

Apetito

La revista para hoteles y restaurantes

Rubén Pacheco Lutz:
“Estamos de vuelta”

Una cita a ciegas P.32

**Carlos Vogeler:
El futuro de la industria P.28**

Especial de Transporte P.38



7 441025 500879

Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130





Shirley Ugalde
shirley.ugalde@eka.net

El negocio que nos falta conquistar

“Costa Rica no ha llegado ni a un tercio de su potencial en turismo”, así lo aseguró Carlos Vogeler, Representante de las Américas para la Organización Mundial de Turismo, durante su conferencia en el XV Congreso de Turismo, organizado por la Cámara Nacional de Turismo, Canatur.

Vogeler aseguró que la principal ventaja de nuestro país es que se encuentra en pleno crecimiento, su potencial es muy alto, y son muchos los nichos que todavía no se explotan. El turismo médico, el turismo de bodas, el de aventura, entre otros, se han ido desarrollando naturalmente.

De hecho, el mismo Ministro de Turismo, Carlos Ricardo Benavides, reconoce que en algunos casos, como en la atracción de turismo médico, son mínimos los esfuerzos que se han realizado por parte del sector, más bien ha sido la contraparte, hospitales privados y médicos oferentes de servicios, los que han llevado la batuta en la promoción del país como destino médico. Otro de los pendientes que tenemos es el turismo de negocios. En este sentido, los vecinos centroamericanos han tomado ventaja. Panamá por ejemplo, se está posicionando en la oferta de congresos. Y es que un congreso tiene un alto efecto multiplicador en el ingreso de turistas: por cada persona que asiste a un congreso, vienen de dos a tres acompañantes: que se dedican a conocer el país, en los días previos o posteriores al evento.

La necesidad de construir un centro de convenciones se tuvo clara desde el gobierno de don Abel Pacheco, cuando se logró un gran avance en la negociación del terreno, y la donación del dinero para su construcción por parte del gobierno de Taiwán. Sin embargo, este dinero se utilizó para la reconstrucción del hospital Calderón Guardia, luego del incendio, que dejó en claro la vulnerabilidad de nuestro sistema.

Ahora, el ministro de turismo ha retomado el tema del centro de convenciones, asegura que es una prioridad, dado su impacto en la economía, y que

estará listo para antes de que finalice el gobierno de Laura Chinchilla.

Esperamos que el proyecto se termine y entregue como debe ser, y no a la carrera, con el ánimo de ser “inaugurado” antes de finalizar el gobierno, que ya hemos visto que estas carreras nos traen muchos dolores de cabeza.



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

Liliana Castro Solano
Irania Salazar Solís

fotografía portada

Gloriana Conejo

directora eventos

Carolina Martén
carolina.marten@eka.net

circulación

Andrea Moodie ext. 152
suscripciones@eka.net

Hágase amigo de
Apetito en:

facebook

(Apetito Costa Rica)

Apetito
La revista para hoteles y restaurantes

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

www.apetitoonline.com

Suscríbese

Ingrese sus datos en
www.apetitoonline.com ó
llámenos al Tel.: 2231-6722 ext152

Servicio al cliente
2509-2020

Llámenos y llevaremos soluciones
a su negocio



BELCA Costa Rica

Tel: (506) 2509.2000 • Fax: (506) 2239.0147
1 km oeste de la Firestone. La Ribera de Belén.
Heredia, Costa Rica



www.belcacr.com

BELCA Honduras S.A. de C.V.

Tel: (504) 551.1858 • Fax: (504) 551.1859
Boulevard a Puerto Cortés,
Zona Río Blanco



BELCA Guatemala S.A.

Tel: (502) 6628.7000 • Fax: (502) 6628.7010
Villanueva, Guatemala

del director



Karl Hempel
karl.hempel@eka.net

Revaluación e impuestos

Nunca imaginamos que el colón iba a valer más un año que otro. Esta situación fue tan poco frecuente que apenas en contadas ocasiones desde 1982 vimos tipos de cambio menores a los del día anterior, menos imaginamos que el colón se revaloraría de un año a otro.

