

Apetito

La revista para hoteles y restaurantes

Las caras de ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

Los detalles de la primera feria de vinos en Costa Rica.



**Tips de enólogos
para vender más vino P. 22**

El nuevo hotel del grupo Islita P. 12

**Hoteles de Europa:
¿Cuáles son los más caros? P. 14**

Diciembre 2007 -Enero 2008 • No. 61 Año 9. • ₡1.500

www.apetitoenlinea.com



Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130



EXPHORE

EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES



400 empresas ofreciendo sus productos y servicios para el sector
24-26 junio 2008 Eventos Pedregal www.exphore.com

Apetito
La revista para hoteles y restaurantes

Para exhibir: Guillermo Rodríguez. guillermo.rodriguez@eka.net Tel.: (506) 383-1651
Servicio al cliente: Milagro Obando milagro.obando@eka.net Tel: 520-0070 ext. 147

Adquiera su **entrada gratis** registrándose anticipadamente, en www.exphore.com

¡FELICIDADES!

Por un año lleno de éxitos siendo parte de su negocio, porque juntos logramos excelentes resultados.

Gracias por depositar su confianza en nuestro servicio y nuestra gente.

Tenemos el mejor servicio especializado y de vanguardia para foodservice con la mas completa cobertura nacional.



Para este nuevo año 2008 continuará nuestro compromiso con el medio ambiente.

LES DESEA

**FELÍZ
NAVIDAD**

Tel.: (506) 293-4075 • www.belcacr.com



Karl Hempel
karl.hempel@eka.net

Después de haber estado en Expovino, hemos comprobado que la cultura del vino del país toma cada vez más fuerza.

El sector de hoteles y restaurantes, dada la calidad de los productos que existen en el país, de diferentes bodegas del mundo, poseen un arma de alto valor para atraer más y más clientes.

Lo más importante, como han afirmado muchos enólogos que estuvieron en la actividad, es educar a los clientes, ofrecerles las bondades que se esconden en cada una de las botellas; y no forzarlos a tener que comprar, sino más bien invitarlos a deleitarse. El consumo de vino está creciendo todos los días, y hay que buscar satisfacerlo desde todo punto de vista.

No hay mejor noticia para un sector como este, que tener oportunidades de dinamizarse, de crecer sostenidamente, al lado de un mercado que responde en todo momento.

Hay que aprovechar cada momento y procurar que perdure al máximo.

Apovecho para desearles felices fiestas navideñas y de final de año, y un inicio del 2008 lleno de prosperidad y éxito empresarial. Como siempre, espero que disfruten esta edición, y quedo a la espera de sus comentarios. **A**

6 Aperitivos

Ferias

20 IFE Américas

Importante feria de alimentos y bebidas que se realiza en Estados Unidos.

21 NAFEM Show

Un evento que reúne a los más importantes fabricantes de equipos e implementos para el sector del Foodservice.

Gastronomía

Expovino

22 ¿Cómo vender más vino? Enólos tienen la respuesta

Estos expertos dieron consejos muy prácticos para aumentar las ventas de vino en los establecimientos.

24 ¿Quiénes llegaron a Expovino? Y otros detalles de la primera feria de vino en Costa Rica.

26 Directorio Expovino

Las bodegas expositoras, y sus representantes en Costa Rica.

53 Clasificados

De Compras

54 Cervecería

El regreso de Tony.

55 Belca

La empresa de Foodservice apuesta por una estrategia de cercanía con el mercado.

56 Ancyfer

La distribuidora de productos orientales se fortalece en zonas turísticas.

57 Almacén Yamuni

Yamuni mayoreo expande sus líneas de productos.

58 Distribuidora Yamuni

¡Sirva el Champagne, sirva Dom Perignon!



Casi **3000** personas asistieron a la primera Expovino Costa Rica P. 24



Wow!
**¡La Melamina
 y el Plástico
 pueden verse
 muy bien!**

G.E.T. Enterprises presenta con orgullo la más alta calidad de Melamina y Plástico, con la más amplia variedad de productos para el Food Service, con vibrantes colores, formas y tamaños

Productos seguros para introducir en la máquina lavaplatos y a un precio accesible

Llame a G.E.T Enterprises para solicitar su catálogo 713-467-9394 o visite nuestra página:
www.get-melamine.com



G.E.T. Enterprises, Inc.
 1515 W. Sam Houston Pkwy. N.
 Houston, Texas 77043
 Tel: (713) 467-9394 • Fax: (713) 467-9396
getinc@get-melamine.com
www.get-melamine.com

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





Shirley Ugalde Méndez
shirley.ugalde@eka.net

En el lugar correcto

En el reciente congreso de recursos humanos, ConGente, organizado por la revista EKA, tuve oportunidad de escuchar algunos conferencistas, y uno de ellos planteó una interesante teoría que pone en duda la frase que en repetidas ocasiones hemos escuchado, que afirma que “el recurso humano es el recurso más valioso de la empresa”.

Según él, esta es una frase pasada de moda, asegura que en realidad el recurso más valioso de una empresa no es el recurso humano, es el personal correcto en el lugar correcto, es decir, la clave está en ubicar a las personas de acuerdo con sus capacidades, para lograr los mejores resultados.

“No tengan miedo de despedir a una persona”, decía el conferencista, por duro que suene, sobre todo para muchos de los encargados de los departamentos de recursos humanos, no deja de tener razón.

Según él, cuando una persona no rinde los resultados esperados, es porque no está en el lugar correcto, por lo que alargar su permanencia en la empresa le hace tanto daño a él como a la compañía.

La empresa estará dedicando muchos recursos en capacitación, e incentivos a un empleado que no está en sintonía, y el empleado por su parte, está perdiendo la oportunidad de analizar nuevas posibilidades de empleo, donde puede ubicarse mejor, y en consecuencia ser más productivo y exitoso.

Ya sea que se encuentre en puestos gerenciales, o bien en puestos medios o bajos, los invito a aprovechar esta época de reflexión, para analizar en qué lugar se encuentra, preguntarse si está en el lugar correcto dando el máximo, o por el contrario, si debería buscar una actividad que le motive, y en la que pueda ser más productivo.

Podría ser el momento de buscar nuevas alternativas, escoger un trabajo

que nos emocione, como dijo otro de los conferencistas “las emociones son el combustible de todos los resultados que generamos en nuestras vidas”. Espero que disfruten esta edición, la última del 2007 y con la que recibimos el 2008, les deseo muchos éxitos en su gestión. **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 portada

Frank Guevara

directora eventos

Carolina Martén
carolina.marten@eka.net

circulación

Melanie Töbe ext. 134
melanie.toebe@eka.net

colaboradores

Lady Ann Umaña

Leticia Vindas

Milagro Arias

Ivannia Arias

Apetito

La revista para hoteles y restaurantes

Tel.: 520-0070 Fax: 520-0047
Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica

www.apetitoenlinea.com

Suscríbese gratis

Ingrese sus datos en
www.apetitoenlinea.com
ó llámenos al Tel.: 520-0070 ext.124

Tecnología

en productos de higiene



NUEVO

▶ Alcohol en Spray

- ▶ Elimina el 99.9% de las bacterias al instante
- ▶ No requiere agua.
- ▶ Refresca y suaviza la piel
- ▶ Su dispensador es de fácil uso y recarga y tiene un sistema de seguridad oculto.
- ▶ Cada unidad rinde 2000 usos



Kimberly-Clark
Professional

“Sostenibilidad es mantener el turismo... para siempre”

El atractivo del turismo nacional, más que el hospedaje o la atención, es la naturaleza. Así se resume la experiencia de José Miguel Alfaro, miembro de la Junta Directiva de Green Hotels, (Hotel Sí como No y Hotel Villa Blanca).

Por tal motivo, explica Alfaro, los hoteles del país deben mantener una relación de culto con la naturaleza. “Sostenibilidad es mantener el turismo... para siempre. Si, por ejemplo, el atractivo de la zona son los quetzales y el ruido los ahuyenta, entonces no se deberían permitir tours de más de cuatro personas, aunque esto quizá de primera entrada no suene muy rentable”.

Para Alfaro, Costa Rica está en la capacidad de ofrecer hoteles de clase mundial, pero con concepto nacional, estilo boutique. “En el Hotel Villa Blanca, por ejemplo, ofrecemos el tour San Ramón Cultural, un recorrido por zonas importantes de la



comunidad, a cargo de un guía local, que narra la historia del lugar”.

En su opinión, la sostenibilidad también debe integrar al personal y a la comunidad. Por un lado, los trabajadores deben sentirse involucrados en todos los proyectos. Por otro, la comunidad representa el motor de desarrollo.

“Se le explica a la comunidad que vinimos a trabajar ahí para que ellos desarrollen el potencial turístico de

José Miguel Alfaro, Miembro de la Junta Directiva de Green Hotels, considera que los tres pilares de la sostenibilidad turística son la inserción en la naturaleza, un personal estable y una buena relación con la comunidad.

su zona. No vamos a dar plata, sino capacitación para que ellos sean los que desarrollen”. ▲

Somos los especialistas en equipamiento para sus proyectos hoteleros



“English spoken”

Frigitare



CONAIR
HOSPITALITY

SONY



LG

Serta

En **SM Soluciones** le ofrecemos variedad de equipos de alta calidad, la mejor asesoría, respaldo y servicio técnico en todo el país, además contamos con líneas Hospitality:

- Vitacola
- Plancha para ropa
- Radio-estilo despertador con CD
- Espejo de pared y mesa con luz
- Set de colchones
- Coffee maker de 1-4 y 10 tazas
- Ducha masajeadora clásica y de perla
- Secadoras de cabello para montaje en la pared o con cable retráctil
- Mini-bars
- Aire acondicionado



• Televisores de 32" y 42" diseñados específicamente para el uso en hoteles que trabajan con los sistemas **Ledlight** o de **OnCommand FFW**

SM soluciones
Inmobiliarias y Hoteleras
Una empresa del Grupo M

Teléfonos: (506) 437-4108 • (506) 437-4210
Fax: (506) 437-4215
P.O. Box: 1131-4070, Alajuela, Costa Rica

Email: smoluciones@grupom.net
www.smoluciones.com

★ ★ ★ ★ ★
**GOURMET
INTERNATIONAL**

Plaza Colonial San Rafael de Escazú Local 1-6

Celebrando estas fechas, ha querido brindarle las mejores opciones en "canastas navideñas", con la más destacada e innovadora selección de productos de las mejores casas europeas. Las cuales puede adquirir en nuestro local, o bien contactarnos y le enviaremos uno de nuestros representantes.

Estamos seguros de que no perderá la oportunidad en esta navidad de degustar nuestro variado surtido de tablas de quesos y fiambres importados, para que deleite en esta época a sus familiares y amigos.

¡Venga y disfrútelo!



Nikimar S.A.

Telefax. 288 .6017 ó 506 .288.6057

Plaza Colonial San Rafael de Escazú Local 1-6

www.gourmetinternational.net

Hyatt invertirá en Colombia

Con una inversión que supera los 340 millones de dólares, la compañía estadounidense Hyatt planea abrir dos hoteles, uno en Bogotá y otro en Cartagena, y de esta manera se suma a la iniciativa de cadenas como Marriott, Hilton y Sonesta, que ya comenzaron la construcción de cuatro nuevos hoteles en ese país.

Marriott tendrá uno en Ciudad Salitre y otro en el norte con la marca JW Marriott. Hilton, que ya cuenta con un hotel en Cartagena, abrirá otro en Bogotá y la cadena Sonesta abrirá uno en Cartagena.

La cadena Hyatt tiene previsto construir hoteles entre 400 y 500 habitaciones, dotados de salones para convenciones, centros de negocios, sala de ejercicios, servicios corporativos y tecnología de punta.

"Deben ser hoteles que estén capacitados para atender grandes convenciones, especialmente en Bogotá y Cartagena y, tal vez, en otras ciudades que estamos analizando", señaló Rodrigo Trujillo, Director de Desarrollo de Proyectos para América Latina, de Hyatt. El directivo adelantó que si bien los proyectos iniciales serán cinco estrellas, con el paso del tiempo se iniciarán proyectos para un mercado de tres estrellas, con muy buen servicio. **A**

Valor de la seguridad

"Un turismo inseguro es matar a la gallina de los huevos de oro". Así define Ricardo Vargas, Gerente de Administración de Riesgos del Grupo Marta, la importancia de la tener un turismo seguro.

