad positiva es tener estados de resultados al 5to día del mes siguiente, compararlos con la mejor herramienta de control, que es el presupuesto y enmendar en el acto lo que no va según lo proyectado”.



**Hotel Posada del Sol**  
**Número de habitaciones: 20**  
**Promedio de estadía por huésped: 4 días**  
**Promedio de gasto por persona por noche: \$120 A**

Ante el aumento de inseguridad en zonas turísticas, este año el ICT y el Ministerio de Seguridad Pública conformaron la Policía Turística. En este proyecto, el ICT aportó recursos para su capacitación, así como 260 millones en la construcción y equipamiento de dos bases policiales en Guanacaste.

## Arizona Sabor y diseño de primera

Desde la introducción del té helado Arizona en marzo de 1992 en Estados Unidos, la marca Arizona ha disfrutado de un éxito fenomenal, razón por la cual la revista Fortune seleccionó a Arizona como uno de los mejores productos en 1993.

En los mercados internacionales, los productos Arizona han sido comercializados por más de 10 años, y en ese corto período de tiempo, se han convertido en uno de los productos más populares y con mayor crecimiento en la industria de bebidas.

En Costa Rica estas bebidas son comercializadas por COISA (Comidas Ivairu S.A.) y se encuentran a la venta en la cadena de Automercados, Supermercado Saretto, tiendas de conveniencia, restaurantes y bares exclusivos.

Dentro de su gama de sabores encontramos el té verde con ginseng y miel, té de limón, melocotón, raspberry, sandía y sus opciones de dieta endulzados con splenda entre otros. También se manejan productos de la nueva generación “Energy Drinks”.

Todos los tes Arizona son 100% naturales, sin preservantes.

La estrategia de comercialización de los productos Arizona desde su inicio se ha basado en tres pilares fundamentales:

- La calidad de sus productos
- Precio justo
- Empaques sobresalientes y únicos en diseño en la industria de bebidas.

Sus empaques le han permitido a Arizona numerosos reconocimientos internacionales. En 1995, 1996, 1997, 1998 y 1999, fueron honrados con los premios de oro en la competencia por el premio Internacional de Diseño London. Sus productos han recolectado reconocimientos en premios globales de diseño de empaque de bebida, los premios internacionales de empaque de marca y han sido ganadores, en dos oportunidades del premio Clear Choice presentado por la industria de empaques de vidrio de los Estados Unidos. En 1996, 1997, 1998 y 1999, la compañía se llevó el primer puesto por diseño de empaques en los premios de publicidad MOBIUS.



### ¡DIFERENCIE SU NEGOCIO!

Ofrezca el producto de mayor crecimiento en la industria de bebidas en Estados Unidos



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

- ✓ Tes 100% Naturales
- ✓ Sin Preservantes
- ✓ Diseños únicos



Distribuidor exclusivo para Costa Rica

## COISA

COMIDAS IVAIRU S.A.

Tel.: (506) 209-2500  
 Fax: (506) 293-4966 • [coisa@carsa.co.cr](mailto:coisa@carsa.co.cr)



## Mi competencia es el mundo

La experiencia le ha enseñado a William Rojas, Gerente General del Hotel Grand Papagayo Resort, que su competencia no es el hotel de enfrente, sino el que se encuentra en Tailandia, República Dominicana, Aruba o Hawaii.

“Somos un producto diferente. Nuestro compromiso es proponer una cultura de servicio para competir a nivel internacional, porque la competencia es externa, y nosotros estamos completando el producto Costa Rica como tal. La idea es reforzar las bases de este producto, nuestra obligación y la de todos los que estamos en este negocio, es dar a conocer a Costa Rica en sus recursos naturales y humanos, porque la hospitalidad del costarricense es una de sus más grandes cualidades”.

El Hotel Grand Papagayo pertenece a la cadena española Occidental Hotels, que cuenta con más de 80 hoteles en el mundo, el Allegro, también en Guanacaste, y el Grand, son dos de las más reconocidas marcas de esta cadena.

La marca Grand es un cinco estrellas todo incluido, con un ambiente muy tranquilo enfocado en parejas y grupos de incentivos.

Rojas asegura que además del distinguido servicio, uno de los puntos fuertes del hotel que administra es el departamento de alimentos y bebidas. “El hotel cuenta con dos restaurantes a la carta, uno italiano y otro oriental. Además tenemos el restaurante bufete con noches temáticas, el lobby bar y el snack bar, que en realidad es mucho más que un snack, lo clientes incluso lo utilizan para almorzar. La parte de banquetes es muy fuerte para nosotros, tenemos en promedio dos bodas por semana”.

Según comentó Rojas la calidad y frescura de los productos, así como la puntualidad en las entregas, son las prin-



“El principal inconveniente de Guanacaste es la falta de personal especializado y la capacitación técnica. Sería conveniente establecer una escuela turística, donde se capacite específicamente en áreas de turismo”. William Rojas, Gerente General del Hotel Grand Papagayo Resort.

cipales características que se le exige a los proveedores, desde luego, aprovechando al máximo el valor de los productos nacionales. “El turista viene a probar Costa Rica, es un error importar productos con tanta riqueza que tenemos. Los restaurantes temáticos que poseemos son conceptos probados a nivel de cadena, por lo tanto con recetas probadas a nivel mundial, con ingredientes costarricenses”.

La expansión de habitaciones, piscinas y áreas de servicio, así como un sector exclusivo para huéspedes que deseen mayor privacidad, en la categoría denominada por esta cadena como Royal Club, son los principales proyectos que tiene el Grand Papagayo trazado a corto plazo.

### Hotel Grand Papagayo Resort

Número de habitaciones: 169

Promedio de estadía por huésped: 7 días

Promedio de gasto por persona por noche:

Entre \$200 y \$450 ▲



### Sector Norte Guanacaste

5.469 Habitaciones. 261 Hoteles. 26% Cero Estrellas. 41% 1 a 3 Estrellas. 33% 4 a 5 Estrellas

Fuente: ICT

## Pescadores del corazón



Annette González, Gerente General del Hotel Ocotol Beach Resort. “Nos preocupamos porque nuestros clientes repetitivos siempre encuentren algo nuevo al volver a nuestro

Desde hace dos años y medio, Annette González asumió el reto de tomar las riendas de Ocotol Beach Resort. Con más de 15 años de experiencia en el campo hotelero, González tendría como principal objetivo la remodelación del hotel, tanto en la infraestructura como en la profesionalización del servicio, en una inversión que hasta ahora asciende los 3 millones de dólares y que se puede palpar en la reconstrucción de la flota de lanchas, incluyendo motores nuevos, renovación del equipo de buceo y pesca, renovación del equipo de lavandería y cocina, remodelación de las habitaciones, construcción de una planta de tratamiento que permite reciclar el agua, y un centro de acopio.

Entre las tareas pendientes, esta la construcción de un salón para eventos, la construcción y reubicación de la recepción, y la remodelación del restaurante Roca Bruja.

Este hotel, que tradicionalmente se ha promocionado como un sitio para los amantes de la pesca, seguirá promocionándose en ese deporte, pero como asegura González, la idea es tener servicios adicionales, para

aprovechar todas sus fortalezas.

“Tenemos una oferta muy interesante y diferenciada con respecto a otros hoteles de la zona como es el buceo, la pesca y los grupos de incentivos, contamos con todo el equipo propio para este deporte, nuestro equipo humano es altamente calificado, gozamos de una ubicación privilegiada, ya que contamos con una vista panorámica del Golfo de Papagayo, y somos el único hotel certificado Palma Dorada en Centroamérica por PADI en Buceo.”. Su mejor consejo para obtener una rentabilidad positiva es “hacer las cosas bien desde la primera vez, no es posible controlar la calidad si no se cuidan los detalles en los diferentes procesos, producción, servicios”.

Calidad, servicio, honestidad y ética son las principales cualidades que busca en un proveedor, y asegura que ya es hora de que más empresas de servicio tengan sucursales en Guanacaste. ▲



### Hotel Ocotol Beach Resort

Número de habitaciones: 59

Promedio de estadía por huésped: 4 noches, 5 días

Promedio de gasto por persona: \$800

### Sector Sur Guanacaste

1.335 Habitaciones. 121 Hoteles. 53% de Cero Estrellas 43% de 1 a 3 Estrellas. 4% de 4 a 5 Estrellas

Fuente: ICT



## Especial de Guanacaste



# El “Diablo” del Four Seasons

En los pasillos del Four Seasons a James Cassidy, Chef Ejecutivo, lo conocen como “El Diablo”. Aunque nadie quiso dar declaraciones de por qué le llaman así, sospechamos que tiene que ver con su inagotable sentido del humor, combinado con la presión que, por naturaleza, ejerce su puesto sobre todo el departamento de alimentos y bebidas. El resultado: un jefe con la autoridad necesaria para presionar a su equipo, pero que no pierde la audacia para hacer bromas, ni siquiera en los momentos más tensos de la producción.

Sobre los hombros de Cassidy recae la responsabilidad de la operación de los 5 restaurantes y el departamento de banquetes de uno de los hoteles más lujosos de la zona.

Según aseguró Cassidy, el departamento de banquetes es el que reporta mayores ganancias en Alimentos y Bebidas, y es uno de los que permite mayores posibilidades para desarrollar la creatividad. “Hemos tenido desde los más sencillos que piden un banquete básico, en un salón, hasta los más excéntricos, que nos piden un montaje en una playa que no tiene acceso por tierra, y allá llevamos todo el equipo en lancha, ese tipo de retos hace que el trabajo sea más interesante”.

Cassidy asegura que el montaje de un banquete va desde 3 a 4 platos, hasta 16 platos por persona, en grupos de 500 invitados.

Sí, banquetes definitivamente suena complicado, pero el

trabajo de los restaurantes tampoco es sencillo. De los cinco que tiene el Four Seasons de Papagayo, dos son elegantes, el Di Mare que es italiano y el Caracole, un Steak House contemporáneo. Los otros tres son el Ticos, que nació como un bar, pero su popularidad lo convirtió en uno de los sitios favoritos para comer, y con el tiempo se le han ido adicionando servicios como un Sushi bar y un menú completo de bocas internacionales.

Además, está el Papagayo, que es el paraíso de los amantes del desayuno, muy apetecido por su estación de crepas, panqueques y donas que se preparan frente al cliente. En este también se sirven almuerzos.

