

# Apetito

La revista para hoteles y restaurantes

suscríbese gratis en: [www.apetitoenlinea.com](http://www.apetitoenlinea.com)

## Carlos Huezco Hunter:

*Hace 24 años con Friday's cambió la monotonía de los restaurantes en el este de San José, su reciente propuesta está en Heredia, donde construyó un sitio para tocar los sentidos.*

### **Guanacaste:**

*El gigante que meses atrás crecía imparable, hoy se comporta reservado y con cautela, pero sin bajar los brazos.*

### **Especial de limpieza:**

*AH1N1: Un peligro latente para su negocio*

**Equipos AB: Baja en acero provoca comprar P. 51**

**Monteverde refresca mercado de quesos P. 53**

**Soluciones Monge: Nuevas propuestas de iluminación P. 54**

**Keith & Ramírez abre Escuela Técnica P. 55**



7 44 1025 500879

Porte Pagado  
Port Payé  
Permiso N° 130





# CONMETAS

Congreso de Mercadeo y Ventas  
4 y 5 Agosto Hotel Crowne Plaza Corobici

- Congreso de Mercadeo y Ventas donde los ejecutivos y directores de área encuentran nuevas perspectivas e información que les permitirá alcanzar la excelencia.
- Conferencias y mesas redondas donde participarán reconocidos conferencistas de clase mundial.
- Area de exhibición para proveedores.

## 2009

Éxito

Resultados

Competencia

Promociones

Imagen

Comunicar

### Coaching Ontológico: Competencias conversacionales

Martes 4 de agosto, 1:30 pm

Las personas, los equipos de ventas eficientes, están ligados a dinámicas conversacionales complejas. Cómo comprender esas dinámicas, los supuestos que están en juego en la conversación y sus diferentes tipologías al interactuar con un cliente, o un proveedor, son algunos de los elementos que nos brinda la mirada ontológica. El Coaching Ontológico, como nueva disciplina, desafía con respeto la capacidad de escuchar y conversar que tienen las personas, mejora las competencias conversacionales, para que las personas se comuniquen y diseñen acciones efectivas y logren los resultados esperados.

**Conferencista: Lic. María Franca Utard**, Franco-Argentina-Chilena, Socia-Consultora de Utard Consultores Ltda. Cuenta con un Diplomado en el Arte y Ciencia del Pensar Ontológico Constitutivo, y una Licenciatura en Administración de Recursos Humanos de la UACA, Costa Rica. Ha sido Consultora de organizaciones como: CMPC Celulosa S.A, Price Waterhouse Coopers, INDAP, CODELCO, Colmena Golden Cross, DHL Worldwilde Express, entre otras. Además de profesora invitada en la Universidad Interamericana.



### Tendencias actuales del marketing y los negocios por Internet:

#### Marketing con videos y redes sociales.

Martes 4 de agosto, 1:20 pm (Taller, 2 sesiones de trabajo)

Entre los aspectos que se desarrollarán se pueden mencionar:

- \* La importancia del marketing con videos y las denominadas Redes Sociales Web 2.0
- \* Cómo se puede dominar los resultados orgánicos o naturales en los buscadores, específicamente en Google.
- \* Cómo se puede obtener un mejor posicionamiento natural que el de su competencia, literalmente de la noche a la mañana.
- \* Cómo lograr un flujo continuo de tráfico altamente cualificado y segmentado hacia su sitio web.
- \* Cómo el video es, simplemente, la herramienta más efectiva para conectar a al público objetivo.

#### **Conferencista: Alvaro Mendoza.**

Director MercadeoGlobal.com, empresa líder en el mundo hispano en temas de marketing, publicidad y negocios por Internet. Es Psicólogo especializado en Administración de Marketing con Enfoque en Tecnologías de la Información aplicadas al Comercio Electrónico. Es autor de varios libros, cursos, artículos y videos relacionados con el mundo del marketing y los negocios por Internet.



Para Inscripciones al Teléfono: (506)2231-6722 ext. 150,130 y 124

Contacto: Milagro Obando • Tel: (506)2231-6722 ext.132 • email: milagro.obando@eka.net

Más información de temas y conferencistas en [www.conmetas.com](http://www.conmetas.com)

ORGANIZA:

**EKA**  
LA REVISTA EMPRESARIAL

**Belca**  
FOODSERVICE

amigos del ambiente

En Belca seguimos dando una mano al ambiente  
y la otra a nuestros clientes...  
**¡Porque en cada entrega llevamos soluciones!**  
Ahora innovamos con nuevas presentaciones en las líneas de  
limpieza y cuidado personal.  
Compruébelo en [www.belcacr.com](http://www.belcacr.com)  
Teléfono: (506) 2509-2000 Fax (506) 2239-0147



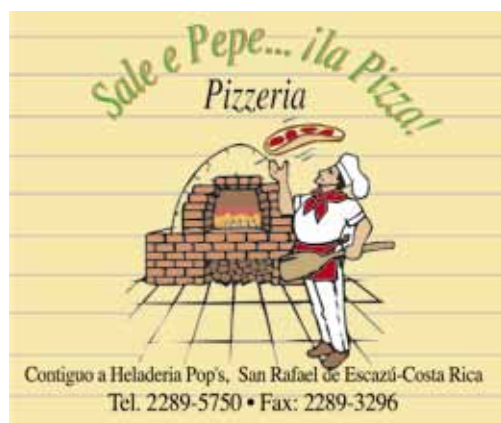


Shirley Ugalde  
shirley.ugalde@eka.net

## Jugar con la comida

**D**urante una presentación de productos de cocina molecular, el chef Carlos Rodríguez, mencionó una frase que durante la infancia nos repetían mucho nuestras madres o abuelas, "no juegue con la comida". Bueno, en ese momento lo que ellas buscaban era evitar las divertidas guerras de albóndigas, o los interminables caminos que se podían construir con frijoles. Lo que la mamá de este chef no se imaginaba era que años después jugar con la comida sería parte de su cotidianidad, y es que como chef tiene que hacerlo si quiere explorar nuevos caminos, "el cliente ya no se sorprende fácilmente, por eso cada día es un reto imaginar nuevas presentaciones para las recetas, nuevas combinaciones de sabores, como si se tratara de un juego", dice Rodríguez. En este sentido, los productos de la cocina molecular son un aliado perfecto, porque permiten mejorar la presentación de una receta y lograr nuevas creaciones, porque la cocina molecular no es más que la ciencia aplicada en la cocina. Eso sí, es importante tener claro que con estos productos el sabor sigue siendo del cocinero, como si se tratara de un nuevo lenguaje para expresar la creatividad, el medio cambia, pero la base sigue siendo la misma, o ¿acaso cuando aprendemos un nuevo idioma cambiamos el tono de voz?

La creatividad, la cocina de autor y la cocina molecular son algunos de los temas que forman parte del seminario que se impartirá en septiembre, organizado por la revista *Apetito* en conjunto con el Instituto de Cocina Tips. Sin lugar a dudas, se trata de una oportunidad para actualizarse, compartir conocimientos con los colegas y sobre todo jugar un rato con este maravilloso oficio que es la gastronomía. Espero verlos y verlas ahí, explorando toda la creatividad que un día los motivó a escoger esta apasionante profesión.



*Presidente*  
Karl Hempel Nanne  
karl.hempel@eka.net  
*directora general*  
Michelle Goddard  
michelle.goddard@eka.net  
*editora*  
Shirley Ugalde  
shirley.ugalde@eka.net  
*asesor comercial*  
Guillermo Rodríguez S.  
guillermo.rodriguez@eka.net  
Tel: 8997-1651  
*directora arte*  
Nuria Mesalles J.  
nuria.mesalles@eka.net  
*diseño y diagramación*  
Irania Salazar Solís  
Erick Alvarado Rojas  
*fotografía portada*  
EKA Consultores  
*directora eventos*  
Carolina Martén  
carolina.marten@eka.net  
*circulación*  
Yariela Duarte ext. 152  
yariela.duarte@eka.net  
*colaboradores*  
Yokebec Soto

*Apetito*  
La revista para hoteles y restaurantes

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

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

**Suscríbese gratis**

Ingrese sus datos en  
[www.apetitoenlinea.com](http://www.apetitoenlinea.com) ó  
llámenos al Tel: 2231-6722 ext.152

## LA DECISION ES FACIL



## El lavado de manos es fácil con TORK

- **Humedezca sus manos con agua.**
- **Aplique jabón.**
- **Frote sus manos palma con palma, entre los dedos, por encima de las manos, cada dedo pulgar, y las uñas contra las palmas de la mano.**
- **Enjuague con agua.**
- **Seque bien sus manos con una toalla desechable.**
- **Recuerde mantener sus manos limpias por su salud y la de los que están a su alrededor.**



Para comentarios y preguntas llamar a: Costa Rica: 800-737-8424 • Nicaragua: (505) 2552-2936 • Honduras: (504) 234-1598 ó 551-2410  
El Salvador: (503) 2525-1111 • Guatemala: (502) 2353-1155 • Panamá: (507) 236-3333 ó 304-4272  
[www.scacentroamerica.com](http://www.scacentroamerica.com) • [infotork.centroamerica@sca.com](mailto:infotork.centroamerica@sca.com)







Karl Hempel  
karl.hempel@eka.net

El grano de trigo, cosechado en Italia, se unió con los suyos en un Spaghetti. Salió de la fábrica empacado en bolsa para ser embarcado con destino a América.

Aquí, ya dentro de una caja tocó tierra y empezó su ascenso desde el nivel del mar.

Una llamada la hizo salir de su estante en la bodega hasta la uma en el supermercado donde ese día por casualidad un restaurantero la compró de urgencia.

El sobre se abrió y a la olla cayó. Los 10 minutos pasaron y sus largos tallos envueltos en salsa tomaron color y sabor.

El tomate fresco vino del campo, la albahaca también, ninguno conoció el camino pero ambos llegaron a su destino. El tenedor los envolvió y al acercarse a la boca los aromas llegaron y el gusto complementaron. Cuan largo el viaje, cuan gustoso el placer de disfrutar lo que el mundo nos dió.

El vino no faltó al encuentro, otro viajero pero que no cambió de continente.

Y así la cena servida, sirvió de excusa para una agradable compañía. Que disfruten de esta edición.

**Karl Hempel**  
Director

contenido

10 Aperitivos:

26 Hotelería:

**Radisson**

Eficiencia y creatividad son los recursos que utiliza el Radisson para chinear a sus clientes.

29 Gastronomía:

**Carlos Huez:** Luego de 24 años de hacer historia en el este de San José, emprende el reto de capturar un público sediento de nuevas propuestas.

32 Turismo:

**Gira a Guanacaste**

Una provincia que respira con el turismo

40 Especial de

Limpieza:

Para curarse en salud: Limpie su negocio, no permita que la AHINI, le resfrie sus cuentas.

42 Catálogo de proveedores de productos y servicios de limpieza.

49 CEK: El valor del conocimiento

50 **Kimberly Clark:** "La salud está en tus manos" una campaña que encierra dos grandes significados.

38 Ferias:

**Expovino:**

Marina Beltrame: Desvestir el vino

De Compras:

51 **Equipos AB:** Baja en acero inoxidable provoca comprar!

52 **DIMMSA/Corporación Industrias del Pan/DICTE:**

Una empresa de capital costarricense que nació con la visión de ofrecer productos de alta calidad en el área de la industria metal mecánica.

53 **Monteverde** refresca el mercado de los quesos

54 **Soluciones Monge:** Mejore la experiencia de sus huéspedes con los sistemas Philips de iluminación para hoteles

55 **Keith & Ramírez:** Escuela Técnica

56 Directorio



Hágase amigo de **Apetito** en:



Donde encontrará variedad de productos y presentaciones.



Visítenos de Lunes a Sábado de 8am a 7pm

150 metros al norte de

Teléfono (506) 2239-5710  
mayca\_as@mayca.com  
www.mayca.com





**Symbols**

3M Costa Rica S.A. 46  
21st Century Fast Food 10

**A**  
Álvaro González 51  
Andrea Azofeifa 19  
Andrés Mazuera 40  
Andrés Solís 55  
Antonio Jiménez 35  
Asociación de Organizadores Profesionales de Congresos y Afines de Costa Rica (ADOCA) 15  
Asociación de Profesionales en Turismo, ACOPROT 14

**B**  
Barceló Hotels & Resorts 16  
Belca Food Service 10  
Belca FoodService 47  
Bio-Engineering S. A. 48

**C**  
Cafetería y Pastelería Kaldi 52  
Carlos Huezo 29  
Carlos Moro 20  
Carlos Rodríguez 4  
Chef Luis Fernando Melo 22  
Cintia Calvo Solano 49  
Confederación de Organizadores de Congresos y Afines de América Latina (COCAL), 15  
Corporación CEK de Costa Rica 46, 49  
Corporación Monteverde 53

**D**  
DIMMSA/Corporación Industrias del Pan/DICTE 52  
DIPO 24  
Doris Goldgewicht 22

**E**  
Eduardo Hidalgo 14  
El Instituto Gastronómico de Tips 22  
El Molino Mead Westvaco 18  
Equipos AB 51  
Equipos Nieto S.A. 44  
Escuela Argentina de Sommeliers 38  
Escuela Técnica del Taller Proservicio 55

**F**  
Fernanda Bergamaschi 10  
Florex A&C 42  
Francisco Flores 34  
Friday's. 29

**G**  
Gabriela Céspedes 24  
Grupo Marta 24  
Grupo Matarromera 20  
Grupo Qenti 10  
Gustavo Cruz 52  
Gustavo Patiño 26

**H**  
Homecare de Costa Rica S.A. 45  
Hotel Aurola Holiday Inn 40  
Hotel Barceló Langosta 37  
Hotel Barceló Montelimar 37  
Hotel Barceló Palma Real 10  
Hotel Best Western 36  
Hotel Capitán Suizo 35

Hotel Chocolate 34  
Hotel Flamingo Beach Resort 34  
Hotel Grano de Oro 49  
Hotel Radisson Europa 26

**I**  
Ignacio Moreno 18  
Industrias del Cartón, ICAR 18

**J**  
Joaquín Mora 49  
Jopco 48  
Jorge Jiménez 37  
Jorge Salazar 41  
José Joaquín Vargas Chaverri 17  
Jose Luis Bolaños 36  
José Maroto 14

Jose Miguel González 14  
J.W Marriott Pinilla 37  
**K**  
Keith & Ramirez Industrial 48  
Kimberly Clark Professional 19, 43, 50

**L**  
Limix S.A. 48  
Luis Alberto Rodríguez 34

**M**  
Marcello Tapia 12  
María José Bastos 21  
Marianela Torresin 10  
Marina Beltrame 38  
Matías Aldoriso 22  
Mayca Auto Servicio 14  
Mister Steam 44

**N**  
Norman Mate 17

**O**  
Olman Alvarado 36

**P**  
Pablo Sala 24  
Paola Cubero 14  
PROLIM PRLM, S.A. 44

**R**  
Restaurante Chateau 1525 40  
Restaurante Happy Snapper 36  
Restaurante Kahiki 34  
Roberto Céspedes 36  
Rodolfo Solano 52

**S**  
Sandra Guindos 40, 49  
SCA Consumidor Centroamérica 41, 42

Sofía Levander 10  
Soluciones Integrales M 54  
Sub's Pizzería y Restaurante 35  
Susana Koomen 34

**V**  
Víctor Parada 37  
Vinicio Hidalgo 35  
Vinos y Licores Selectos del Mundo 17

**W**  
Wagner Quirós Campos 10  
Wagner S.A 21  
Weekend's by Friday 29  
William Rodríguez 40

Próxima edición

*Apetito*  
La revista para hoteles y restaurantes

Sea el proveedor escogido



En la próxima *Apetito* presentaremos un Directorio de Proveedores para Hoteles y Restaurantes. Una guía indispensable para el profesional del sector. Fotografías y datos de contactos de los participantes de EXPHORE, actividades, premios y mucho más...

**APETITO 72**  
Cierre: 6 de julio

Guillermo Rodríguez,  
Asesor Comercial  
guillermo.rodriguez@eka.net  
Tel.: (506) 8997-1651  
Tel.: (506) 2231-6722



**¡PROTÉJASE!**

Utilice un jabón de calidad certificada que garantice la eliminación de bacterias en sus manos

**JABÓN ANTIBACTERIAL**



Sistema Espuma

Sistema Spray

**Línea Institucional de Jabones**

Contiene ingredientes que ayudan a la piel a construir una barrera natural contra bacterias y hongos.

Reduce el riesgo de contaminación cruzada.

Especialmente recomendado para áreas de preparación de alimentos, servicios de salud y áreas industriales.

Limpia profundamente y se enjuaga con facilidad.

Rinde hasta 2000 usos.

**Un lavado correcto:**



- ▶ Humedezca las manos con agua
- ▶ Aplique jabón
- ▶ Restriegue sus manos de 20 a 30 segundos
- ▶ Utilice agua para retirar el jabón
- ▶ Seque sus manos con toallas de papel
- ▶ Bote la toalla en el basurero
- ▶ Complemente su lavado con alcohol en spray

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

Guatemala: (502) 2412-3700, Honduras: (504) 574-8966, El Salvador: (503) 2319-4551, Nicaragua: (505) 2276-8770, Costa Rica: (506) 2298-3183, Panamá: (507) 366-1720, Puerto Rico: (787) 785-3525, República Dominicana: (809) 472-7676.