Pero sí, el tipo de cambio a primero de octubre del 2009 era de 581,91 la compra y 591,56 la venta, de acuerdo con la página web del Banco Central de Costa Rica (www.bccr.fi.cr). Un año después, al jueves 30 de Setiembre del 2010 el tipo de cambio de referencia era de 502,55 la compra y 512,94 la venta.

Una revaluación de más o menos 79 colones por dólar. La pregunta que siempre surge en las empresas que mantienen deudas en dólares es: ¿Si siempre dedujimos las diferencias cambiarias, tendremos ahora que pagar renta sobre las ganancias cambiarias?

En otras palabras por cada millón de dólares de deuda tendríamos una utilidad de 79 millones de colones por diferencial cambiario y por lo tanto un posible pago de 23.7 millones de renta. ¡Auch!

La conclusión de algunos expertos en materia fiscal es que no. Que los ingresos por revaluación del colón no están tipificados en la ley esto lo explicó Alan Saborío de Deloitte en una conferencia que ofreció en Ecoanálisis el pasado 7 de Octubre.

Una buena noticia en un año de leve recuperación económica y en particular para un sector turismo que muestra leves signos de mejoría.

Que disfruten de esta edición y como siempre agradezco sus comentarios y sugerencias.

contenido



32. gastronomía

Un cita con los sentidos

La mayoría del tiempo estamos tan inmersos en la cotidianidad, que no percibimos nuestro entorno. Un restaurante en Colombia se propone devolver a los clientes la capacidad de sentir, de apasionarse, de vivir.

6. aperitivos

28. turismo

Retos para el turismo

Una visión del presente y futuro del turismo desde la perspectiva de Carlos Vogeler, representante para la Américas de la Organización Mundial de Turismo, OMT.

34. hotelería

Ruben Pacheco Lutz, CEO Enjoy Group:

Atrapado en la hotelería

La historia de un hombre que pasó de atender el teléfono en un pequeño hotel, a ser el dueño de una de las compañías hoteleras más grandes del país.

36. especial de Transporte

Moverse a tiempo y con seguridad

En este especial de transporte les presentamos algunas de las opciones disponibles en el mercado, para elegir el adecuado a sus necesidades.

44. Transclima. Distribuidor autorizado de Carrier Transcold

exphovino

46. Mi trabajo termina cuando tapo la botella

47. Emiliana llegó a Costa Rica

47. Sideral: el mas gustado

48. ¡La Rosa que engalana!

de compras

50. Yamuni Mayoreo

51. Retana y Salmerón

52. clasificados



Anúnciese en Apetito

Guillermo Rodríguez
guillermo.rodriguez@eka.net
Cel. 8997-1651

Incremente la capacidad de almacenamiento hasta un 40%



- Utilice los pasillos para maximizar el espacio de almacenamiento
- Se instala en el piso fácilmente, sin necesidad de atornillar
- Los estantes se ajustan en forma segura y fácil.
- Fácil de limpiar, anticorrosivo

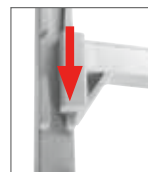
Características claves del Cambshelving:



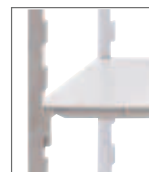
No se oxida



Fuerte y resistente



Fácil de ensamblar y ajustar



Fácil de limpiar

Para saber más acerca del sistema de almacenaje de Cambro, contacte su representante local. Contáctenos en www.cambro.com o llame al 1(714)848-1555



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



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



A silver-ion technology that inhibits the growth of mold, fungus and bacteria.



Components



CAMBRO[®]

TRUSTED FOR GENERATIONS[™]

www.cambro.com

¿Dónde estudiar gastronomía? ¡Del fondo al maquillaje!