Finalmente, el Gongos, que es un restaurante para almuerzos, y que por las noches se transforma en una churrasquería.

Una regla que tiene Cassidy es utilizar la mayor cantidad de productos frescos, y prueba de ello es que el hotel cuenta con un solo congelador de 3 x 3 metros, para suplir la necesidad de 10 mil platos que en promedio se preparan en el hotel diariamente. “Una de las actividades favoritas de los clientes es la atrapada del día, que consiste en que 4 veces por semana llega un pescador a la playa con su producto, los clientes eligen el pescado, nosotros lo compramos y se lo preparamos para la cena, es algo que tiene mucho éxito, tanto para el cliente como para el chef, porque es un verdadero gusto preparar un pescado fresco”. ▲

*“En promedio servimos 10 mil platos por día, entre desayuno, almuerzo y cena para clientes, empleados proveedores”.*  
James Cassidy, Chef Ejecutivo Hotel Four Seasons Papagayo.

### ¡Dé en el punto con nuestra tecnología!

Integramos soluciones para hoteles y restaurantes:

- » Redes de comunicación inalámbrica (wireless)
- » Cámaras de video en red
- » Voz sobre IP (VoIP)
- » Cableado estructurado
- » Sistemas de hardware y software

Contactenos para más información:  
Tel: 258-8114 | info@telian.net | www.telian.net



**TELIAN**  
la tecnología en su punto

## AGENCIAS JOP S.A.

LO MEJOR EN

Paños (toallas)  
Sábanas  
Cobijas (frazadas)  
Colchas  
Almohadas, etc.

Tealiss Klassik  
Tealiss Panon  
Premier

Artículos de primera calidad  
a los mejores precios.

Tel: 257-3868 • Fax: 223-3112 • [agenciajop@amnet.co.cr](mailto:agenciajop@amnet.co.cr) • [www.agenciasjop.com](http://www.agenciasjop.com)





## Especial de *Guanacaste*

cada plato, incluso su preparación, historia, procedencia, ingredientes, de manera que su interacción es muy provechosa y el cliente lo agradece".

Cisneros recalcó que en el caso del Ginger, el salero es un vendedor que sabe lo que está ofreciendo.

Sin lugar a dudas, el menú se complementa con el agradable ambiente moderno, fresco y acogedor de la arquitectura del lugar, donde se aprovechó al máximo la topografía de la zona.

### Mojito

#### Ingredientes

6 Hojas de hierba buena  
Medio limón en gajos  
Media onza de jugo de limón  
Una y media onza de ron blanco  
Soda  
Hielo

#### Preparación

Majar la hierba buena con el limón y el ron blanco. Esta mezcla se coloca en un vaso hielo y se agrega la soda. ▲



## Ritual asiático

Para Tomás Cisneros, Chef Ejecutivo del Restaurante Ginger en Playa Hermosa, el placer de comer bien es un ritual que comienza con un buen servicio. "Si el servicio es agradable, se genera un ambiente apto para el disfrute de la comida, por el contrario, si un cliente es atendido de mala manera, es muy difícil que pueda apreciar el sabor de la comida, por más que se esmere el chef en su preparación".

El restaurante Ginger tiene tres años de abierto, y Cisneros ha estado a cargo de la cocina desde su apertura. El menú tiene una inclinación asiática y mediterránea, dada la experiencia de su propietaria la chef canadiense Anne Hegney, quien trabajó muchos años en Asia, y es apasionada de la comida mediterránea.

"El hecho de que la propietaria sea chef ha influido enormemente en la operación del restaurante, enfocándose en la variedad de los platillos, en el uso creativo de productos, y en la preparación adecuada del personal", comentó Cisneros.

En cuanto a la capacitación de los empleados, asegura que es una de las prioridades principales en el restaurante, algo que tiene efectos muy positivos, sobre todo por el tipo de platillos que se ofrecen en el lugar. "A los clientes les gusta probar, pero también parte de la experiencia de la comida es aprender algo diferente, es por ello que cuando se trata de platillos no muy conocidos, es fundamental la recomendación acertada del salero. Ellos pueden explicar con toda autoridad de qué se trata

¿Ama usted a sus clientes?



Ellos aman nuestro café



Por largo tiempo hemos servido a los hoteles, restaurantes y cafeterías más exigentes de América.

Esta amplia experiencia nos ha permitido conocer profundamente los más refinados gustos.

Día a día aprendemos y convertimos ese conocimiento en soluciones para nuestros clientes, que al final, nos ayudan a convertir el placer de una taza de Café Britt en una experiencia superior, incomparable y exclusiva.

Comparta con nosotros el placer de deleitar a sus clientes, sabemos que ellos adoran un trato especial.

GRUPO CAFÉ BRITT, S.A.

Tel: +506 277-1620 / Fax: +506 277-1699  
www.cafebritt.com / ventas@cafebritt.com

Los precios pagados por noche van desde \$10 hasta \$2.000, sin embargo el promedio se ubica en \$208.

La estadía promedio es de 7,7 noches en Guanacaste y 4,1 noches en otros lugares.

Fuente: Estudio Caturgua 2006





## El bar de la esquina

Con una fuerte inversión en tecnología satelital, Uper Deck ha logrado atraer a propios y extraños. Y es que como asegura su Administradora, Rocío Larín, con la posibilidad de transmitir vía satélite todo tipo de eventos deportivos, nacionales e internacionales, este **sport bar** capta la atención de nacionales y extranjeros.

"Este no es un bar sólo de turistas, sino que nos hemos logrado posicionar entre los vecinos, aquí llegan desde los dueños de botes, gerentes de hoteles, visitantes y vecinos. Es un lugar para pasarla bien con los amigos".

Uper Deck tiene dos ambientes, muy enfocados en el tema deportivo, en la parte de arriba los televisores de pantalla plana transmiten los encuentros deportivos, según la elección de los clientes, y en la parte baja cuenta con un game room, con mesas de pool, fútbolín y otras maquinitas, en las que los clientes matan sus ratos libres.

Larín asegura que han organizado diferentes eventos para atraer clientes y mantener a los actuales. "Recientemente, tuvimos el primer campeonato de fútbolín, fue una actividad muy concurrida, tuvimos un menú especial ese día, con rifas y el patrocinio de Cervecería Costa Rica. Esperamos seguir realizando este tipo de actividades, que tanto llaman la atención de los clientes".

Otra de las tácticas que más les ha funcionado es la tarjeta de cliente

El smoothie de mango y la piña colada son las bebidas más populares.



"Lo que más disfruto de este lugar es que con el tiempo se llega a conocer a los clientes, algunos son nuestros mismos vecinos". Rocío Larín, Administradora.

frecuente, con la que llevan un control de las visitas de cada cliente, y luego de seis visitas tienen derecho a regalías como gorras y camisetas con logotipos del bar.

Comentó que la responsabilidad de los proveedores ha sido también un elemento indispensable para el éxito, sobre todo los que manejan líneas de licores, ya que pasan cada una o dos semanas, según sea necesario. **A**

## Vicio italiano

"La gente siempre regresa, una vez que prueban los helados se convierte en un vicio. Los clientes me dicen que vendo droga". Leonardo De Angelis, propietario Heladería 0039

La historia del italiano que viene de vacaciones y decide establecerse en Costa Rica, se repite una vez más con Leonardo De Angelis. Él y su esposa Emanuela tienen una casa en el complejo Villaggio Flor del Pacífico, donde hace año y medio abrieron la heladería 0039, el código de ingreso para llamadas internacionales hacia Italia.

"Venimos de vacaciones y nos dimos cuenta de que en la zona no había ninguna heladería y por eso pensamos que sería un buen negocio abrir una".

Pero la receta de los helados que fabrica De Angelis tiene una historia aún más antigua, se trata de un negocio con mucha tradición. "Los helados que vendemos son fabricados por nosotros mismos, con recetas que han estado en la familia por 30 años. En Italia también tenemos heladerías, este concepto de heladería, cafetería y bar está muy expandido allá, lo normal es que cada heladería tenga sus propias recetas y fabrique sus helados, no es un solo proveedor que distribuye los helados, por eso cada sabor es único".

Claro que De Angelis ha hecho sus propias adaptaciones a las recetas, "todos los productos básicos para la fabricación se compran aquí con proveedores locales, pero también importamos algunos ingredientes que no se consiguen y son imposibles de sustituir sin variar el sabor original".

El reconocimiento de sus clientes no sólo lo mide por la repetición de visitas, sino por la fuerte demanda que lo ha empujado a abrir dos nuevos locales, uno en Tamarindo y el que está por inaugurar en Playas del Coco.



Copa Amarena. Amarena es una cereza italiana. Esta es una de las recetas más populares entre los clientes de 0039. Tres copas de helado (fresa, amarena y vainilla), crema chantilly, trozos de cereza amarena enteros y barquillos. **A**



Papagayo se ubica como el sitio más visitado, especialmente por personas con ingresos más altos. Tamarindo es visitado mayormente por personas con ingresos menores a \$100.000 anuales. Los tres principales hoteles mencionados se ubican en el Golfo de Papagayo: Four Season (16.7%), Allegro Papagayo (11.5%) y Gran Papagayo (9.7%).

Fuente: Estudio Caturgua 2006



## Renovación turística de Puntarenas

# Puerto a todo vapor

“Queremos devolverle a la zona, el protagonismo turístico que gozó hace muchos años”. Carlos Benavides, Ministro de Turismo.

Los turistas que visitan actualmente las playas de Puntarenas se topan con el olor a pintura, los indicios de construcción y los aires de mejora.

El estancamiento del desarrollo que el sector sufrió los últimos diez años, producto de las limitadas inversiones, ausencia de una política integral y falta de planificación, quedó en el pasado.

Carlos Benavides, Ministro de Turismo, comentó que desde el Instituto Costarricense de Turismo (ICT) se realizan esfuerzos para mejorar la infraestructura. Además, existen proyectos de inversión importantes que vendrán a dinamizar más la economía local.

Miguel Ángel Renna, Presidente de la Cámara de Turismo de Puntarenas (CATUP), agregó que este impulso a la economía se complementará con una propuesta de plan de desarrollo turístico regional, entre otras iniciativas (ver recuadro “Marea Brava”).