Para él, seguridad implica una zona interior y exterior, libre de delincuencia, así como libre de riesgos.

Sin embargo, resalta que desde los gerentes hasta la legislación carecen de rigidez que frene la inseguridad. "Costa Rica es el país número uno en robo de pasaporte, principalmente de estadounidenses. En el mercado negro extranjero, puede valer hasta \$50.000, pero como en el país no vale nada, el delito no se pena. Y son pocos los hoteles que ofrecen la opción de guardar en caja fuerte el pasaporte de sus clientes". Para ofrecer unas vacaciones más seguras, Vargas recomienda tener un programa de mercadeo de seguridad, recurso humano capacitado, así como integración a redes de información sectorial, nacional e internacional. También, debe verse la seguridad del entorno como parte de la responsabilidad social.

Los recursos tecnológicos mínimos, como cámaras y alarmas son trascendentales, además de un programa de mantenimiento preventivo de estructuras y equipos.

Ricardo Vargas, Gerente de Administración de Riesgos de Grupo Marta. **A**



Tips

Equipos para Hoteles y Restaurantes















<p>Tips Sabana: De Canal 7, 50 mts sur y 50 oeste carretera a Pavas Tel: 290-2449 Fax: 231-6042</p>	<p>Tips San José: Avenida 2ª Contiguo al Gallito Tel: 221-9564 Fax: 221-3964</p>	<p>Tips San Pedro: 75 mts oeste del Mas x Menos Teletax: 280-5857</p>	<p>Tips Guanacaste: Centro Comercial Do It Center Teletax: 667-0738</p>	<p>Tips Jaco: 350 mts este de la Municipalidad de Jaco Tel: 643-2878 Fax: 643-0163</p>
--	---	--	--	---

* Vajilla * Cristalería * Umas de Exhibición * Menaje * Maquinaria de Capuccino * Cubertería * Desechables * Equipos de Refrigeración * Equipo de Limpieza * Procesadores de Alimentos

Feria verde

“El sector hotelero no puede quedarse atrás en esta tendencia verde mundial”, afirmó Felipe Mejía, Gerente General de Arketipo, empresa organizadora de Q´artos.

Este encuentro de hoteleros se realizó el 17 y 18 de octubre en el Hotel Real Intercontinental. Las actividades, que consistieron en un área de exposición y una serie de conferencias, tuvieron el objetivo de promover un “turismo verde” que cumpla con la normativa ecológica y ayude a mejorar las calificaciones del sector en el programa de Certificados de Sostenibilidad Turística del Instituto Costarricense de Turismo (ICT).

La zona de exposición presentó a empresas de formación turística, equipos, utilería, productos de ahorro de energía, entre otros. Mientras que las conferencias tocaron temas de sostenibilidad, seguridad, inversión, financiamiento y competitividad; éstas con el apoyo del Instituto Especializado en Turismo y Hotelería (ITEA).



“Además del valor agregado de esta tendencia verde como estrategia de mercadeo, es de vital importancia que el turismo se desarrolle de manera armoniosa con el ambiente”, agregó Mejía.

Felipe Mejía, Gerente General de Arketipo. “El sector hotelero y turístico vive una etapa de auge y eso obliga a los empresarios a dedicar mayor tiempo a informarse y actualizarse sobre las novedades en el sector para mejorar su competitividad y rentabilidad”. ▲

Turismo creció un 11,30%

Un total de un 1.216.345 turistas internacionales visitaron Costa Rica entre enero y septiembre del 2007, lo que refleja un crecimiento del 11,30% en comparación al mismo periodo del año anterior, esto solo por la vía aérea, proyectando un total de 1,560,000 por todas las vías para los primeros 9 meses del año.

Estas son estimaciones de la Cámara Nacional de Turismo, Canatur, con base en el ingreso de turistas por la vía aérea, por los Aeropuertos Juan Santamaría y Daniel Oduber, y reflejan la tendencia creciente del sector.

Según el reporte de Canatur, enero, marzo y julio fueron los que registraron mayor visita. En marzo, ingresaron 163.433 turistas, mientras que en enero 149.878, y en julio 145.455, datos únicamente de la vía aérea, vía que representa cerca del 78% del total de visitas.

Otro dato relevante es el aumento de llegada de turistas al Aeropuerto Internacional Daniel Oduber, ya que en los nueve meses se aprecia un crecimiento del 16,31%, versus, un 9,60% de crecimiento en el Aeropuerto Internacional Juan Santamaría.



Soluciones vending Alta calidad en snacks y café

- Variedad de equipos de alta tecnología que se ajustan a sus necesidades.
- Productos de alta calidad y amplio surtido.
- Servicio personalizado.
- Respaldo técnico y mantenimiento.

GRUPO CAFÉ BRITT, S.A.

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



La inversión inicial del hotel fue de \$4 millones.

El Silencio Lodge & Spa, ubicado en Bajos del Toro, es el nuevo hotel del Grupo Islita.

Con 16 suites de lujo, ubicadas en una reserva forestal privada de 500 acres, la nueva oferta del grupo está enfocada para quienes prefieren la tranquilidad del campo, aunque también ofrece varios deportes extremos. Eduardo Villafranca, Vicepresidente del Grupo, comentó que este nuevo hotel forma parte de los planes de crecimiento de la compañía, y que a mediano plazo esperan iniciar la construcción de otro hotel en el valle central, aunque no precisó el lugar.

Villafranca aseguró que en el Silencio Lodge & Spa se reproducirá el modelo de responsabilidad social empresarial que el grupo ha implementado en Punta Islita, y por el que son reconocidos a nivel internacional. **A**

Pop's en la playa

En Tamarindo se instaló la sucursal número 48 de las heladerías Pop's.

"Nuestros productos han sido muy bien recibidos", dijo Viviana Barahona, Gerente de Marca, "la ubicación resultó estratégica y un excelente punto de partida en la zona".

Recientemente, Pop's abrió otras dos heladerías en San José, una ubicada en San Francisco de Dos Ríos y la otra en el nuevo boulevard de La Soledad.

Barahona comentó que muy pronto se realizará la reinauguración de la heladería en Escazú. **A**



IMESA SISTEMAS S.A.

HENNY PENNY
Global Foodservice Solutions



- Freidoras eléctricas y a Gas
- Exibidores de Alimentos
- Rostizadores
- Empanizadores

BUNN



- Equipo de cafetería
- Percoladores
- Molinos

- Puntos de venta
- Hardware & Software

par Home
PixelPoint
Simply Better POS.



- Sistemas de Comunicación



TAYLOR



- Cocteles, batidos, conos, sundays, granizados

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



Sukkha, comida internacional en Tamarindo

En el recién inaugurado edificio Tamarindo Heights, destaca el restaurante Sukkha, de carácter informal, con un menú que ofrece platillos de cuatro culturas distintas: peruana, argentina, italiana y japonesa.

“El chef italiano elabora nuestras propias pastas, el sushi es producto de la inspiración de un chef filipino, las delicias de la cultura peruana son creadas por un profesional de ese país suramericano y los cortes de carne tradicionales de Argentina, los sazona un chef de esa nacionalidad. Tenemos a disposición una excelente cava y más de 60 cócteles”, comentó Arnoldo Madrigal, Socio del restaurante. **A**

Don Fernando salió de San José

Carnes Don Fernando ya está disponible para los consumidores de lugares como Langosta, Flamingo, Potrero, Pinilla y Tamarindo.

Frente a Tamarindo Heights está situada una de las sucursales de este negocio, especializado en cortes americanos, New York, churrasco, ribete, sirloin, corte brangus (con un grado importante de marmoleo, para gustos europeos) y una amplia variedad de productos, cocinados y crudos.

“Las carnes provienen de ganado joven, de 18 a 20 meses, cuyos consumidores tienen acceso a conocer la edad, el lugar y la clase de animales para el consumo. En Carnes Don Fernando se somete la carne a un proceso de maduración, a temperatura controlada durante 22 días. Son 100% orgánicas porque aseguramos que son alimentados con pasto sin agroquímicos”, expresó Luis Calvo Guido, Administrador de la sucursal de Tamarindo.

Carne de res, cerdo, cordero, ensaladas sin preservantes, patés, tablas de queso, carnes frías, platos especiales y un rincón parrillero, con productos listos para el consumo, es parte de la oferta de esta empresa. Cuentan con servicio a domicilio. El horario de atención al público es de lunes a sábado de 9 de la mañana a 9 de la noche; los domingos de 10 de la mañana a 6 de la tarde. **A**



LIMPIEZA INTEGRAL

amigable con el ambiente

Productos amigables con el ambiente

Nueva Generación

Bio

Fórmula



NO CONTIENE APEO

Con nuestra solución su EMPRESA recibirá:

- Productos de limpieza elaborados a partir de materias primas 100% BIODEGRADABLES y de poca toxicidad. Altamente concentrados y de acuerdo con normas de calidad internacionales
- El más completo equipo y utensilios de limpieza y seguridad, de calidad internacional
- Servicio de Asesoría Técnica especializada en limpieza, incluyendo el uso y aplicación de nuestros productos
- Servicio a Domicilio

Distribuidora

FLOREX

S.A.

Tel.: (506) 447-2323 / 447-3240 / Fax: 445-3248 / www.florescr.com

JOPCO

Artículos para hoteles y restaurantes





Distribuidores

de artículos para hoteles y restaurantes

Tels. (506) 215-3545 • 213-7624

jopcoer@raesa.co.cr • jopcoer.com • Guachipelin, Escazú.



Estudio en Internet sobre hoteles de Europa

Los establecimientos españoles siguen teniendo las tarifas entre las más baratas de Europa. Sin embargo, el crecimiento es de los más altos. En el segundo trimestre, el precio medio por habitación fue de 120 euros, tras crecer un 9%, cuatro puntos por encima de la media europea (5,2%). Esto según un estudio de Hotels.com, realizado entre 30.000 hoteles en 1.500 destinos. Según la compañía de reservas por Internet, el precio medio de la habitación de un hotel en Europa es de 132 euros por noche, mientras que en España, la tarifa que tienen que pagar los turistas por alojamiento es de 120 euros.

En comparación con otros países europeos, el precio medio en España es bastante más asequible. Es inferior a los precios en Italia (148 euros), a los de Alemania (108 euros), a los de Grecia (132 euros), a los de Reino Unido (162 euros) y a los de Francia (124 euros).

En Reino Unido, la tarifa por habitación y noche aumentó en el segundo trimestre del 2007 un 17%; en Noruega se elevó un 16%, con una tasa de crecimiento tres veces por encima de la media europea, mientras que Portugal tuvo también un 13% de subida, lo que significa que superó 2,5 veces la tasa de crecimiento europea.

En el otro lado, existen países como Alemania, Hungría y Polonia que cuentan con precios de hasta de 30 euros por debajo de la media

y que pasan tímidamente la barrera de los 100 euros.

Moscú, la más cara

El mismo estudio de Hotels.com revela que el precio medio en Madrid fue de 123 euros, un 1% más que en el trimestre anterior y un 9% más que un año antes. Si embargo, es todavía una de las capitales más baratas si se compara con Londres, cuyo precio medio por noche es de 176 euros, sólo superada por Moscú (la ciudad más cara del mundo) con 284 euros, Nueva York, con 210 euros, y Venecia, con 204 euros.

La razón por la que Moscú sigue siendo el destino más inalcanzable es porque muchos de los hoteles se encuentran cerrados por reforma o están construyéndose otros nuevos, lo que disminuye la oferta de camas. El turismo que está creciendo de forma considerable en Moscú es el de empresas, que se reúnen con mayor frecuencia en esta ciudad.

Más allá de Europa, la mayor subida se produjo en Jerusalén, donde las tarifas de las habitaciones de hotel aumentaron un tercio (31%) hasta 118 euros, en el segundo trimestre, respecto al mismo periodo del año anterior.

Otra ciudad que ha tenido un gran impacto en sus precios hoteleros ha sido El Cairo, con 108 euros de media, y un aumento del 27%. En Bangkok el precio subió hasta 112 euros, un 19% más. **A**



TODO
EN PRODUCTOS
Y EQUIPO PARA
LIMPIEZA

FROLIM
Productos de Limpieza Industrial
www.frolim.com

TEL: 248-05-57 248 - 05-38
FAX: 248 - 05-29



Nuevo
atractivo
turístico

CANATUR premió al sector turístico

La Cámara Nacional de Turismo (CANATUR), entregó el pasado 8 de noviembre los reconocimientos a la industria turística nacional. Con esta premiación CANATUR busca rendir un homenaje a aquellas personas, empresas e instituciones que se han destacado con sus diversos aportes a favor del desarrollo turístico de Costa Rica.