Desde los que enfocan su atención en la técnica, hasta los que se olvidan de ella y se pierden en la presentación final de los platos, la oferta de escuelas de gastronomía en Costa Rica es cada vez más variada y elegir no es fácil, sobre todo porque hablamos de una carrera de alto costo económico.

Aníbal Pérez, chef instructor de Escuela Gourmet Arcam

Como primera recomendación para tomar la decisión, Pérez asegura que la escuela que se elija debe contar con el “núcleo básico de la cocina”, abarcando desde la preparación de fondos hasta las últimas tendencias. “La enseñanza debe contemplar una buena técnica y una buena presentación, porque ambas se complementan. Algunos cocineros recién graduados dominan muy bien las técnicas, pero no han desarrollado la creatividad, o por el contrario, se enfocan en la presentación final y descuidan las técnicas, debe encontrarse un balance, porque ambas partes son fundamentales en esta carrera”.



Luis Fernando Melo: ¡A fuego lento!

Así se cocina un cocinero, con muchas horas frente a la cocina. Luis Fernando Melo, considera que para elegir la escuela de cocina, es necesario tomar en cuenta las horas prácticas que tenga el programa, “porque la cocina es de práctica más que de teoría, por lo que debe contar con excelentes instalaciones para que los estudiantes realicen sus prácticas. Desde luego revisar el currículum de los profesores, y tomar en cuenta las alianzas que el centro de estudios tenga con instituciones fuera del país, que permitan al estudiante realizar pasantías y ganar experiencia”.

Juan José Hassan, Presidente de la Asociación Culinaria de Venezuela y Chef Instructor de Escuela de Arte Culinario del Instituto Iberoamericano, en Isla Margarita.

“Son muchos los detalles que pueden considerarse al momento de elegir el centro de estudios, pero lo principal es asegurarse de que cuente con un staff de profesores experimentados, y con las instalaciones adecuadas para realizar las prácticas. El balance entre teoría y práctica debe ser 25% teórico y 75% práctica”, de lo contrario no tendrán las bases para competir en el mercado laboral”.



En la foto: Juan José Hassan, Presidente de la Asociación Culinaria de Venezuela y Luis Fernando Melo, Chef Instructor UTUR.

Nuestros puntos de distribución

Encuentre ejemplares de *Apetito* en:



¿Sabía usted que el 80 % de las bacterias se transmiten a través de las manos?



Asegure la salud, higiene y productividad de sus colaboradores y clientes



Jabón para Lavado de Manos:
Spray, Espuma y Gel



Toalla para Secado de Manos:
Rollo e Interfoliada



Alcohol Sanitizante:
Spray



Más información al teléfono
2298-3183 ó visítenos en
www.kcprofessional.com

* Comparative study of different hand drying methods,
University of Westminster, London, October 1998, February 2009.



Un marcador negro sería su pincel y su lienzo la misma mesa de trabajo de acero inoxidable, su obra de arte un menú que incluiría entrada, plato principal y postre. Sin mucha complicación arrancó su clase magistral el chef canadiense Marcus Von Albercht, Presidente de Aregala-Canadá y miembro de la Asociación de Chefs de Vancouver, Consultor gastronómico con 25 años de experiencia.

La forma ágil y entretenida de enseñar no es casualidad, este chef es un reconocido profesor universitario, y asegura que sus estudiantes constantemente dibujan los platos que quieren crear, pero no en los cuadernos, ni en libretas, sino en la cocina, en las mesas de trabajo y en las puertas de los congeladores, "la creatividad no se detiene, siempre tenemos un marcador o un crayón a mano, y cada idea la vamos plasmando, porque la cocina definitivamente es un arte", dice este chef que participó con varios de sus estudiantes en el congreso Gourmonde, que desde hace 18 años organiza Aregala, la Asociación de Restauradores de las Américas, la cual este año tuvo como sede a Costa Rica.