### Turismo a flote

Aún cuando las mejoras se realizarán en un corto o mediano plazo, los turistas pueden ya disfrutar los primeros logros por reposicionar a Puntarenas como centro turístico por excelencia.

Renna informó que la playa del centro obtuvo la bandera azul y la limpieza en general ha mejorado en muchos sectores, producto de la educación ambiental de la población y el esfuerzo conjunto de las comunidades.

Además, el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) abrirá pronto capacitaciones sobre hotelería y turismo para mejorar la calidad en la formación profesional del trabajador de la zona.

A esto, Benavides añadió que en el 2006 fue aprobada la Ley reguladora de la actividad portuaria del Pacífico, que vino a dotar de recursos a las municipalidades, centros educativos, hogares de ancianos, Parque Marino, Casa de la Cultura y otros; y estableció la obligación del Instituto Costarricense de Puertos del Pacífico (INCOP) de invertir el impuesto que recibe por concesión del puerto de Caldera en infraestructura pública con énfasis en turismo.

“Es así que ideamos la creación de un fideicomiso en enero entre el INCOP y el Banco Nacional por un monto de \$2.600 millones. Con éste se pretende impulsar una serie de proyectos de obra pública para el mejoramiento de la infraestructura en Puntarenas, Esparza, Montes de Oro, Aguirre, Garabito, Quepos, y Parrita”, informó el ministro.

Benavides resaltó las atracciones de la provincia que siempre se han mantenido, tales como el Paseo de los Turistas, Isla Tortuga, Montezuma, el Parque Marino, Refu-

gio de Vida Silvestre Isla San Lucas y la Reserva Absoluta de Cabo Blanco. La variedad de actividades para realizar es siempre un centro de atracción: pesca, deportes acuáticos, surfing, kayakismo, buceo, deslizamiento por las copas de los árboles, paseos a caballo, entre otras.

Puntarenas cuenta con una oferta de 3.180 habitaciones, distribuidas en 226 hoteles; esto permite en promedio que 142.000 turistas disfruten de estas opciones quedándose en la zona aproximadamente 6 noches.

### Camino por recorrer

“Todos estos aires de renovación se irán abriendo camino siempre y cuando se aumente la inversión privada”, expresó Benavides. También existe una necesidad de mejorar el producto y servicio turístico que se ofrece, especialmente para los excursionistas de cruceros, quienes requieren de servicios y diversos atractivos que les permitan disfrutar dentro de la misma ciudad durante las horas que duren en el Puerto.

Renna, Presidente de la CATUP, afirmó que aún se necesitan inversionistas, pero que admite van por buen camino. “Ha habido apoyo y voluntad política de sacar al Puerto de las situaciones que vivió los últimos 12 años. Pero estamos optimistas, vamos viento en popa”, concluyó.

## Marea brava

Estos son los proyectos que sacudirán el mar de Puntarenas en un corto, mediano o largo plazo, producto de las diferentes iniciativas locales y políticas.”

1. Construcción de “caminadores de madera” desde el Parque Marino hasta el muelle.
2. Construcción de tres hoteles más y de una ciclovía (busca la seguridad de al menos el 40% de la población que se traslada en bicicleta).
3. Mejoras en la Terminal de ferry de Barrio El Carmen, bulevar El Roble-La Angostura y del Paseo Marítimo en Caldera.
4. Reactivación del paradero de Doña Ana.
5. Reapertura del aeropuerto y del Balneario Municipal.
6. Reconstrucción de los Malecones en la Punta de la Ciudad de Puntarenas.
7. Recuperación del mercado de artesanía en Esparza.
8. Restauración de la Capitanía (para convertirla en un centro de información turística), Estación del Ferrocarril en Caldera y el Mirador en Guapinol-Garabito. **A**



## Combinaciones difíciles

El grado de acidez, salinidad y dulzura de las comidas es de vital importancia. De este modo, una salsa de naranja irá bien con un vino un poco ácido y una receta salada regará mejor con un caldo un poco dulce. En cualquier caso, el gusto de cada comensal es el que impera a la hora de elegir un vino.

El mayor problema surge con los alimentos imposibles de combinar, porque los hay. El vinagre o las alcachofas son muestras de ello. Pero se pueden buscar soluciones. Una de las mejores combinaciones para el vinagre es el agua, aún mejor si tiene gas. Cuando se quiera utilizar una ensalada, se puede recurrir al truco de sustituirlo por vino propiamente o por un aceite de nuez o de avellana.

En el caso de las alcachofas, su problema se debe a la cinarina, una sustancia que segrega esta verdura y que consigue que el vino adquiera un sabor metálico y algo amargo. La mejor solución es acabar con la cinarina echando unas gotas de limón sobre la comida.

### Vinos tintos, una cuestión de gusto

No existe un vino tinto igual a otro. Cada variedad de uva ofrece características propias que la hacen inconfundible a la vista, al gusto y al olfato. Si a estos factores se suman las preferencias personales sobre años específicos de cosecha, nombre y reputación de la viña o marcas reconocidas, las combinaciones pueden ser inagotables. Pero si se tienen en cuenta algunas recomendaciones básicas, la elección final no debe ser tan complicada. Como punto de inicio, los tintos van desde ligeros hasta robustos, dependiendo de la cepa y del proceso de elaboración.

La variedad tinta más ligera es Pinot Noir. Para algunos esta cepa puede parecer ligera y sin gracia, pero existen en el mercado atractivas versiones de elevada concentración aromática y de buen cuerpo y elegancia gracias a su paso por barrica de roble francés o americana. Un vino de este tipo combina deliciosamente con un pollo

al horno sin mucho condimento ni salsas, un salmón a la plancha o sushi.

El siguiente vino en la escala ascendente hacia la complejidad es Merlot, originario de Burdeos. Sus taninos (astringencia o sabor amargo característico de los tintos) son más fuertes que los presentes en un Pinot Noir, pero aún así siguen siendo ligeros y dulzones. Un Merlot es una opción segura para mezclar casi cualquier tipo de plato: desde salmón, pavo y cerdo, hasta quesos brie y gruyere, pasando por tomates, berenjenas y pimientos.

Mientras que el Syrah, es un vino que, por su voluptuosidad, se acerca más al Cabernet Sauvignon. Sin embargo, es más jugoso y contiene taninos más redondos, es decir, menos agudos y punzantes en la boca y el retrogusto.

Otra uva tinta, rica en sabor y aromas, es Malbec. Originario del sudoeste francés, es una variedad rica en colores púrpura y de baja acidez. Hace excelente pareja con carnes rojas, aunque no en exceso condimentadas.

El Cabernet Sauvignon es un vino oscuro e intenso, con acentuados taninos y buen cuerpo. Y casi es el único tinto que mejora con el envejecimiento. Para reducir su fuerza e intensidad, suele mezclarse con Merlot o Malbec. A la hora de elegirlo como acompañante gastronómico, es agradable con tocino, carnes rojas, jamón crudo, pato y cordero.

Pero quizás la recomendación más práctica a la hora de enfrentar el dilema, es que el vino tinto no debe tapar el sabor de los alimentos, sino potenciarlos y complementarlos.

EXPOVINO 23-25 Octubre, Hotel Real Intercontinental <http://www.expovinocr.com> **A**





PATROCINA  
*Apetito*  
La revista para hoteles y restaurantes

**¡Hará grandes negocios!**

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



# EXPHORE

EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

26 al 28 de junio del 2007  
 Centro de Exposiciones Eventos Pedregal  
 Tel. (506) 520-0070, ext 132  
 Para exhibir: Guillermo Rodríguez,  
 Asesor Comercial • Tel. 383-1651

- No se pierda la exposición más grande del país de proveedores de hoteles y restaurantes, donde los visitantes buscan:
1. Ver nuevos productos
  2. Encontrar nuevos proveedores
  3. Ampliar contactos
  4. Reforzar relaciones con sus proveedores actuales

# Expositores EXPHORE

EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES


Expositores confirmados al 19 de abril, 2007

26 al 28 de junio del 2007.  
[www.exphore.com](http://www.exphore.com)

PATROCINA  
*Apetito*  
La revista para hoteles y restaurantes



## Para hacer excelentes negocios

En su VII Edición, Exphore (Expo Hoteles y Restaurantes) se perfila como el sitio de referencia ideal para hacer negocios. Tanto los nuevos expositores como los de más experiencia, se preparan para llevar a los visitantes nuevos productos y servicios. En el pasado desayuno de coordinación, varios de ellos comentaron las principales novedades y estrategias que tienen para el evento más importante del sector.



**Marianella Paniagua, Gerente General de Multiformas**

En el caso de Multiformas, el objetivo de participar en Exphore es muy claro: "darle a conocer a la gente del medio que Waring Pro ya tiene un distribuidor en el país. Adicionalmente, estaremos exponiendo la línea de productos Cousinart, que pese a ser una línea para el hogar, por su calidad se desempeñan muy bien en hoteles y restaurantes pequeños".



**Sergio Coto, Gerente de Mercadeo German-Tec**

Este año regresa German-Tec, y viene con un producto sumamente innovador. Como explicó Sergio Coto, Gerente de Mercadeo de esa compañía. "llevamos a Exphore un novedoso equipo de purificación de agua, el cual por medio de varios procesos logra potabilizar el agua, teniendo un impacto muy positivo en el ambiente y desde luego, en la economía de las empresas". Ya lo sabe, si le interesa buscar sistemas amigables con el ambiente, no deje de visitar este stand.



**Max Van der Laet y Gilbert López de Keith & Ramírez**

Keith & Ramírez tiene mucho que mostrar este año en Exphore, es por ello que aumentaron el número de stands de tres que tuvieron el año anterior, a seis este año. Según comentó Max Van der Laet, tendrán como eje central la innovación. "La idea es tener un stand interactivo, donde nuestros clientes puedan tener acceso a los productos. Además, estamos programando algunas citas con clientes clave para hacer demostraciones especiales, de acuerdo con las necesidades de productos de cada uno".

## Vino con espíritu chileno en paladar tico

"Neyen Espíritu de Apalta" es el vino que recién importó Gourmet Imports al país

En Colchagua, Chile, se encuentra el valle de Apalta, lugar que alberga una de las fincas de elaboración de vino de más alta calidad. Esta zona se destaca por su producción boutique -de fruta seleccionada- de uva carmenère.

Es en estas instalaciones donde se produce el vino "Neyen Espíritu de Apalta".