## ¿Qué hay de nuevo?

### F21 llegó a Costa Rica

Recientemente abrió sus puertas en el país la cadena de comidas rápidas de origen sueco F21 (21st Century Fast Food), la cual ofrece pizzas, hamburguesas y pollo "frito" dietéticos. La compañía abrirá 10 restaurantes en Costa Rica y su primera apertura es el servicio express que entrega a oficinas y casas en el oeste de la capital.

Según comentó Sofía Levander, Gerente de Mercadeo y Co Fundadora, el menú de F21 ofrece comida rápida baja en calorías y grasas, alta en fibra y libre de azúcar.

Para lograr este objetivo, F21 utiliza en sus recetas materias primas de alta calidad como tortas de carne premium con un mínimo de grasa, pollo sin piel, queso mozzarella con el índice de grasa más bajo del mercado, granos enteros, pan fresco sin preservantes, cero grasas trans, comidas altas en fibra, comidas sin azúcar y cero frituras.

**¿Dónde?:** 800 metros sur y 50 metros oeste de Scotiabank de San Rafael de Escazú.

**Página Web:** [www.f21cr.com](http://www.f21cr.com)

**Teléfono Express:** 2289-4943.



Sofía Levander, Gerente de Mercadeo y Co Fundadora de F21, "En F21 las materias primas son de la más alta calidad y creadas por chefs y nutricionistas, por lo que están pensadas tanto para mejorar la salud de las personas como para satisfacer sus antojos".

## Cartas

Los felicito por promocionar la revista por internet

**Wagner Quirós Campos**

**Recursos Humanos**

**Hotel Barceló Palma Real**

**[www.barcelo.com](http://www.barcelo.com)**

Soy Gerente Comercial de un Grupo Hotelero de la ciudad de Cba. Argentina, llamado Grupo Qenti ([www.qenti.com](http://www.qenti.com)) quisiera saber si es posible recibir la revista en la argentina y cuáles son las condiciones para pautar en ella.

Desde ya agradezco su respuesta.

**Marianela Torresin**

**Grupo Qenti**

Por medio de la presente les informo que actualmente trabajo en el Hotel Panamericano Bariloche, en el area de reservas y ventas me gustaria recibir en mi domicilio la revista.

**Fernanda Bergamaschi**

### Aclaración:

En la edición anterior de *Apetito*, por error se dijo que Belca Food Service sembraría más de 800 árboles, ya que la empresa se comprometió a sembrar un árbol por cada cliente que asistió al Belca FoodShow, lo correcto es que la empresa se comprometía a sembrar un árbol por cada cliente con código de Belca que asistiera al evento, por lo que el número correcto es 481 árboles, el cual corresponde al número de visitantes con código que tuvo a la feria.

# Redefina la belleza y calidad de la melamina



*Calidad es nuestro primer nombre, excelente servicio es nuestra prioridad.*

## ¿Por qué es importante lavarse las manos?

**REXONA Jabón Antibacterial convierte a las bacterias en algo totalmente inofensivo**

Las manos son agentes portadores de enfermedades causadas por germen, mantener las manos limpias lavándolas frecuentemente con jabón antibacterial es una de las principales medidas para la prevención de enfermedades.

La nueva línea de jabón Rexona Antibacterial es tu aliado. Su exclusiva formulación contiene el innovador sistema Activeguard que te ofrece triple eficacia:

- Acción Antibacteriana comprobada e imbatible.
- 24 horas de protección.
- Sensación de frescura que solo Rexona te puede dar.

El nuevo jabón Rexona Antibacterial te brinda triple protección que te ayuda a vivir la vida intensamente.

Jabón Rexona Antibacterial cuenta con cuatro variedades: Aloe Vera, Sensitive, Total y Avena te brindan toda la protección antibacterial necesaria para prevenir enfermedades.



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO  
PARA COSTA RICA



Hotelería · Gastronomía · Hogar  
Central telefónica: 2543 - 2100

[www.get-melamine.com](http://www.get-melamine.com)



# Chef's Supply

Una extensión a su cocina

¿Le gustaría tener un chef pastelero, un experto en ensaladas, otro que se encargue de los aderezos, o un asistente más en su cocina? Posiblemente su respuesta es sí, pero no cuenta con el espacio para ubicarlo, el presupuesto no alcanza, o simplemente no tiene tiempo para invertir en capacitación. Hay una solución muy sencilla, para este tipo de servicios se puede contratar a Chef's Supply, una empresa que nació con el objetivo de suplir a importantes franquicias como los son KFC, Quiznos y Teriyaki, y que se ha convertido en el principal ayudante de cocina de estas y otras cadenas, supliendo con sus productos a más de 100 puntos de venta en Costa Rica. Según comentó Marcello Tapia, gerente general de Chef's Supply, se trata de una oportunidad para las empresas que desean ofrecer productos de alta calidad en el rango de postres, ensaladas, aderezos, y otro tipo de comidas, pero no cuentan con el espacio o el tiempo para prepararlas en forma directa.

Tapia agregó que son muchas las ventajas de este tipo de contratación, "se garantizan altos estándares de calidad, costos más bajos de producción, ya que no necesita mantener personal, evitando cargas sociales, inversión en capacitación, ahorra tiempo y espacio, en fin se simplifica el proceso, a un costo igual o menor de lo que le saldría producirlo en la cocina de su restaurante".



Chef's Supply es una empresa que ofrece el servicio de preparación de alimentos como postres, ensaladas y aderezos, además del desarrollo de productos exclusivos, si el cliente lo desea. Este servicio es utilizado por catering service, cafeterías, restaurantes independientes, bares, supermercados, cadenas y franquicias.

**WARING COMMERCIAL**

Distribuido por:

**JOPCO**  
Artículos para hoteles y restaurantes

Tels. (506) 2215-3545  
(506) 2213-7624  
jopcocr@racsa.co.cr  
www.jopco.net  
Guachipelin, Escazú  
www.waringproducts.com

variedad,  
sabor  
y calidad

**A.D.L. Seafoods**

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

Tels: 2228-1898 • 2664-3852  
• Fax: 2289-2674  
www.adlseafoods.com



## Detalles de la buena mesa

La transparencia perfecta del cristal, la fineza de la porcelana, la resistencia y brillo del acero inoxidable... Cada detalle es parte de la verdadera experiencia culinaria.

Línea Institucional hoteles y restaurantes

**yamuni mayoreo**

www.yamuni.com  
Yamuni Mayoreo Tel. 2255-2066  
De Mc Donalds Sabana 200 mtr. al este







aperitivos

## Mayca amplió su forma de hacer negocios

Paola Cubero, administradora de Mayca Auto Servicio, comentó que entre las principales ventajas que ofrecen, están la posibilidad de adquirir los productos en diferentes tamaños de empaques, fácil acceso, amplio parqueo, módulo de atención al cliente, amplios pasillos, y un conveniente horario de lunes a sábado de 8am a 6pm.

El Auto Servicio de Mayca se encuentra ubicado 150 metros al norte de Mayca Food Service.

La acompañan Jose Miguel González y Eduardo Hidalgo, coordinador de mercadeo y gerente de ventas de café Montaña.

Mayca Auto Servicio es la nueva opción de compras para los clientes de Mayca Food Service, se trata de una ampliación al concepto de Cash & Carry, que durante casi 14 años ha manejado esta empresa, y el cual como respuesta al crecimiento de las necesidades de sus clientes, se convierte en el Mayca Auto Servicio, un punto de venta donde pueden optar por un amplio surtido de productos en diferentes presentaciones, en las categorías de seco, congelado y refrigerado, con una conveniente ubicación en racks y cámaras de enfriamiento.

Según comentó José Maroto, gerente general de Mayca, se trata de un espacio de 400 metros cuadrados de tienda, con los productos de mayor rotación, (más de 700 productos), y adicionalmente los que no se encuentran en el Auto Servicio, se pueden solicitar por catálogo, para su entrega en la tienda.

## Así estuvo EXPOTUR

Medio ambiente fue el ganador de la actividad



El tema verde fue el gancho de de la Asociación de Profesionales en Turismo, ACOPROT, para atraer a las empresas turísticas nacionales y extranjeras a la EXPOTUR 2009.

### ¿Funcionó?

Este año se contó con la participación de 186 empresas, aunque 21 compañías cancelaron su participación y 15 de los shows no se llevaron a cabo.

En total, asistieron a Expotur 210 delegados de 25 países que generaron alrededor de 3,300 citas entre los vendedores ticos y los compradores internacionales, con un incremento de un 29% con respecto al 2008.

El compromiso de la Expo fue devolver al ambiente el consumo de CO2 que se deriva de un evento de este tipo con la impresión de materiales, construcción de stands y otros.

Como saldo, se logró mediante la venta directa entre empresas turísticas costarricenses y compradores extranjeros un total de 820 árboles y a esto se sumará el compromiso de Expotur de sembrar 22 hectáreas con 1,200 árboles cada una.

Adicionalmente, el tema de carbono neutro logró interesar al público.

Según datos de ACOPROT, la asistencia a los seminarios educativos sobre buenas prácticas fue de unas 300 personas.

**Equipos AB**  
 Asesoría, Diseño, Fabricación e Instalación  
 Equipos en Acero Inoxidable Refrigeración, a Gas y Equipos Importados.

www.equiposab.com • Tel: 2239-5516 • Parque Industrial Barreal de Heredia

ROYAL, GREENHECK, JOHNSON-ROSE CORP, San-Son, CAMBRO, Hamilton Beach, FISHER, Scotsman, Amana robot coupe, PROGAS

## Oportunidades en turismo de negocios

El gasto del turista de negocios es entre 3 y 5 veces mayor del turista recreativo.

Se trata de un turismo que no depende de temporadas bajas o altas. Tiene potencial para todo el año, de manera indiferente a la lluvia o el sol, es un turista que gasta hasta 5 veces más que el regular, y el 40% de ellos regresa con familiares o amigos, al destino donde asistió a congresos o reuniones. ¿Atractivo verdad?. Según el reciente Congreso de la Confederación de Organizadores de Congresos y Afines de América Latina (COCAL), que se realizó en nuestro país, Costa Rica cuenta con mucho potencial para este tipo de turismo.

Leonel Bonilla, presidente de la Asociación de Organizadores Profesionales de Congresos y Afines de Costa Rica (ADOCA), explicó que este segmento de mercado ofrece

al país oportunidades para responder en periodos de crisis económica, "la Organización Mundial de Turismo señaló que este sector no se ve afectado por las crisis, de allí que en la coyuntura en la que nos encontramos es importante potenciar este segmento, el cual genera una activación de la cadena productiva".

Estudios del ICT sobre el turismo de reuniones señalan, que nuestro país posee fortalezas como el recurso humano, la imagen internacional, la situación política, recursos naturales e infraestructura hotelera adecuada.

**En los últimos dos años el crecimiento de eventos internacionales fue del 19%, mientras que las actividades en hoteles creció un 14%.**

**TALLER DEL chocolate**

Bombones • Personalizados • Recubiertos • Recipientes • Trufas

Sabana Norte, De Torre La Sabana, 150 metros Norte.  
 www.tallerdelchocolate.com • info@tallerdelchocolate.com  
 Tel./Fax: 2231-4840



# Barceló: Con más opciones en Centroamérica

La cadena Barceló Hotels & Resorts ha intensificado sus operaciones urbanas en Latinoamérica, el Caribe y, especialmente, en Centroamérica, apostando por el segmento de negocios



Barceló está apostando por el segmento de negocios y el incremento del número de hoteles en la zona urbana de la región, al igual que lo viene haciendo en Europa.

Como parte de esta estrategia, en los últimos meses ha inaugurado dos hoteles, uno en Guatemala, a finales del 2008, y el segundo en Nicaragua en febrero pasado.

El Barceló Guatemala City es un hotel 5 estrellas de 383 habitaciones, comercializado bajo la exclusiva marca Barceló Premium. La ubicación del Barceló Guatemala City, en la principal área de negocios y comercial de la capital guatemalteca, y su proximidad a núcleos turísticos como La Antigua Guatemala, Patrimonio Mundial Cultural de la UNESCO, sus amplias y modernas instalaciones para reuniones y convenciones, y sus excelentes medidas de seguridad, hacen del Barceló Guatemala City una excelente alternativa tanto para el turismo de ocio como de negocios.

El Barceló Managua, de 5 estrellas y 147 habitaciones, disfruta de una magnífica ubicación en una de las zonas más exclusivas de la capital nicaragüense: Villa Fontana. Es un hotel de nueva construcción que resulta ideal tanto para reuniones y estancias de negocios, puesto que dispone de 3 amplias salas de reuniones y 1 sala ejecutiva con capacidad para hasta 410 personas, como para ser utilizado de hotel 'base' en una visita de ocio a Nicaragua, ya que se encuentra muy cerca de los principales destinos turísticos como la ciudad de Granada o el Volcán Masaya, entre muchos otros.

En los últimos años el turismo se ha convertido en una de las principales fuentes de ingresos de Guatemala. En el 2007 recibió a más de 1 millón de visitantes.



Barceló Hotels & Resorts está presente en Nicaragua desde hace más de 15 años, cuando inauguró en 1993 el Barceló Montelimar, un espectacular resort ubicado en primera línea de mar.



TURBOCHEF

¿Cuándo fue la última vez que sus clientes le exigieron un servicio más lento?

NUNCA. Imagine los beneficios de un horno 12 veces más rápido y con la capacidad de atender todas sus necesidades de room service o snack bar al alcance de un botón.



KEITH & RAMIREZ Industrial

Cofice con nosotros Tel.:2223-0111 www.kr.co.cr

## Vinos Rosario de Chile

Una nueva alternativa para la carta de vinos, con opciones para tener desde un buen vino de la casa, hasta los Reserva.

Con solo mencionar su origen, ya se puede clasificar en una alta categoría. Y es que sus características geográficas, hacen del Valle del Maipo en Chile, una de las regiones más conocidas por la producción de vinos de alta calidad. En esa zona se produce la marca Rosario, elegida por la empresa Vinos y Licores Selectos del Mundo, por la calidad de sus etiquetas y su excelente relación de precio. Según comentó José Joaquín Vargas Chaverri, representante de la marca, se trata de vinos de gran cuerpo los Reserva, mientras que los tintos, blancos y rosados son frutosos, agradables y ligeros. "La casa Rosario brinda la posibilidad de tener vino de gran calidad capaz de complacer el más exigente paladar, con precios muy competitivos". Vargas explicó que, dependiendo del tipo de reunión, así debe ser la selección de los vinos que se ofrecen. Por ejemplo, si se trata de una cena formal, se deben escoger vinos tipo Reserva, para actividades más casuales, o de día, se pueden servir Varietales. Pero lo más importante es contar con variedad, para satisfacer los diferentes gustos, porque la mejor regla a seguir con los vinos es elegir el que le gusta, y disfrutarlo, además tener en cuenta que la comida no debe competir con el vino, por el contrario deben ser complemento.



Norman Mate, gerente general de Vinos y Licores Selectos del Mundo, y José Joaquín Vargas Chaverri, representante de la marca Rosario, durante la primera cata dirigida que se realizó de esta marca en Costa Rica.



Le fabricamos o importamos el equipo que satisface sus necesidades.



waguilar@equiposgala.com Tels. (506) 2227-2818 / 8834-6261 Fax. 2227-2848 San Sebastián contiguo a Multifrío www.equiposgala.com

Sistemas de Extracción, Urnas para Calientes y Fríos, Cámaras de Refrigeración, Cocinas y Hornos, Baño María, Freidores, Planchas, Parrillas, Mesas Frías, Mesas de trabajo, Fregaderos Industriales. Tenemos a su disposición la Mejor Calidad en Cuartos Fríos, y la garantía de 1 año por cada uno de nuestros equipos.

## Buscamos Distribuidor (San José y en el interior de País)

Tel.: (507) 6487-5826 / 6550-5960 bestwhip@cableonda.net



Stand Nº 407

BestWhip Inc.



Capsulas de Nitrogeno



Dispensadores de Crema Batida



## Empaques con todas las b:

Son buenos, bonitos, bio degradables y seguro le sorprenderá saber que también son más baratos

La presentación y la calidad son muy importantes, pero en definitiva no son los únicos elementos que el consumidor actual percibe al momento de elegir un producto. Sin lugar a dudas, el cuidado ambiental es un factor que influye cada vez más en la decisión de compra de muchas personas. Es por ello que como productores no está de más buscar opciones que vayan acorde con esta línea, como es el caso de los empaques que está ofreciendo Industrias del Cartón, ICAR, gracias a una alianza que realizó con El Molino Mead Westvaco, los que además de tener una excelente calidad y definición para la impresión, son biodegradables.

Según comentó Ignacio Moreno, gerente de investigación y desarrollo de ICAR, se trata de una excelente oportunidad para contar con un empaque de alta calidad, sin provocar efectos negativos en el medio ambiente.

“El mercado se encuentra lleno de productos no amigables con el ambiente, de baja calidad y poco resistentes. En el caso de estos empaques además de ser biodegradables y sostenibles, ya que para su producción se utilizan bosques plantados para ese fin, son muy resistentes, de excelente calidad para imprimir y por su rigidez se puede usar en refrigeración y congelación, sin que sufra alteraciones”.