Los criterios que se tomaron en cuenta a la hora de escoger los ganadores fueron: Empresas que cuenten con una operación legalmente constituida (personería y cédula jurídica al día). Al menos 10 años de operación en Costa Rica en la mayoría de los casos, esfuerzos demostrados de certificación en CST, Bandera Azul, ISO, entre otros o certificaciones consumadas. Además, participación directa en programas de Responsabilidad Social Empresarial, aportes al desarrollo sectorial mediante participación activa en Actividades de CANATUR (Congreso, Bingotur, Seminarios, otros), ser afiliado al día de CANATUR y / o de otras cámaras y asociaciones sectoriales de Turismo, reconocimiento como líder de alguna iniciativa o aporte para el desarrollo del sector.

Según Gonzalo Vargas, Presidente de CANATUR, "la entrega de estos premios es una forma de reconocer el trabajo arduo de muchas personas que se esfuerzan día con día para mejorar el sector turístico nacional, mediante proyectos que mejoren la calidad de los servicios.



Los ganadores del 2007 del reconocimiento al Mérito Turístico son:

Categoría de hotelería: Hotel Cuna del Angel, ubicado en el Pacífico Sur.

Categoría de tour operador: Expediciones Tropicales.

Categoría de agencia de viajes: TURVISA.

Categoría de línea aérea: Delta Air Lines.

Categoría de rentadora de autos: Budget Rent a Car

Categoría de restaurante: Restaurante El Chicote.

Categoría de periodista del año: Juan Amiguetti, Periódico turístico Costa Rica Explorer.

Categoría de responsabilidad social empresarial: Mapache Rent a Car y Nature Air.

Categoría de Cámaras Regionales de Turismo: Asociación Pro Defensa y Desarrollo de la Cuenca del Arenal, (ADECLA), Cámara de Turismo de Guanacaste (CATURGUA) y Cámara de Turismo de Sarapiquí, (CATUSA).

Categoría de empresario turístico del año: Sr. Salvador Marrero, Gerente General de Continental Air Lines. ▲

Pueblo Antiguo busca incursionar con mayor fuerza en el sector turístico tanto en su contenido cultural, como en su gastronomía, y con este objetivo lanzó el "Tour Noches Costarricenses", "una cena espectáculo y tour de tres horas, en el que los turistas conocerán mucho más de Costa Rica, nuestras comidas, nuestras tradiciones, entre muchas otras cosas", comentó Guido Muñoz, Gerente de Mercadeo y Ventas de Pueblo Antiguo, en el Parque de Diversiones. El tour consiste en un juego de pólvora, cóctel de bienvenida, un espectáculo llamado "Historias Ticas".

Además, música en vivo, bailes, costumbres y tradiciones, acrobacias en tela, zancos y más, son los recursos artísticos que se utilizan para explicar las creencias y tradiciones aborígenes, la flora y fauna de nuestro país. El tour termina con un recorrido bilingüe por Pueblo Antiguo, que lleva a los participantes a un viaje histórico por la Costa Rica de finales del siglo 19. ▲

Café Astoria

Turkish
Cola Float



Su sabor es muy parecido a la famosa "Vaca Negra" que tomamos en Costa Rica, solo que es mucho más reconstituyente que la "Vaca Negra" ya que contiene mayor cantidad de café.

Ingredientes:

- 1/4 Taza de base de café.
- 1 Bolita de Helado de Café
- 8 onzas de refresco de Cola, sea coca cola o pepsi cola

Preparación:

Llene 1 vaso alto la base de café, agregue 1/2 bolita de helado de café, luego muy despacio vierta las 8 onzas de refresco de cola.

Decore el vaso con una tajada de naranja en el borde del vaso, sírvase con una pajilla larga.



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. 244-4981

ferias

IFE de las Américas

Del 29 al 31 de octubre, tuvo lugar en el Centro de Convenciones de Miami, una de las ferias más importantes de alimentos y bebidas que se realiza en Estados Unidos, la IFE Américas albergó este año a más de 300 compañías, con una variedad que superó los cinco mil productos.

De 18 países diferentes, resaltaron los pabellones de Estados Unidos, Canadá, Colombia, Brasil, Corea del Sur y Argentina. Además de la posibilidad de descubrir nuevos productos y negocios, esta feria ofreció una serie de actividades como competencias de cocina y cursos de actualización.



Carlos Arias, Presidente Ejecutivo de Caroma, y Astrúbal Gamboa Gerente de Mercadeo de Caroma.



Emmanuel Araya, Representante de McCain en Costa Rica y Emmanuel Marte de McCain.



Maggie O'Quinn, Gerente de Cuentas Internacionales de Certified Angus Beef.



Guillermo Rodríguez, de la Revista Apetito, Verónica Ozaeta, Gerente de Mercadeo y Larry Solberg, Gerente General de US Dairy Export Council.



Donna Lund, Coordinadora de Ventas Internacionales y Ed Barnhill de Cavendish.



Thomas M Danneker, Vicepresidente de Operaciones Internacionales de Johnsonville.



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.

Representamos:
Nishinchi Trading Inc. / Mutual Trading Inc. (Productos japoneses)
Well Luck Co. Inc. / Hong Sheng Co. Ltd (Productos Chinos)

Importador y Dist. Exclusivo para CR por Ancylfer S.A.
Luo Xun Kee USA Inc. (Salsas Oloron y Salsas Chinas)

ADVERTENCIA: Nos reservamos el DERECHO LEGAL de propiedad intelectual de nuestras marcas registradas para el caso de violación e infracción de los artículos respectivos de acuerdo a la ley de Indígena. No garantizamos el consumo de productos no registrados a copias a la venta en el mercado. Cualquier consulta puede llamar al 208-81-06 de servicio al cliente.

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

- Marca: White Rabbit (Caramelos chinos)
- Marca: Che Fu (Salsas y Fideos)
- Marca: Saffordy (Te verde y Japón)
- Marca: Ocho Ocho (Cervezas)

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

Nafem Show

Cada dos años, la industria del foodservice de Estados Unidos tiene una cita en el NAFEM Show, un evento que reúne a los más importantes fabricantes de equipos e implementos para el sector del food service. Este año, en el centro de convenciones de Atlanta se realizó la edición número 10 de esta feria, con la participación de más de 600 expositores, en más de 700 categorías diferentes de productos. Apetito recorrió los pasillos, donde nos encontramos más que novedades.



Dale Bailey, Gerente de Ventas de Cambro para Centroamérica y el Caribe, muestra el contenedor de Cambro, uno de los productos innovadores que presentaron en la feria.



Alfonso Portugal, Gerente de Ventas del Caribe de Rubbermaid, dio a conocer los nuevos utensilios que esa marca lanzó para la industria de alimentos y bebidas.



Ricardo Nieto, Andrés Nieto y Jorge Godínez, de Equipos Nieto, aprovecharon la feria para visitar a sus proveedores y enterarse de las principales novedades que ofreció el mercado.



Javier Egua Gaona, Gerente Internacional de Ventas de Crisa Libbey, dio adelanto de la línea de copas que presentarían en Expovino Costa Rica, en conjunto con la empresa Tlps.



Patricio Bacco, Gerente de Ventas y Exportaciones para Latinoamérica de Tor Rey, presentando uno de los últimos modelos de rebanadoras que esta marca llevó a la feria.



Eve Hou, Chief Executive Officer de GET Enterprises, Inc, muestra la nueva vajilla de melamina con la que GET sorprendió este año al mercado.

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

ventas@sygsistemas.com

POS Software

AMIGABLE, ACCESIBLE Y COMPLETO EN LA ADMINISTRACION DE SU RESTAURANTE

SG & SISTEMAS

ALDELO

San José: 290-1970
Guanacaste: 670-1758

www.sygsistemas.com

ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino



“Syrah Malbec”

Las líneas de vino Syrah y Malbec, son dos variedades emergentes en el nuevo mundo.

El Sommelier, Randall Calderón, de Distribuidora Alpiste, explicó que estas dos líneas de vino son originarias de Francia, sin embargo, al salir hacia otras fronteras cambia tanto el aroma como el sabor, así como la crianza. “El clima apunta la calidad”, dijo Calderón.

Con la uva Syrah, se pueden hacer hasta vinos espumantes, según el sommelier de Alpiste, como es originaria de Francia, el 99% de Syrah dice Hermitage, porque en Europa, en los vinos, se le hace referencia a la región. Sin embargo, a los vinos del nuevo mundo (Argentina, Chile), por lo general, se les pone el nombre de la uva.

La uva Malbec es criada en el valle, denominado en Argentina como la capital del vino: Mendoza.

De ahí que estas dos variedades de vinos emergentes en el nuevo mundo, son prueba de que la calidad, va más allá de las fronteras originarias. Randall Calderón recomienda que los vinos entre más calientes se sirvan, más amargos y ácidos se ponen. **A**

A.D.L. Seafoods

Productos del mar con la calidad y el servicio que hacen la diferencia.

CAROMA S.A.
DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS
Teléfono: 240-4242 / 240-2424 • Fax: 240-6263
Tibás, Costa Rica

Le recomiendo **expoempleo**
Enlace entre empresas y talentos

4, 5 y 6 de Abril, 2008
Hotel San José Palacio
Horario: 10:00 a.m. a 6:00 p.m.

PATROCINA:
EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Visite Expoempleo, la feria de reclutamiento donde podrá estar en contacto con más de 50 empresas.

ingresa tu curriculum en
www.expoempleo.net
Tel.: (506)520-0070 ext. 147

“Un producto de momentos”

En cenas especiales o en consumo diario. De Chile o de Francia. El vino cada vez más se convierte en el protagonista de reuniones. Pero, ante una oferta tan amplia existente en Costa Rica, los expertos dieron algunas sugerencias para elegir un buen producto.

Gabriel Carnevale, Vicepresidente Comercial de Grupo Pampa, consideró que “el vino es un producto de

momentos”, por lo que la elección va a depender del lugar, la hora, la ocasión, la comida y hasta el acompañante.

Por su parte, Ignacio Soto, Enólogo de distribuidora Holtermann, agregó que también es importante considerar la frescura del vino, el cuerpo, el país y la cosecha. “Sería recomendable informarse un poco antes de comprar un vino, pues así se tiene más claro qué es lo que se desea”.

Ambos recomendaron mezclar pastas con vinos rosados o blancos jóvenes, aromáticos y frutales; las carnes rojas combinan mejor con tintos bien elaborados, mientras que las aves con algunos poco robustos pero con suficiente cuerpo y el pescado con el blanco.

No obstante, ambos opinaron que estos estándares han cambiado y pueden hacerse diferentes combinaciones.

Gabriel Carnevale, Vicepresidente Comercial, Grupo Pampa. A



Amado Sur

La uva Malbec, originaria del sur de Francia, nunca logró ser una base dichosa en la producción del vino. Pero quizá la falla no estaba en el fruto mismo, sino en el clima.

A diez mil kilómetros de su tierra natal, al pie de la cordillera de Los Andes, encontró una mejor aceptación. Nace así el vino Amado Sur, de la bodega argentina Trivento, que en su primera cosecha en el 2005 lo integraron un 70% de uva Malbec, combinada con 18% de Boyarda y 12% de Syrah.

Germán Di Cesare, Enólogo de Trivento, distribuido en Costa Rica por Holtermann, explicó que la uva se acomodó lentamente a los agudos cambios estacionales y a la sequedad del aire.

Tras una cosecha manual en pequeñas cajas, cada extracto fermentó en tanques de acero inoxidable con levaduras seleccionadas. Los vinos obtenidos fueron criados en barricas de roble durante 8 meses. Trivento Amado Sur ganó una medalla de oro en Brasil, meses después de ser lanzado al mercado internacional. Además, obtuvo una medalla de plata en el concurso organizado por Wines of Argentina. A



**KEITH &
RAMÍREZ**

El equipo que le brinda soluciones...



Equipos para Hotelería y Restaurante



Equipos de Limpieza e Higiene



Equipos de Panadería y Pastelería



Equipos de Lavandería



Servicio Técnico y Repuestos



Diseño de Proyectos

Avenida 12 Calles 16-18 Bo. Los Angeles.