Este licor es traído a Costa Rica por Gourmet Imports y podrá ser degustado desde ya, en los diferentes hoteles y restaurantes con los que la empresa comercializa.

Su elaboración es a base de uvas seleccionadas: un 70% de uva carmenère y un 30% de cabernet sauvignon. Además, su producción cuenta con el asesoramiento del reconocido enólogo (especialista en vinos) y asesor internacional, el chileno-francés Patrick Valette. Jürgen Mormels, Gerente General y dueño de la compañía, explicó que él mismo visitó las instalaciones de la finca en Chile para asegurar la calidad del producto que importarían.

"Es una hacienda boutique de muy alta calidad. Muchas de las plantas son de bastante edad, lo que para muchos otorga un sabor especial en el vino", comentó.

### Neyen brilla con el oro

En la XIV edición del concurso Selections Mondiales de Vins de Canadá, llevado a cabo del 5 al 9 de febrero del presente año, este vino obtuvo una medalla de oro junto con otros 12 vinos chilenos. Por otra parte, conquistó otra vez el oro en la entrega 2006 del Vinalies Internationales, realizado en París entre el 24 y 28 de febrero pasado y en el cual participaron 2.770 muestras de 35 países.

La tienda inglesa "Mundo del Vino" es el primer lugar donde Neyen conquistó a sus primeros clientes en el 2005. Gourmet Imports espera que este año suceda lo mismo en Costa Rica con su introducción al país.

"Estamos confiados que será un éxito en el mercado costarricense, pues es un producto que ha demostrado en otros países tener gran potencial", agregó.

Mormels explicó que la importación exclusiva de Neyen al país por parte de Gourmet Imports es con el objetivo de ampliar los vinos Premium de las seis casas que ya distribuye la empresa. "Los diferentes premios que Neyen ha ganado son motivo de prestigio para nuestra empresa. Con su distribución reforzamos una vez más nuestro compromiso de calidad con los clientes".



### Conozca el espíritu de Apalta

Uvas	70% Carmenère 30% Cabernet sauvignon
Lugar de origen	Apalta, Valle de Colchagua, Chile
Cosecha	Manual
Edad de las plantas	35 - 115 años
Color	Rojo intenso
Alcohol	14%
pH	3,72

Para más información al teléfono: 281-2855. A



# de compras **Belca convocó al sector**

Con una fuerte convocatoria en todo el país, Belca FoodService realizó por segundo año consecutivo el Belca Food Show, que este año tuvo como eje temático la magia.

“Quisimos hacer el Food Show con este tema porque la magia está en todo lo que hacemos, en los descuentos, en las promociones y en todo nuestro trabajo”, comentó Andrea Azofeifa del Departamento de Mercadeo de Belca. Todos los proveedores que participan en esta feria son socios de Belca, tanto nacionales como internacionales, y en su segunda edición, el Belca Food Show tuvo un importante incremento de participación. Azofeifa resaltó que la feria es una oportunidad para tener un contacto más cercano con los clientes, y demostrarles el respaldo, la calidad y la cantidad de productos con los que cuenta Belca.



Luis Alberto Gómez Sirias, Chef Ejecutivo del Hotel Flamingo Beach. “Lo que más me llamó la atención son los porcentajes de descuentos en los precios, y los productos nuevos”.



Mario Enrique Chong, Branden Coyle y Jorge Espinal de la Corporación Chong, de Limón. Vinieron a la feria porque están en proceso de abrir un nuevo restaurante. “Lo más atractivo de la feria fue el departamento de carnes y pastas de Sysco, por los productos innovadores que presentaron”.



Alberto Díaz Lobo, Presidente de Belca Honduras Food Service, visitó el Belca Food Show y se mostró muy satisfecho con la organización y la afluencia que tuvo el evento, además comentó sobre las perspectivas de crecimiento del sector de servicios en su país. “Belca Honduras nace por una necesidad de food service en el país. Somos pioneros y estamos muy optimistas de que pronto alcanzaremos un éxito similar al que tiene Belca en Costa Rica. Por el momento se manejan alrededor de 1200 productos, y la meta es llegar a ofrecer 2500, de acuerdo a lo que el mercado demande”.



Hilda Cruz, Federico Chacón y Marta Cruz del Hotel Lavas Tacotal en Arenal “Muy importante ver el interés de Belca de seguir diversificando sus productos y servicios acorde con las necesidades de un sector cada vez más demandante, esto nos permite seguir creciendo”.



Edgar Álvarez Chef Ejecutivo del hotel Herradura, con Esteban Rodríguez, Encargado de Compras “estamos en proceso de incorporar nuevos menús como parte del proceso de relanzamiento del nuevo equipo gerencial del hotel. Quisimos aprovechar las ventajas del food show con los descuentos y por eso me vine con el encargado de compras”.



Marco Fallas de Fresh Coffe en Ocean Plaza en playa Herradura “estamos abriendo una cafetería, por lo que la feria fue muy oportuna para hacer las compras de varios productos y tener nuevos contactos”.



PROLIM

## Colores que brindan orden y limpieza

Como parte de una estrategia que se desarrolla hace cerca de un año, a nivel mundial, la empresa costarricense PROLIM lanza al mercado herramientas de limpieza en diferentes colores.

“Ofrecer a los clientes artículos en diferentes colores les permite diferenciar el trabajo de limpieza por áreas. Por ejemplo, todos los instrumentos verdes se usarán en el área de cocina y todo lo amarillo en los servicios sanitarios”, explicó Federico Madrigal Cerdas, Gerente General de PROLIM.

Esta compañía es importadora mayorista de productos para la limpieza de marcas internacionales como Gojo (jabones, sanitizantes, cremas para mecánicos entre otros), Italmipia (escurridores, palos de piso, señales de piso, entre otros), ABCO (trapeadores), Viper e IPC (máquinas de limpieza eléctricas).

### Verde para cocina, azul para sanitario

Las herramientas que PROLIM ofrece en colores azul, amarillo, rojo y verde son palos de piso y sus respectivas mechas, squeegees para piso (similares a un limpiador de vidrio de hule) y baldes escurridores. De acuerdo con Madrigal, la tendencia ha tenido excelente aceptación en el país, pues brinda orden a las herramientas de limpieza y previene que las suciedades de áreas como las de los servicios sanitarios puedan trasladarse al comedor, evitando una contaminación cruzada.

Además de permitir la diferenciación de cada sector, hay clientes que gustan adquirir artículos en otros colores diferentes al usual amarillo, ya sea por estética

o por imagen de marca.

### Productos complementarios

Además de esta nueva línea en colores, PROLIM continúa distribuyendo sus productos usuales.

Con cuatro años de servicio en el país, los clientes de esta empresa son diversos. “No tenemos un mercado específico, pues vendemos los productos para el sector hotelero hasta la industria”, agregó Madrigal.

Los productos más vendidos siguen siendo los palos de piso de aluminio, por ser más livianos que los elaborados con fibra de vidrio o metal; el jabón en espuma, los trapeadores con tratamiento antibacterial, que ayuda a disminuir el deterioro de las fibras de algodón por acumulación de bacterias; y las señales de piso de 87 cm de alto.

Entre las máquinas eléctricas para limpieza de piso están las pulidoras y abrillantadoras marca Viper y las lavadora marca IPC. Este último aparato vierte el producto limpiador, restriega y aspira la suciedad en el mismo instante, lo que permite dejar una superficie limpia, seca y lista para ser transitada.

Los productos tienen garantía de un año y Madrigal aseguró entrega del pedido en un tiempo máximo de 24 horas dentro del Gran Área Metropolitana.

Para más información al teléfono: 248-0538. **A**



## Cerveza y sabores asiáticos: Matrimonio con historia

Tradicionalmente, la comida asiática se ha acompañado muy bien con la cerveza, según María Hon, del restaurante Tin Jo, "la cerveza es una bebida muy popular en Asia, es común que las personas acompañen su almuerzo o cena con una cerveza". Hon asegura que esta bebida le sigue al té en popularidad.

Sin embargo, pese a ser un producto de alto consumo, Hon comenta que todavía no se tiene la costumbre de hacer el "matrimonio" entre la cerveza y los diferentes tipos de comida, como tradicionalmente se ha hecho con el vino, en donde el consumidor por lo general busca complementar el sabor de la comida con las diferentes cepas. "Al igual que en Costa Rica, en Asia las personas son fieles a una marca, ellos piden su cerveza sin fijarse en el tipo de comida, si es especiada, picante o dulce, por lo general la acompañan con el mismo tipo de cerveza". Para Hon este cambio hacia una búsqueda de complementos de sabores, tiene que venir en varios sentidos, desde el distribuidor con campañas de información, hasta un compromiso del mismo restaurante, de capacitar a los salones para que finalmente transmitan los conocimientos al cliente, quien tiene la última palabra. "Aprovechamos cada oportunidad para capacitarnos. Cuando tenemos una nueva receta hacemos sesiones de degustación con todo el personal. Ellos lo prueban y aportan sus opiniones, y esto incluye diferentes bebidas con la que se puede recomendar para su emparejamiento. Sentimos que cuando hay un buen emparejamiento entre la bebida y la comida, no sólo incrementamos el placer en el gusto de los comensales, sino que también le damos respeto y reverencia al chef al disfrutar su creación al máximo."



### Esta comida complementa: Bavaria Dark, Bavaria Gold

#### Pad Krapao de Lomito

##### Tailandia

**Aromático y colorido.** Es un salteado ligero de lomito con albahaca y vegetales. Al igual que los Italianos, los Tais usan muchas hierbas en la confección de sus platos. Este plato es un excelente ejemplo de cómo hemos podido en el Tin Jo adaptar una receta clásica Tailandesa con los ingredientes frescos locales de Costa Rica. En lugar de la albahaca Tailandesa, usamos la albahaca dulce que se encuentran en todos los supermercados y en lugar del bambú, usamos palmito fresco.

#### Ingredientes:

- cucharada de maicena
- taza de agua
- 1 libra de lomito, cortado en tiras de 1 cm, por 2 cms.
- 3 cucharadas de aceite vegetal
- 1 cebolla amarilla pequeña, en rodajas finas
- 1 cucharada de ajo picado
- Chile picante (jalapeño, serrano) bien picado (opcional)
- 1 cucharada de salsa de pescado
- 1 cucharada de salsa de ostras
- taza de caldo de pollo
- Chile dulce en tiras de 1 cm, por 2 cms.
- 1 palmito fresco en tiras de 1 cm, por 2 cms.
- taza de escalopines amarillos cortados en rodajas finas
- taza de zucchini cortados en tiras de 1 cm por 2 cms.
- 1 taza de hojas de albahaca

#### Preparación:

Bata la maicena con el agua en una taza. Añada el lomito a esta mezcla de maicena y revuélvalos. Déjelos en la taza hasta que los viyan a ocupar para saltear.