Moreno agregó que este producto tiene un menor costo que el utilizado por la mayoría de las empresas, sin embargo, el temor a lo nuevo, aunque tenga mayores ventajas, es lo que en su opinión frena la iniciativa para el cambio.



Ignacio Moreno, de ICAR, comentó que se necesita más conciencia sobre el impacto ambiental en las empresas. “Casa Phillips, Mark Internacional y Costa Frozen ya están utilizando cartón biodegradable en sus empaques. Entre las tres consumen 8 toneladas de cartón al mes”.



Kimberly Clark cuenta con un completo mix de productos como guantes, trajes impermeables a sustancias químicas, traje transpirable contra partículas y salpicaduras a líquidos, traje impermeable contra líquidos a presión y partículas, traje impermeable a sustancias químicas, cobertores de cabello, batas de laboratorio, cobertor de zapatos antideslizante, trapos especializados con características anti bacteriales, que satisfacen las necesidades de seguridad de las diferentes áreas de trabajo.

## Expo Seguridad Industrial

La seguridad en el área de trabajo fue el eje central de la feria organizada por Kimberly Clark.

Con el propósito de promover las prácticas seguras en el área de trabajo, Kimberly Clark realizó la feria Expo Seguridad Industrial. Según comentó Andrea Azofeifa, gerente de mercadeo, con este tipo de actividades, Kimberly busca desarrollar una mayor conciencia entre los clientes, sobre la importancia del uso de equipo de protección personal en las empresas, tanto en el segmento industrial como en los hoteles y restaurantes.

“Nuestros productos cuentan con todos los estándares de calidad y cumplen con las normas de seguridad que deben tener para uso de químicos”, aseguró Azofeifa. Además de presentar los diferentes productos, en ambientes de trabajo reales, la empresa ofreció a los visitantes charlas para mejorar su gestión, impartidas por profesionales en el área de salud ocupacional en industrias, hoteles y restaurantes, buenas prácticas de manufactura y procesamiento de alimentos, entre otras.



Conozca, explore y descubra Costa Rica con nuestro sistema de reservaciones en línea.



**ESCUELA TECNICA** **NUEVA**

**PROSERVICIO**  
Mantenimiento y Reparación de Equipos  
Gas - Refrigeración - Pesaje - Carnicería - Panadería

**Anuncia apertura de cursos especializados en Mantenimiento y Reparación de equipos de la industria Hotelera y Gastronómica**

- Máquinas de hielo
- Cuartos fríos
- Cámaras de congelación y mantenimiento
- Equipo de Lavandería
- Aires acondicionados
- Batidores-Moledoras-Rebanadoras
- Equipos de Gas
- Entre otros...

Taller Autorizado de:  
**KEITH RAMÍREZ**  
El equipo que le brinda soluciones...

**Mátricula Abierta**  
Para mayor información al 22-23 01-11 ext 121, 129  
www.kr.co.cr email: asolis@kr.co.cr

**JOPCO**  
Artículos para hoteles y restaurantes

*Las Mejores Vajillas*  
Tels. (506) 2215-3545 • 2213-7624  
www.jopco.net • jopco@raesa.co.cr • Guachipelin, Escazú.



**TECNOLOGIA MUNDIAL CON TALENTO LOCAL**

REFRIGERACION

**OMEGA**

25 AÑOS DE EXPERIENCIA EN

- EQUIPOS EN FRIO
- EQUIPOS DE CALOR
- REPUESTOS
- SOPORTE TECNICO

**Sucursal Santa Ana**  
Brasil de Santa Ana  
Teléfono: (506) 2203-3191  
Fax: (506) 2203-0506  
favila@refrigeracionomega.com

**Sucursal San José**  
Ave 10, 100 mts este de la Gasolinera La Castellana  
Teléfono: (506) 2248-3505  
Fax: (506) 2233-5855  
imperio@refrigeracionomega.com

**Fábrica en Santa Ana**  
Piedades de Santa Ana  
Teléfono: (506) 2282-9086  
Fax: (506) 2282-7770  
info@refrigeracionomega.com

www.refrigeracionomega.com  
info@refrigeracionomega.com

**LAS TORRES**

SIROPES GOURMET • GLACES • TOPPINGS • SUMINISTROS PARA MAQUINAS VENDING • BEBIDAS EN POLVO • RELLENOS PARA PANADERIA

Productos para panadería, cafeterías, restaurantes y hoteles

Tels.: (506) 2234-9821 • (506) 2234-9558 • Fax: (506) 2225-7873

www.masterpac-cr.com • www.lastorrescr.com

aperitivos

## Una medida perfecta

La hemina o emina, es una medida tradicionalmente usada en épocas antiguas.

Se dice que la emina era la ración permitida de consumo diario de vino en los monasterios masculinos, en el caso de las monjas, la norma era más estricta, pues según se documenta en la regla monástica femenina, transcrita en el año 976, se permitía a las monjas que bebieran la tercera parte de una emina, habría que ver si nuestra ley de tránsito nos permite consumir al menos una de estas medidas.

De esta antigua tradición, toma nombre la bodega EMINA, situada en la localidad de Valbuena del Duero, dentro del llamado "Triángulo de oro" del vino. En la actualidad, EMINA cuenta con cerca de 80 hectáreas, repartidas entre los mejores pagos del Bajo Duero. Su ubicación resulta perfecta para la elaboración de unos tintos donde predomina la variedad Tempranillo, uva muy idónea dado el clima continental de la zona, en la que los contrastes climáticos son protagonistas todo el año, con inviernos muy fríos y veranos muy calurosos. Actualmente, esta bodega elabora 3 tipos de vinos: EMINA Crianza, EMINA Prestigio (con 16 meses en barrica de roble francés) y EMINA Atio (18 meses en barricas de robles francés y americano).

Esta bodega pertenece al Grupo Matarromera, representado en Costa Rica por la Distribuidora Jaizkibel.

Para información sobre este y otros vinos distribuidos en nuestro país por la Distribuidora Jaizkibel puede contactarlos al teléfono (506) 22 20 15 07.



Carlos Moro, Fundador del Grupo Matarromera, visitó recientemente Costa Rica.

Los vinos de postre son vinos especialmente dulces y por lo general blancos, aunque los podemos encontrar tintos también.

Son vinos que se toman a temperaturas bajas entre 4 y 7°C y son vinos muy apreciados, ideales para acompañar los postres, de aquí su nombre. Existen varios tipos según la técnica utilizada para su elaboración. Entre ellos encontramos los de Cosecha Tardía o Late Harvest. Estos vinos provienen de uvas sobremaduras, las cuales son recogidas muy tarde, ya casi iniciado el invierno, y que al ir finalizando su ciclo de vida comienzan a deshidratarse, produciendo lo que se conoce como la pasificación de la uva y por consecuencia un aumento en la cantidad de azúcar. De esta forma luego de la fermentación, no todo el azúcar es convertido en alcohol, si no que queda como azúcar residual brindando el gusto dulce que le caracteriza. En Francia son consumidos también como aperitivos. En este caso su maridaje ideal es el queso azul.

Otra técnica también utilizada en los vinos de postre es la *Pobredumbre Noble*. Este es un moho, también conocido como *botrytis cinerea* que actúa favorablemente produciendo la deshidratación de la uva y características organolépticas que dan origen a vinos fabulosos.

Wagner S.A ofrece a su público 3 diferentes vinos de Cosecha Tardía y 1 de *Pobredumbre Noble*: Vino Late Harvest Moscatel de Alejandría, Viña Casa Tamaya, Chile, Vino Late Harvest Torrontés, Michel Torino, Argentina, Dolc D'Octubre, Finca Nadal, España, y Nadal 1510, Finca Nadal, España.

## Vinos de Postre



¿Y la copa? Estos vinos se toman en copas un poco más pequeñas que las normales, por su gusto dulce, y además porque provienen de uvas de menor rendimiento, lo cual aumenta su valor.

Colaboró con esta información María José Bastos, Representante Wagner S.A, Tel.(506) 2223-3013.

## 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:  
Nishimoto Trading Inc. / Mutual Trading Inc. (Productos japoneses)  
Well Luck Co. Inc. / Hong Sheng Co. Ltd (Productos Orientales)

Impartador y Dist. Exclusivo para CR por Ancyfer S.A.  
Lee Kuan Kee (USA) Inc. (Salsas Ostion y Salsa China)

ADVERTENCIA: Nos reservamos el DERECHO LEGAL de propiedad intelectual de nuestras marcas registradas pero en caso de violación a este derecho se aplicaran los artículos respectivos de acuerdo a la ley lo indague. No garantizamos el consumo de productos no registrados o copias a la venta en el mercado. Cualquier consulta puede llamar al 256-81-06 de servicio al cliente.

Marcas y diseños Registrados.  
Importador y Dist. Exclusivo para CR por Ancyfer S.A.  
• Marca: White Rabbit (Caramelos chinos)  
• Marca: Ouy Fu (Salsa y Fideos)  
• Marca: Butterfly (Te verde y Jazmin)  
• Marca: Ocho Ocho (Doritos)



www.ancyfer.com

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

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

SG SISTEMAS

ALDELO

San José: 2290-1970  
Guanacaste: 2670-1758

ventas@sygsistemas.com www.sygsistemas.com

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



aperitivos



## Actualización de chefs

El Instituto Gastronómico de Tips impartió el primer curso



Chef Luis Fernando Melo, "muy satisfecho con el curso, es una oportunidad para actualizarse".

Con un curso intensivo de cocina de vanguardia, impartido por el chef instructor internacional, Matías Aldoriso, Tips inauguró oficialmente el Instituto Gastronómico. Se trata del primero de muchos cursos que se impartirán en este espacio diseñado especialmente para la docencia.

Según comentó Doris Goldgewicht, propietaria de Tips, el propósito del Instituto es promover la actualización permanente de los chefs, y de ahí la importancia de traer instructores de la talla de Aldoriso. "queremos que este sea un espacio para el aprendizaje y para elevar la calidad de la gastronomía en Costa Rica. Estamos muy complacidos con la respuesta que obtuvimos en este primer curso, vemos que hay mucho interés por aprender, y esto nos motiva a seguir con el programa".

Aldoriso, es chef instructor con amplia experiencia en dictado de cursos. En la actualidad dicta varias materias de primeros años y post grado en la Escuela Mariano Moreno de Argentina. Cuenta con una larga trayectoria de trabajo en prestigiosos restaurantes y es un reconocido productor y presentador de programas de televisión relacionados con cocina.

Para más información sobre los cursos que se impartirán en el Instituto Gastronómico de Tips, puede comunicarse al teléfono 2-543210-0.

**FERIA DE DESCUENTOS**

LLUVIA DE **OFERTAS**

Y **PROMOCIONES** EN TIPS

Hasta un 50% de descuento.

**Tips**  
Hotelería · Gastronomía · Hogar

15% DESC. 25% DESC. 40% DESC. 50% DESC. 2X1

Más de **5.000** productos en promoción \* Aplican Restricciones

Central telefónica: 2-543210-0 | Visite también nuestra página web: [www.tipscr.com](http://www.tipscr.com)

<b>Tips Pavas</b> Tel.: 2-543210-0 Fax: 2543-2113	<b>Tips San Pedro</b> Telefax 2280-5857	<b>Tips San José</b> Tel.: 2221-9564 Fax: 2221-3964	<b>Tips Guanacaste</b> Tel.: 2668-1058 Fax: 2668-1039	<b>Taller de Servicio</b> Tel.: 2-543210-0 Fax: 25432113
---	---	---	---	--

**LO MEJOR DE NOSOTROS PARA USTED Y SUS CLIENTES**

Visite nuestro stand en **Expohore 2009**

**CAFÉ BRITT COSTA RICA, S.A.**  
Distribuidor autorizado de **CIMBALI** y **NECTA**  
Servicio al cliente: +506 2277-1620 | Central: +506 2277-1500 | [www.cafebritt.co.cr](http://www.cafebritt.co.cr) | [ventas@cafebritt.com](mailto:ventas@cafebritt.com)





**Super Apetitoso**  
Consejos de colegas  
para un excelente servicio

Pablo Sala,  
director de  
mercadeo del  
Grupo Marta

## ¿Qué opina de la guerra de precios?

**“En tiempos de crisis ese sería el peor de los recursos”**

Pablo Sala, director de mercadeo del Grupo Marta, asegura que en esta empresa hotelera está optando por ofrecer más valor a sus clientes, con el propósito de mantener una alta ocupación en tiempos de baja demanda, sin caer en la guerra de precios.

Como recaló Sala, la estrategia es muy simple, consiste en “volver a las bases”, “estamos dando mucho énfasis al entrenamiento del personal en el servicio al cliente, para que no salga nadie molesto de nuestros hoteles, ese es un lujo que nadie puede darse en estos momentos, recalamos en los principios básicos de la hotelería, en la atención amable en recepción, y el servicio agradable”.

Pero además de sonrisas, el Grupo Marta está aplicando estrategias de valor agregado, “sentimos que el cliente está buscando productos combo, con el aumento de oferta quiere recibir más por el mismo precio o menos. En respuesta, decidimos ofrecer las llamadas internacionales gratuitas, el hotel invirtió en una central de IP, además mejoramos el servicio de transporte al aeropuerto, que ahora también es gratuito. En los hoteles del aeropuerto incluimos el impuesto de salida, si se hospedan por más de dos días. De manera que no hemos bajado los precios, pero sí aumentamos los beneficios”.

Sala recaló que cada hotel tiene que saber enfocarse en las necesidades de sus huéspedes, por ello en el caso del Grupo Marta no todas las promociones se aplican en todos los hoteles, pues no tendría sentido ofrecer por ejemplo el impuesto de salida en Jacó, como se aplica en los del aeropuerto. En el caso de Jacó, el cambio se enfocó en buscar alternativas de menú económicas, que se adaptan más al cliente que visita este hotel. “Lo más importante es entender las necesidades del cliente, por ejemplo el turista local tiene necesidades muy diferentes, por lo general viaja en familia y tenemos que adecuarnos a eso, al turista tico hay que tratarlo bien”.

## Nuevo sustituto del azúcar llegó al mercado nacional

Nueva alternativa en la categoría de sustitutos del azúcar.

SUCARYL es la nueva marca, distribuida por DIPO en supermercados, restaurantes, hoteles y cafeterías, es una opción para aquellas personas que desean mantener el “dulce” sabor del azúcar, pero sin sus efectos negativos en la salud.

“Desde hace ya varios años, el estilo Light o Diet dejó de ser una obligación solo para personas diabéticas o con problemas de obesidad. Hoy por hoy, mujeres, hombres y niños recurren a los sustitutos del azúcar ya sea por indicación médica o por el placer de verse y sentirse bien”, afirmó Gabriela Céspedes, Gerente de Marca.

La sucralosa es un endulzante bajo en calorías que se obtiene del azúcar, por lo que su sabor es exactamente el mismo.

Actualmente, el producto se encuentra disponible en presentaciones de 50, 100 y 200 sobres.

Entre las principales características del producto se puede mencionar que no tiene efectos secundarios, no es tóxico, no tiene calorías ni carbohidratos y su composición permite utilizarla en la producción de diversos platillos.

Para más información sobre este producto comunicarse con DIPO Comercial al teléfono (506) 25 22 60 00 o al correo gcespedes@dipo.net.



Sucary Sucralosa® se puede utilizar en lugar del azúcar para eliminar o reducir calorías en una amplia variedad de preparaciones, como por ejemplo bebidas, productos horneados, postres, productos lácteos, frutas enlatadas, jarabes y condimentos.

VINA  
**TABALÍ**  
*Valle del Limari*

RESERVA ESPECIAL  
SYRAH 2007  
Limari Valley

\*Concours Mondial de Bruxelles 2009  
SILVER MEDAL

SHORTLIST - SOMMELIER WINE AWARDS, UK 2009

The best expression of Limari Valley

**Delika** Tasting the good life  
*by Gourmet Imports*

Para sus pedidos al detalle y de Foodservice Tel.: 2281-2855  
Fax: 2253 0449 • www.gourmetimports.co.cr



## SOLUCIONES INTELIGENTES PARA POTENCIAR SU NEGOCIO

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 y  
Dry Cleaning

Le ofrecemos nuestra línea completa de equipo de lavandería de primera calidad para todas sus necesidades que le permitirán lograr altos niveles de calidad en el lavado, secado y aplanchado, con alta eficiencia energética.

**Departamento de Asistencia Técnica y Repuestos**  
Servicio@equiposnieto.com / repuestos@equiposnieto.com

**Departamento de Consultoría y Diseño Alimentario**  
Proyectos@equiposnieto.com

En EQUIPOS NIETO nos especializamos en brindarle a ustedes todo el equipo y accesorios que requiere en su operación. Con más de 63 años de experiencia y más clientes satisfechos a nivel nacional e internacional, EQUIPOS NIETO es la solución inteligente para potenciar su negocio

Tel: (506) 2222-6555  
Fax: (506) 2257-0570

ventas@equiposnieto.com  
www.equiposnieto.com  
Barrio Amón 100 mts. Oeste del INVU



# Innovación sorprende a los huéspedes en el 2009

Eficiencia y creatividad son los recursos que utiliza el Radisson para chinear a sus clientes.