San José de la terminal de buses de Puntarenas

25 mts. Oeste Teléfono: (506) 223-0111 Fax: (506) 222-2412 www.kr.co.cr



FUNDADA EN 1946

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

ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino



Cuidado en los detalles

Elaborar los productos con la metodología y cuidado de un artesano, es la ventaja que ofrece Santorini en sus quesos. "Lo que nos diferencia es que cuidamos cada detalle de nuestros quesos para lograr exitosamente el sabor, la textura y la calidad requerida, por medio de una elaboración y maduración como la de un artesano", comentó Adriana Araya Propietaria de Santorini.

Además de ser una experimentada chef, Araya cuenta con estudios en Estados Unidos y Francia en técnicas de elaboración de quesos, y se ha dedicado por más de un año a la investigación y desarrollo de los productos, para lograr el resultado que ahora presenta en el mercado nacional.

Santorini cuenta con tres tipos de quesos, Camembert 150 grs , Chèvre 200 grs y Edam 340 grs, los que fueron presentados en Expovino, donde no solo lograron una excelente respuesta del público meta, sino que realizaron contactos importantes para la distribución a nivel nacional.

Cualquier negocio interesado en adquirir los quesos Santorini, puede llamar directamente al teléfono: 430-3406. A

Vinos boutique

“La producción artesanal es un valor agregado”. Así define su producto Frank Haversack, de Gayaldo Farms.

Las bodegas boutique se caracterizan porque el vino proviene de una parcela de viñedos muy pequeña que se vinificó en un "garage", es decir, no en una bodega prevista para este fin.

Éstas buscan una producción muy tradicional, con un rendimiento en los viñedos bajo (20 hectolitros / hectárea aprox.), y un cuidado personalizado de los racimos de uva hasta su cosecha.

Haversack comentó que han topado con problemas a la hora de exportar, puesto que ellos desean mantener ese sello de boutique o artesanal, así que no les interesa vender a granel, pero muchos compradores solo realizan negocios bajo esa condición.

“Estamos negociando exportar a Costa Rica, pero aún no cerramos contrato. Lo que nos interesa de aquí es que es más fácil mantener esa personalización del vino. No buscamos vender en grandes cadenas de hoteles, sino en pequeños y seleccionados establecimientos, mucho de lo que ofrece Costa Rica”. Estos vinos se producen en la localidad californiana de Lodi, mundialmente reconocida como la capital del Zinfandel.



En busca de representantes: Gayaldo Farms, fue una de las empresas estadounidenses que se presentó en la Expovino, y uno de los objetivos principales de su participación, además de mostrar sus productos, era encontrar un representante en Costa Rica. Extraoficialmente, Apetito conoció el interés de Jürgen Mormels, de Delika, de representar algunos de ellos, así como aceites balsámicos. En la foto Frank Gayaldo y Jürgen Mormels. ▲

JAPON TAILANDIA COREA TAIWAN FILIPINAS CHINA INDIA VIETNAM

AMERICA'S #1 FAVORITE NATURALLY BREWED ALL PURPOSE SOY SAUCE KIKKOMAN Soy Sauce 2018 ML

ORGANIC SOY SAUCE KIKKOMAN

Less Sodium Soy Sauce KIKKOMAN

50% LESS SODIUM KIKKOMAN Soy Sauce 1 FL OZ (30 ML)

Comercial TAYU DEL ORIENTE A SU MESA ventas@supersony.com

Tel: (506) 258-8383 248-0291 Fax 221-3730

REPRESENTANTE EXCLUSIVO PARA CENTROAMERICA DE

KIKKOMAN

JFC CENTROAMERICA NISHIKI SAPPORO DYNASTY YAMAMOTOYAMA of America mizkan OZEKI



Los enólogos de importantes bodegas de diferentes partes del mundo se dieron cita en Expovino. En la foto, Alejandra Vallejo de Viña Carmen, Diego Levada de Trapiche, Gustavo Ursomarso de Terraza de los Andes, German Di Cesare, de Trivento, Sol Asensio de Rutino Wines, Gonzalo Guzmán de Viña el Principal, Hernán Amenábar, de Viña Undurraga, Oriol Domenech de Valformosa España, Marcela Savio de Catena Zapata, Juan Marcó de Navarro y Correas y José Zuccardi de Familia Zuccardi.

ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

Tips para vender más vino...

Estos expertos dieron consejos muy prácticos para aumentar las ventas de vino en los establecimientos.

Germán Di Cesare, Enólogo de las Bodegas Trivento, distribuido en Costa Rica por Holtermann & Co.

Capacitar al personal de ventas para que haya comunicación con el cliente, conozca del tema e instruya al nuevo consumidor. Conocer las características del país productor para informar sobre las condiciones bajo las que se creó el producto. Presentar la etiqueta de la mejor manera y colocarla en un lugar visible para que le público pueda detallar y comparar sin problema.



Frank Haversack, Bodega Gayaldo Farms, aún no tiene distribuidor en Costa Rica.

Brindar atención personalizada al cliente.
Sentir pasión por el producto que se vende.
Resaltar el proceso de creación, pues a muchos consumidores les interesa.

Sebastian Nazabal, Enólogo de Bodegas Etchart de Argentina, distribuida en Costa Rica por Centenario Internacional.

Hacer mucho trabajo de catas en hoteles y restaurantes, con los sommeliers y los saloneros, que son los últimos vendedores. Mantener la calidad constante del producto, manteniéndolo en las óptimas condiciones, y ofrecer las novedades, estar siempre atentos a lo nuevo que sale en la industria.



Alejandra Vallejos, Enóloga de la bodega Chilena Carmen, comercializados por Distribuidora Isleña.

Una cava de un hotel debe tener como mínimo, 60 etiquetas diferentes de vino, mientras que la de un restaurante, debe tener de 40 a 50.
Los vinos tintos deben servirse a 20° y los blancos a 13°, se debe decantar por lo menos 30 minutos antes de servirlo y cuando se va a servir no debe golparse.
Las copas deben ser adecuadas, tipo tulipán y se debe especificar al comensal el tipo de alimentos que pueden acompañar la bebida.

Bruce Holder, CAD bodega Antinori.

Tener un sommelier, que es la persona especializada en administrar el servicio de vinos en un hotel o restaurante, encargado de sugerir el maridaje correcto y dar las sugerencias a los clientes para la elección de vinos.



Hernán Amenábar, Enólogo Jefe de la Viña Undurraga. Su representación en el país está a cargo del Grupo Pampa Venda el vino acompañado de comida.

Realice siempre un buen descorche delante del cliente.
Si deja el vino en la mesa, recuerde suministrar cubetas para preservar la temperatura del vino, sea blanco o tinto.
Conozca sobre vinos.

Las copas para servir el vino deben tener buen volumen, un buen pie, el fondo tiene que ser blanco y debe estar libre de cualquier tipo de aroma.

Visitantes ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

Casi 3000 personas asistieron a la primera Expovino Costa Rica. Entre los asistentes se contó con la presencia de importantes tomadores de decisiones de hoteles, bares, restaurantes y negocios afines, quienes coincidieron en que se trató de una oportunidad única para encontrarse con los proveedores del sector, y enterarse de las principales novedades que ofrece el mercado del vino.



Iván Giles,
Director de restaurantes
hotel Four Seasons Resort



Johnny Rojas, Gerente Alimentos y Bebidas y Paulo Ramos, Saloner Hotel Balcón del Mar, en Jacó.



Silvia Fachler, Pietro Schettino, Propietario Restaurante Bacchus y Jan Holtermann.



Martín Aldaburu, del Restaurante El Novillo Alegre y José Alberto Zuccardi, Director de la Bodega Zuccardi.



Dennis José Páramo, Maitre D,
y Luis Fernando Melo, Chef del Hotel Arenal Manoa.



Philippe Miche, de Le Circle S.A,
y Vincent Boutinaud, Chef Ejecutivo del Hotel Villa Caletas.



Bárbara Dalla Rosa,
Propietaria del Restaurante Mama's Place,
en San José.



Daniel Chavarría,
Gerente de Mercadeo de Enchanting Hotels.



Euyelin Campos,
Directora de Mercadeo de Mercasa



Vanessa Corella y Johanna Sequeira,
de Florida Bebidas



José Rafael Brenes,
Gerente General de la Bolsa Nacional de Valores



Eldon Cooke, Propietario Hotel Grano de Oro,
Cristina Torres, Asistente de Alimentos y Bebidas y Francis Canal, Chef Hotel Grano de Oro.



Gabriela Liebhaber,
Propietaria del Catering Service Sweet Dreams



Gerald Zúñiga, Encargado de Compras del Hotel Barceló Palma Real y George Quesada, Maitre D del Hotel Tryp Corobicí



Mohammad Reza,
Propietario de Hamburger Grill



Sabine y Hans Wehnemann,
Propietarios del Hotel Plinio en Manuel Antonio.



Esteban Aguilar,
Chef y Propietario Catering Sabor y Arte.



Ana Sánchez, Encargada de Cuentas de Supermercado de Distribuidora Yamuni

Listado de Bodegas participantes



Abundance Vineyards, Barsetti Winerys, E2 Family Winery, Irish Vineyards, Macchia, Moke-lumne Oaks Vinters, Nevada City Winery, Stama, Watts, Weibel, Bellindora Vineyards.

En busca de distribuidor
Contacto: Carlos Chamberlain
Teléfono: 253-5433

En la foto: Carlos Chamberlain (der. a izq), Richard Gray, representante de Barsetti, Chris Spencer, diseñador de marca, Frank Haversack, Director arte, Janis Barsetti (blusa azul), Iris V (blusa naranja)



Antinori de Toscana
Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A

Contacto: Jorge Bonilla,
Gerente Marca Vinos
Teléfono: 297-1212
Web: www.holtermann.co.cr
En la foto: Bruce Holder,
CAD, Enólogo de Antinori



Babich Wines
Distribuidor: Grupo Pampa

Contacto: Fernando Pérez,
Gerente de Ventas
Teléfono: 296-0797
Web: www.grupopampa.co.cr
En la foto: Andrea Sequeira, Ventas

Directorio Expovino



Baroncini-Mellini
Distribuidora Alpiste

Contacto: Sergio Altmann,
Director Comercial
Teléfono: 215-3300
En la foto: Sofía Poma, Chef



Baron Philippe
de Roths Child
Distribuidor: Grupo Pampa

Contacto: Fernando Pérez,
Gerente de Ventas
Teléfono: 296-0797
Web: www.grupopampa.co.cr
En la foto: Marco Moya,
Mercadeo



Barton & Guestier
Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A

Contacto: Jorge Bonilla,
Gerente Marca Vinos
Teléfono: 297-1212
Web: www.holtermann.co.cr
En la foto: Audrey Clos,
Representante de Barton & Guestier.



¡Expovino fue todo un éxito para nosotros
porque ofrecemos los mejores quesos!



Las buenas obras culinarias inician



con los mejores ingredientes

DISTRIBUYE CAROMA TEL: 240-4242

Corporación Monteverde, S.A. Tel: 293-3224, geomercial@monteverde.net, www.monteverde.net



Batasiolo, Planeta
Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A
 Contacto: Jorge Bonilla,
 Gerente Marca Vinos
 Teléfono: 297-1212
 Web: www.holtermann.co.cr
 En la foto: Geovanni Cardullo,
 Representante de Marca



Bays y Rubschfager, Tea Forté
Distribuidor: Delika by Gourmet Imports
 Contacto: Yancy Mora
 Teléfono: 281-2855
 Web:
www.gourmetimports.co.cr
 En la foto: Yancy Mora.



Beringer
Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A
 Contacto: Jorge Bonilla,
 Gerente Marca Vinos
 Teléfono: 297-1212
 Web: www.holtermann.co.cr
 En la foto: Laura Chinchilla, Ventas



Bodega del fin del mundo, Callia, bodega Vinacol, Bodega El Portillo, Vistalba, Salentein.
Distribuidora e Importadora Sabores Argentinos
 Contacto: Conrad Haehner,
 Asesor Adjunto
 Teléfono: 220-1616
www.sabores-argentinos.com
 En la foto: Keith Convery



Bodega del Palacio de los Frontaura y Victoria
Distribuidor: Jaizkibel
 Contacto: Viviana Rubio
 Teléfono: 359-8067
www.asesorenofilo.com
 En la foto: María Isabel Monge,
 Departamento de Extensión, Diursa y
 Tharinn Madrigal.