Calienta el aceite sobre fuego alto en un wok o un sartén. Añada la cebolla, el ajo y los chiles. Sáltelos por unos 20 segundos. Añada el lomito. Sáltelo hasta que el lomito quede término medio, como unos 2 a 3 minutos. Añada la salsa de pescado, la salsa de ostras y el caldo de pollo. Revuélvalo bien y añada el resto de los vegetales y cocine por unos 3 a 5 minutos. Suba el fuego y añada de último la albahaca. Sirvalo inmediatamente con arroz blanco.



María Hon, propietaria restaurante Tin Jo



de compras

## Equipos AB de Costa Rica Equipos y servicios multifuncionales

"Constantemente buscamos suplir las necesidades que surgen en los clientes, quienes cada vez se vuelven más exigentes", Álvaro González, Gerente General.

Una mesa de trabajo de acero inoxidable fue una de las primeras necesidades que Equipos AB suplió a uno de sus clientes, cuando nació en el mercado costarricense.

Diez años después, el mercado cambió, así como las necesidades de los clientes. Hoy en día los empleados fabrican una mesa similar a la que hace una década, pero la complementan con un congelador, pila de lavado, hielera, basurero, cámara de refrigeración y calentador de pan.

"En los últimos años los clientes solicitan equipos multifuncionales. Son piezas que cumplen muchas funciones y que además se ubican en un espacio reducido", comentó Álvaro González, Gerente General de la empresa.

Según explicó González, los negocios buscan agilizar su proceso de producción, por lo que necesitan que sus herramientas de trabajo se encuentren al alcance. Además, dado que varios equipos se ubican en lugares públicos, es decir a la vista de sus clientes, los compradores de Equipos AB exigen mejores acabados que denoten una buena apariencia estética.

Las exigencias de la clientela de AB suponen un reto para esta empresa fabricante de equipos para alimentos y bebidas. "Para la gerencia es un incentivo incrementar y evolucionar los servicios para complacer así la demanda

nacional de equipos de refrigeración, a gas y equipos especiales en acero inoxidable", agregó González.

Equipos AB se ha caracterizado por fabricar de acuerdo a las medidas que las personas necesitan. Entre sus productos más importantes se encuentran campanas extractoras, cocinas, planchas, hornos, baños maría, fregaderos, mesas de trabajo, cámaras de refrigeración, congeladores y una variedad de urnas refrigeradas en vidrio curvo.

El cliente que ingresa a las instalaciones de equipos AB observa las diferentes soluciones que la empresa propone: desde la fabricación de un pequeño freidor hasta una gran área de cocina. El pedido se diseña, se fabrica y se instala en su totalidad a la medida y satisfacción del cliente.

#### Taller de servicio y reparaciones

Una de las metas propuestas para este año 2007 es concluir el taller de servicio y mantenimiento preventivo para solventar esta necesidad del cliente. Un grupo especializado de técnicos calificados reparará los equipos, incluyendo aquellos que no fueron creados en sus talleres.

Todas sus piezas tienen un año de garantía. La empresa se ubica en el parque industrial Barreal de Heredia, frente a CENADA.

Para más información al teléfono: 239-5516. A



de compras

# Grupo Monge Nuevo aliado con soluciones a la medida

Con más 32 años en el mercado nacional, el Grupo Monge se consolida como una nueva alternativa para el mercado hotelero e inmobiliario.

Durante muchos años, el Grupo Monge se ha caracterizado por ofrecer un servicio de calidad a sus clientes, con tiendas como Importadora Monge, El Gallo Más Gallo, y más recientemente Play. Como respuesta a las necesidades latentes del mercado, este grupo de capital nacional, ha ido evolucionando con los años, convirtiéndose en un nuevo aliado para el sector de inmobiliarias y hoteles, para lo cual utilizan toda la infraestructura con la que cuentan, y que les permite ofrecer un amplio servicio que va desde la pre venta, con asesores especializados que le orientan para hacer la más inteligente inversión, hasta la post venta en donde ofrecen un completo servicio de garantía y reparación.

Juan Gabriel Martínez, quien pertenece al grupo de Soluciones, comentó que la empresa tiene la logística necesaria para garantizar este completo servicio, y que el paso que están dando de ofrecer un servicio más especializado es en respuesta a lo que el mismo mercado estaba buscando.

"El grupo ha creado una división especializada en hoteles e inmobiliarias, conocemos las necesidades del gremio, y la importancia de contar con un aliado que brinde respuestas y garantía, ya que en el mundo hotelero no puede existir un después o un más tarde, sino que las soluciones deben darse de inmediato".  
Y es que si de soluciones se trata, el grupo Monge es especialista. Por ejemplo, en esta nueva división enfocada en hoteles e inmobiliarias, cuentan con servicios muy enfocados en las necesidades, como es el caso de la garantía de los productos "tenemos el compromiso de sustituir en menos de 24 horas cualquier producto que falle, contamos con un taller propio de servicio especializado. Otra gran ventaja es que los volúmenes de compra que se manejan nos permiten ofrecer precios muy competitivos y la posibilidad de importar los artículos que el cliente solicite, además de una línea de crédito revolutiva, que consiste en que, tras previo convenio, el cliente tiene crédito abierto en la tienda más cercana a su negocio, con esto se agilizan trámites en cualquier compra, todo esto lo podemos hacer porque no somos solo una tienda, sino un grupo con mucho respaldo".

#### Cerca del cliente:

El Grupo Monge ha dispuesto un sistema de trabajo con agentes especializados en cada zona del país, de manera que pueden ofrecer una atención más directa y personalizada, sin necesidad de que el cliente se desplace a las tiendas, sino que el agente lo visita a su hotel o proyecto.



La nueva división del Grupo Monge ofrece la más alta tecnología que garantiza el confort total del huésped.

Se trata de personal bilingüe, con capacidad para dar orientación en las compras desde que un proyecto está en obra gris, asesorándolo con las previstas técnicas necesarias, dimensiones, o bien en la recompra, y todo el servicio post venta, para garantizar una satisfacción total en la inversión. Pregunte por su agente:

**Oficinas Centrales:** Juan G. Martínez Jaikel 437-4198

Cel. 374-9162 [jmartinez01@grupom.net](mailto:jmartinez01@grupom.net)

**GAM:** Enriqueta Vega Acuña: Cel. 811-9692

[evega01@imonge.com](mailto:evega01@imonge.com)

**Guanacaste:** Randall Carmona: Cel. 820-9931

[rcarmona01@grupom.net](mailto:rcarmona01@grupom.net)

**San Carlos:** Randall Carmona: 820-9931

[rcarmona01@grupom.net](mailto:rcarmona01@grupom.net)

**Pacífico:** José Antonio Segura: Cel. 820-7589

[jsegura02@monge.com](mailto:jsegura02@monge.com), A



## G.E.T. Enterprises Inc.

G.E.T. Enterprises Inc. es un fabricante de vajillas y muchos más productos de melamina de muy alta calidad así como todo tipo de envases de plástico para la industria de restaurantes, hoteles etc. G.E.T. Enterprises ofrece una gran selección de finos y exquisitos diseños en vajillas de melamina que son simplemente bellos y al mismo tiempo extremadamente durables para el uso diario en restaurantes así como la calidad de los vasos, jarras y envases de plástico que son muy parecidos al cristal y que son durables y accesibles para la industria de operación de alimentos.

G.E.T. Enterprises ha estado en este negocio por más de 23 años y sigue desarrollando nuevos e innovativos productos para la industria restaurantera, hotelera etc.



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO PARA COSTA RICA



Teléfonos Sabana: (506) 290-2449 • San Pedro: (506) 280-5857  
San José: (506) 221-9564 • Jaco: (506) 643-2878  
Liberia: (506) 667-0738



Contacto: Eve Hou  
Vice President Sales & Marketing  
Tel. 713-467-9394 x 115  
Cel: 713-256-7409  
e-mail: [Evehou@get-melamine.com](mailto:Evehou@get-melamine.com)  
web site: [www.get-melamine.com](http://www.get-melamine.com)



# Refrimundo conquista el mercado

Con fuertes campañas de promociones y un servicio atento y rápido, Refrimundo se posiciona fuertemente en el mercado nacional.



Gustavo López, Gerente de Ventas Refrimundo. "Nos caracterizamos por dar un servicio de calidad, con productos y repuestos de primera clase, y con una respuesta rápida a las necesidades de nuestros clientes".

A un año de su apertura, Refrimundo se consolida como una empresa dedicada a la comercialización de repuestos y materiales de sistemas de refrigeración, así como venta de repuestos y equipos de aire acondicionado.

Como asegura Gustavo López, gerente de ventas de Refrimundo, esta empresa ha tenido un rápido crecimiento gracias a la calidad de los productos que ofrecen, en combinación con las estrategias de mercadeo y el servicio rápido y atento que caracteriza a los colaboradores. "Un fuerte atractivo con el que los clientes ya nos identifican son las promociones que hacemos mensualmente, esto lo hemos logrado hacer gracias al trabajo en conjunto con los proveedores que confían en nuestro trabajo y nos apoyan con las promociones".

En cuanto a la calidad de los productos, López comenta que la garantía y rápida atención que dan es la mejor carta de presentación. "Somos conscientes de la importancia que tiene una respuesta rápida para el negocio de nuestros clientes. En un hotel por ejemplo, una habitación con un aire acondicionado dañado se traduce en pérdidas, es por eso que siempre procuramos dar soluciones en el menor tiempo posible".

Para garantizar esto, Refrimundo cuenta con una red de

distribuidores autorizados en todo el país. "Si nos llama un cliente de cualquier parte del país, le enviamos el distribuidor más cercano, con la ventaja de que todos son técnicos capacitados para enfrentar las diferentes situaciones que se presenten".