Muy cerca de la aventura y la naturaleza del Caribe pero ubicado en una estratégica área de San José, llena de cultura e historia, el Hotel Radisson Europa se hace presente desde hace 14 años, como una singular alternativa de servicios hoteleros. Según su Gerente General, Gustavo Patiño, cuando el hotel se construyó, se pensó más o menos en 200 habitaciones, las áreas sociales y de alimentos y bebidas se hicieron para esa cantidad, pero realmente se construyeron solo 107; ahora están en etapa de crecimiento y mejoramiento continuo.

Reconoció que para el Radisson Europa, actualmente la parte de Alimentos y Bebidas es muy importante, de hecho, es una parte esencial en cuanto a la operación con costos muy bajos, "en mi trayectoria profesional he visto los costos que manejamos, comparándolos con los índices de los hoteles internacionales, realmente es bajo. La rentabilidad de Alimentos y Bebidas en nuestro hotel es del 48%, en cambio, en un hotel a nivel internacional es de un 26%", agregó. Esto se debe según explicó Patiño a que se maneja un volumen alto en alimentos y bebidas, pues se realizan muchos banquetes y a que existe una Contraloría General y de Costos muy bien manejada. El costo se opera muy bien en cuanto a la compra "a un muy buen precio y de buena calidad", además, este punto está muy ligado también con la administración en la cocina y en bodega: que no se generen desperdicios, que en la manipulación no se pierda demasiado.



Gustavo Patiño, gerente general, destacó que son el único hotel en Latinoamérica que tiene las camas "Sleep Number" diseño exclusivo para los hoteles Radisson, las cuales el cliente por medio de un control puede graduar la firmeza del colchón por medio de aire.

## cios y organización

Los banquetes se realizan en 10 salones. Recientemente, se acondicionó un área para ser usada como tres salones para 300 personas más (13 salones en total). La ocupación por salón sería según el tipo de evento y el número de personas. En el 2007, se empezó una construcción donde ya se entregaron 103 habitaciones más, para un total de 210, donde hay 8 Master Suite que se convierten en 2 estándar; entre tanto, por motivo de remodelación, el Radisson posee una cafetería que funciona solo de 6:00 am a 6:00 pm y un restaurante formal que cambia la carta cada 4-6 meses, además cuenta con una barra pequeña de bar.

En cuanto a la estructura organizacional, el hotel está compuesto por: gerencia, un contralor interno, una jefe de recepción, una ama de llaves, gerente de recursos humanos, chef (se encarga de producción), una persona que se encarga del servicio al cliente en cuanto a Alimentos y Bebidas y el gerente se encarga de la

Ideas with passion 

## MAQUINAS PARA CAFE ESPRESSO Y CAPPUCINO

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






**Tel.: 2291-1151 • Fax: 2291-1656**

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

Él sabe la importancia de

## un buen proveedor de confianza

para su negocio.

Él trabaja con



Equipos de cocina, servicios de bar y mesa, buffet, cristalería, muebles

Cotice con nosotros. Tel: (506) 2223-0111  
Fax: (506) 2222-1093

Visite nuestra sala de exhibiciones:  
Bo Los Angeles, Ave. 12 Ca 16 y 18,  
50mts oeste de la Terminal de Puntarenas.  
PO Box 11461-1000 San José, Costa Rica  
[www.kr.co.cr](http://www.kr.co.cr)





◀ “La operación está diseñada para unos índices que se comparan con los índices internacionales y si no llegamos ahí, tenemos que ir ajustándonos”.

#### Radisson en el 2009

- 60%-70% de huéspedes del sector corporativo, en su mayoría nacionales.
- 30-40% son grupos y turistas.
- 210 habitaciones (8 Master Suites)
- Rentabilidad de alimentos y bebidas: 48.35
- 13 salones para cócteles, cenas, conferencias, reuniones, convenciones.
- 1.600 personas atendidas diariamente en los salones.
- Tiene bar, restaurante, cafetería, piscina, centro de negocios, gimnasio, servicio de masajes, servicios secretariales y de traducción, jardines, casino, Internet inalámbrico, entre otros.
- Área fuerte: banquetes y servicio de catering service en San José y otras zonas del país.

◀ Cuenta con un gran programa de incentivos a nivel mundial para sus clientes, para las agencias y para su equipo de ventas.

coordinación de este servicio, esto es para reducir costos, así las funciones de las gerencias se reparten. Asimismo, Patiño argumentó que tener un gerente de operaciones no le es rentable en un hotel con esa ocupación. “Si hablamos de los años 70- 80, la hotelería era financiera 100%... Ya en los 90, empezamos a hablar de servicio al cliente, de personalización; podría haber un gerente muy bueno con los números, con índices interesantes pero si no estaba identificado con la calidad y el servicio al cliente, no estaba en nada. A finales de los 90, se hablaba de alimentos y bebidas porque la gente le daba pereza la comida de los hoteles... así las cosas nuestro negocio es el alojamiento, pero alimentos y bebidas van pegados, con una estructura organizacional bien manejada”, explicó Patiño.

#### Historia

Recuerda que el hotel nació hace 14 años con la Familia Ventura, fueron los pioneros en este campo; tuvieron mucho éxito con el Hotel Europa en San José. Después, construyeron este hotel y en 1999, un grupo de inversionistas compraron una parte de las acciones. Y ya en diciembre del 2001, el Grupo Comeca compró el 100% de las acciones. En época de los Ventura, adquirieron la franquicia y la administración del hotel, y se empezó con la franquicia Radisson bajo la dirección de la propietaria de la marca para Latinoamérica hasta el 2006. “Fue entonces cuando llegué contratado por la marca y estuve así hasta el 2007. A partir del 2008, le rindo cuentas como gerente y administrador a los dueños y a la marca solo le informo sobre los estándares de la franquicia, por eso 4 veces al año tenemos visitas estándares del Gran Director de la región para revisarles la calidad de servicio”.

#### Su promoción y ubicación estratégica

Según el gerente del Radisson Europa, tradicionalmente se creía que para un hotel lo más importante es la ubicación, pero hoy en día, solo necesita una buena página en Internet para mercadearse. Argumentó que Costa Rica, además de este recurso, se ha valido también de la imagen que tiene de ecología, de aventura y así el turista está dispuesto a ir a cualquier hotel. “Nosotros somos un hotel interesante con una ubicación interesante, porque a pesar de no tener fácil acceso para los buses, estamos en una localización estratégica para los que viajan al Caribe”.

Para mercadearse utilizan la marca Radisson, por esta marca entran las mejores tarifas. Le ingresa el 18% de las ventas que entran por el sistema de tarifas de la cadena y el resto, le ingresa directamente del grupo de ventas del hotel, también asisten a ferias.

#### Metas para el 2009

“Aprovechar la crisis, volviéndonos más eficientes y creativos, chinear a los clientes para mantener la cartera y no bajar los precios. Hay operadores que ya nos han pedido renegociar los precios, pero rotundamente no, porque la electricidad ni los salarios me van a bajar. Esto es un negocio y hay que buscar la rentabilidad mínima. Ellos no van a ganar lo que yo voy a perder. Hay que establecer una buena estrategia para no afectar la calidad de lo que se ofrece”, señaló Patiño

Ya están trabajando con 195 habitaciones nuevas del ala nueva, y empezaron la remodelación de las habitaciones del hotel actual; todo se ve igual, la única diferencia son los baños, que son del mismo tamaño, pero hubo una variación. Las habitaciones son estándar, pero el cuarto piso es ejecutivo donde las habitaciones son del mismo tamaño, pero la decoración es diferente, tienen fax, equipo de sonido, DVD, TV de 42 pulgadas, lavamanos ovalados. Se sirve desayuno, bocadillos, jugos, frutas, agua, licores, gaseosos, entre otros. El Check-in se hace directamente ahí.

El Radisson ya tenía Internet inalámbrico pero hicieron una inversión grande para ofrecer cobertura total.



## Un sitio para tocar los sentidos

Gastronomía

Weekend's by Friday's es la nueva apuesta de Carlos Huevo, propietario y fundador de Friday's.



Hace 24 años Friday's rompió la monotonía de los restaurantes en la zona este de San José, con comida casual, y con diferentes ambientes dentro del mismo lugar, un concepto trasgresor para su época, pero que con el tiempo se ha convertido en un icono para quienes buscan un sitio tranquilo para festejar, y comer bien. Cuando le preguntamos sobre la clave del éxito de esta propuesta, su propietario Carlos Huevo Hunter, suspira. Con cierta nostalgia toma aire y hace un rápido recuento de los viejos tiempos, "nunca pretendí que Friday's fuera un bar, incluso me di el lujo de rechazar clientes, porque solo venían a la barra, y yo buscaba clientes que vinieran por la comida, había contratado a un chef que ganaba mucho dinero, y tenía que utilizarlo". Asegura que posiblemente habría sido más fácil dejar que el lugar se llenara con la "fiebre de bar", pero estaba consciente de que ésta pasaría rápido, en cuanto abrieran el próximo bar de la zona, "me tocó ver cómo abrían y cerraban otros sitios, mientras que Friday's se fortalecía cada vez más". Los años le han dado la razón a Huevo, Friday's no necesita presentación, los clientes conocen de memoria el menú, que se renueva cada cierto tiempo, pero como su mismo propietario lo admite "hay platos que sencillamente no hemos logrado sacar, como el pollo dijon, los mozzarella sticks, o el lomito estragón con hongos, porque el público los pide, y tenemos que mantenerlos".

**Evolución**

Esos mismos platos y los emblemáticos cócteles, que durante tantos años han sido símbolo de este restaurante, ahora se sirven bajo una nueva marca. Se trata de Weekend's by Friday's, un lugar que se abre paso bajo el mismo concepto de visión e innovación que guía a este emprendedor de la gastronomía.

"Weekend's es la extensión de Friday's, evolucionado en lo que podríamos describir conceptualmente como un design restaurant. Nuestra visión fue diseñar un lugar inspirado en los cuatro elementos, cada sitio se conjuga para crear un espacio casi perfecto, con el objetivo de que el cliente viva y sienta cada elemento que lo conforma".

En cuanto al menú, inicialmente se mantiene el mismo, pero según afirmó Huevo, la idea es innovar con tendencias como thai, japonesa, coreana, entre otras.

El local tiene un área de 600 m<sup>2</sup>, de la cual el 60% está destinada a la atención al público, el área principal es un cubo de ocho metros de alto, con una barra, mesas y tarima para eventos. Las terrazas que rodean el cubo le dan una sensación de amplitud y libertad.

**Agua, aire, tierra y fuego...**

Fueron los elementos que inspiraron al arquitecto Javier Salinas, a cargo de la obra, quien no perdió ninguna oportunidad para utilizarlos y lograr la armonía perfecta.

Desde el parqueo se puede notar que se trata de una propuesta poco común. El edificio, rodeado de espejos de agua, está elevado 50 centímetros del suelo, como si quisiera elevar también la experiencia del cliente que está por ingresar.

Una vez adentro, el agua sigue siendo un factor central. Camino a los salones, las huellas de vidrio dejan ver el agua que pasa debajo del edificio.

La altura del techo (8 metros) y los ventanales, se conjugan para permitir que fluya el aire en todo el ambiente, creando una sensación de libertad, casi teatral.

La tierra se representa por medio de la madera, la piedra y otros materiales muy sinceros con su origen, nada de imitaciones.

El fuego es visible en las velas que rodean el salón, pero principalmente se logra sentir en la atención cálida que ofrece el personal, no es casualidad pues recibieron una capacitación en ese sentido. Se trata de una serie de experiencias sensoriales que solo pueden anticipar una agradable velada.

"Costa Rica ya no es la misma de 1985, hoy tenemos influencia de todas partes del mundo, nuestra propuesta es darle al cliente un ingrediente muy importante que es la vivencia" Carlos Huevo, propietario y fundador de Friday's, y recientemente Weekend's.



**PROREPUESTOS**  
Hoteles · Restaurantes · Supermercados · Instituciones

**PONEMOS LAS PARTES VITALES DE SU NEGOCIO**

REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA EQUIPOS DE:

**REFRIGERACIÓN, LAVANDERÍA, COCINA Y MÁS**

**ENVIAMOS A TODO EL PAIS**

Bajo el respaldo de:  
**KEITH & RAMIREZ**

Avenida 12, Calles 16-18 Bo. Los Ángeles, San José.  
De la terminal de buses de Puntarenas 25 mts Oeste.

Teléfono (506) 2223-0111 Fax (506) 2222-2412 Web: [www.kr.co.cr](http://www.kr.co.cr)

**JOPCO**  
Artículos para hoteles y restaurantes

Tels. (506) 2215-3545 • 2213-7624  
[www.jopco.net](http://www.jopco.net) • [jopco@racsa.co.cr](mailto:jopco@racsa.co.cr) • Guachipelin, Escazú.

**dicte®**

**La ingeniería al servicio de la panificación.**

Tel:(506) 2221-8021 • Fax: (506) 2221-8411  
Email: [hdicte@racsa.co.cr](mailto:hdicte@racsa.co.cr)

Horno Rotativo para pan y pastelería



# Guanacaste

Una provincia que respira con el turismo

Guanacaste ha cambiado. El gigante del turismo, que apenas meses atrás crecía imparable, hoy se comporta más reservado, con cautela, pero sin bajar los brazos. El turismo sigue siendo el pulmón de esta provincia, que busca oportunidades en nuevos nichos de mercado, los restaurantes se reinventan, ofreciendo atractivos menús, los hoteles que estaban acostumbrados a manejar ocupaciones superiores al 90%, hoy buscan en el mercadeo un aliado para seguir funcionando.

**En breve:**

En el 2009 la construcción en metros cuadrados decreció un 23,82%, con respecto al primer cuatrimestre del 2008. De Enero a abril del 2009 se registraron 417,498 metros cuadrados, mientras que en el mismo periodo del 2008 la cantidad de metros cuadrados construidos fue de 548,064.

Carrillo fue el cantón que más metros cuadrados de construcción registró en este primer cuatrimestre con 271, 828 metros cuadrados.

Fuente: CFIA

Los especialistas en equipamiento de proyectos hoteleros

**Línea Hotelera**



**Televisor Hotelero**  
Televisores hoteleros de 26", 32", 37" y 42" diseñados específicamente para uso en hoteles que trabajan con los sistemas Lodgnet o de OnCommand PPV.



**Aire Acondicionado**  
Diferentes tipos (MiniSplit, MultiSplit), centrales de ducto de diferentes capacidades en BTU.



**Colchones**  
Telas Jaquard que aumenta la sensación de confort, sistema retardante de fuego, telas antimosquito, etiqueta de rotación, 50% más resistencia, marco perimetral, sistema de ventilación.



Asesoría • Variedad • Servicio • Respaldo

Soluciones integrales

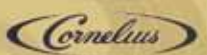
Ahora con línea de blancos 100% hotelera

(800) 270-7070 • [www.solucionesintegralesm.com](http://www.solucionesintegralesm.com)



EL EQUIPO PARA EMPRENDER SU NEGOCIO  
LO DISTRIBUYE **ELECTROFRIO**  
*Somos equipo para su negocio*

Distribuimos:



Llámenos, será un gusto atenderle! Tel: 2244-5530 • [www.electrofriocr.com](http://www.electrofriocr.com) • [ventas@electrofriocr.com](mailto:ventas@electrofriocr.com) • Santo Domingo de Heredia.



*Con nueva cara*

El hotel Flamingo Beach Resort, recientemente terminó un proceso de remodelación, que incluyó la renovación de áreas como el lobby, la piscina, habitaciones, y la construcción del spa, el cual es administrado por Serenity Spa. Según comentó Francisco Flores, gerente de operaciones, el proceso se manejó por etapas, por lo que causó mínimas molestias a los huéspedes. Con un aspecto renovado, el principal reto para Flores es lograr estandarizar un alto nivel en el servicio. “En este momento la meta es convertirnos no solo en la primera opción para el turista en el área de Flamingo, sino en una de las principales en Guanacaste, para ello contamos con una excelente infraestructura, y nuestro desafío es la estandarización del servicio, sabemos que el camino para lograrlo es la conformación de un equipo de trabajo estable y el entrenamiento constante”.

Flores comentó que los empleados están muy conscientes de la situación económica mundial, y no están dispuestos a desaprovechar ninguna oportunidad de contacto con el cliente para dejar buenas impresiones. “la mejor carta es el servicio, esto nos va a mantener una alta ocupación, a generar ingresos y a conservar el trabajo. Los empleados han tomado esta situación (crisis) como un desafío más, están dispuestos a demostrar que se necesita buena actitud para evitar que la crisis nos afecte”.



“Siempre habrá turistas, el reto es que elijan tu hotel”, Francisco Flores, gerente de operaciones del hotel Flamingo Beach Resort.

*Donde manda capitán...*

En el Hotel Capitán Suizo están conscientes de la necesidad de atraer huéspedes, sin embargo no están dispuestos a caer en una guerra de precios, por el contrario, la estrategia del Capitán se enfoca en ofrecer otro tipo de ventajas, como lo explicó su gerente general, Vinicio Hidalgo, “no bajamos tarifas, pero le damos valor agregado al cliente, como descuentos en tienda de artesanía, descuentos en masajes, paquetes de hospedaje con comida incluida, y el uso gratis de equipo deportivo, que antes se alquilaba”.