Para Diego Silva, Presidente de Aregala, Gourmonde es una oportunidad para conocer las nuevas técnicas culinarias, y para reforzar la consciencia ecológica y filantrópica de la carrera del cocinero. "En Aregala creemos que el profesional gastronómico debe ir más allá de la excelencia.



Gourmonde es un congreso gastronómico en el que participan chefs miembros de Aregala, compartiendo nuevas técnicas y conocimientos, en su mayoría con estudiantes de cocina, y profesionales. Se realiza desde hace 18 años, este año la sede fue Costa Rica.

Además de dominar técnicas y creatividad, debe ser consciente de su papel en la sociedad, por eso nos unimos a causas como atención de los más necesitados en desastres naturales, y el tema ambiental", comentó Silva.



El menú degustación, ¿moda europea?

Ofrecer menú de degustación es una práctica ya utilizada en Europa desde hace varios años, en restaurantes como El Bulli, donde el visitante quiere probar la mayor cantidad posible de platos. Se trata de una opción interesante, y el restaurante The Muse, del hotel Beacon en Escazú lo está aplicando también. Por 30 dólares, el menú degustación incluye una entrada, dos platos fuertes, con un sorbete entre ambos, y un postre, presentados en un tamaño más pequeño del normal, de manera que el cliente tiene oportunidad de probarlos todos, sin terminar con la sensación de que va a reventar! Los platos regresan a la cocina limpios, el cliente queda con ganas de más y en definitiva también es una excelente opción para el presupuesto del restaurante. Lo que nos demuestra que siempre hay formas de sorprender al cliente y ganar su preferencia.

El chef Jean Pierre Peiny es el responsable de la cocina de The Muse, la cual tiene un enfoque orgánico y se caracteriza por el cuidado en los detalles.

JOPCO®

Artículos para hoteles y restaurantes

www.jopco.net

Ropa de Cama y Paños

- Paños
- Sábanas
- Almohadillas
- Colchón
- Colchónes
- Cama Cama
- Furgón de Colchón



Todo en Utensilios



Equipo de Catering Service



Equipo de Cocina





Riqueza Chilena conquista paladar tico

Actualmente ingresan a Costa Rica 717 productos provenientes de Chile, con la participación de 441 empresas, pero todavía ese mercado tiene mucho que ofrecer. Aceites de oliva, vinos, alimentos en conserva, carnes, mariscos, frutas frescas y enlatadas, quesos, chocolate, condimentos, en fin, sería difícil enumerar todas las categorías de productos.

Marcela Aravena, Directora de Pro Chile para Centroamérica y el Caribe, organismo responsable de promocionar las exportaciones de bienes y servicios chilenos, comentó que Chile es un país que goza de una geografía privilegiada, que permite variedad de productos y que sumado a una cultura empresarial muy consolidada, dan como resultado una amplia oferta exportable. "Los empresarios chilenos se han ganado la confianza y reconocimiento de los mercados internacionales, tenemos la capacidad de satisfacer los más altos estándares de calidad y queremos que Costa Rica aproveche aun más las ventajas arancelarias que tienen nuestros productos, porque hay mucho por descubrir en Chile", dijo Aravena.



El chef Oscar Castro nos compartió una receta que combina el Salmón con el Chardonnay, ambos productos dignos representantes de Chile.



Ingredientes

- Un kilo de salmón fresco
- Una y media cucharada de sal gruesa
- Una pizca de pimienta
- 50 gramos de mantequilla
- 80 gramos de cebolla en juliana fina
- Cuatro onzas de jugo de limón
- Seis onzas de Chardonnay
- Cebollín para decorar
- 50 gramos de alcaparras
- Dos y media tazas de harina

Preparación

Corte el filete de salmón en trozos de dos pulgadas aproximadamente. Salpimiente cada medallón por ambos lados. En una sartén caliente, derrita la mantequilla a fuego medio, incorpore el aceite y la cebolla. Mezcle con una cuchara de madera hasta que se caramelicé. Retire la cebolla y reserve. En la sartén selle por ambos lados, y cuézalos bien, pero sin perder su jugo. Retire los medallones y manténgalos calientes. A fuego fuerte, con la grasa restante agregue la cebolla y la harina, mezcle hasta obtener uniformidad. Siempre mezclando, incorpore el jugo de limón el Chardonnay y las alcaparras. Continúe mezclando hasta que la textura sea uniforme. Monte este salmón, acompañado de papas salteadas y salsa de palta.