Una de las metas a corto plazo de Refrimundo es posicionar la marca Cooltek como una de las mejores en el mercado nacional. Cooltek es fabricante de equipo pequeño de aires acondicionados tipo mini split, muy útil en habitaciones y espacios reducidos. López adelantó que Refrimundo también estará importando equipo más pesado, de hasta 5 toneladas de ducto.

La calidad de las marcas que representa Refrimundo, le han garantizado un fuerte posicionamiento en el mercado, la principal marca es Cooltek, equipos pequeños de aire acondicionado, para uso en habitaciones y oficinas, de bajo costo y alta calidad. Otras marcas representadas por esta empresa en Costa Rica son: Danfoss, Refco (herramientas de fabricación suiza), Johnson Controls (controles de temperatura) y los equipos de aire acondicionado de la marca Tempstar.

Si desea más información sobre sus productos y servicios, puede contactarlos al teléfono: 299 5382. **A**

## directorio...

Donde los ejecutivos de la industria de la gastronomía y hospitalidad encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos. Su guía #1 para identificar proveedores que harán una diferencia en su negocio.

**tarifas.....precio anual/6 ediciones**  
 Mención teléfono/fax (1 línea).....\$115  
 Mención en rojo.....\$125  
 Línea adicional (99 caracteres con espacios).....\$105  
 Anuncio 1 pulgada alto blanco y negro.....\$460  
 Anuncio 2 pulgadas alto blanco y negro.....\$950  
 Anuncio 3 pulgadas alto blanco y negro.....\$1200  
 Anuncio 3 pulgadas a color.....\$1350  
**Información: Karina Delgado al Tel.: 520-0070 ext:150**  
*Le elaboramos el arte sin ningún costo adicional.*

### AIRE ACONDICIONADO

CLIMA IDEAL.....TEL.: 232-0460 / FAX: 232-4516  
 HI-TEC.....TEL.: 293-6811 / FAX: 293-6708  
 MULTIFRIO.....TEL.: 226-8071 / FAX: 226-3868

### ALIMENTOS

ALIMER.....TEL.: 222-6722 / FAX: 223-2768  
 ANCYFER.....TEL.: 256-8106 / FAX: 256-5840  
 AQUA CORPORACIÓN.....TEL.: 668-4000 / FAX: 669-0593  
 BARDÚ CAFÉ CORPORACIÓN.....TEL.: 297-5539 / FAX: 297-5539  
 LA CANASTERIE.....TEL.: 383-0554 / FAX: 298-2755  
 COMERCIAL TAYÚ.....TEL.: 221-1263 / FAX: 221-3730  
 COMPAÑÍA NESTLÉ.....TEL.: 209-6600 / FAX: 239-0527  
 COSTA RICA WAFFLE.....TEL.: 824-8596 / FAX: 292-3314  
 DISTRIBUIDORA ANCLA S.A.....TEL.: 234-2248 / FAX: 234-2348  
 EMBUTIDOS ZAR.....TEL.: 442-2627 / FAX: 440-1555  
 GLOBAL PARTNERS.....TEL.: 293-3896 / FAX: 293-2601  
 GOURMET IMPORTS.....TEL.: 288-6017 / FAX: 289-3112  
 GOURMET INTERNACIONAL (NIKIMAR).....TEL.: 289-3112 / FAX: 288-6057  
 ITALCONAM.....TEL.: 239-0000 / FAX: 239-3021  
 LA YEMA DORADA.....TEL.: 296-1155 / FAX: 232-1468  
 VEGETALES FRESQUITA.....TEL.: 573-7753 / FAX: 573-8395

### AMENITIES

PUNTO ROJO.....TEL.: 440-2140 / FAX: 442-5009

### ARTICULOS PARA HOTELES Y RESTAURANTES

MACRO COMERCIAL S.A. ....TEL.: 293-6970/ FAX: 293-6963

### CAFE

CAFÉ 1820.....TEL.: 233-8544 / FAX: 221-7340  
 CAFÉ MONTAÑA.....TEL.: 442-0000 / FAX: 442-0025  
 CAFÉ REY.....TEL.: 272-2323 / FAX: 272-0622  
 CAFÉ TRIÁNGULO DE ORO.....TEL.: 247-7900 / FAX: 235-6573  
 CAFÉ VOLIO.....TEL.: 272-2727 / FAX: 272-1212  
 CÁMARA DE TOSTADORES DE CAFÉ.....TEL.: 443-2676 / FAX: 443-2676  
 COOPETARRAZÚ.....TEL.: 546-6098 / FAX: 546-7098  
 COOPRONARANJO.....TEL.: 451-3733 / FAX: 450-0486  
 GRUPO CAFÉ BRITT.....TEL.: 277-1621 / FAX: 277-1699  
 ICAFÉ.....TEL.: 243-7863 / FAX: 223-6025

### CRISTALERIA

DISTINCOMER.....TEL.: 550-3201 / FAX: 552-4819

### DESECHABLES Y EMPAQUES

MACRO COMERCIAL S.A. ....TEL.: 293-6970/ FAX: 293-6963

### DETERGENTES ORGANICOS BIODEGRADABLES

QUIMISUR .....TEL.: 237-3077 / FAX: 260-6340

### EQUIPOS DE COCINA Y RESTAURANTES

ARTICA S.A.....TEL.: 257-9211 / FAX: 222-0992  
 CCS COSTA RICA.....TEL.: 282-5945 / FAX: 282-5954  
 COMERCIAL CAPRESSO.....TEL.: 234-7404 / FAX: 253-5296  
 ELECTROFRÍO.....TEL.: 244-5530 / FAX: 244-5830  
 EQUIPOS AB DE COSTA RICA.....TEL.: 239-5516/ FAX: 239-5516  
 EQUIPOS NIETO S. A.....TEL.: 222-6555 / FAX: 257-0570  
 EUROTRADE, S. A.....TEL.: 296-0100 / FAX: 296-4304  
 GRANITTORE.....TEL.: 257-2828 / FAX: 257-5253  
 GRUPO FERGUIS.....TEL.: 260-5282 / FAX: 260-5282  
 IMESA.....TEL.: 272-7536 / FAX: 272-7583  
 KEITH Y RAMÍREZ.....TEL.: 223-0111 / FAX: 222-2412  
 REPRESENTACIONES ROMA.....TEL.: 224-9491 / FAX: 225-9298  
 ROMANAS OCONY.....TEL.: 253-3535 / FAX: 224-4546  
 SAECO.....TEL.: 291-1151 / FAX: 291-1656  
 TIPS.....TEL.: 290-2449 / FAX: 231-6042  
 TROPIGAS CR S.A.....TEL.: 438-2815 / FAX: 438-3720

### FRUTAS Y VEGETALES

HORTIFRUTI.....TEL.: 272-1058 / FAX: 272-1995  
 Importación por avión de Champiñones frescos, enteros, rebanados, y "jumbo"; Portobello, Crimi y Ostra.  
 También Espárrago Fresco.  
 VEGE - PAC.....TEL.: 282-4746 / FAX: 282-2245

### FOODSERVICE

BELCA C.R.....TEL.: 293-4075 / FAX: 239-0147  
 COMPROMI S.A.....TEL.: 261-6918 / FAX: 261-7354  
 DIPO - PEDRO OLLER.....TEL.: 256-0550 / FAX: 223-6045  
 DISTRIBUIDORA ISLEÑA DE ALIMENTOS.....TEL.: 290-6612 / FAX: 290-6615  
 DISTRIBUIDORA PANAL.....TEL.: 235-6898 / FAX: 235-2986  
 GLOBAL PARTNERS.....TEL.: 293-1896 / FAX: 293-2601  
 GRUPO CONSTENLA (DIVISIÓN FOOD SERVICE).....TEL.: 264-5000 / FAX: 254-8786  
 HORTIFRUTI.....TEL.: 272-1058 / FAX: 272-1610  
 KION.....TEL.: 680-0139 / FAX: 680-0679  
 MAYCA DISTRIBUIDORES.....TEL.: 209-0505 / FAX: 293-2326  
 PRICESMART.....TEL.: 283-4494 / FAX: 234-8937  
 PROVÉE.....TEL.: 216-3700 / FAX: 272-1995  
 RETANA Y SALMERÓN S.A.....TEL.: 440-1631 / FAX: 440-3745  
 COMERCIAL TAYÚ.....TEL.: 221-1263 / FAX: 221-3730  
 UNILEVER C.A. FOOD SOLUTIONS.....TEL.: 293-4411 / FAX: 293-4420

### FUMIGADORAS

FUMIGADORA TRULY NOLEN.....TEL.: 258-0608 / FAX: 255-2533  
 FUMIGADORA DELGADO.....TELEFAX: 444-0538

### IMPRENTAS

CONLITH.....TEL.: 277-4646 / FAX: 277-4619  
 INDUSTRIAS DE CARTON.....TEL.: 231-4655 / FAX: 231-0713  
 LÍNEAS BÁSICAS.....TEL.: 283-5244 / FAX: 283-4806  
 ROTINSA.....TEL.: 282-1313 / FAX: 282-5467

### LICORES Y BEBIDAS

ALPISTE LTDA.....TEL.: 215-3300 / FAX: 220-3728



ASEHOT INTERNACIONAL.....TEL.: 235-7151 / FAX: 235-3373  
 BEBIDAS DEL TRÓPICO.....TEL.: 256-3516 / FAX: 258-8404  
 DISPAL S.A.....TEL.: 293-1224 / FAX: 293-6064  
 DISTRIBUIDORA YAMUNI.....TEL.: 227-2222 / FAX: 227-2535  
 E Y E SEGURA INTERNACIONAL.....TEL.: 257-9914 / FAX: 221-8279  
 FLORIDA BEBIDAS.....TEL.: 522-6925 / FAX: 257-6312  
 GRUPO PAMPA.....TEL.: 296-0797 / FAX: 296-2736  
 HOLTERMAN.....TEL.: 297-1212 / FAX: 297-2423  
 LAS TORRES.....TEL.: 234-9821 / FAX: 225-7873  
 LA NACIONAL S.A.....TEL.: 227-9494 / FAX: 227-9393  
 PERCHERON.....TEL.: 234-0338 / FAX: 253-7715  
 PRODUCTOS MAKY S. A.....TEL.: 232-8515 / FAX: 280-0359  
 WAGNER.....TEL.: 223-3013 / FAX: 223-6847