Según comentó Hidalgo, algo que les favorece es el hecho de pertenecer a Pequeños y Distinguidos Hoteles de Costa Rica, una organización que agrupa a hoteles estilo boutique, de menos de 60 habitaciones, con altos estándares de calidad, servicio de primera clase, y que comparten también un profundo respeto por el medio ambiente.

Entre las principales ventajas de formar parte de esta organización es que se maneja en forma conjunta el mercadeo, la publicidad y la participación en ferias. Además, se negocian con proveedores los precios para todos los miembros, y esto los hace más fuertes y competitivos.



Vinicio Hidalgo, gerente general hotel Capitán Suizo, “Estábamos habituados a que por muchos años llegaba turismo sin esfuerzo de mercadeo, pero hoy día se requieren más estrategias, es un reto porque tenemos que ser más creativos para capturar huéspedes”.

*Susana Koomen*

Propietaria del restaurante Kahiki en Tamarindo, con una considerable disminución de las ventas, entre un 60 a 70% menos que el año anterior, el restaurante busca maneras para mantenerse a flote, desde publicidad en volantes, promociones en comidas, noches con descuentos especiales para mujeres, según comentó Koomen, “el reto es bajar los gastos para mantenerse el resto del año, y esperar a que el próximo sea mejor”.

*Luis Alberto Rodríguez*

Asistente de gerencia del hotel Chocolate comentó que la colaboración con otros colegas es una de las estrategias que utilizan para aumentar la ocupación, “se trata de una colaboración en ambos sentidos, nosotros ofrecemos paquetes de estadía que combinan la oferta con hoteles de montaña, esto es más atractivo para el cliente, en definitiva todos ganamos”.

*De boca en boca*

Antonio Jiménez encontró una manera de endulzar el paladar de los comensales de Flamingo, él rescató la tradicional “boca” que hace tantos años dejaron de ser gratis en los establecimientos. “Me gusta sorprender a mis clientes con boquitas o entradas de cortesía, es algo que llama mucho la atención, porque casi nadie se lo espera”.

La calidez del tico y la estabilidad sociopolítica motivaron a este español a invertir en Costa Rica hace más de once años. Flamingo Sub's, es pizzería y restaurante, que su propietario define como un punto intermedio en la oferta de Flamingo, “es un sitio con ambiente cálido e informal, pero sin llegar a ser un fast food”. Jiménez asegura que otra de las estrategias que ha ido probando frente a la baja de clientela, es el incorporar pequeños cambios en el menú, con promociones que lo hacen más accesible, pero sin sacrificar calidad, “nos ha tocado reducir los tiempos a los empleados, y recortar personal, porque la afluencia ha disminuido, pero en cuanto a calidad, mantenemos la misma, porque esto es lo único que nos asegura la permanencia, con o sin crisis”.



Antonio Jiménez, propietario Sub's Pizzería y Restaurante. “He pasado crisis similares, es normal cada 7 ó 8 años, me parece que esta es una de las peores. Espero que repunte el próximo año”.



*Hotel Best Western*

El más reciente proyecto del hotel Best Western Camino a Tamarindo es la construcción de un restaurante a la entrada del hotel, con el propósito de captar también al público externo, según confirmó el gerente de operaciones Jose Luis Bolaños, la apertura está programada para julio. "No solamente estamos construyendo un nuevo restaurante, también se está trabajando en un nuevo estilo, en el que se pretende capturar la esencia de la comida típica costarricense, sin dejar de lado la internacional".

El local donde se encuentra actualmente el restaurante, será utilizado como salón de conferencias, apuntando a un público corporativo, para actividades de asociaciones solidaristas, y eventos para grupos, un nicho de mercado que cada vez se consolida como uno de los más atractivos para el sector.



Jose Luis Bolaños gerente de operaciones del hotel Best Western Camino a Tamarindo, aseguró que con la construcción del nuevo restaurante, se dedicará el espacio del actual a la atención de actividades de empresas, con el propósito de diversificar la oferta y aumentar la ocupación.

*Con las "pilas puestas"*

Procedente del Hotel Barceló Montelimar en Nicaragua, Jorge Jiménez llegó a nuestro país para hacerse cargo del todo incluido Barceló Langosta.

Pese a que ambos hoteles pertenecen a la misma cadena, Jiménez se encontró con dos retos importantes, en primer lugar la construcción de un nuevo y lujoso spa para el complejo y en segundo lugar el seguimiento de los parámetros de aprobación del Certificado de Sostenibilidad Turística, CST, al día de hoy se cumplieron ambas metas. Con una inversión de \$600,000 dólares se abrió el nuevo spa que funciona también como un club bajo el sistema de membresía para toda la comunidad de Tamarindo. La infraestructura cuenta con gimnasio, salas de masaje, faciales y otros bajo estricta supervisión de la cadena de clínicas de belleza ASLAN de revitalización y rejuvenecimiento. "La idea del spa nos permite tener servicios de mayor categoría. Como siempre, queremos brindarle al cliente no sólo un buen servicio, sino la mejor calidad en productos y servicios de toda la zona", afirmó Jiménez. Con respecto al CST, la administración y los empleados del hotel debieron hacer grandes esfuerzos por adaptarse a las necesidades de sus clientes, los vecinos y el medio ambiente, ya que el hotel Barceló Langosta se encuentra dentro de una zona protegida y la aprobación del certificado fue muy compleja.



Jorge Jiménez, Gerente General del Hotel Barceló Langosta tiene 25 años de trabajar en la industria turística, aseguró que el hotel utiliza más del 60% de recurso humano local, contribuye al desarrollo de actividades artísticas y ambientales de la zona y se esfuerza por tener un turismo sano que no promueva el turismo sexual ni otras actividades ilícitas.

*La sonrisa es lo primero*

Con más de 15 años de abierto, el restaurante Happy Snapper ha vivido muchos cambios: desde el menú, hasta un nuevo local, pero hay un ingrediente invariable en este sitio, se trata de la sonrisa y que según su coadministrador, Olman Alvarado, es la clave de su éxito, "el alimento puede ser muy bueno, tener el mejor chef, pero sin servicio amable, la experiencia no es completa".

Alvarado aseguró que las 185 sillas se hacen escasas en temporada alta, donde la mayoría de clientes son repetitivos, tanto nacionales como extranjeros, una gran cantidad de estos últimos son provenientes de Estados Unidos.

La especialidad del Happy Snapper son los mariscos frescos, producto que compran diariamente a pescadores y proveedores de la zona.



Olman Alvarado y Roberto Céspedes, coadministrador y gerente general de restaurante Happy Snapper, "uno de nuestros retos es luchar por aumentar la clientela, y mantenernos en la preferencia de los que año con año nos visitan, tenemos muchos clientes repetitivos, y nos esforzamos por sorprenderlos cada vez que regresan".

*Experiencia única*

Buscar empleados que interioricen la filosofía Marriott de ofrecer al huésped una experiencia única, es uno de los principales retos de Víctor Parada, director de alimentos y bebidas del hotel J.W Marriott Pinilla. "mi rol es estandarizar el producto y desarrollar personal con liderazgo que crea en la filosofía del Marriott", comentó Prada.

Una de las metas propuestas por la cadena, es tener una oferta gastronómica con autenticidad, diversa y de excelente calidad, de manera que sea experiencia única en cada comida, independientemente del tiempo de su estadía "al cliente se le ofrece un menú de productos frescos, con una tendencia natural y saludable, que incluye una amplia gama de mariscos, frutas exóticas y locales". La influencia de productos locales se refleja claramente en los desayunos, los cuales ofrecen una gran variedad de frutas y recetas tradicionales de la zona, no es de extrañar que en febrero, a dos meses de abierto el hotel, el desayuno obtuvo la máxima calificación por parte de los huéspedes.



Víctor Parada, director de alimentos y bebidas del hotel J.W Marriott Pinilla, "Conseguir proveedores locales no ha sido difícil, por el contrario es un mercado muy rico en productos naturales"



# ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

28, 29 y 30 de Octubre 2009 Hotel Real Intercontinental  
[www.expovinocr.com](http://www.expovinocr.com)

Marina Beltrame, es la Directora y Fundadora de la Escuela Argentina de Sommeliers, una institución dedicada a la profesionalización de este oficio, con sedes en Argentina, Colombia, Costa Rica, y próximamente en Panamá.

"El sommelier no dice al cliente qué vino tomar, solamente sugiere las posibilidades de acuerdo con los gustos, lo mismo que un saloner no dice qué comida ordenar".

Beltrame, quien estuvo de visita recientemente en Costa Rica, comentó que el mercado costarricense se encuentra en un proceso de crecimiento, en el cual existe una constante interacción entre consumidor, restaurantes, y distribuidores.

#### Lo que no se debe hacer con el vino...

Una práctica común en restaurantes es "vestir" las botellas de vino, las cuales son envueltas en una servilleta para presentarlas a la mesa. De acuerdo con Beltrame, este es un error ya que en la etiqueta hay mucha información importante para el consumidor. "El vino no se viste, por el contrario se muestra la botella a toda la mesa".

# Desvestir el vino



Marina Beltrame, Directora y Fundadora de la Escuela Argentina de Sommeliers

## La Cultura del Vino

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

#### Actividades

- Exposición
- Degustación
- Catas
- Concursos



# ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

Miércoles 28 de octubre 2009, exclusivo para Trade,  
29 y 30 de octubre público en general.  
Hotel Real Intercontinental

■ Pase 1 día \$30

Pase 2 días \$45 Incluye copa, porta copa y degustación en los stands.

■ Horario: 3:00 pm a 9:00 pm

■ Para mayor información:

Servicio al cliente: Milagro Obando 2231-6722 ext 132

Para exponer: Guillermo Rodríguez 8997-1651

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

■ Organiza:

*Apetito*  
La experiencia para hoteles y restaurantes

**TOMMASI**<sup>®</sup>  
Viticoltori

AMARONE  
DELLA VALPOLICELLA CLASSICO  
TOMMASI

Corporación Euroalimentos RSLN S.A.  
Tel. (506) 2215.2380 Fax: (506) 2215.2364  
e-mail [corporacion\\_euroalimentos@yahoo.it](mailto:corporacion_euroalimentos@yahoo.it)





# Especial de Limpieza:

**A**demás de poner en peligro la salud, este virus y en general cualquier tipo de epidemias, afectan de manera directa a la industria turística y la economía. Vemos el caso de México, donde recientemente se canceló una de las ferias más importantes del sector, como lo es Alimentaria, la cual se pospuso para junio del 2010, reflejando una vez más la repercusión económica de este problema.

Según afirmó William Rodríguez, gerente general del hotel Aurola Holiday Inn, es muy difícil medir el impacto que ha tenido este virus, pero está convencido de que ha sido un agravante en medio de la crisis, "hemos tenido un número considerable de cancelaciones de reservaciones, principalmente de europeos, que específicamente decidieron no viajar por el tema de la gripe, aunque no se pudo medir con exactitud su repercusión, somos conscientes de que está afectando negativamente al sector".

En el caso del restaurante Chateau 1525, el gerente operativo Andrés Mazuera comentó que no han sentido ninguna diferencia en el afluencia de clientes, pero que han reforzado las medidas de limpieza que normalmente aplican tanto en la cocina como en el salón.

"Lo primero que hicimos fue reunir a todo el personal para informarles sobre las medidas preventivas, recalcar la importancia del aseo personal, tanto dentro como fuera del trabajo, y además colocamos material proporcionado por el Ministerio de Salud para el correcto lavado de manos en las áreas de limpieza".

Mazuera comentó que otra de las medidas que tomó este grupo gastronómico fue incorporar un producto más al proceso de lavado de manos, "llamamos al proveedor y le solicitamos algo para reforzar la limpieza, se cambió el jabón a uno con más propiedades antibacteriales, y además se agregó un producto que funciona para último enjuague de manos, y también se puede utilizar para sanitizar instrumentos de cocina como las palas de hielo, pinzas, utensilios de bar, entre otros".

## No bajar la guardia

Todas las medidas preventivas que se puedan tomar para evitar la propagación de este y cualquier otro virus, tendrá una recompensa positiva en el negocio. Sandra Guindos, gerente de mercadeo de Corporación CEK, comentó que la salud de los clientes es una responsabilidad que no puede tomarse a la ligera, y que todo el personal de hoteles y restaurantes debe asumirlo como un verdadero compromiso. Guindos compartió algunos consejos para tener en cuenta sobre limpieza, por ejemplo realizar por separa-



do las tareas de limpieza y desinfección. Primero hay que limpiar y luego desinfectar, no se puede desinfectar algo que está sucio, en este sentido recalco sobre el uso adecuado de productos en cada etapa, "nunca mezcle desinfectante con limpiador, pensando que con eso va a reducir el tiempo de limpieza, ya que el resultado será poco eficiente".

En la cocina uno de los principales focos de contaminación es el fregadero, cuando se utiliza de forma inadecuada, en este sentido Guindos recomienda realizar el lavado utilizando el proceso adecuado por etapas, para que efectivamente se puedan desinfectar los utensilios de cocina.

## ¿Cuánto pierde usted por tener el baño sucio?

**M**antener limpio el baño de un restaurante, especialmente en horas de alto tránsito sin duda no es tarea sencilla, sin embargo de ello dependerá en gran medida la imagen de su negocio.

Según un reciente estudio realizado por la empresa SCA en Estados Unidos, a una muestra de más de 2 mil personas, se concluyó entre otros puntos que los clientes de un restaurante son mucho menos propensos a regresar si encuentran que los baños son insalubres o mal abastecidos con suministros. En el estudio se encontró principalmente que del 97% que visitan restaurantes:

El 86% cree que la higiene del restaurante es muy importante al momento de disfrutar de su comida.

El 88% de las personas que visitan los restaurantes están de acuerdo en que la limpieza del baño refleja las normas de higiene de todo el restaurante.

El 46% dijo que evitaría ir a un restaurante del que halla



Según el estudio realizado por SCA, el 88% de las personas que visitan los restaurantes están de acuerdo en que la limpieza del baño refleja las normas de higiene de todo el restaurante.

## Además

Recuerde siempre limpiar los puntos de contacto, hacer énfasis en la desinfección para evitar la contaminación cruzada: perillas de puerta, apagadores, controles del televisor y del aire, maniguetas de hornos y refrigeradoras.

Siempre tenga al alcance de la mano de sus colaboradores dispensadores de alcohol gel, para rápidas desinfecciones.

En el restaurante Chateau 1525 han reforzado las medidas de limpieza tanto en el salón como en la cocina.



escuchado comentarios negativos y de malas experiencias en los baños.

Jorge Salazar, Coordinador de la Marca TORK, comentó que, "mantener un buen equilibrio entre la higiene de los baños y el costo que representa debe ser un esfuerzo continuo en el negocio, para lograrlo se debe considerar el tipo de servicio que queremos ofrecer a nuestros clientes y la seguridad que deben percibir al hacer uso de esta área, por ejemplo, en un restaurante. En productos como papel higiénico, jabón y toallas de manos el tema del costo es relevante, por lo tanto, el uso de sistemas o dispensadores que aporten control del consumo, reducción del riesgo de contaminación cruzada, así como calidad, generan confianza en el usuario e incentivan en el uso racional del producto. Definitivamente esto repercute de forma positiva en la imagen del negocio".

En orden de importancia, las 10 principales causas por las cuales los clientes de un restaurante no regresan son:

1. Baños desbordados u obstruidos (58%)
2. Los olores desagradables (57%)
3. Suelos resbaladizos por acumulación de suciedad (49%)
4. Puertas, paredes o accesorios sucios (38%)
5. Suciedad y humedad (38%)
6. La falta de papel higiénico (33%)
7. Basureros llenos y desbordados (31%)
8. La falta de jabón (28%)
9. Dispensadores de papel que no funcionan (22%)
10. Mala atención de las quejas sobre higiene de los baños (19%)

Con la llegada de virus como el AH1N1, es necesario reforzar todas las medidas y cuidados de higiene que normalmente deben tenerse como regla, y esto aplica tanto para el nivel personal como el profesional, y más aun cuando la salud de otras personas depende de nosotros.



# Catálogo Productos de Limpieza



## Desinfectante concentrado Florex

Limpiador desinfectante y desodorizante para pisos, paredes, servicios, etc. No daña ni blanquea las superficies, no es tóxico, y es Biodegradable, libre de fosfatos y amoniacos. Es altamente concentrado y sus ingredientes activos son agentes surfactantes y amonio cuaternario. Disponible en diferentes aromas: Floral, Limón, Bebé y sin aroma.

**Distribuye: Florex A&C**  
**Teléfono: (506) 2447-2323**

## Sistema TORK Matic Toalla de Manos

Se caracteriza por su sistema manos libres donde el usuario solamente toca la toalla que va a utilizar, lo cual garantiza un alto nivel de higiene pues al no tener contacto con el dispensador se reduce el riesgo de contaminación cruzada. Dispensa toallas de un tamaño determinado que ayuda a controlar el consumo y reducir en un 20% el desperdicio.