Lugares donde puede conseguir el salmón:

 Delika by Gourmet Imports. Tel: 2239-1019
Exportadora PMT. Tel: 2249-5555.

El 98% del salmón que se consume en Costa Rica proviene de Chile.



El aceite de oliva Olave es uno de los productos chilenos ya disponibles en el país. Soledad Facuse, Gerente General de Servicios Logísticos del Caribe, empresa encargada de su importación, "Chile es un país productor de aceitunas y se ha convertido en exportador reconocido de aceites de oliva, a Europa, Estados Unidos, Canada etc. En el caso de Olave ha obtenido mucho reconocimiento (premios internacionales) por lo que me pareció estupendo poder traerlo a Costa Rica. El consumidor costarricense está muy abierto a probar y ha ido modificando su cocina diaria e integrando un producto como Olave, que aporta sabor y salud a sus platillos".

Olave es un aceite de oliva 100% orgánico, con una acidez de un 0,20% lo que garantiza su pureza.

Se encuentra disponible en presentación de aceite extra virgen regular y la variedad de Especiados (albahaca, ajo y limón).



Tel: 2231-0300

MÁQUINAS PARA CAFÉ ESPRESSO Y CAPPUCCINO



Royal



Xsmall



Aroma



Odea Giro



Cristallo 400



Rubino 200



Phedra TTT



Tel.: 2291-1151

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

Saeco

Espresso Feeling



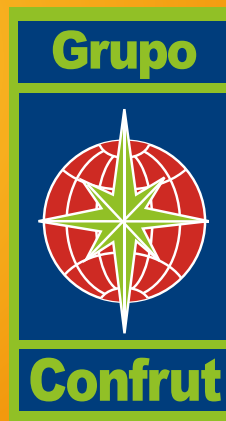
Campesino Roll

Haciendo alusión a su nombre, Restaurante Blend's mezcla los sabores de los ingredientes costarricenses y los combina con los asiáticos, para rendir tributo a la gastronomía tica. Así nace este rollo elaborado con un relleno de jugoso lomito de res salteado con cebolla morada y salsa teriyaki. Se le coloca aguacate para aumentar su cuerpo y por fuera unas finas lonjas de plátano maduro le terminan de dar forma. Encima lleva una salsa hecha a base de queso crema caliente y el toque final se lo da la salsa de anguila y semillas de ajonjolí.

José Pablo Alvarado Chef Ejecutivo del restaurante Blend's, ubicado en Guadalupe de Cartago, en el Centro Comercial La Arboleda.



Come lo rico
Come lo sano



Tel. (506) 2239-4446 / Fax. (506) 2239-4447 / confrut@ice.co.cr
www.confrut.com



Agradecemos a todos nuestros clientes, proveedores y amigos, la confianza depositada en nosotros durante estos

10 años de trayectoria.



Especialistas en:

RES • CERDO • POLLO • CORDERO • TERNERO • PAVO • PATO • CONEJO • EMBUTIDOS Y MÁS!

Tels: (506) 2440-1631 / 2430-7816 • Fax: (506) 2440-3745 • servcliente@gruporys.com • www.gruporys.com
Del cruce del Aeropuerto Internacional Juan Santamaría, 2 kms al este. Carretera a Heredia.



aperitivos

Hooter's San Pedro: ¡Un pulso bien ganado!