**LIMPIEZA**

AGUAS INDUSTRIALES S.A.....TEL.: 260-9393 / FAX: 237-1111  
 ECOLAB.....TEL.: 438-1725 / FAX: 438-1682  
 FERVA DEL NORTE.....TEL.: 221-0361 / FAX: 257-4935  
 GERMAN-TEC.....TEL.: 220-0303 / FAX: 220-0310  
 KIMBERLY CLARK.....TEL.: 298-3183 / FAX: 239-1027  
 LAVA SPLASH.....TEL.: 281-2949 / FAX: 225-0005  
 MISTER STEAM.....TEL.: 240-9812 / FAX: 236-7849  
 PROQUIMIA.....TEL.: 443-8644 / FAX: 443-8548  
 SABO.....TEL.: 244-1880 / FAX: 244-3033  
 S.C.A.....TEL.: 519-3500 / FAX: 519-3594  
 S.C. JOHNSON DE CENTROAMÉRICA S.A.....TEL.: 213-5000 / FAX: 213-5001

**LINEA HOTELERA**

AGENCIA JOP.....TEL.: 257-3868 / FAX: 223-3112  
 CANNON PILLOWS.....TEL.:296-0913  
 CATÁLOGOS HOTELEROS.....TEL.: 281-3536 / FAX: 281-3534  
 FARO SUPPLIES.....TEL.: 290-2028 / FAX: 231-4065  
 JOPCO.....TEL.: 215-3545/ FAX: 215-3545  
 LÍNEAS INTERNACIONALES.....TEL.: 265-6890 / FAX: 265-4782  
 PROVEHOTEL.....TEL.: 249-2207 / FAX: 249-1985  
 SOLUCIONES MONGE.....TEL.: 437-4100 / FAX: 437-4245

**MUEBLES Y DECORACION**

ALMACÉN EL ELÉCTRICO.....TEL.: 286-2828 / FAX: 286-1414  
 ALMACÉN MAURO S.A.....TEL.: 220-1955/ FAX: 220-4456  
 INDON LATINOAMERICA.....TEL.:845-5204 / FAX: 296-1231  
 Muebles en madera sólida. Fabricamos según sus requerimientos o puede escoger de nuestra amplia variedad de modelos. [www.indonlatinoamerica.com](http://www.indonlatinoamerica.com)  
 LÁZARO FEINZILBER.....TEL.: 257-0220 / FAX: 222-4839  
 MUEBLES NUEVO CONCEPTO.....TEL.: 285-2020 / FAX: 285-3772

**ANÚNCIESE EN CLASIFICADOS**

Oportunidades de trabajo, venta de propiedades, negocios u artículos relacionados con la industria.  
 Línea de texto (73 caracteres) por una vez.....\$50

Para más información: 520-0070



PERGO.....TEL.: 225-2552 / FAX: 280-2592  
 SPANISH ROYAL TEAK.....TEL.: 282-4010 / FAX: 282-7306

**PINTURAS**

PINTURAS LANCO.....TEL.: 438-2257 / FAX:438-2162

**PRODUCTOS PROMOCIONALES**

S.O.S PROMOCIONAL.....TEL.: 290-4348 / FAX: 290-4314

**REFRIGERACIÓN**

POLO NORTE.....TEL.: 327-1660 / FAX : 261-2321  
 THERMOTEC DE CA.....TEL.: 232-1414 / FAX : 232-0643

**REVISTAS**

REVISTA APETITO [WWW.APETITOENLINEA.COM](http://WWW.APETITOENLINEA.COM).....TEL.: 520-0070 / FAX: 520-0047  
 La revista para ejecutivos del sector de Hoteles y Restaurantes y negocios afines como: cafeterías, reposterías,sodas institucionales, supermercados, etc; además circula en Universidades, Instituciones gastronómicas, Instituciones Turísticas, etc. E-mail: [suscripciones@eka.net](mailto:suscripciones@eka.net)

**SISTEMAS SEGURIDAD**

MUL-T-LOCK.....TEL.: 221-6000 / FAX: 221-9859  
 NORDIC TRADERS.....TEL.: 289-0215/EMAIL: [SVOLLINC@NORDICTRADERS.NET](mailto:SVOLLINC@NORDICTRADERS.NET)

**TECNOLOGIA**

ELECTRÓNICA DAYTRON (SAMSUNG).....TEL.: 232-4242 / FAX: 232-4234  
 GRUPO INTEGRACIÓN DIGITAL.....TEL.: 296-2851 / FAX: 296-2854  
 INFORMÁTICA PARA H & R.....TEL.: 265-7222 / FAX: 278-1260  
 INTEGRAL HOTEL.....TEL.: 240-6585 / FAX: 240-6541  
 INTEGRAL BUSINESS SOFTWARE.....TEL.: 261-9343 / FAX: 261-9040  
 MARCOSOFIT.....TEL.: 240-7773 / FAX: 236-6802  
 MAS SEGURIDAD.....TEL.: 253-7892 / FAX: 283-8761  
 S Y G SISTEMAS.....TEL.: 290-1970 / FAX: 232-1293  
 SEGURIDAD Y MÁS.....TEL.: 236-6250 / FAX: 240-4479  
 SISPAN.....TEL.: 253-0007 / FAX: 225-4621  
 TECNOLOGÍA ACCESO Y SEGURIDAD.....TEL.: 280-5503 / FAX: 225-0464  
 TELTIAN.....TEL.:258-8114 / FAX: 222-8233

**TRANSPORTE / REFRIGERADO**

EUROKIT DE CENTROAMÉRICA.....TEL.: 258-0006 / FAX: 222-6103  
 THERMOTEC DE CENTROAMÉRICA.....TEL.: 232-1414 / FAX: 232-0643  
 TRANSClima DE CENTROAMÉRICA S.A.....TEL.: 220-3801/ FAX: 220-3884  
 SAVA.....TEL.:284-8900 / FAX:284-8929

**UNIFORMES**

ALMACÉN LA OPERA.....TEL.: 222-1836 / FAX: 233-4284

**UNIVERSIDADES**

UNIVERSIDAD INTERAMERICANA.....TEL.: 261-4242 / FAX: 261-3212

**VAJILLAS Y CUBIERTOS**

ALMACÉN YAMUNI.....TEL.: 255-2066 / FAX: 222-6507  
 INVERSIONES R.B. S.A.....TEL.: 225-3603 / FAX: 280-1203

**RESTAURANTES**

SALE E PEPE.....TEL.:289-5750

**SERVICIOS DE CARGA**

JET BOX.....TEL.: 253-5400 / FAX: 234-2311

**SUMINISTROS PARA HOTELES Y RESTAURANTES**

MACRO COMERCIAL.....TEL.: 293-6970 / FAX: 293-6963  
 EMAIL:[CAPILLOWS@HOTMAIL.COM](mailto:CAPILLOWS@HOTMAIL.COM)



# Franquicias en Centroamérica

Las cadenas de franquicias norteamericanas, especialmente de comidas rápidas, se extendieron rápidamente por las capitales de Centroamérica, desde fines de los años 60. En la actualidad se puede encontrar toda clase de franquicias operando en el área, las que han proliferado generosamente.

Las nuevas generaciones de comerciantes que se establecen están prefiriendo adoptar esta modalidad que les asegura cierta seguridad en sus emprendimientos. De esta forma, podemos ver que letreros de RadioShack, GNC, Dollar Rent a Car, Blockbuster, Subway, Century 21, Restaurantes El Gato, han ido reemplazado los locales tradicionales.

**Franquicias locales**

A diferencia de lo sucedido en México, Argentina, Venezuela y Colombia, las empresas centroamericanas han visto esta invasión de marcas internacionales con pasividad y hasta resignación. Prácticamente, no han existido empresas locales que adoptaran la modalidad de convertir en franquicias sus negocios para expandir operaciones. Es posible que el principal obstáculo haya sido el temor de las tradicionales familias propietarias, de compartir con otros sus negocios. O, simplemente se debe al conformismo con la situación actual.

Estos y otros factores han hecho que los intentos para crear franquicias hayan sido muy escasos, ocasionales y esporádicos. Adicionalmente, ni siquiera existe legislación que regule las franquicias en los países centroamericanos. Todo ello ha hecho que el concepto de franquicia no haya logrado despegar, quedándose en intentos muy limitados. Una franquicia Mexicana, consultores en franquicias y brokers de negocios, Empire, se encuentra en este mismo momento, buscando ampliarse a todo Centroamérica para alentar a utilizar este sistema a las empresas exitosas de estos países. La única franquicia exitosa y que ha traspasado los límites de Centroamérica ha sido "Pollo Campero", restaurante cuyos inicios se remontan a 1971, en la Ciudad de Guatemala.

Actualmente, esta organización cuenta con más de 160 locales franquiciados en Honduras, Nicaragua,

La única franquicia exitosa y que ha traspasado los límites de Centroamérica ha sido "Pollo Campero", restaurante cuyos inicios se remontan a 1971, en la Ciudad de Guatemala.

Costa Rica, Panamá, Ecuador, México y los Estados Unidos. Competir exitosamente en el área y en los EEUU, vendiendo pollo frito, con una cadena tan conocida como KFC, y conseguir mantenerse vigente, es toda una hazaña que ha convertido a esos pollos de Guatemala en una leyenda. Es de esperar que el ejemplo de esta empresa guatemalteca, pueda servir para que otras empresas de Centroamérica se decidan a intentar franquiciar sus experiencias y expandirse fuera de sus fronteras.

**El éxito Campero**

El pasado 1 de febrero abrió sus puertas el primer restaurante de Pollo Campero en la Ciudad de Jakarta, capital de Indonesia, con lo que se marca el inicio de una serie de aperturas programadas en ese país y el resto del continente asiático. "Llegar a Indonesia constituye un paso estratégico muy importante en el desarrollo global de la marca Pollo Campero," indicó el Presidente de la compañía Juan José Gutiérrez. "Hemos llegado a Jakarta, un amplio mercado de gran importancia, comprometidos con satisfacer a nuestros clientes a través de mucho esfuerzo y arduo trabajo, para ofrecerles un gran producto a un precio justo... todos los días".

Fuente: Mercadeo.com ▲





## Impresora portátil Epson Picture Mate

**Función:** Impresión de fotografías 4x6 pulgadas. **Uso:** Por su tamaño y practicidad, es ideal para que los hoteles la incluyan como parte de las soluciones que pueden ofrecer a sus huéspedes, facilitando un producto que le serviría para imprimir sus fotografías de forma inmediata en la comodidad de la habitación, simplemente utilizando el memory stick de la cámara fotográfica.