E-mail: [infotork.centroamerica@sca.com](mailto:infotork.centroamerica@sca.com)

**Distribuye: SCA Consumidor Centroamérica**  
**Teléfono: 800-737-8424**

E-mail: [infotork.centroamerica@sca.com](mailto:infotork.centroamerica@sca.com)



## Paños de microfibra con Microbán

Paños de microfibra con protección microbán. Los paños de microfibra de Kimberly Clark eliminan el 99% de las bacterias de superficies no porosas, su tecnología microban impide el desarrollo de bacterias productoras de manchas y malos olores, elimina bacterias al aplicarlo seco o húmedo, mantiene sus propiedades antibacteriales hasta 300 lavadas con agua y sin cloro, y además es un producto amigable con el ambiente ya que no requiere uso de químicos de limpieza.

## Wypall antibacteriales.

Paños de limpieza absorbentes marca wypall antibacteriales que son sumergidos en sales de amonio cuaternario a 200 partes por millón, lo que hace que el producto tenga una acción antibacterial al hacer contacto con líquidos como agua, alcohol, cloro, desinfectantes. Disponibles en diferentes colores, para evitar la contaminación cruzada, de manera que pueden ser utilizados por áreas y colores.

**Distribuye: Kimberly Clark Professional**  
**Teléfono: (506) 2509-3360**



## Convertimos el Ahorro en un sinónimo De calidad

Cintas antideslizantes

Espojas para lavar

Discos para pisos

Químicos para limpieza

**Tapete Nomad™**

**Alfombra Nomad:** Recoge, atrapa y esconde la suciedad ayudando a mantener los pisos limpios, en buen estado y con menos costos de mantenimiento.

**¡Aproveche!** Con la compra de una alfombra Nomad le regalamos el reborde. La orden de compra debe generarse antes del 31 de agosto.

Para más información sobre esta promoción llame al: 2277-1130

**3M Nomad.** 3M le brinda la única alfombra con garantía certificada. Aplican condiciones.

Para mayor información comuníquese al 8000 INNOVA 800 046-6682

# florex

Una empresa tica aplica un proceso integral para el hogar y las empresas

*Productos para limpiar la casa, la oficina, hoteles, restaurantes y otros... sin "ensuciar" el ambiente*

¿Pueden el desarrollo y la protección del medio ambiente ir de la mano?, ¿puede la producción industrial de una empresa ser responsable con la naturaleza? Una planta para la fabricación de químicos limpiadores, en San Ramón de Alajuela y de capital 100% costarricense, es la prueba fehaciente de que ambas preguntas tienen un "sí" por respuesta. Se trata de la empresa Florex, cuya planta de producción fue elaborada bajo un concepto totalmente "ecológico".

Las instalaciones aprovechan desde la luz solar hasta el agua de lluvia, reutilizan las aguas residuales del proceso industrial, cuentan con plantas de tratamiento para aguas negras, controlan la temperatura y la humedad sin necesidad de aire acondicionado y hasta monitorean –en forma diaria– las emisiones de CO2- de sus vehículos, antes de definir la ruta que seguirán para la distribución de los productos.

Es un concepto integral de limpieza, ecológico desde la formulación química y el nacimiento del producto hasta su desecho. Todo en la planta de producción tiene una razón de ser "ambientalmente sostenible".

"Nuestros productos son el resultado de años de estudios y análisis de laboratorio para ofrecer al mercado tico una verdadera opción que no solo resultara efectiva para sus necesidades sino que también colaborara en la conservación de la vida natural del planeta", señala Silvia Chaves, vicepresidenta de Florex.

La línea la constituyen productos limpiadores que se fabrican con materias primas amigables con el ambiente y sustituyen los contaminantes que acaban con la vida en ríos y mares. Además, se producen en total armonía con la naturaleza y cumplen con sus funciones con un excelente desempeño como cualquiera de los mejores limpiadores del mercado.

Las opciones de limpieza Florex vienen en presentaciones concentradas y no en grandes recipientes con el producto ya diluido. Las autoridades de la empresa estiman que con estas medidas se reducen en 90% los gastos de empaque y ahorros en consumo de energía y transporte.

Para mayor información puede comunicarse al teléfono (506)2447-2323, al fax (506)2445-9703 o visitar la página electrónica: [www.florexcr.com](http://www.florexcr.com)

PRODUCTOS DE LIMPIEZA AMIGABLES CON EL AMBIENTE



# Catálogo Productos de Limpieza

## Barredora Lavadora de Pisos

Marca: NSS. Modelos: Wrangler 2016 y 1708  
Estos equipos reúnen en una sola máquina todas las funciones necesarias para un lavado integral, rápido y eficiente de pisos. Lo más moderno de la industria para el cuidado de pisos con equipos que maximizan los resultados. Con estas máquinas podemos obtener una capacidad de limpieza de hasta 9,684 ft.2 por hora con un solo operador.

**Distribuye: Equipos Nieto S.A.**

**Teléfono: 2222-6555**

**Fax: 2257-0570**

**Email: ventas@equiposnieto.com**



## Limpieza y desinfección de colchones

Este servicio de limpieza tiene como objetivo la eliminación de ácaros que se desarrollan en el lugar donde habitan o descansan las personas. Los colchones son lugares ideales para el desarrollo de estos microorganismos, debido a la temperatura y humedad que mantienen.

El tratamiento incluye aspiración, lavado a vapor de alta temperatura y aplicación de químicos anti-microbios, desinfectantes, bactericidas, fungicidas y neutralizadores de olor.

**Un servicio de: Mister Steam**

**Teléfono: 2240-9812**

**Correo: mrsteam@ice.co.crma.**

## PURELL TFX Toque Libre Dispensador

Dispensador infrarrojo, dispensa automáticamente la cantidad correcta de PURELL espuma o gel, desinfectante para manos en una aplicación. El usuario no necesita tener ningún contacto con el dispensador. Posee un relleno de 1200ml. Incluye baterías con garantía de 3 años.

**Distribuye: PROLIM PRLM, S.A.**

**Teléfono: 2248-0538**



## Purell TFX- Dispensador infrarrojo, libre de contacto

Marca #1 en Estados Unidos.



Distribuidor exclusivo para Costa Rica:



- Sanitizantes para manos con **Dermoglicerina**, clínicamente comprobados.
- Eliminan el **99.99%** de los gérmenes que causan enfermedades.
- Compatibles con guantes de látex, vinil, etc.
- Disponibles en presentaciones desde uso personal hasta profesional.

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

## SWIPOL

Desinfectante germicida, limpiador líquido concentrado, biodegradable para superficies. Sanitizante de alta efectividad que satisface las más estrictas necesidades. Elimina una amplia gama de bacterias, hongos, levaduras y virus en áreas u objetos que se desean desinfectar, aún en presencia de tierra orgánica, en solo 30 segundos. Se usa diluido en agua, es de alto rendimiento y no requiere enjuagar.

**Distribuye: HOMECARE DE COSTA RICA S.A.**

**Teléfono: 2215-2381 / Fax: 2215-2382**



**SWIPE**  
LIMPIEZA EN ARMONÍA CON EL AMBIENTE

LIMPIEZA PROFESIONAL

• PRODUCTOS BIODEGRADABLES • ALTO RENDIMIENTO  
• CALIDAD CERTIFICADA ISO 9001 • GRAN VERSATILIDAD

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



# Catálogo Productos de Limpieza

## Virocerf

Desinfectante, bactericida y fungicida de alto poder. No cubre malos olores, elimina su fuente. Ideal para el uso en gimnasios, para el lavado y desinfección de vestidores y baños. Se recomienda su uso en sitios públicos, especialmente cuando hay peligro de epidemias.

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



## Discos de Diamante

Para mantenimiento y limpieza de pisos de mármol y cemento pulido. Basado en una fórmula de diamantes que se aplica mediante un proceso simplificado que de forma simultánea pule y abrillanta los pisos.

Este nuevo producto permite el ahorro ya que reduce los costos de mano de obra y materiales en más de un 50%, es fácil de usar y mantener. Otro de sus beneficios es que es un sistema amigo del ambiente ya que elimina la utilización de selladores, removedores y productos de cristalizado.

**Distribuye: 3M Costa Rica S.A.**  
**Teléfono: 8000 Innova (800 046-6682)**



## LIMIX S.A.

### Equipo profesional de limpieza

Ofrecemos equipos de limpieza de alta tecnología, trabajo duro y gran durabilidad. Estándares internacionales lo confirman.

**Tels: 2250-6667 / 2259-0301**  
**E-mail: limixsa@racsa.co.cr**  
**www.limix.co.cr**

## Gansy G25



**La nueva batería G25 función de 20"**  
El cepillo automático representa una nueva categoría para la industria de la limpieza. La inyección única y el novedoso diseño hacen el peso más ligero que facilita su uso.

- Capacidad de tanque: 6.6 galones
- Fregado de anchura 20"
- Autonivelación de cabeza de cepillo
- Red fluvial reutilizable
- Compacto y fácil transportar
- Duración extensa
- El más económico del mercado

## Alcohol gel

El peligro de la influenza AH1N1 sigue latente, por eso en la cocina, en el baño, en la mesa, no debe faltar el alcohol gel.

Belca cuenta con presentaciones convenientes para las diferentes ubicaciones en su negocio, tanto para sus colaboradores como para los clientes.

140097: Alcohol gel en galón

140240: Alcohol gel sin aroma 125 ML

Y pronto disponible Alcohol Gel Individual 20 ml



## Lavaplatos Belca

En envase OXOBIODEGRADABLE para proteger al medio ambiente con su nueva formulación brinda un matiz cosmético sin alterar las propiedades de limpieza. La crema contiene un pigmento que funciona como barrera de protección de los ingredientes, lo que le garantiza al cliente mayor consistencia del producto.

**Distribuye: Belca FoodService**  
**Teléfono: 2509-2000**  
**www.belcacr.com**



Desde 1995 nos hemos comprometido con nuestros clientes, ofreciéndoles la más alta calidad y el mejor servicio en productos químicos de limpieza. Por esa razón ponemos a disposición de nuestros clientes nuestras líneas de productos BIODEGRADABLES:

## ENVIROEDGE

Productos biodegradables para lavandería



Llámenos y compruebe la diferencia!!!  
Tel: (506) 2221-0361 • E mail: ventas@fervadelnorte.com



**LA MEJOR RESPUESTA A LOS RETOS DE LIMPIEZA EN HOTELES Y RESTAURANTES**  
**PRODUCTOS AMIGOS DEL MEDIO AMBIENTE**

Costa Rica: 506-2241.2121 • El Salvador: 503.2510.1600 • Guatemala: 502.2427.0444 • Honduras: 504.556.6848  
Nicaragua: 505.240.1248 • Panamá: 507.261.6605

## CARMAY SDJ S.A.

Amenities Hoteleros

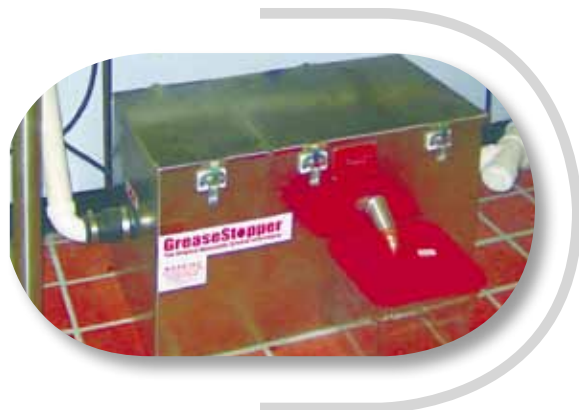
- Jabones
- Champú
- Crema para manos y cuerpo
- Rinse
- Productos genéricos y personalizados
- Envases: pequeños, dispensadores, galones



www.carmaycr.com tel.:(506)22292187 San José, Costa Rica



## Catálogo Productos de Limpieza



### AGI 15

Remueve grandes cantidades de grasas y aceites generados en los lugares de preparación de alimentos, centros comerciales ó grandes cocinas institucionales. Estas grasas ó aceites son perjudiciales para el buen desempeño de los drenajes y los sistemas de tratamiento de aguas residuales y la ley no permite su descarga libre. Por su tamaño pueden ser instalados en una cocina debajo de las áreas de lavado o en espacio reducidos.

**Distribuye: Bio-Engineering S. A.**  
**Teléfono: 2290-0050**

### Gansy

Versátil fregadora/lavadora de pisos, con dos tanques: uno para depósito de agua limpia y otro de agua sucia. Con un sistema de succión, con lo cual al pasar por los pisos los lava y posteriormente succiona la suciedad que liberó. En una sola pasada deja el piso limpio sin necesidad de repasar varias veces, puede lavar unos 700m<sup>2</sup>/hora versus los 80m<sup>2</sup>/hora del trapeador. Disponible en versión eléctrica y versión batería.

**Distribuye: Limix S.A.**  
**Teléfono: 2250-6667**



### Secador de manos automático

Elegante y exclusivo, el secador de manos AMERICAN DRY cuenta con sensor automático y gran potencia. Especial para evitar contacto con bacterias, promueve el ahorro de papel y por tanto evita el desorden y suciedad en los baños.

**Distribuye: Jopco**  
**Teléfono: 2215-3545**

### Cepillo Pulidor CLARKE

1HP, 175rpm Heavy-Duty  
Diámetro cepillo: 17" y 20"  
Tracción de acero de doble planetario.  
Construcción exterior en acero cromado.  
Mango ergonómico, tubo cromado anti-corrosivo.

**Distribuye: Keith & Ramirez Industrial**  
**Teléfono: 2223-0111**



## El valor del conocimiento

Utilizar productos de limpieza en la medida correcta repercute tanto en los costos como en la eficiencia.

Por: CEK Centroamérica



El hotel Grano de Oro en San José, utiliza los productos de CEK. Según comentó Joaquín Mora, Encargado del Departamento de Ama de Llaves, se encuentran muy satisfechos con los resultados, "me gustan los productos porque además de ser biodegradables, cumplen con las expectativas y los estándares de calidad exigidos en nuestro hotel. Algo muy importante para nosotros es que el proveedor (CEK), se preocupa por ofrecer capacitación a todo nuestro personal, en lo relacionado con la aplicación y uso de los productos, el servicio que recibimos es excelente".

En la foto Cintia Calvo Solano, camarera.

¿Cuánto invierte en productos de limpieza para su negocio? Posiblemente en varias ocasiones le ha pedido al encargado de compras que ahorre más en este rubro. Sin embargo, los expertos aseguran que del gasto de un hotel o restaurante, solamente el 6% corresponde a equipos y productos de limpieza, esto incluye todo tipo de insumos, desde químicos hasta materiales como escobas y palos de piso. Es decir que ahorrar en este tipo de productos no va a representar un significativo ahorro en sus costos, como sí lo hará una buena aplicación de los mismos, para lo que se requiere invertir en la constante capacitación.

En este sentido, Corporación CEK se esmera por ofrecer a sus clientes un servicio que va mucho más allá de la venta de productos de limpieza. Esta empresa ha desarrollado un concepto integral que incluye la capacitación como un valor agregado.

Sandra Guindos, gerente de Ventas de CEK, comentó sobre la importancia de la capacitación en el área de limpieza, "el ahorro no se puede basar en comprar productos baratos, ya que esto no tiene un impacto significativo en los costos, la clave está en que el personal a cargo este conciente de ejecutar los procedimientos de higiene correctamente, para lograr la mayor eficiencia. Por falta de capacitación se cometen errores que pueden salir muy caros, tanto a nivel económico como ambiental".

Además de la capacitación para asegurar el buen desempeño de sus productos, CEK invierte en sus clientes instalando equipos dosificadores, para evitar el contacto directo del personal con productos químicos concentrados, estandarizar las dosis, evitar el ingreso de sustancias químicas concentradas a las áreas de proceso de alimentos y así facilitar su aplicación, todo ello a fin de garantizar su eficiencia y ahorro.

"CEK se preocupa por la economía de sus clientes, por eso pone a su disposición desde el conocimiento hasta los equipos, para el uso correcto de los productos, de manera que se evitan desperdicios, y se minimizan los errores, para obtener los mejores resultados", señaló Guindos.

Para más detalles sobre los productos y servicios de CEK, puede contactarlos al teléfono 22-41-21-21 o al correo electrónico [ventas@corporacioncek.com](mailto:ventas@corporacioncek.com)

### Impacto de la capacitación:

- Ahorro de: Agua, energía, tiempo.
- Prevención de accidentes e incapacidades.
- Impacto en la calidad de la limpieza: calidad del servicio, cómo utilizar el químico, cómo evitar su desperdicio, dilución correcta para su efectividad.
- Servicio al cliente: imagen del personal, tips de limpieza eficiente y fácil.



# “LA SALUD ESTÁ EN TUS MANOS”

Por: Kimberly Clark

Una campaña que encierra dos grandes significados.



Clark es una empresa que desarrolla soluciones innovadoras para nuestros clientes con un alto grado de responsabilidad por lo que garantizamos a nuestros clientes que utilizando nuestros productos vamos a reducir el riesgo de contagio de la Influenza y otro virus que nos rodean diariamente.

Considero que la enseñanza que debemos conservar aún después de la emergencia es que no podemos jugar con nuestra salud y la de los demás, debemos considerar que el poder ofrecer a los usuarios sistemas de higiene en los hoteles y restaurantes no es un gasto sino una inversión en la satisfacción y bienestar de cada uno de ellos.