Bodegas Montecillo, Grupo Osborne
Distribuidor: Grupo Pampa
 Contacto: Fernando Pérez,
 Gerente de Ventas
 Teléfono: 296-0797
 Web: www.grupopampa.co.cr
 En la foto: Myrna Santosmayor,
 Representante de Montecillo.

DISTINCIÓN DE ARGENTINA

BODEGA

Navarro Correas



S/CP 1020-10-07. El abuso de licor es nocivo para la salud.



**Bodegas Valdivieso,
Vinícolas de España S.A.
Distribuidor: Vinícolas de
España S.A.**

Contacto: Carmen Guerra,
Gerente General
Teléfono: 215-1013
Web:
www.valdiviesovineyard.com
En la foto: Carmen Guerra



Café Britt

Contacto: Marcela Rosas.
Teléfono: 277-1622
www.cafebritt.com
En la foto: María Isabel Luna.



**Calvet 1818
Distribuidor: Centenario
Internacional**

Contacto: Luis Felipe Alonso
Teléfono: 272-0982
Web: www.centenariointernacional.com
En la foto: Pedro Arrieta,
Trade Marketing



**Cámara de Industria
y Comercio Italiano**

Contacto: Natalia di Pippa,
Secretaria Dirección Ejecutiva.
Teléfono: 520-1643
www.camaraitalocostarricense.com
En la foto: Natalia di Pippa



**Cámara Franco Costarricense
de Comercio e Industria**

Contacto: Epodie Baran
Teléfono: 257-1138
www.camarafranco-cr.org
En la foto: Florent Tourvaille,
Comunicación.



**Cantina Fratelli Moscone
Distribuidor: Corporación
Nostro Piemonte**

Contacto: Jeffrey Rojas
Teléfono: 236-6525
www.cantinamoscone.com
En la foto: Juan Carlos Burgos, Gerente,
Livio Moscone, Presidente de Cantina
Fratelli Moscone

LA LEYENDA DEL VINO



S/CP-662-07-07. El abuso de licor es nocivo para la salud.

RESERVA
**Casillero
del
Diablo**
CABERNET SAUVIGNON
CHILE

*"Herencia de 185 años. Dos Melhores de Cascha y Toro, se crearon una parcela de la
que vino por primera vez. Y para elegir a todo extracto de esa parcela las especies como
que en aquel lugar habitaba el Diablo. De ahí su nombre: Casillero del Diablo."*

CONCHA Y TORO



Carmen

Distribuidora Isleña

Contacto: Gabriela Corrales,

Gerente de Marca

Teléfono: 290-6612

Web: www.distribuidoraislena.com

En la foto: María Bonilla (derecha) y Alejandra Vallejo, Enóloga



Castello Banfi

Distribuidor: Vinum Aura S.A.

Contacto: Alonso Castro,

Gerente Operaciones.

Teléfono: 289-5917

Web: www.vinumlaenoteca.com

En la foto: Diana Guerra, Gerente de Marca



Catena

Distribuidor: Grupo Pampa

Contacto: Fernando Pérez,

Gerente de Ventas

Teléfono: 296-0797

Web: www.grupopampa.co.cr

En la foto: Marcela Savio, Gerente Exportaciones



Cava Mundial

Distribuidor: Cava Mundial

Contacto: Simao Monroy,

Gerente

Teléfono: 388-2890

Web: www.cavamundial.com

En la foto: Simao Monroy, Gerente



Cavit

Distribuidora Isleña

Contacto: Gabriela Corrales,

Gerente de Marca

Teléfono: 290-6612

Web: www.distribuidoraislena.com

En la foto: Aaron M. Jay, Representante de Cavit



Cecchi

Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A.

Contacto: Jorge Bonilla,

Gerente Marca Vinos

Teléfono: 297-1212

Web: www.holtermann.co.cr

En la foto: Barbara Fieldler, Gerente Exportaciones Cecchi



Presenta a todos nuestros exigentes conocedores de vinos el Top Ten con mayores puntajes en:
Wine Spectator



Montes Alpha Syrah
92 Pts, 2005



Montes Folly
93 Pts, 2003



Montes Alpha M
94 Pts, 2004



Emilio Moro 92 Pts, 2003
Incluido en la lista de los mejores 100 vinos del 2005



Torre Muga
95 Pts, 2004



Barolo Brunate
92 Pts, 2003



Ilatraia
92 Pts, 2004



Riserva Nipozzano
Chianti Rufina
91 Pts, 2004



Luce
92 Pts, 2001



Siro Pacenti Brunello
94 Pts, 2000

Visite nuestro Show Room, ubicado 800 mts. noroeste de la primera rotonda antes de Multiplaza Escazú.
 Ofibodegas Capri. • Tel: 215-3300



**Cercone, Heredad Ugarte,
De Martino, Viña Segú,
Peter Mertes**

Distribuidor: Lucema

Contacto: Luis Diego Jiménez,
División de Vinos.

Teléfono: 364-0380

Web: www.lucema.com

En la foto: Marco Cercone,

Gerente General



**Concha y Toro
Distribuidor: Holtermann
& Compañía S.A.**

Contacto: Jorge Bonilla,

Gerente Marca Vinos

Teléfono: 297-1212

Web: www.holtermann.co.cr

En la foto: Jorge Bonilla,

Gerente Marca Vinos



**Condado de Sonoma,
Kenwood**

Distribuidora isleña

Contacto: Gabriela Corrales,

Gerente de Marca

Teléfono: 290-6612

Web: www.distribuidoraislena.com

En la foto: Johanna Zúñiga



**Coppola, Raymond Es-
tates, J.LOHR, GRGICH
HILLS, Cuvaion, DUCK-
HORN VINEYARDS,
HAYWOOD**

**Distribuidora: EyE Segura
Internacional**

Contacto: Edwin Segura,
Gerente General

Teléfono: 257-9914

www.reinsa.com

En la foto: José Villalobos,

Ventas



**Château Berliquet, Château
de Rougerie**

**Distribuidor: Delika by
Gourmet Imports S.A.**

Contacto: Lidilia Hernández

Teléfono: 281-2855

Web: www.gourmetimports.co.cr

En la foto: Gonzague de

Lembert, Enólogo Francés



Cristalería Alemana STÖLZE

Distribuidor: Grupo Pampa

Contacto: Fernando Pérez,

Gerente de Ventas

Teléfono: 296-0797

Web: www.grupopampa.co.cr

En la foto: Yanise Mora,

Ejecutiva de Ventas

Vinos de Excepción y Prestigio



Delika
by Gourmet Imports

Tasting the good life

Para sus pedidos al detalle y de *Foodservice* Tel.: 281-2855
Fax: 253 0449 • www.gourmetimports.co.cr

Delika
by Gourmet Imports

Tasting the good life.

Reconozcanos por nuestro NUEVO nombre

*Como uno de los más recientes cambios por continuar diferenciándonos,
hemos rediseñado nuestro nombre por*

DELIKA by Gourmet Imports

*en honor a la calidad y la delicadeza que Usted,
nuestro cliente, merece.*



Tel. (506) 281-2855 • www.gourmetimports.co.cr

Pastelería convertida en Arte



**SOLUCIONES
CREATIVAS**
BAKE & COOK

*Importadores y
distribuidores
de materia prima
para pastelería y
decoración de queques*

- Cremas para decoración
- Mousses (de sabores y neutro)
- Premezclas (queques, galletas y otras)
- Rellenos de frutas y coberturas
- Accesorios para decoración
- Colorantes



Tel (506) 2349204
Tel/Fax (506) 2347583
ingridse@racsa.co.cr



Cristalería Austriaca Riedel
Distribuidor: Importadora
Asehot internacional
Contacto: Ana Lucía Barrantes
Teléfono: 235-71-51
En la foto: Ivannia Mejía,
Ejecutiva de Ventas



Cristalería Libbey
Distribuidor: Tips
Contacto: Adrián Goldgewicht
Teléfono: 290-2449
En la foto: Omar Alvarado,
Agente de Ventas



Degustaciones de pan
Distribuidor: Automercado
Contacto: Anabel Achí
Teléfono: 261-5250
Web: www.automercado.co.cr
En la foto: Angela Hernández



Degustaciones de pan
Distribuidor: Automercado
Contacto: Anabel Achí
Teléfono: 261-5250
Web: www.automercado.co.cr
En la foto: Cindy Navarro



Distell

Distribuidor: Grupo Pampa

Contacto: Fernando Pérez,

Gerente de Ventas

Teléfono: 296-0797

Web: www.grupopampa.co.cr

En la foto: José Valverde, Ventas



Doña Paula Los Cardos

Distribuidor: La Nacional S.A.

Contacto: William Romero,

Supervisor de Ventas.

Teléfono: 227-9494

En la foto: Karla Quirós
y Grisel Varela, Ventas

* Vajilla * Urnas de Exhibición * Cubertería * Equipos de Refrigeración * Procesadores de Alimentos
* Cristalería * Maquinas de Capuccino * Desechables * Equipo de Limpieza * Menaje

Tips

Libbey

Belleza, Durabilidad y Valor

En TIPS le ofrecemos los mejores
productos y un excelente servicio
a nuestros clientes

Encuentre los productos Libbey y muchos
otros, en todas nuestras tiendas



Tips Bahía:
De Canal 7, 55 mts sur y
50 cmts carretera a Pavia
Tel: 295-2449
Fax: 294-8942

Tips San José:
Avenida 2ª Cortina
al Distrito
Tel: 221-8584
Fax: 221-3964

Tips San Pedro:
75 mts norte del
Blvd a Maná
Tel: 295-5657
Fax: 295-5657

Tips Guanaesque:
Centro Comunitario
De S. Carlos
Tel: 667-6738
Fax: 667-6738

Tips Jacó:
200 mts norte de la
Municipalidad de Jacó
Tel: 843-2878
Fax: 843-2883



ETCHART

Distribuidor: Centenario Internacional

Contacto: Luis Felipe Alonso
 Teléfono: 272-0982
 Web: www.centenariointernacional.com
 En la foto: Catalina Cruz



El Principal

Distribuidor: Vinum Aura S.A.

Contacto: Alonso Castro,
 Gerente Operaciones.
 Teléfono: 289-5917
 Web: www.vinumlaenoteca.com
 En la foto: Gonzalo Guzmán,
 Enólogo



Embajada De los Estados Unidos/USDA Departamento de Agricultura

Contacto: Ileana Ramírez,
 Mercadeo
 Teléfono: 519-2285
 En la foto: Cinthya Palliser



Su negocio se compone de exclusivos detalles, el nuestro también, por eso le servimos.

Le ofrecemos soluciones innovadoras con el servicio de reposición, asesoría y la atención posventa que su arte merece.

DISTRIBUIDOR ESPECIALIZADO:
yamuni
 MAYOREO

Apartado 10034 - 1000 Gimnasio Nacional, 300 metros este. Avenida 10
 Teléfono: 355 30 66

www.vajillascorona.com.co

corona



Fleixenet

Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A.

Contacto: Jorge Bonilla,
Gerente Marca Vinos
Teléfono: 297-1212

Web: www.holtermann.co.cr

En la foto: Hazel Hernández,
Ventas Holtermann y Luis Ortega,
Director de Área, Fleixenet



**Frescobaldi y Baroni Ricasoli
Distribuidora Alpiste**

Contacto: Sergio Altmann,
Director Comercial
Teléfono: 215-3300
En la foto: Nasbly Rivera



**Finca Antigua
Distribuidora Isleña**

Contacto: Gabriela Corrales,
Gerente de Marca
Teléfono: 290-6612
Web: www.distribuidoraislena.com
En la foto: Ana Lucía Barrantes,
Ventas



Su proveedor de confianza

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





Gallo
Distribuidor. Grupo
Constenla S.A.
 Contacto: Gerardo Mora,
 Gerente Mercadeo
 Teléfono: 264-5000
 Web: www.constenla.com
 En la foto: Roblan Navarro,
 Jefe de Marca



Ibarra y Roland
Distribuidora Islaña
 Contacto: Gabriela Corrales,
 Gerente de Marca
 Teléfono: 290-6612
 Web: www.distribuidoraislena.com
 En la foto: Johanna Blanco.