**Distribuye:** Epson  
**Teléfono:** (506) 210-9500



## Televisores con tecnología Cine Smooth™ LED

Diseño fino, que permite la instalación directamente en paredes, y calidad superior de reproducción de imagen son las principales características de los nuevos televisores Slim DLP HDTV, combina diseño fino, con menor profundidad del gabinete, y la más avanzada tecnología LED. El recurso Cine Smooth™ LED, ofrece mayor una duración cuatro veces mayor que otras lámparas de proyección.

**Distribuye:** Samsung  
**Teléfono:** 291-3949



## BlackBOX Punto de Venta y BlackBOX Hotel Suite PC

Alto desempeño: CPU 100% fanless, selladas en una sola pieza. Diseñada para ambientes agresivos, húmedos y de playa, construcción sólida, empotrable y "wall-mount" incluido. Resiste calor y movimiento (0 a 40 grados C). Chasis y disparadores 100% aluminio sin partes móviles. Permite conexiones seriales, paralelas, red, video, USB, internet, etc. Soporta touchscreen, cash drawer y lector de banda magnética.

Disponibles en versión para habitaciones hoteleras. 12 meses de garantía del fabricante.

**Distribuye:** Grupo Sinertech  
**Teléfono:** (506)225-8160



## Minibares

Minibares Kleo con puerta de vidrio. Estos mini bares de fabricación turca, ofrecen amplio espacio interior, y por fuera un agradable diseño, sofisticado y elegante.

**Distribuye:** Equipos Nieto  
**Teléfono:** 222 6555



## Secadora Compacta

1600Watts de poder. Base de pared incluida, con apagado automático al colocarse en la base. 2 velocidades, 2 temperaturas, cable largo profesional. Doble voltaje. Con un año de garantía.

**Distribuye:** Grupo M  
**Teléfono:** 437-4198



## Salsas Jambo

Línea de salsas tropicales, 100% naturales, elaboradas con frescos chiles y frutas exóticas de nuestro país. Son 10 tipos diferentes de salsas, divididas en 4 variedades: salsas picantes de diversos chiles, salsas picantes de frutas, salsas tipo chutney y un sazónador y marinador: para darle sabor a todo tipo de carnes.

**Distribuye:** Grupo Café Britt S.A.  
**Teléfono:** 277-1620



## Palo Alto

Un vino sólido, directo e innovador. El sabor y la personalidad es el resultado de su elaboración, en la que se utiliza un 65% de Cabernet Sauvignon, un 25% de Carmenere y un 10% de Syrah, cepas cultivadas y cosechadas manualmente en sus propios viñedos, en el valle de Maule en Chile.

**Distribuye:** Holtermann & Co  
**Teléfono:** 297-1212



## Especialidades Knorr

Knorr lanzó una nueva línea de sopas y cremas deshidratadas, en cinco diferentes presentaciones, cargadas de carnes, vegetales y pastas, en variedades gourmet y clásicas, como esta sopa de pollo con linguini, un delicioso caldo de pollo con linguini, apio, zanahoria, cebolla y jugosos trozos de pollo.

**Distribuye:** Unilever  
**Tel:** 298-4000



## HotSpring: Spa portátiles

El Jetsetter, es uno de los modelos de spa distribuidos en Costa Rica, con capacidad para tres adultos. El asiento del diván dispone de dos Jet Moto Masaje DX para la espalda, el Jet Precision para cuello y hombros, y un Jet Stream para los pies. Sus cuatro HydroStream Jet proporcionan opciones de hidromasajes adicionales. Sin duda alguna se convertirá en el amenitie favorito de sus clientes.

**Distribuye:** Nutripro S.A.  
HotSpring de Costa Rica  
**Teléfono:** 253-5074



## Aprender de vinos es un juego!

Juegos de cata es un estuche que contiene seis botellas de diferentes variedades de vinos Undurraga y un kit de juego con los elementos necesarios para aprender y retar sus conocimientos sobre vinos. El juego viene preparado con los materiales para agregar botellas de otras variedades de vinos Undurraga, incluidos los vinos de la línea Reserva.

**Distribuye:** Grupo Pampa  
**Teléfono:** 296-0797



## Licudora Waring Pro

Licudoras profesionales Waring Pro, acero inoxidable cepillado. Motor profesional para trabajo pesado. Capacidad de 40 onzas. Sencilla operación con 2 velocidades. Diseñadas para la industria de alimentos y bebidas. Cuentan con dos años de garantía.

**Distribuye:** Multiformas  
**Teléfono:** 215-3959



## ¿Qué opina de la estandarización ISO en la industria hotelera?



Manny González



Eric Gutiérrez



Raúl García

La Organización Internacional para la Estandarización es el ente encargado a nivel mundial de certificar a las industrias con las normas de calidad conocidas como ISO. En el país existen muchas empresas certificadas con diferentes tipos de ISO. Sin embargo, en el ámbito de la industria hotelera, el tema es incipiente.

**Manny González, Gerente General del Hotel Flamingo Beach Resort**, aseguró que todo sistema que ayude al hotelero a medir la producción, el servicio y la calidad es bienvenido.

“En países como Canadá, las empresas pueden optar por una certificación de calidad en el área de relaciones humanas que toma en cuenta el trato al empleado, al cliente y a los proveedores. Algo así sería muy útil en nuestro país”, comentó González. Sin embargo, consideró que en este momento iniciativas así, deben llevarse con calma, pues para que el sistema funcione con éxito, debe tener una etapa introductoria en la que se capacite a los hoteleros sobre cómo mejorar sus servicios. “Necesitaríamos saber qué requerimos para llegar a una determinada calidad. Los hoteles no se van a lanzar a participar sino conocen bien del tema y si no tienen los recursos para hacer las mejoras”.

A esto, **Eric Gutiérrez, Gerente General del Gran Hotel Costa Rica**, agregó que el proceso de certificación sería una excelente forma para que la industria hotelera aumente sus estándares basándose en una inspección objetiva.

“Si Costa Rica quiere mantenerse competitivo, debemos brindar mejor calidad”. Gutiérrez explicó que las estrellas que el Instituto Costarricense de Turismo (ICT) extiende a los hoteles del país son de un rango inferior a las del extranjero, pues muchos turistas consideran que un hotel de

cinco estrellas en Costa Rica, es uno de cuatro o de tres en otro país. No obstante, opinó que la certificación ISO en cualquier área que se aplique debería ser opcional, pues existe un sector hotelero que no cuenta con los recursos necesarios para modificar su negocio.

Además, Gutiérrez sostuvo que estos lineamientos optativos deben permitir que el hotel mantenga su identidad. “Tener normas internacionales no nos convierte en hoteles con idiosincrasia internacional. Debemos preservar el estilo propio del hotel costarricense”.

### ISO poco flexible

En contraparte, **Raúl García, Gerente General del Hotel Barceló San José Palacio**, cuestionó la utilidad de la estandarización ISO en la industria hotelera, pues en su opinión las estrellas que brinda el ICT son suficientes para garantizarle calidad al cliente.

Sin embargo, recaló que esta institución debe ser más estricta y brindar más seguimiento a los hoteles en cuanto al cumplimiento de las normas que lo certifican con un número de estrellas.

Además, expresó que los lineamientos ISO vienen a ser un sistema muy rígido para una industria que trabaja directamente con personas. “Con los clientes debemos ser flexibles, brindarles lo que desean. No puedo decirle a un cliente que no puedo atenderle alguna necesidad porque unos lineamientos me lo impiden”.

A esto, García agregó que es difícil medir a toda la industria hotelera con las mismas normas. “Hay muchísima variedad de hoteles. Por ejemplo, es imposible que un hotel como el San José Palacio cumpla exactamente con las mismas normas de un hotel de montaña, cuando estamos inmersos en entornos muy diferentes que nos dificultan cumplir los mismos estándares”. **A**



**CARRITO UTILITARIO**  
• Maneja carga hasta 180 kg.  
• El tamaño grande para platos.



**TAPA CON CIERRE HERMETICO**  
• Excelente contra derrames.  
• Económica tapa para Camwear Rounds.



**Utensilios para bar Aliso**  
• Elegantes suministros para bar.  
• Ideal para piscina, patios y centros informales.



**UPCS 400 TRANSPORTADOR AISLADO DE COMIDA**  
• Muy seguro y conveniente para transportar recipientes.  
• Clip para Menú, sello interno y área para apilar.



**TENAZAS LUGANO**  
• Diseño ergonómico que facilita el agarre.  
• Para servir comidas calientes o frías.



**COLADORES PARA RECIPIENTES DE COMIDA**  
• Conserva la calidad de la comida y evita desperdicio.  
• Simplifica el escurrido.  
• Disponible en policarbonato Camwear y Hi-Pan resiste al calor de los materiales.

**¡Nuevo!**



**CADDY AJUSTABLE PARA PLATOS**  
• Soporta platos de tamaños entre 11.75 y 33 cm.  
• Fuertes divisiones protegen la loza.



**ESTANTERIA DE PARED Y EXTENSIONES**  
• Se aprovecha más el espacio de la pared.  
• Libre de oxidación y fácil de limpiar.

- Reduce trabajo.
- Mejora eficiencia.
- Minimiza deterioro

Cada producto Cambro está diseñado para ser duradero y fácil de limpiar. Estos nuevos productos ayudan a hacer su trabajo más fácil y sus negocios más rentables.

**Nuevos Productos Más Economía**



**CAMBRO.**

DURABILITY THAT MAKES A DIFFERENCE

www.cambro.com

Cambro Manufacturing Company  
5801 Skylab Road, Huntington Beach, CA 92647  
1-714-848-1555 www.cambro.com  
©2006 Cambro Manufacturing Company



Para más información de estos nuevos productos o de la línea completa de productos Cambro, contacte su distribuidor, visítenos a través de [www.cambro.com](http://www.cambro.com) o llame al (714) 848-1555



Tel: (506) 293-6970  
Fax: (506) 293-6963



El tomar licor es nocivo para la salud / CP-221-2001



*Ron Importado, Añejado para un mejor sabor*

DISTRIBUIDORA  
**Yamuni** S.A.  
Tel.: 227-2222 · 227-2535