Ponemos a disposición material gráfico sobre un correcto lavado de manos, el uso adecuado de los productos y material en general para colocar en los baños y cocinas porque no sólo debemos velar por los usuarios sino por nuestros colaboradores.

El primero es el grado de responsabilidad de cada uno de nosotros de mantener una excelente salud con un proceso tan sencillo como un correcto lavado de manos, así como el hecho de que lavarse las manos es uno de los pasos para evitar enfermedades y padecimientos, desde hace 3 años hemos contribuido con la salud de las personas en todos los lugares donde estamos presentes. En Kimberly Clark Professional estamos conscientes de la responsabilidad tan grande que tienen nuestros clientes hacia los suyos por este motivo siempre hemos puesto a disposición tecnología de punta con nuestros dispensadores y los mejores productos de higiene personal para lugares de bajo, medio y alto tráfico satisfaciendo así las necesidades de todos ellos.

## Evitar el contagio

Para combatir enfermedades y el contagio de virus y bacterias recomendamos de nuestro portafolio el uso de jabones antibacteriales ya sea en gel, spray o espuma, alcohol Bactisan tecnología en spray y toallas de papel ya sean en rollo o interfoliado todos con rendimientos garantizados. Contamos con un reciente estudio de la universidad de Westminster en donde se comprueba que el uso de secadores de aire no es lo más recomendable para un proceso higiénico de lavado de manos ya que multiplica las bacterias hasta en un 438% mientras que las toallas las elimina hasta en un 60%, por otro lado contamos con cobertores de sanitario, paños wypall antibacteriales, de colores para evitar la contaminación cruzada y paños microfibra con microban que inhibe la proliferación de bacterias y en la categoría de seguridad personal contamos con trajes y guantes que han sido utilizados durante estas semanas de emergencia por la AHINI. Kimberly



...por eso, siempre debes lavarlas antes de comer.



...por eso, siempre debes lavarlas antes de comer.

Más información: Tel.: (506) 2509-3360



Por: Equipos AB

Una fábrica a su servicio!

Equipos AB es uno de los fabricantes nacionales más importantes en la industria del acero inoxidable.

## Baja en acero inoxidable provoca comprar!

Una baja en el precio internacional del acero inoxidable da un respiro a la industria gastronómica nacional, pues la reducción en los precios de los equipos fabricados con este material representa la oportunidad para adquirir cámaras de refrigeración, cocinas, hornos, mesas de trabajo, pilas, entre otras herramientas esenciales de trabajo para hoteles, restaurantes, bares, catering service, y negocios afines.

Según comentó Álvaro González, gerente general de Equipos AB, empresa nacional dedicada a la fabricación en acero inoxidable, “se trata de una oportunidad para adquirir todo tipo de equipos, Equipos AB cuenta con la ventaja de ser importador directo de acero inoxidable desde Alemania, lo cual nos permite garantizar la calidad y trasladar la disminución del precio de la materia prima al precio final, los clientes tienen que aprovechar la baja en este tipo de equipos para remodelar, cambiar, o comprar, ya que son herramientas de trabajo diarias e indispensables para sus negocios”.

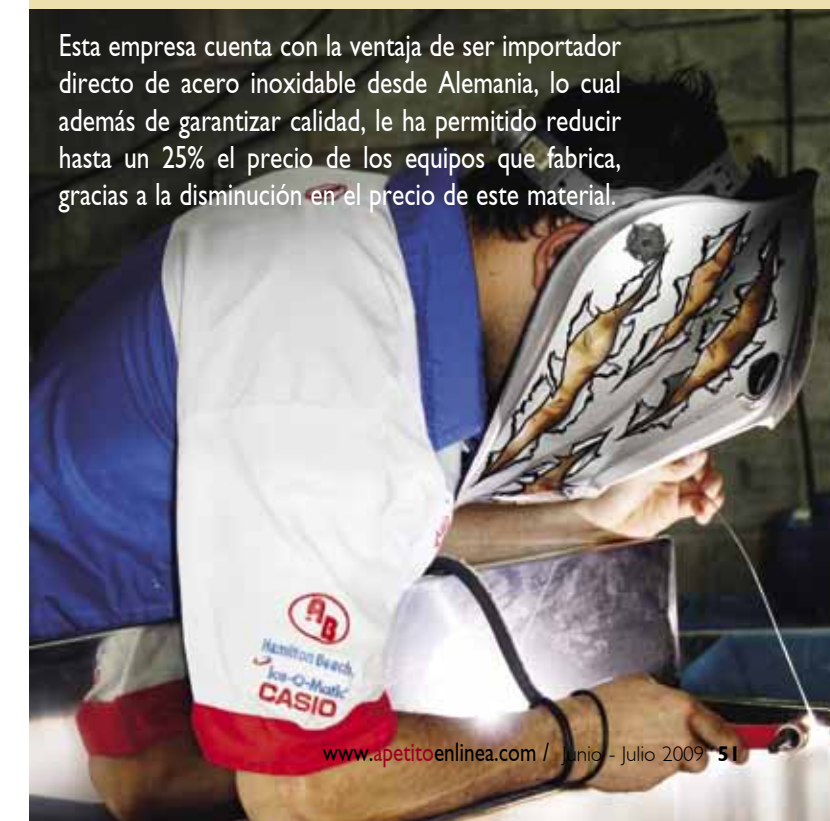
González agregó que son muchas las ventajas del acero inoxidable sobre otro tipo de materiales, “no se oxida, mejor precio, es más limpio, no sufre depreciación en comparación con otros materiales como la madera, la melamina o la cerámica, además es un excelente activo ya que su vida útil abarca varias décadas dependiendo de la calidad y el grosor del acero”.

En cuanto a la garantía de los productos, González comentó que en los últimos diez años, los equipos de fabricación nacional han logrado cumplir con altos estándares de calidad, compitiendo con marcas extranjeras. En el caso de Equipos AB, en la sala de exhibición cuentan con una amplia oferta de productos, entre los que se pueden elegir desde los fabricados por esta empresa hasta algunas marcas importadas que complementan el servicio, pero si lo que busca es un diseño exclusivo y a la medida también Equipos AB ofrece una buena opción.

Una disminución de un 25% en el precio del acero inoxidable, representa una excelente oportunidad para adquirir equipos fabricados con este material.

Para más detalles sobre los productos y servicios de Equipos AB, puede contactarlos al teléfono: 2239 55 16, o visitar la página [www.equiposab.com](http://www.equiposab.com). La sala de exhibición y la fábrica se encuentran ubicadas en Barreal de Heredia, frente al Cenada.

Esta empresa cuenta con la ventaja de ser importador directo de acero inoxidable desde Alemania, lo cual además de garantizar calidad, le ha permitido reducir hasta un 25% el precio de los equipos que fabrica, gracias a la disminución en el precio de este material.





# DIMMSA



Más información:  
Tel.: (506) 2221-8021

## DIMMSA/Corporación Industrias del Pan/DICTE

Una empresa de capital costarricense que nació con la visión de ofrecer productos de alta calidad en el área de la industria metal mecánica

Muchas de las cabinas telefónicas que desde hace más de 20 años vemos en los parques y en diferentes localidades, fueron diseñadas y construidas por DIMMSA, Diseños Metal Mecánicos S.A, una empresa costarricense con un espíritu emprendedor, cuya calidad de trabajo la ha llevado a colocarse como proveedora de importantes empresas nacionales e internacionales. DIMMSA nació como una empresa dedicada a la fabricación e innovación de productos metal mecánicos y a la prestación de servicios en la preparación de partes para industrias afines, (SIEMENS, ICE, ATLAS, EATON), empleando para ello la mejor y más moderna tecnología (CAD, CAM, CNC).

Esta empresa se ha concentrado en la fabricación de productos de acero inoxidable, que van desde componentes y cabinas telefónicas, gabinetes para equipo de control y medición, gabinetes para uso eléctrico, kioscos para equipo de cómputo e Internet. Además de contar con una línea de fabricación de hornos de panificación, cámaras de fermentación, carros como equipos de hornos, bandejas entre otros según las especificaciones y necesidades de sus clientes, como son los hornos HR45/65/5, HR45/65/18, y HR45/65/40 (bandejas) según lo aseguró el señor Rodolfo Solano, gerente de ventas de Corporación Industrias del Pan, de la marca DICTE, empresa para la cual DIMMSA desarrolla la línea de panificación.

"Todos los equipos son desarrollados pensando en la comodidad de nuestros clientes, al punto que pueden personalizarse según sus necesidades tanto de espacio como para los acabados perfectos de su cocción".

El señor Solano indicó que la calidad de los productos diseñados por Industrias del Pan DICTE, "son equipos netamente nacionales, respaldados con una tecnología europea y entre sus accesorios está el quemador riello, de origen italiano, y una diversidad de productos electrónicos distinguidos por su sello de garantía mundial.", aseguró.

### La calidad habla durante los años

Uno de los clientes de DICTE es la Cafetería y Pastelería Kaldi, en Sabanilla de Montes de Oca. Su propietario Gustavo Cruz comentó que durante más de 20 años ha utilizado los hornos marca DICTE, y que continúan siendo sus clientes por la calidad de los productos y el excelente servicio que han recibido a través de tantos años. "Desde hace 21 años cuando abrimos la panadería Mister Pan, compramos el primer horno a DICTE, el cual hoy está asociado a DIMMSA en su fabricación, hemos decidido seguir con dicho equipo DIMMSA/DICTE, por la excelente calidad, stock de repuestos durante todo el año, y su servicio".

Corporación Industrias del Pan, cuenta con más de 980 hornos colocados en todo Costa Rica y también en Centroamérica, República Dominicana y Puerto Rico, con visión a extenderse a otros países del área. Uno de sus clientes es Gustavo Cruz, propietario de la Cafetería y Pastelería Kaldi, en Sabanilla de Montes de Oca.

# Monteverde refresca el mercado de los quesos

Por: Corporación Monteverde

Productores de Monteverde busca satisfacer un importante segmento de mercado que es el consumidor de quesos frescos, es por ello que además de renovar la presentación del reconocido Montino Fresco y Montino Semiduro, lanzó tres nuevas versiones de queso fresco tipo Montino.

Lo nuevo:

### Montino Tierno:

Queso de estilo tradicional, de sabor muy suave y el más fresco que ofrece Monteverde.



### Montino Cremoso:

Queso fresco de textura blanda, casi untable. Puede ser utilizado para derretir, y en bocadillos o para gratinar.



**Montino con especias:** Con el sabor del Montino Tradicional, con una mezcla de especias al estilo costarricense, como ajo, chile y cebolla. Muy útil para acompañar platillos como el gallo pinto, ya que tiene el potencial de aumentar el sabor de este tipo de comidas,



### Sabor conocido...

El tradicional sabor del queso Montino, con más de 15 años en el mercado:

**Montino Fresco:** Queso fresco al estilo Monteverde, con un suave sabor, ideal para combinar con comidas típicas.



**Montino Semiduro:** Su textura y sabor es ideal para freír, ya que sus marcadas características de sabor se mantienen aun después de la cocción. Ideal para preparar dados de queso, comer frito con tortillas o en rebanadas fritas para acompañar otras comidas.







De Compras

## Ventajas de la iluminación: Un hogar lejos del hogar

Por: Soluciones Integrales M

No importa si se trata de un hotel pequeño, al estilo "boutique," o de uno de grandes dimensiones, Soluciones Integrales M ofrece una solución para cada proyecto hotelero, que logra satisfacer hasta los más exigentes requerimientos de la industria de la hospitalidad.

Y si de crear un ambiente confortable se trata, Soluciones Integrales M cuenta con la nueva línea de sistemas de iluminación Philips. Esta línea genera la atmósfera perfecta para crear experiencias y recuerdos, con soluciones completas e innovadoras que se adaptan a los deseos y aspiraciones que buscan los viajeros actuales.

Carlos Hernández, Gerente de Soluciones Integrales M, explicó que estos sistemas de iluminación son cien por ciento flexibles, tienen mayor durabilidad, brindan una mejor calidad de iluminación y se adaptan a cualquier diseño arquitectónico. Además, ahorran energía hasta 15 veces más que una luminaria convencional, convirtiéndose así en soluciones ecológicas mucho más accesibles a cualquier tipo de proyecto hotelero.

"En el área de la hospitalidad, se trata de lograr el confort físico y emocional de los huéspedes, así

Mejore la experiencia de sus huéspedes con los sistemas Philips de iluminación para hoteles

como el bienestar y la motivación del personal. Todo esto se logra implementando sistemas de iluminación bien concebidos, que minimicen el impacto ambiental, y que ayuden a que la primera impresión del visitante sea cien por ciento positiva", añadió Hernández.

### Uno para cada necesidad

Personalizar los distintos espacios de su hotel es hoy posible gracias a los sistemas de iluminación y entretenimiento de Philips, que cuentan con una amplia gama de luminarias para alcanzar los objetivos de su proyecto.

Así, por ejemplo, con solo regular la luz, sus huéspedes podrán crear su propio entorno y hacer que su estancia resulte más agradable.

**La recepción:** Usted podrá crear un entorno hospitalario manipulando controles para regular la iluminación diurna y nocturna, definir determinadas áreas donde las personas puedan sentarse y realzar la arquitectura y el diseño interior.

**Vestíbulos:** Con las luminarias logrará que la primera impresión de los visitantes sea la mejor posible, que los espacios se puedan utilizar para distintas funciones, dar una mejor orientación y reducir el consumo de energía.

**Pasillos y escaleras:** Una correcta iluminación ayudará a las personas a encontrar el camino, a destacar cuadros, objetos o paredes, indicar las salidas y lograr una iluminación sin brillos y con los efectos adecuados de sombras, especialmente en escaleras, para reforzar la sensación de seguridad.

**Habitaciones:** Mejoran el ambiente y el confort, proporcionando una luz revitalizante o relajante. Además, refuerzan la estética, ofrecen el control adecuado de todas las luces y la posibilidad de personalizar el espacio, según las necesidades de relax o trabajo.

**Baños:** Si lo que busca es crear una atmósfera revitalizante por la mañana y una atmósfera relajante por la noche, también podrá lograrlo con estos sistemas, que además proporcionan un alumbrado funcional para el afeitado y el maquillaje.

**Bares y restaurantes:** Estas luces le permiten tener un ambiente apropiado según la hora del día, resaltar el diseño arquitectónico, reducir el consumo de energía, resaltar el bufet y crear una atmósfera con luces de colores variables.

Más información:  
Tel.: 2437-4253

## Proservicio introduce nueva escuela técnica

De compras

Aumentar la disponibilidad de los equipos de los clientes y de la industria en general es el propósito de la Escuela Técnica del Taller Proservicio.

Por: Keith & Ramirez

¿Se descompuso la máquina de hielo, y el técnico de mantenimiento llega en dos días? ¿Ha dejado de alquilar una habitación porque el aire acondicionado se encuentra en mal estado?

Se trata de situaciones muy comunes, que detienen o dificultan la productividad de su negocio, y que en la mayoría de los casos se pueden resolver de forma sencilla y rápida.

Según comentó Andrés Solís, Ingeniero de Mantenimiento y encargado de la Escuela Técnica de Proservicio, el 80% de las llamadas son por fallas que se pueden resolver con conocimiento básico, el restante 20% se puede dejar a los técnicos especializados.

Es por ello que Proservicio, como parte de su filosofía de brindar un servicio profesional, desarrolló la Escuela Técnica, un espacio que brindará la posibilidad de capacitarse en temas básicos de reparación y mantenimiento de equipos, enfocado en todo el personal que los utilice o tenga que brindarles algún tipo de reparación o mantenimiento.

"El propósito es que el cliente, el operario y el técnico de mantenimiento conozca el equipo que posee, además de los diferentes sistemas electromecánicos que lo conforman y que tenga claro como las variables eléctricas, mecánicas y ambientales afectan la eficiencia de sus equipos", comentó Solís.

Los cursos están diseñados para un día de duración, y de acuerdo con Solís, la estructura consiste en un 50% de teoría, y otro 50% de práctica.

"La idea es que con la parte teórica el estudiante adquiera el conocimiento sobre los principios básicos que gobiernan los equipos, sus componentes más importantes y su relación entre sí, mientras que en la práctica estarán expuestos al análisis y simulación de fallas".



El propósito de la Escuela Técnica de Proservicio, el taller oficial de Keith & Ramírez, es promover el conocimiento entre los que utilizan los equipos, para aumentar la disponibilidad de los mismos, alargar su vida útil y acortar el retorno de la inversión. Andrés Solís es Ingeniero de Mantenimiento Industrial graduado del Instituto Tecnológico de Costa Rica, y es quien lidera el desarrollo de la escuela técnica.

### Top 10

Los cursos que se impartirán responden a un minucioso estudio de mercado, en el que Proservicio se encargó de identificar las fallas más comunes por las que se solicita servicio técnico. "Desarrollamos la línea de los cursos basados en la demanda de servicio que tenemos, por lo que nuestra propuesta se enfoca en refrigeración y electricidad, con temas como electricidad básica, principios de refrigeración, electromecánica, máquinas de hielo, cuartos fríos, aires acondicionados, lavandería, equipos de gas, cocinas, equipos de última generación, entre otros", señaló Solís.