Las alitas de pollo de Hooter's San Pedro, saben igual a las que sirven en los más de 600 restaurantes que tiene la franquicia alrededor del mundo. El concepto de las chicas Hooter's, tampoco cambia, después de todo esa es la idea de la franquicia. Pero hay muchos detalles que separan al local de San Pedro del resto. Y es que el diseño que se siguió rompió el molde. En vez de seguir con las especificaciones del libro de la franquicia para la construcción de este restaurante, los dueños de la franquicia local decidieron contratar a una diseñadora costarricense, quien asumió el reto con la visión de salirse del "corral" y hacer un restaurante en el que los ticos se sintieran cómodos.

"El concepto de Hooter's es un establo americano, un sitio oscuro, con madera por donde se mire. No podíamos hacer una copia, el Hooter's de San Pedro está inmerso en un ambiente universitario, con un público muy diferente al de Estados Unidos, de hecho es posible que la gran mayoría de los ticos no tengamos idea de cómo luce un establo de esos, de manera que nos planteamos la posibilidad de darle una nueva identidad al local, una de establo americano, que viene a la ciudad de San José y por eso se transforma... Con una visión a la tica pero contemporánea", asegura Julieta Jurado, de In Diseño Centroamérica, diseñadora a cargo del proyecto.

Fue un año de pulso en el que los dueños de la franquicia internacional se mantuvieron escépticos a aceptar el más mínimo cambio, sin embargo, los dueños de la franquicia local querían un Hooter's para los ticos, y se mantuvieron firmes, con todo el riesgo que podía implicar.

El resultado, un sitio que invita a quedarse, a ver y ser visto, como le gusta al tico. La barra es el centro de la vida del local, y el techo tiene un interesante simbolismo, pues son barras de pino suspendidas, colocadas en "desorden", que representan según nos comentó Jurado "que en el proceso de mudanza de ese establo a la ciudad se le cae el techo, cambia o se mimetiza".

Lo mejor de todo es que para la inauguración llegó uno de los representantes de la franquicia internacional, y adi-



Carlos Abarca (derecha), socio de Franquicia Hooter's en Costa Rica, "En el Hooter's de San Pedro logramos extraer la esencia de la franquicia, entenderla y dirigirla al mercado local, nuestro reto fue tropicalizar la marca, manteniendo su esencia, y la contratación de Julieta Jurado y Miguel Rivera fue clave para lograrlo".

vinen qué? ¡los ticos ganaron el pulso!

Días después el dueño de la franquicia mundial, creador del primer Hooter's, les comunicó que desde ahora Hooter's San Pedro será el referente mundial de la franquicia, es decir, todos los que quieran abrir un local en cualquier sitio en el mundo, deberán conocer este modelo antes de hacer su propuesta.

Por cierto, hablando de aperturas, ya están haciendo las gestiones para iniciar la construcción de Hooter's Heredia, una provincia que también ha tenido fuerte llegada de oferta gastronómica, y al parecer seguirá creciendo.

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




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

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



Oportunidades de ahorro a su alrededor.



Reconocido año tras año por su sobresaliente liderazgo, ITW Food Equipment Group a recibido el premio ENERGY STAR® Excelencia Sostenida en el Manejo de Energía. Desde refrigeradores hasta lavaplatos, nuestros 455 productos galardonados con el sello ENERGY STAR® pueden ayudarle a reducir sus factura de servicios públicos por cientos, sino miles de dólares por año.

De hecho, la mayoría se pagan por sí solos en tan solo 24 meses.

Descubra todas las formas con las cuales puede generar ahorro en: hobartcorp.com/sustainabledesign



Los ahorros de costos se basan en el promedio de ahorros que figuran en la guía de ENERGY STAR para los restaurantes. El ahorro de energía real puede variar dependiendo del uso y otros factores.

T. (506) 2223-0111 | F. (506) 2222-2412 | C. (506) 8386-9388
Ave12, Ca16-18. SJ, Costa Rica • www.kr.co.cr



PERFECTO.