Icon Estates, Robert Mondavi
Distribuidor: Grupo Pampa
 Contacto: Fernando Pérez,
 Gerente de Ventas
 Teléfono: 296-0797
 Web: www.grupopampa.co.cr
 En la foto: Francisco Solano,
 Ventas y Fernando Pérez (izquierda),
 Gerente Comercial



Somos
Fabricantes
e Importadores

Contamos con la Mejor
Calidad en Cuartos Fríos

Garantía de 1 año en todos nuestros equipos



227 2818 / 227 2848 / 834 6261

www.equipoosgala.com

San Sebastián, Contiguo a Multifrío

Sistemas de Extracción
Urnas para Calientes y Frías
Cámaras de Refrigeración
Cocinas y Hornos
Baño-Marías
Freidores
Planchas
Parrillas
Mesas Frías
Mesas de Trabajo
Fregaderos Industriales



Julian Chivite
Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A.
Contacto: Jorge Bonilla,
Gerente Marca Vinos
Teléfono: 297-1212
Web: www.holtermann.co.cr
En la foto: Oscar Álvarez,
Exportaciones Julian Chivite.



Julio Bouchon
Distribuidor: Delika by Gourmet Imports
Contacto: Lidilia Hernández.
Teléfono: 281-2855
Web: www.gourmetimports.co.cr
En la foto: Lisseth Montero,
Servicio al Cliente.



Kendall Jackson
Distribuidor: Vinum Aura S.A.
Contacto: Alonso Castro,
Gerente Operaciones.
Teléfono: 289-5917
Web: www.vinumlaenoteca.com
En la foto: Paola Corrales, Ventas

www.expovinocr.com



**LA MEJOR RESPUESTA
A LOS RETOS DE LIMPIEZA
EN HOTELES Y RESTAURANTES**



Contáctenos: Tel. 241-2121
aqlventas@corporacioncek.com



La Rural

Distribuidora Alpiste

Contacto: Sergio Altmann,
 Director Comercial
 Teléfono: 215-3300

En la foto: Maricel Fajardo,
 Cinthya Vargas y Pietro Poma,
 Gerente General de Alpiste.



LAN

Distribuidor: Vinum Aura S.A.

Contacto: Alonso Castro,
 Gerente Operaciones.
 Teléfono: 289-5917

Web: www.vinumlaenoteca.com
 En la foto: Alonso Castro,
 Gerente de Operaciones



Lindemans, Penfolds

Distribuidor: Grupo Pampa

Contacto: Fernando Pérez,
 Gerente de Ventas
 Teléfono: 296-0797

Web: www.grupopampa.co.cr
 En la foto: Adriana Pampa, Ventas

CABERNET WINE SHOP

Centro Comercial Calle Real
 San Pedro
 Tel: 281-2181
 Horario: Lunes a viernes de 10am a 6:30pm,
 sábado de 10am a 2:30pm.

Centro Comercial La Carpintera
 Cirriolabot, carretera vieja a Tres Rios
 Tel: 271-0278
 Horario: Lunes a sábado de 11am a 7:30pm.

RIEDEL
 THE WINE GLASS COMPANY



Marqués de Cáceres

Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A.

Contacto: Jorge Bonilla,
 Gerente Marca Vinos
 Teléfono: 297-1212

Web: www.holtermann.co.cr
 En la foto: Marcela Acuña, Ventas



Masi
Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A.
 Contacto: Jorge Bonilla,
 Gerente Marca Vinos
 Teléfono: 297-1212
 Web: www.holtermann.co.cr
 En la foto: Andrea Rojas,
 Marketing



Mendoza
Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A.
 Contacto: Jorge Bonilla,
 Gerente Marca Vinos
 Teléfono: 297-1212
 Web: www.holtermann.co.cr
 En la foto: Pamela Aguilar, Ventas



Miguel Torres
Distribuidor: E y E Segura internacional
 Contacto: Edwin Segura,
 Gerente General
 Teléfono: 257-9914
www.reinsa.com
 En la foto: Cristian Castro,
 Representante de la Bodega



Montes
Distribuidora Alpiste
 Contacto: Sergio Altmann,
 Director Comercial
 Teléfono: 215-3300
 En la foto: Adriana Vargas,
 Mercadeo y Sonia Matamoros,
 Gerente de Exportaciones de Montes.

HECHO A MANO EN FLORENCIA, ITALIA.

Equipos de Calidad para Baristas Profesionales

Máquinas Espresso, molinos, accesorios y detergentes para su estación de preparación de café.

Distribuidora Espresso S. A.
 Costa Rica (506) 361-0338
mcercone@espresso.co.cr * www.lamarzocco.com



Muga

Distribuidora Alpiste

Contacto: Sergio Altmann,

Director Comercial

Teléfono: 215-3300

En la foto: Daniel Jaikel,

Gerente de Marca



Navarro Correas

Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A.

Contacto: Jorge Bonilla,

Gerente Marca Vinos

Teléfono: 297-1212

Web: www.holtermann.co.cr

En la foto: María José Salvatori,

Gerente de Exportaciones de

Navarro Correas



Norton

Distribuidora Isleña

Contacto: Gabriela Corrales,

Gerente de Marca

Teléfono: 290-6612

Web: www.distribuidoraislena.com

En la foto: Johanna Zúñiga,

Servicio al Cliente

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

Siropes para Café
 MASTERPAC S.A.
 Tel: (506) 2531266
 Fax: (506) 2257873
info@masterpac-cr.com
www.masterpac-cr.com



Pasos Vineyards
En busca de distribuidor
 Contacto: Carlos Chamberlain
 Teléfono: 253-5433
 En la foto: Lupe Pasos y Theresa
 Andrada, Representantes de
 Pasos Vineyards



Pasqua
Distribuidora Alpiste
 Contacto: Sergio Altmann,
 Director Comercial
 Teléfono: 215-3300
 En la foto: Angie Centeno, Ventas



Peter Lehmann
Distribuidora Alpiste
 Contacto: Sergio Altmann,
 Director Comercial
 Teléfono: 215-3300
 En la foto: Javier Rojas, Ventas

Ideas with passion



MAQUINAS PARA CAFE ESPRESSO Y CAPPUCCINO

- 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



Quesos Artesanales Santorini
Distribuidor: Quesos Artesanales Santorini
Contacto: Adriana Araya,
Propietaria
Teléfono: 441-7321
Web: www.quesosartesanales.com



Quesos Fontana
Distribuidor: Dos Pinos
Contacto: Luz Marina Mairena,
Gerente de Marca
Teléfono: 437-3000
En la foto: Antonjeta Miranda,
Ejecutiva de Cuenta (al centro),
Stephany Rodríguez y Claudio
López.



Quesos Lekkerland
Distribuidor: Caroma S.A.
Contacto: Ernesto Murillo,
Gerente Comercial
Teléfono: 293-3924
En la foto: Martina Harteveld.



Dé en el punto con
nuestra tecnología !

Integramos soluciones de telecomunicaciones y T.I.

- » Redes de comunicación inalámbrica
- » Sistemas para hotspots Wi-Fi
- » Centrales telefónicas IP
- » Servidores de red para empresas
- » Cámaras de video en red con grabación digital (DVR)



Quesos y productos lácteos
Dairy Export Council
Distribuidor: Dairy Export Council
 Contacto: Verónica Ozaeta,
 Gerente Mercadotecnia
 Teléfono: 52-4423411606
 En la foto: Rodrigo Fernández,
 Director de Ingredientes



Quesos Monteverde
Distribuidor: Caroma S.A.
 Contacto: Ernesto Murillo,
 Gerente Comercial
 Teléfono: 293-3224
 Web: www.monteverde.net
 En la foto: Romy Peñazco,
 Ejecutiva de Mercadeo.



Rapsani
Distribuidor: Productos Maky S.A.
 Contacto: Yanna Stamatidis
 Teléfono: 232-8515
 En la foto: Konstantina Stamatidis

Para participar en Expovino 2008 comuníquese con:
 Servicio al cliente: Milagro Obando milagro.obando@eka.net Tel.: (506)520-0070 ext. 132
 Reservación de stands: Guillermo Rodríguez. guillermo.rodriguez@eka.net Tel.: (506)383-1651

Equipos

DE COSTA RICA

Fábrica de Equipos en Acero Inoxidable, Refrigeración y a Gas
Diseño e instalación.

www.equiposab.com • Tel: 239-5516 • Parque Industrial Barreal de Heredia



Ruffino, Bolla, Ornellaia
Distribuidor: Grupo Pampa
 Contacto: Fernando Pérez,
 Gerente de Ventas
 Teléfono: 296-0797
 Web: www.grupopampa.co.cr
 En la foto: Yajaira Garro,
 Ejecutiva de Ventas



Santa Julia
Distribuidora Isleña
 Contacto: Gabriela Corrales,
 Gerente de Marca
 Teléfono: 290-6612
 Web: www.distribuidoraislena.com
 En la foto: Isabel Fallas,
 Servicio al Cliente



Santa Margherita, Colla Vini
Distribuidora Alpiste
 Contacto: Sergio Altmann,
 Director Comercial
 Teléfono: 215-3300
 En la foto: Alejandra Rojas, Ventas



Santa Rita
La Nacional S.A.
 Contacto: William Romero.
 Teléfono: 227-9494
 En la foto: William Romero
 y Susy Cárdenas



San Pellegrino
Distribuidora Alpiste
 Contacto: Sergio Altmann,
 Director Comercial
 Teléfono: 215-3300
 En la foto: Verónica Méndez



Fabre Montmayou
Distribuidor: Automercado
 Contacto: Anabel Achí
 Teléfono: 261-5250
 Web: www.automercado.co.cr
 En la foto: Humberto Sandino y
 Franciny Sánchez, Representantes
 de Automercado.



Segura Viudas
Distribuidor: Grupo Pampa
Contacto: Fernando Pérez,
Gerente de Ventas
Teléfono: 296-0797
Web: www.grupopampa.co.cr
En la foto: José Baltodano, Ventas



TABALÍ, ALTAÏR
Distribuidor: Delika by Gourmet Imports
Contacto: Lidilia Hernández.
Teléfono: 281-2855
Web: www.gourmetimports.co.cr
En la foto: Leidy Salazar, Ventas



Tannat Bruzzone & Salutto
Distribuidor: Sol Amerika
Contacto: Marisol Narváez
Teléfono: 226-5986
En la foto: María Pía Echeverría,
(izquierda) y Laura Castro,
Ejecutiva de Ventas.



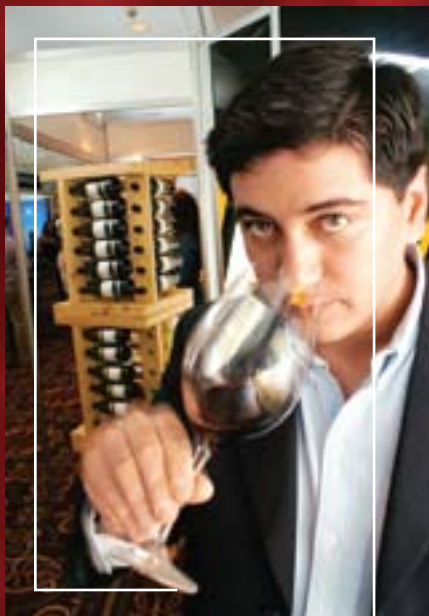
Terras Gauda, Matarromera, Emina, Lealtanza
Distribuidor: Jaizkibel
Contacto: Viviana Rubio
Teléfono: 359-8067
www.asesorenofilo.com
En la foto: Viviana Rubio



Terraza de los Andes
Distribuidor: Vinum Aura S.A.
Contacto: Alonso Castro,
Gerente Operaciones.
Teléfono: 289-5917
Web: www.vinumlaenoteca.com
En la foto: Gustavo Ursomarso,
Enólogo de Terraza de los Andes.



Terre del Barolo
Distribuidora Alpiste
Contacto: Sergio Altmann,
Director Comercial
Teléfono: 215-3300
En la foto: Hanzel Soto,
Trade Marketing



Trapiche

Distribuidor: Grupo Pampa

Contacto: Fernando Pérez,

Gerente de Ventas

Teléfono: 296-0797

Web: www.grupopampa.co.cr

En la foto: Diego Levada, Enólogo de Bodegas Trapiche



Trivento

Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A.

Contacto: Jorge Bonilla,

Gerente Marca Vinos

Teléfono: 297-1212

Web: www.holtermann.co.cr

En la foto: Maximiliano Valles, de Bodegas Trivento.



Undurraga

Distribuidor: Grupo Pampa

Contacto: Fernando Pérez,

Gerente de Ventas

Teléfono: 296-0797

Web: www.grupopampa.co.cr

En la foto: Sergio Delano, Export Manager, Felipe Valenzuela, Área Manager (al centro) y María Antonieta Pereira.