Más información: Tel.: 2223-0111





¿Qué? Cursos de mantenimiento básico de equipos  
¿Dónde? Taller Proservicio de Keith & Ramírez  
¿Cuándo? Días sábados  
¿Para quién? Personal de mantenimiento y operadores de cocina

Más detalles: 22 23 01 11, ext 129 y 121.  
Cronograma de cursos: [www.kr.co.cr/escuelatecnica](http://www.kr.co.cr/escuelatecnica)



**AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACIÓN**

HI TEC TEL: 2293-6811 / FAX: 2293-6708



 SANJOSÉ: 2226-8071 / JACO: 2643-5256  
 SOLARIUM: 2668-1140 / HUACAS: 2653-6449

**ALIMENTOS**

ALPISTE LTDA TEL: 2215-3300 / FAX: 2215-3303  
 ANCYFER TEL: 2256-8106 / FAX: 2256-5840  
 ADL SEAFOODS TEL: 2228-1898 / FAX: 2289-2674  
 CAROMA TEL: 2240-4242 / FAX: 2240-6263  
 CHOCOLATEGRAPHICS COSTA RICA TEL: 2215-3454 / FAX: 2215-2791  
 COMERCIAL TAYÚ TEL: 2221-1263 / FAX: 2221-3730  
 COMISARIATO QRS TEL: 2215-2222 / FAX: 2215-2922  
 COMPROIM TEL: 2261-6821 / FAX: 2261-5843  
 CONDIMENTOS Y MÁS TEL: 2291-7927 / FAX: 2291-7930  
 CORP. EUROALIMENTOS TEL: 2215-2380 / FAX: 2215-2380  
 CORP. NOSTRO PIEMONTE TEL: 2225-6569 / FAX: 2281-1491  
 DELIKA BY GOURMET IMPORTS TEL: 2281-2855 / FAX: 2253-0449  
 DISTR. PANAL TEL: 2240-8808 / FAX: 2235-2986  
 DISTR. UNIVERSAL DE ALIMENTOS TEL: 2285-5000 / FAX: 2285-5000  
 GLOBAL PARTNERS TEL: 2293-3896 / FAX: 2293-2601  
 EL TALLER DEL CHOCOLATE TEL: 2231-4840 / FAX: 2231-4840  
 GOURMET INTERNATIONAL NIKIMAR TEL: 2289-3112 / FAX: 2289-9216  
 INGREDIENTES INTERNACIONALES TEL: 2215-4175 / FAX: 2215-1311  
 CIAMESA FOOD SERVICE TEL: 2264-5000 / FAX: 2254-8786  
 LA CANASTERIE DU PERIGNON TEL: 2248-9495 / FAX: 2248-1495  
 LA YEMA DORADA TEL: 2296-1155 / FAX: 2296-1157  
 MASTERPACK TEL: 2253-1296 / FAX: 2225-7873  
 PRICESMART DE COSTA RICA TEL: 2283-4494 / FAX: 2234-8937  
 PRODUCTORES DE MONTEVERDE TEL: 2589-5858 / FAX: 2293-3225  
 UNILEVER DE CENTROAMÉRICA TEL: 2298-4000 / FAX: 2293-4420  
 VEGETALES FRESQUITA TEL: 2573-7753 / FAX: 2573-8395

**ARTES GRÁFICAS**

LÍNEAS BÁSICAS TEL: 2283-5244 / FAX: 2283 4806

**SUMINITROS PARA HOTELES Y RESTAURANTES**

AGENCIAS GUILLÉN TEL: 2222-3572 / FAX: 2221-9516  
 ÁRTICA TEL: 2257-9211 / FAX: 2222-0992  
 BACCO TEL: 2220-0011 / FAX: 2232-7981  
 COOP. DE PRODUCTORES DE LECHE TEL: 2437-3562 / FAX: 2437-3218  
 COSTA RICA MARKET AMS TEL: 2234-7524 / FAX: 2234-7524  
 DISTRIBUIDORA CAZUCÁ TEL: 2271-2965 / FAX: 2271-2968  
 FARO SUPPLIES TEL: 2290-2028 / FAX: 2231-4065  
 GET ENTERPRISES TEL: (713) 467-9394 / FAX: (713) 467-9396  
 GOOD LIFE TEL: 2270-2289 / EMAIL: GOODLIFECR@GMAIL.COM  
 HOME AND HOTEL SUPPLY GROUP TEL: 2281-3536 / FAX: 2281-3534

JOPCO TEL: 2215-3545 / FAX: 2215-3545  
 LA CASA DEL FONTANERO TEL: 2247-0707 / FAX: 2240-3718  
 PERFUMES & COSMÉTICOS TEL: 2210-0411 / FAX: 2232-2455  
 PRO REPUESTOS TEL: 2223-0111 / FAX: 2222-2412  
 PRO SERVICIO TEL: 2223-0111 / FAX: 2222-2412  
 PROVEHOTEL TEL: 2220-4800 / FAX: 2291-3549  
 RICHARDO INC- ATECO BY SAFIANO TEL: 305-271-1221 / FAX: -271-4224  
 REGISTEK TEL: 2234-6033 / FAX: 2226-5740  
 ROMANAS OCONY TEL: 2253-3535 / FAX: 2225-9718  
 SOLUCIONES CREATIVAS BAKE & COOK TEL: 2234-9204 / FAX: 2234-7583  
 SOLUCIONES INTEGRALES M TEL: 2437-4100 / FAX: 2437-4245  
 TIPS S.A. TEL: 2290-2449 / FAX: 2231-6042  
 TROPICAL BED AND BATH TEL: 2282-8653 / FAX: 2282-9098  
 YAMUNI MAYOREO TEL: 2221-2221 / FAX: 2222-6507  
 MACRO COMERCIAL TEL: 2293-6970 / FAX: 2293-6963

**ARTÍCULOS IMPLEMENTOS DEPORTIVOS**

CICADEX TEL: 2240-3600 / FAX: 2236-1561

**BEBIDAS**

MASTERPAC S.A. TEL: 2234-9821 / FAX: 2225-7873

**CAFÉ**



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

CAFÉ BRITT COSTA RICA TEL: 2277-1500 / FAX: 2277-1699  
 SAECO CENTROAMÉRICA TEL: 2291-1151

**CONSULTORES HOTELEROS**

GRUPO HRS TEL: 2234-6850 / FAX: 2225-7611

**DECORACION JARDINES**

CARLOS NANNE TEL.: 8389-5150

**DETERGENTE ORGÁNICOS BIODEGRADABLES**

QUIMISUR TEL: 2237-3077 / FAX: 2260-6340

**EQUIPOS DE COCINA Y RESTAURANTES**

ÁRTICA TEL: 2257-9211 / FAX: 2222-0992  
 CERCHIARI TEL: 2524-2784 / FAX: 2524-2784  
 DICTE (CORP. INDUSTRIAS DEL PAN) TEL: 2258-2244 / FAX: 2233-5961  
 DICKIES CHEF Y SPA TEL: 2279-8356 / FAX: 2279-2479  
 EQUIPOS AB DE COSTA RICA TEL: 2239-5516 / FAX: 2239-3424  
 EQUIPOS GALA DE CENTROAMÉRICA TEL: 2227-2818 / FAX: 2227-2848  
 EQUIPOS GASTRONÓMICOS TEL: 2226-8686 / FAX: 2286-4690  
 EQUIPOS NIETO TEL: 2222-6555 / FAX: 2257-0570  
 KEITH RAMÍREZ TEL: 2236-6250 / FAX: 2240 44 79  
 REFRIGERACIÓN OMEGA TEL: 2203-3191 / FAX: 2203-0506

REPRESENTACIONES ROMA TEL: 2224 94 91 / FAX: 2225 92 28  
 VEROMATIC TEL: 2443-1116 / FAX: 2441-5298

**FOODSERVICE**

BELCA FOODSERVICE TEL: 2509-2000 / FAX: 2239-0147  
 DISTRIBUIDORA NOBLE DE COSTA RICA TEL: 2240-8808 / FAX: 2241-2182  
 DELIKA BY GOURMET IMPORTS TEL: 2281-2855 / FAX: 2253-0449  
 MAYCA FOODSERVICE TEL: 2209-0500 / FAX: 2293-2326  
 MALTHO DE CARIARI TEL: 2290-1095 / FAX: 2291-3349  
 MAYCA FOODSERVICE TEL: 2209-0500 / FAX: 2293-2326  
 SÚPER KION TEL: 2680-0139 / FAX: 2680-0679

**LICORES**

DISTRIBUIDORA PANAL TEL: 2240-8808 / FAX: 2235-2986  
 DISTRIBUIDORA YAMUNI TEL: 2227-2222 / FAX: 2227-2535  
 WAGNER TEL: 2223-3013 / FAX: 2223-6847

**LIMPIEZA**

DISTRIBUIDORA FLOREX TEL: 2447-2323 / FAX: 2445-9703  
 CORPORACIÓN CEK TEL: 2241-2121 / FAX: 2235-0039  
 FERVA DEL NORTE TEL: 2221-0361 / FAX: 2257-4957  
 GROUND CHEMICAL TEL: 2236-0990 / FAX: 2236-5359  
 LIMIX TEL: 2250-6667 / FAX: 2250-6668  
 PROLIM TEL: 2248-0538 / FAX: 2248-0529

**MAQUINAS DE CAFÉ**

DISTRIBUIDORA ESPRESSO TEL: 2239-6932 / FAX: 2239-6932  
 ELECTROFRÍO TEL: 2244-5530 / FAX: 2244-5830  
 SAECO CENTROAMÉRICA TEL: 2291-1151 / FAX: 2291-1656  
 CAFÉ BRITT COSTA RICA TEL: 2277-1500 / FAX: 2277-1699

**MUEBLES Y DECORACIÓN**

ALTEA GYE S. A. TEL: 2227-2882 / FAX: 2286-0597  
 LÁZARO TEXTILES DECORATIVOS TEL: 2257-0220 / FAX: 2222-4839  
 MADERAS KODIAK TEL: 2234-4335 / FAX: 2234-4883  
 MEGALIFE DE COSTA RICA TEL: 2290-3737 / FAX: 2290-3738  
 MUEBLES JICARAL TEL: 2650-0443 / FAX: 2650-0541  
 PUBLIBORDADOS TEL: 2440-1111 / FAX: 2440-3413  
 SPANISH ROYAL TEAK TEL: 2201-6255 / FAX: 2201-6255

**PATENTES**

PATENTE DE LICORES, VENDO, COMPRO ALQUILO TEL: 2226-5889 / FAX: 2226-8209

**PRODUCTOS DE HIGIENE**

AMENITIES HOTELEROS (CARMAY) TEL: 2292-2187 / FAX: 2294-6704  
 CORPORACIÓN CEK TEL: 2241-2121 / FAX: 2235-0039  
 KIMBERLY CLARK COSTA RICA S.A. TEL: 2298-3183 / FAX: 2298-3179

SCA CONSUMIDOR CENTROAMÉRICA TEL: 2201-4400 / FAX: 2201-4494

**REFRIGERACIÓN**

ÁRTICA TEL: 2257-9211 / FAX: 2222-0992  
 ELECTROFRÍO TEL: 2244-5530 / FAX: 2244-5830  
 EL POLO NORTE TEL: 2237-1660 / FAX: 2261-2321  
 WIMMER HERMANOS REFRIGERACIÓN TEL: 2223-8533 / FAX: 2223-8533

**ROTULACIÓN Y PRODUCTOS PROMOCIONALES**




TROFEOS DON MARCOS S.A. TEL: 2222-0650 / FAX: 2233-1654

**SPA**

RAW BOTANICALS TEL: 8367-7934 / FAX: 2288-4575

**SEGURIDAD**

ARMORTEC LATINOAMÉRICA S.A. EL: 2285-4700 / FAX: 2285-1261  
 COMERCIAL SEYMA S.A (COSEY). TEL: 2231-0836 / FAX: 2296-4831  
 MÁS SEGURIDAD TEL: 2253-7892 / FAX: 2283-8761  
 SEGURIDAD Y MÁS TEL: 2236-6250 / FAX: 2240-4479  
 TECNOLOGÍA ACCESO Y SEGURIDAD TEL: 2280-5503 / FAX: 2225-0467

**TECNOLOGÍA**

GBM TEL: 2284-3999 / FAX: 2233-2352  
 GRUPO INTEGRACIÓN DIGITAL TEL: 2296-2851 / FAX: 2296-2854  
 NINE STAR COSTA RICA TEL: 2296-3019 / FAX: 2232-9772  
 SISTEMAS PANAMERICANOS CR TEL: 2253-0007 / FAX: 2225-4621  
 SYG SISTEMAS DE CENTROAMÉRICA TEL: 2290-1970 / FAX: 2232-1293  
 SINERTECH ACCS TEL: 2225-8160 / FAX: 2253-7953  
 TECNOLOGÍA E INGENIERÍA VERDE TEL: 2283-4009

**VEHICULOS**

AUTOMUNDO TEL: 2209-9000 / FAX: 2209-9009  
 CITOCAR TEL: 2257-6161 / FAX: 2256-5656

**Para aparecer en esta sección contáctenos al 2231-6722 ext.130 con Johanna Argüello, email: johanna.arguello@eka.net**



# CONFIES

CONGRESO INTERNACIONAL DE FINANZAS ESTRATÉGICAS


21 y 22 octubre, 2009  
Hotel Corobici,  
San José, Costa Rica.



Pensando en el contexto actual, donde la turbulencia en los mercados financieros ha pasado a ser parte de lo común, hemos preparado una valiosa agenda de conferencias para ofrecerle a usted los instrumentos de actualización que sean clave para que su gestión sea exitosa.

En el Congreso Internacional de Finanzas Estratégicas, ejecutivos y directores que operan en el mercado financiero pueden encontrar nuevas perspectivas e información que les permitirá alcanzar la excelencia en su trabajo.

Dos de las charlas a presentar serán:

• Gerencia de riesgos crediticios y estrategia empresarial: cultura y políticas efectivas   
Expositor: David E. Ruiz Valenzuela, Gerente de Operaciones  
Peruana de Combustibles, Perú

• El futuro de la banca.   
Expositor: José Luis Altolaquirre, Socio y Director General  
Tatum Global Consulting, Costa Rica-España

Expositores del 2008.



Para más información:  
Ejecutiva de Confies: Katherine Thomas, Tel. 2231-6722 Ext. 147 katherine.thomas@eka.net  
Para reservar participación en el congreso:  
Johana Argüello Cel. 8812-0422, johana.arguello@eka.net  
Para reservar stand y patrocinios  
Sara Bado Cel. 8815-6194, sara.bado@eka.net

Vea todas las charlas en:

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



**Aumente el espacio de  
almacenaje a un 40%**

- Aumenta la capacidad de almacenaje a un 30%-40%
- Instalación sin necesidad de perforar el suelo; no se necesitan tuercas
- Ruedas acanaladas se deslizan con facilidad en la canaleta


Para más información sobre el Sistema de Almacenaje de Alta Densidad Camshelving, contacte a su representante local de Cambro. Para localizar el representante más cercano, visite [www.cambro.com](http://www.cambro.com) o llame al 800 833 3003.

**New!**

**Camshelving®  
High Density Storage System**



Representantes en Costa Rica:

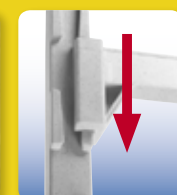
 Tel: (506) 2222-6555 / Fax: (506) 2257-0570  
ventas@equiposnieto.com  
Visitenos en B. Amón, 100m Oeste del INJU.

 Tel: (506) 2293-6970 / Fax: (506) 2293-6963  
[www.macrocomercial.com](http://www.macrocomercial.com)  
La Aurora, Heredia.

### Características claves de Camshelving:



No se herrumbra



Fácil de armar y de ajustar



Fuerte y duradero



Fácil de limpiar



Tecnología de iones de plata que previene el crecimiento de hongos, moho y bacterias.

**CAMBRO**  
[www.cambro.com](http://www.cambro.com)

© 2009 Cambro Manufacturing Company  
5801 Skylab Rd., Huntington Beach, CA 92647  
714 848 1555, Toll Free 800 833 3003



# EL MEJOR RON DEL MUNDO

## PRIMERO EN LONDRES

**MEDALLA DE ORO Y MEJOR EN SU CLASE**

International Wine & Spirits Competition 2005

**(Y OTRA VEZ EN 2007)**

## PRIMERO EN SAN FRANCISCO

**DOBLE MEDALLA DE ORO**

San Francisco World Spirits Competition 2006

**(Y OTRA VEZ EN 2008)**

## PRIMERO EN CHICAGO

**MEDALLA DE ORO**

Beverage Tasting Institute 2006



**LOS EXPERTOS CONCUERDAN, ESTE ES EL RON CON MEJOR SABOR DEL MUNDO.**

DISFRÚTELO CON MODERACIÓN. | [WWW.FLORDECANA.COM](http://WWW.FLORDECANA.COM)

*Flor de Caña*

DISTRIBUIDORA  
**Yamuni** S.A.

Teléfonos: 2227-2222 - 2227-2190 - 2227-2380 • Fax (506) 2227-2535  
P.O.BOX 5953-1000 • E-mail: [yamunisa@ice.co.cr](mailto:yamunisa@ice.co.cr) • San José, Costa Rica