Café Britt, distribuidor exclusivo de **LA CIMBALI**

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

Líderes en software para hoteles y restaurantes

RestBar



Restaurantes



Fast Food



Bares



Cafeterías

Facturación · Comandas de cocina · Cajero
Inventario · Reportes

guestlink



Hoteles de Ciudad,
Playa y Montaña



Turismo Médico



Apartoteles



Reservas Online

Reservaciones · Check in/out · Control de llamadas
Cajero · Reportes

Sinertech
Grupo Sinertech

Grupo Sinertech

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

www.gruposinertech.com

Software 100% costarricense.
Instalaciones en 9 países.
Calidad de exportación.



aperitivos

Novedades



Nueva presentación

Aceite Filipo Berio lanzó una nueva presentación de las botellas de aceite. Distribuye: Alpiste



Tel: 2215-3300



Galletas Britt

Britt sorprende una vez más con un producto Gourmet. Se trata de las crujientes galletas, disponibles en cuatro sabores: Café Mocha, Macadamia, Chispas del Chocolate y Guayaba. Café Brito nació en 1985 como una empresa productora de café, y durante los 25 años de trayectoria se ha caracterizado por un crecimiento constante, y por la innovación, incursionando en diferentes categorías de productos, tales como chocolates, semillas, cocoas, entre otros, enfocados en la categoría Gourmet.



Tel: 2277-1620

Líderes en distribución de Productos Orientales



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

Marcas y diseños Registrados.

- Whit Rabbit (Caramelos chino)
- Butterfly (Te verde y Jazmin)
- Chy Fu (Salsa, Fideos y Té)
- Ocho Ocho (Confituras)

Importadores y distribuidores exclusivos de:
Lee Kum Kee (USA) Inc. (Salsa 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 plicaran los artículos respectivos de acuerdo a la ley lo indique. No garantizamos el consumo de productos no registrados o copias a la venta en el mercado.

Cualquier consulta puede llamar al 2256-8106 de servicio al Cliente.

www.ancyfer.com

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

Nuevos Amenities Europeos
Al alcance de tus manos
100% biodegradables
100% orgánicos

swissol
 CREATIVE BODY CARE
 Amigables con el ambiente

Distribuido por
Mafeko
 CASAVES FRILOU S.A

Tel: (506) 2487-4467 / 8896-3469
 maribelkoberg@yahoo.es
 Visítenos en nuestra pag: www.swissol.com



Nuevo menú en Alfredo



Carlo Bicaci Representante de la franquicia Alfredo en América y Ramón Diago, Gerente General del Hotel Real Intercontinental Club & Tower San José, durante la presentación del nuevo menú del Restaurante Alfredo.

Hace 103 años un italiano llamado Alfredo di Leilo inventó la receta del Fettuccini Alfredo, en ese momento su intención fue nutrir a su débil esposa y estimular su apetito con una pasta hecha a mano, más ligera que el trigo, y sazonada con mantequilla y parmesano. Una sencilla fórmula que conquistó no solo el paladar de su esposa,

sino el de millones de personas en el mundo que han probado la combinación, y que consolidó el nombre de su restaurante, ubicado en la Plaza Augusto Emperador, en Roma, con franquicias en varios países, entre ellos Costa Rica.

Recientemente, el Restaurante Alfredo, del hotel Real Intercontinental San José, renovó su menú, presentando platillos como la ensalada de pulpo, aceitunas, papas y apio, risotto al azafrán con verduras y queso pecorino, costillas de cordero al vino tinto y pimienta verde, entre otros 22 nuevos platillos.

Según comentó Carlo Bicaci, Representante de la franquicia Alfredo en América, la renovación en el menú es una necesidad en todos los restaurantes, ya que permite introducir nuevos platos, de acuerdo con los productos disponibles de la temporada, y al mismo tiempo sacar de circulación los que no han sido tan populares entre los clientes. En el caso de esta franquicia, el único plato que definitivamente no pasará de moda es el que da nombre al restaurante, por lo que la receta del Fettuccini Alfredo y su ubicación en el menú se mantiene intacta!