Vallformosa

Distribuidora Isleña

Contacto: Gabriela Corrales,

Gerente de Marca

Teléfono: 290-6612

Web: www.distribuidoraislena.com

En la foto: Carolina Núñez, Promotora.



Vehículos Citroën

Distribuidor: Citrocar

Contacto: Ivannia Arroyo,

Gerente de Ventas

Teléfono: 257-6161

Web: www.citroen.co.cr

En la foto: Alejandra Monterrosa, Ejecutiva de Ventas



Ventisquero

Distribuidor: Grupo Constenla S.A.

Contacto: Gerardo Mora,

Gerente Mercadeo

Teléfono: 264-5000

Web: www.constenla.com

En la foto: Eduardo Solano, Ejecutivo de Ventas



Veuve Clicquot
Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A.
 Contacto: Jorge Bonilla,
 Gerente Marca Vinos
 Teléfono: 297-1212
 Web: www.holtermann.co.cr
 En la foto: Rocío Mora, Ventas



Vignobles Lorgeril, Domaine De Coussergues, Chateau Ventenac, Chateau Moujan, Chateau Talance, Domaine Des Nazins, Marcel Jonchet, Chateau Les Hauts De Perey, Chateau D' Escot, Chateau Chasse Spleen, Domaine De La Bastide, Domaine La Monardiere, Domaine Jessiaume, Domaine Borgeot, Domaine Saint Andre, Domaine De Rocfontaine, Chateau de Gairoird, Domaine Du Bois Braud, Domaine Ventenac, Earl C. & M. Luneau, Chateau Bois Benoist, Domaine Ferrey Montangerand, Sarl Carod, Domaine Michel Isaie, Michel Vignon.
Distribuidor: Corbe Gourmet S.A
 Contacto: Bernard Perraud
 Teléfono: 271-4950
 En la foto: Veronique Hannon (izquierda), Bernard Perraud y Marice Beuchet.



Viña Santa Carolina
Distribuidor: Grupo Constenla S.A.
 Contacto: Gerardo Mora,
 Gerente Mercadeo
 Teléfono: 264-5000
 Web: www.constenla.com
 En la foto: Walter Hidalgo,
 Ejecutivo de Ventas



Viña Santa Ema
Distribuidor: Canachil S.A.
 Contacto: María Antonieta
 Mellado, Presidente
 Teléfono: 239-2571
 Web: www.canachilsa.com
 En la foto: Ian McLeman, Director.



Viña Matetic
Distribuidor: Vinum Aura S.A.
 Contacto: Alonso Castro,
 Gerente Operaciones.
 Teléfono: 289-5917
 Web: www.vinumlaenoteca.com
 En la foto: Arturo Larrain, Gerente
 de Exportaciones Matetic



Viñedos Familia Chadwick, Arboleda
Distribuidor: Grupo Pampa
 Contacto: Fernando Pérez,
 Gerente de Ventas
 Teléfono: 296-0797
 Web: www.grupopampa.co.cr
 En la foto: Shirley Ramírez, Ventas



Viñedos y Bodegas Corpora
Distribuidor: Centenario Internacional
 Contacto: Luis Felipe Alonso
 Teléfono: 272-0982
 Web: www.centenariointernacional.com
 En la foto: Luis Felipe Alonso y Mariangel Guerra, Gerente Comercial de Viñedos y Bodegas Corpora.



Viu Manent
Distribuidor: Automercado
 Contacto: Anabel Achi
 Teléfono: 261-5250
 Web: www.automercado.co.cr
 En la foto: Melvin Murillo, Marcela Reyes y Javier Bouza, Gerente de Mercadeo (atrás)



Yalumba
Distribuidor: Vinum Aura S.A.
 Contacto: Alonso Castro,
 Gerente Operaciones.
 Teléfono: 289-5917
 Web: www.vinumlaenoteca.com
 En la foto: Marco Mena,
 Ejecutivo de Ventas



[Yellow Tail] ROSEMOUNT, WOLF BLASS
Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A.
 Contacto: Jorge Bonilla, Gerente Marca
 Teléfono: 297-1212
 Web: www.holtermann.co.cr
 En la foto: Christian Chaves, Mercadeo



ZUCCARDI
Distribuidor: Holtermann & Compañía S.A.
 Contacto: Jorge Bonilla,
 Gerente Marca Vinos
 Teléfono: 297-1212
 Web: www.holtermann.co.cr
 En la foto: Sergio Loría, Supervisor Consumo de Marca.

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.

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: 258-2755
COMERCIAL TAYÚ.....	TEL: 221-1263 / FAX: 221-3730
COMPAÑIA 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
GLOBAL PARTNERS.....	TEL: 293-3896 / FAX: 293-2601
DELIKA BY GOURMET IMPORTS.....	TEL: 281-2855 / FAX: 253-0449
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

ARTICULOS PARA HOTELES Y RESTAURANTES



PROMERC LAPICEROS BIC Y ARTÍCULOS PROMOCIONALES.....	TEL: 258-3544 / FAX 258-3346
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 S.A.....	TEL: 277-1620 / FAX: 277-1699
ICAFÉ.....	TEL: 243-7863 / FAX: 223-6025

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
-----------------	-------------------------------

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

FOODSERVICE

BELCA C.R.....	TEL: 293-4075 / FAX: 239-0147
COMPROIM 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
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

LINEA HOTELERA

FARO SUPPLIES.....	TEL: 290-2028 / FAX: 231-4065
--------------------	-------------------------------

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	
LÁZARO FEINZILBER.....	TEL: 257-0220 / FAX: 222-4839
MUEBLES NUEVO CONCEPTO.....	TEL: 285-2020 / FAX: 285-3772
SPANISH ROYAL TEAK.....	TEL: 282-4010 / FAX: 282-7306

Prevenga incendios en su negocio

Nuestro sistema de lavado a alta temperatura elimina la suciedad y grasa en ductos y campanas de cocina y cualquier tipo de superficie.

Pregunte por:
THERMINATOR
Limpieza Industrial

Teléfono 240-9812 • www.mrsteam.co.cr

El regreso de Tony

Dice la canción del blues que “al lugar donde has sido feliz, es mejor que no trates nunca de regresar”, suponemos que el autor se refería a sitios que la memoria talvez guarda de una manera, y podemos decepcionarnos cuando encontramos que la realidad es otra.

Sin embargo, no creemos que estuviera hablando de la patria, un sitio donde se añora llegar, sin importar lo cruda que pueda ser la realidad. En el caso del chef Antonio D'Alaimo, un italiano que hace muchos años acogió a Costa Rica como su segundo hogar, el regreso ha estado lleno de satisfacciones.

Con más de 40 años de experiencia en gastronomía, y un currículum que lo ha llevado a practicar el oficio en diferentes partes del mundo, D'Alaimo conoce el secreto para hacer de un restaurante, un lugar donde siempre se quiere regresar, “sencillez y mucha creatividad”, dice sin el apuro característico de su origen, una combinación que da como resultado platos con impecable presentación y sabores que satisfacen los sentidos.

Historia de ir y venir

Sus primeros pasos como chef los dio en Italia, posteriormente se fue a vivir a Nueva York, donde además de abrir su primer restaurante, conoció a una costarricense con la que se casó y

se vino a Costa Rica. En los 90, abrió en nuestro país, el restaurante Il Ponte Vecchio, un lugar que llegó a ser emblemático y por el que muchos reconocen su nombre.

Luego de vender Il Ponte Vecchio, se fue nuevamente a Estados Unidos, y después de algunos años, decidió regresar a lo que él llama su segundo hogar, y hace casi cinco años abrió Il Ritorno, un restaurante y pizzería ubicado en el mismo edificio de La Casa Italia, en Los Yoses, y donde da rienda suelta a su origen. Aquí sirve lo principal de la comida italiana como la pasta hecha en casa.

Si bien el nombre lo escogió en honor al regreso a su segunda patria, le queda muy acorde con la sensación que deja en sus clientes, quienes una vez que han estado ahí, regresan una y otra vez.

Combinación Mare e Terra

Ingredientes:

Para los Raviolonis:

- 3 unidades de Raviolonis
- 1 unidad de Espárragos
- 50 gramos queso parmesigiano
- 2 cucharadas de vino blanco
- 200 gramos de salsa de tomate
- 1 cucharada de crema dulce
- Sal y pimienta al gusto

Para los camarones:

- 3 unidades de camarones jumbo
- 2 unidades de ajo
- 1 cucharada de perejil
- 1 cucharada de orégano
- 1 cucharada de aceite de oliva

Para la pechuga de pollo:

- Media pechuga de pollo
- 100 gramos de hongos porcini
- Media copa de vino blanco
- 1 cucharadita de crema dulce
- 30 gramos de jugo de hongos porcini
- sal y pimienta al gusto

Preparación:

Raviolonis rellenos con espárragos, espinaca y queso parmesigiano y una salsa de queso. Acompañado con camarones jumbo y una salsa marinara, y la pechuga de pollo en salsa de hongos porcini.

Recomendación: Bavaria Dark o Bavaria Gold, la complejidad de este plato requiere en la boca una complejidad parecida para que se prolongue la excelente calidad de los ingredientes, los acentos dulces tanto de la salsa marinara y de los hongos porcini complementan tanto con las maltas medianamente tostadas de la Bavaria Gold como con las más tostadas de la cerveza oscura Bavaria Dark. En esta sinfonía de sabor el queso parmesigiano cubre el paladar sin embargo la ligera sequedad de la Bavaria Dark corta este sabor como también el fuerte carácter de los hongos.





Belca Foodservice

Cada vez más cerca de los clientes

La empresa de Food Service apuesta por una estrategia de cercanía con el mercado a través del contacto directo por medio de Roadshows, promociones y tecnología.

Por Belca Foodservice

Si al cliente se le dificulta llegar, Belca llega al cliente. A través de la implementación de varias estrategias nuevas, la empresa costarricense Belca Foodservice, distribuidora de productos nacionales e importados para el sector de Foodservice, se acerca cada vez más a sus clientes.

“La empresa innova constantemente con actividades, promociones y ofertas, además damos un servicio de alta calidad al cliente y precios competitivos”, comentó Andrea Azofeifa, Encargada de Mercadeo.

Más cobertura nacional

La primera jornada de los road shows (o exhibiciones rodantes) son el inicio de esta estrategia de cercanía. Durante los últimos meses, La Fortuna, Jacó y Guanacaste fueron los sitios que recibieron a la feria rodante de la empresa. En estas ferias, se tuvo exhibición de productos, degustaciones y precios competitivos, por lo que los clientes pudieron hacer pedidos desde el lugar y aprovechar los descuentos. Estas exhibiciones se seguirán realizando en diferentes lugares del país en diferentes épocas.

Otra de las formas de proximidad por la que la empresa apostó fue el lanzamiento de su página electrónica, un sitio totalmente diferente y útil, que ofrece un catálogo ilustrado de sus productos, asesoría de compra, recetas, promociones, ofertas y noticias.

Además, periódicamente, Belca envía a sus clientes el shopper (o volante de promociones), material que brinda información actualizada y descuentos.

Amigos del ambiente

“Nuestro compromiso con el medio ambiente, y nuestros valores hacen que busquemos mejores opciones para nuestros clientes, productos amigables y sistemas que mejoren nuestra calidad de vida”, agregó Azofeifa. Por esto, desde principios de octubre, Belca introdujo al mercado las bolsas oxobiodegradables en todos los tamaños.

Son fabricadas con la tecnología d2WTM, que permite una degradación total en cualquier lugar con presencia de oxígeno, dejando solo agua, dióxido de carbono y biomasa.

El dióxido se emana lentamente, permitiendo que el carbono se fije al suelo como nutriente, a la vez que los microorganismos del ambiente digieren la pequeña cantidad de biomasa.

Mantienen las propiedades de las bolsas tradicionales, solo que duran dos años en degradarse. “Somos pioneros en ofrecer bolsas con esta nueva tecnología en el sector del foodservice”.

Belca es una empresa más, que se une al desafío de generar servicios amigables con el ambiente.

Los camiones con sistemas de refrigeración amigables con la capa de ozono fueron la primera pieza de esta estrategia verde. Para suplir la demanda de la temporada alta, la empresa integró cinco camiones nuevos a su flota.

Para más información sobre los servicios de Belca, comunicarse al (506) 293-4075. ▲

Ancyfer se fortalece

Con la presencia y distribución directa en zonas de fuerte turismo, Ancyfer se consolida como un fuerte proveedor de productos orientales.

Por Ancyfer

Durante más de doce años, Ancyfer se ha dedicado a la importación y distribución de productos orientales de calidad, surtiendo el mercado de hoteles, restaurantes, supermercados y ventas al menudeo.

En los últimos dos años, como respuesta al crecimiento en la cartera de clientes, Ancyfer ha entrado en un proceso de profesionalización, en el que han logrado identificar áreas de especial atención, lo que les ha generado un acelerado incremento en las ventas, eso sí, recalca Edwin Chan, Gerente de Ventas, "la empresa ha buscado la profesionalización, sin dejar de lado la atención familiar que la ha caracterizado desde sus inicios".

Uno de los ejemplos más importantes del proceso de cambio de Ancyfer, fue asumir la distribución directa de sus productos, en zonas donde estaba a cargo de un representante, como es el caso de Puntarenas, Occidente y Guanacaste.

De esta manera, han logrado ofrecer un servicio más personalizado y directo a este mercado, con repercusión en el aumento de clientes, llegando a triplicar las ventas.

Chan comentó que en vista de los resultados obtenidos en esta zona, en el 2008 implementarán el sistema en San Carlos y Limón, lugares en donde Ancyfer ya cuenta con representantes, pero que a partir del nuevo año, lo harán de forma más directa, a través de la estrategia del distribuidor directo.

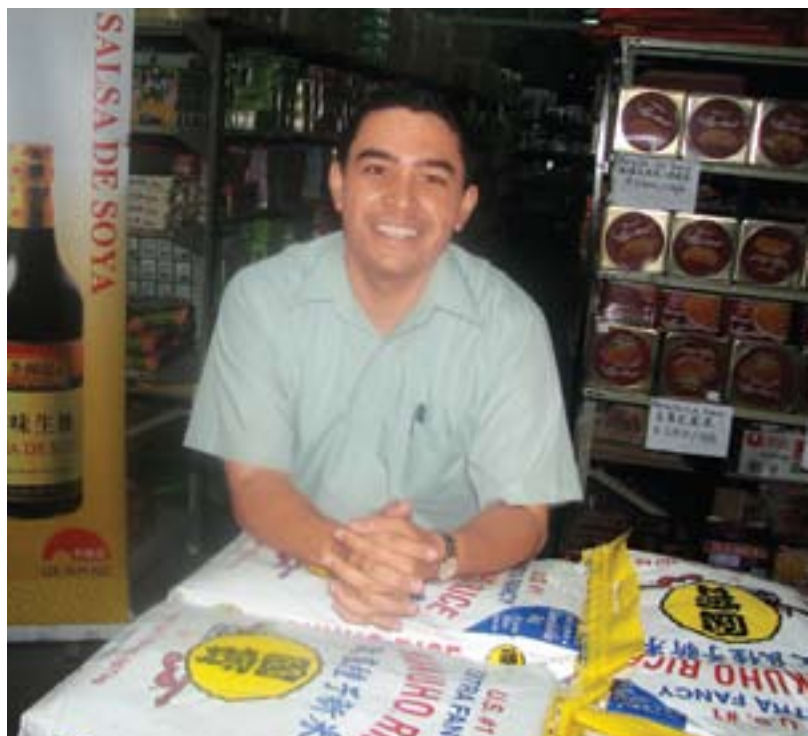
"Más que chop suey"

Una de las estrategias importantes que ha desarrollado Ancyfer es la ampliación del conocimiento cultural de sus clientes, de manera que puedan tener más información de los diferentes usos que se le pueden dar a los productos importados por esta empresa, eliminando los prejuicios de que las salsas chinas solo se utilizan en arroz cantonés y chop suey.

"Hemos realizado diferentes actividades como degustaciones en supermercados y otros lugares, para dar a conocer los diferentes usos que se le pueden dar a los productos, con excelentes resultados. Cada vez hay más apertura a la cultura oriental".

Claridad de información

En cuanto a las noticias de productos orientales defec-



"Hemos identificado los productos con mayor demanda, para asegurar un amplio stock, y ofrecer el mejor servicio sin faltantes". Edwin Chan, Gerente de Ventas de Ancyfer.

tuos, Chan comentó que Ancyfer dio la cara por sus marcas, por lo que consideran que el incidente, lejos de afectarles, los fortaleció.

"Las recientes noticias que hablaban de productos con problemas de control de calidad, provenientes de países orientales, nos afectó en un principio por la generalización que los clientes hacen de todas las tiendas que comercializan este tipo de mercadería. Sin embargo,

Ancyfer reaccionó rápidamente, y ofreció la información que circuló en la prensa, donde demostramos que nos preocupamos por la salud de nuestros clientes, importando solo productos de calidad garantizada", comentó.

Para mayor información llamar al 256-8106, o al sitio web www.ancyfer.com **A**

Yamuni mayoreo expande sus líneas de productos

Mercados más exigentes y en crecimiento hace que empresas como Yamuni Mayoreo amplíen su oferta comercial para ofrecer mejor servicio.

Por Yamuni

La división mayorista de Yamuni se inició en la venta de artículos para el comercio y años más tarde extendió sus servicios al mercado de hoteles y restaurantes, enfocando así sus esfuerzos a un segmento comercial más especializado.

De esta manera, se estructuraron tres áreas en la venta de mayoreo: Departamentos de alimentos y bebidas, con vajillas, menaje, cristalería y acero inoxidable; categoría de textiles, donde ofrece paños – almohadas, sábanas y cobijas; además de un área en artículos para decoración.

La empresa comercializa marcas como Sunnex, Tramontina, Corona, Pasabache, Hilsasal y Cristar, entre otras. Ahora, Yamuni Mayoreo amplió su portafolio comercial y a principios de noviembre, integró la marca Update, según comentó Eduardo Yamuni.

"Ampliamos nuestra mercadería y designamos personal para la atención exclusiva del mercado de hoteles y restaurantes. Apostamos a que estos clientes nos generarán crecimiento, debido a que es un sector que se consolida día con día", añadió.

Update Internacional

"Al manejar la distribución con esta marca, fortalecemos nuestro portafolio de servicio para atender al sector de hoteles y restaurantes". Así expuso Eduardo Yamuni la importancia que tiene para la empresa ser los actuales distribuidores en Costa Rica, de la casa Update International.

Esta línea tiene 28 años de estar en el mercado del foodservice y se encuentra en regiones como México, Centroamérica, Suramérica, El Caribe y Estados Unidos. La marca estadounidense tiene toda su

mercadería certificada por The National Sanitation Foundation (NSF), reconocida organización internacional de control de

seguridad de alimentos y prácticas de higiene en empresas del sector alimenticio.

Update distribuye al menos 1.800

productos que integran áreas de cocina, preparación de alimentos y limpieza. Yamuni ya tiene en inventario al menos un 40% de la oferta y esperan integrarla en su totalidad en los primeros meses del 2008.

Entre los productos que ya están en la oferta de sus vendedores cuentan con ollas de acero inoxidable, con fondo difusor, con capacidad desde 7.5 hasta 94 litros; sartenes de acero inoxidable, con y sin teflón, desde 20 hasta 35 cms; vasos plásticos texturizados de 8 hasta 20 onzas; además de una línea de limpieza como carritos, materiales de señalización y recogedores de basura. También cuentan con utensilios para cocina como porcionadores, pinzas, rebanadores, utensilios para pizzería, coladores y moldes, entre otros.

Estrategia de expansión

Dentro de los planes a corto plazo de Yamuni Mayoreo se visualiza la construcción de sus nuevas oficinas y centro de distribución en una zona de mejor acceso, según comenta Eduardo Yamuni.

Para la empresa, el éxito se basa en la forma de atender de manera integral cualquier mercado, además de la necesidad de disponer de un amplio inventario y un buen servicio al cliente, por lo que además de la diversificación de los productos y la ampliación del personal de ventas, la empresa pretende abrir pronto un show room que responda con las expectativas de sus clientes.

Si usted desea mayor información sobre los productos que Yamuni Mayoreo puede brindarle a su empresa, puede hacerlo por medio del correo electrónico bmy@yamuni.com o de la página web www.yamuni.com



Teléfono mayoreo 255-2066

www.yamuni.com

yamuni
MAYOREO

¡Sirva el Champagne, sirva Dom Perignon!

Pero antes de ser servido en una copa, el champagne atraviesa un largo recorrido que le convierte al final, en un brillante vino blanco, especial para las celebraciones, desde carreras de autos hasta inauguraciones de edificios y embarcaciones.

Por Distribuidora Yamuni

Dom Perignon era un monje de la abadía benedictina que vivió en Francia entre 1640 y 1715. Él probablemente nunca se imaginó lo famoso que sería su nombre debido a que la casa Moët & Chandon le daría su nombre como marca a su champagne de lujo Cuvée Dom Perignon; escogido principalmente por las mejoras que el monje francés introdujo en el proceso de producción del champagne, desde la recolección de la uva, el uso de corchos españoles de forma cónica, hasta el uso de botellas de vidrio más grueso que soportaran la presión de la fermentación.

¿Cómo se produce?

Se recolectan las uvas, de las variedades pinot noir, pinot meunier y chardonnay, nunca de forma mecanizada, para garantizar el perfecto estado de las uvas antes de llegar a la prensa.

La fermentación se da en dos fases: la primera en cuba, como todos los vinos, y la segunda en botella. Cuando está en la botella se le añade azúcar para provocar la fermentación, que debe ser en la cantidad exacta porque la fermentación provoca CO₂ que se diluye en el líquido, pero si se produce en cantidades mayores puede hacer explotar la botella. De ahí que siglos antes se conociera como el "vino del diablo" o el "salta tapones".

Pero como la segunda fermentación produce sedimentos, para lograr la claridad del champagne, las botellas son llevadas a un proceso de reposo donde se colocan con el cuello hacia abajo en ángulo de 45 grados y allí se les da vuelta varias veces al día hasta que todos los sedimentos se han acumulado junto al tapón. Entonces se congela el cuello de las botellas y al abrirlas, la presión expulsa la franja congelada. Este es el llamado método champenoise.

El champagne es generalmente un vino blanco, aunque también se produce el rosado. Este vino posee la denominación de origen desde 1927 y por eso los vinos



espumosos de otras regiones deben llevar un nombre distinto, como el Cava de Cataluña.

El consumo de este vino se popularizó en el siglo XVII debido al impulso que se le dio en las cortes inglesa y francesa.

Hace 264 años

En la casa Moët & Chandon, situada en la localidad de Epernay, en el corazón de la Champagne, Francia, se mantiene la tradición en todos los cuidados necesarios, en sus 800 hectáreas de viñedos cultivados, que son mantenidos por 250 vinicultores, para lograr la calidad de cada uno de los vinos que producen y con especial atención, el Dom Perignon.

Hoy, Cuvée Dom Perignon es reconocido en cualquier parte del mundo y puede ser adquirido según la vendimia o cosecha de un año específico. Por ejemplo en el 2007, Dom Perignon recibió la medalla de bronce de parte del Internacional Wine Challenge, correspondiente a la vendimia de 1999.

Para mayor información llamar al 227-2222. **A**



CARRITO UTILITARIO

- Maneja carga hasta 180 kg.
- El anaquel grande para platos



TAPA CON CIERRE HERMETICO

- Excelente contra derrames
- Económica tapa para Camwear Round



Utensilios para bar Aliso

- Elegantes suministros para bar
- Ideal para piscina, patios y cenas informales



UPCS 400 TRASPORTADOR 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 H-Pan resiste al calor de los materiales



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

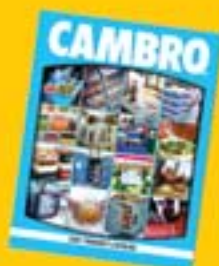
Cada producto Cambro está diseñado para ser duradero y fácil de limpiar. Estos nuevos productos ayudan a hacer su trabajo más fácil y sus negocios más rentables.

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 o llame al (714) 848-1555

Nuevos Productos Más Economía

StoreSafe

Store and Transport
Food Safely



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



Tel. (506) 222-6555
Fax. (506) 257-0570
ventas@equiposnieto.com
Visítenos en Ba. Amón, 100m.
oeste del INVU.



Tel. (506) 293-6970
Fax. (506) 293-6963
La Aurora, Heredia
www.macrocomercial.com

El tomar licor es nocivo para la salud



DISTRIBUIDORA
Yamuní S.A.

Tel.: 227-2222 · 227-2535