LAS TORRES




SIROPE GOURMET • GLACES • TOPPINGS • SUMINISTROS PARA MAQUINAS VENDING • BEBIDAS EN POLVO • RELLENOS PARA PANADERÍA

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



Chefs ticos traen medallas de Ecuador

En sus maletas llevaban sus recetas originales, una buena dosis de creatividad y cantidades suficientes de entusiasmo. Los chefs costarricenses que participaron en el concurso "Copa Culinaria de las Américas, en Guayaquil Ecuador regresaron con Plata y Bronce, y con la satisfacción de haber representado a su país.

En el grupo Junior participaron Andrey Mora Sandoval , Rafael Ángel Cáceres Rosales, Juan Pablo Villalobos Jiménez, Mauricio Vargas Cordero y Cinthya Natalia Hidalgo Rodríguez, logrando tres medallas de plata. Cabe destacar que en esta categoría no se entregó medalla de oro.

Los participantes del Grupo Senior fueron Jeffrey Torres Solano, Juan José Rodríguez Campos y Sergio Díaz Castro, cuyas recetas ganaron tres medallas de bronce. Según comentó la chef Carolina Coronado Hernández, quien participó como jefe de grupo, se trata de un nuevo logro para la gastronomía nacional.

El concurso, según lo definen los organizadores, estimula el desarrollo de los profesionales y estudiantes a nivel continental, propicia su hermandad a través de un certamen en donde se deberá demostrar la evolución y el progreso del Arte culinario, procurando el rescate de las cocinas regionales de América, valorando sus productos y su impacto en la industria.

La importancia de este concurso es demostrar la calidad, el equilibrio y la diversidad de sus participantes así como una presentación creativa, original y de buen gusto que consolida técnicas culinarias modernas y estandarice reglamentos de competencia para ser usados en todos los países de América con la finalidad de mantener un solo reglamento y la uniformidad del lenguaje culinario.



Impresione desde la primera copa

DISEÑO ÚNICO Y RENDIMIENTO SUPERIOR



- Transparencia única
- Más Fino y brillante que el cristal
- Más resistencia a golpes que el vidrio
- Garantía de 2000 lavadas industriales



- 3 veces más resistente que la porcelana
- A prueba de rayaduras

Línea Institucional hoteles y restaurantes

yamuni mayoreo

www.yamuni.com

Yamuni Mayoreo Tel. 2255-2066
De Mc Donalds / Sabana 200 mtr. al este

Equipos de Cocción

QUANTUM PRO

Professional Equipment

- Rendimiento confiable y profesional
- Excelente presentación
- Excelente precio
- Soporte total de repuestos y servicio



Tips

Professional Equipment

Tel: 2543-2100
Dpto de Servicio al Cliente
ó Ext 611 / www.tipscr.com

¿Qué hay de nuevo?

Ambiente Gourmet en Costa Rica

La marca Ambiente Gourmet, una tienda de productos para la mesa y cocina, inició sus operaciones en Costa Rica con la apertura de dos tiendas, donde ofrece sus líneas de diseños creativos, con altos estándares de calidad.

Según comentó María Eugenia de Trujillo, propietaria de las tiendas, la porcelana que comercializa Ambiente Gourmet está compuesta por una fórmula de alto contenido en aluminio y cristal, no posee metales pesados tales como cadmio y plomo, que son perjudiciales para la salud. Tampoco es vulnerable a la absorción de residuos o malos olores del agua, es fácil de lavar y no retiene manchas o bacterias.

La tienda ofrece también líneas especializadas en cristalería, servicio de bar y accesorios para la preparación, disfrute y conservación del vino y otros licores. Los productos y diseños son procesados a mano y fundidos a una temperatura de 1360°C, son resistentes al microondas, lavaplatos, nevera y horno convencional (garantizada hasta el gratín aproximadamente entre 7 y 10 minutos).

Las líneas de Ambiente Gourmet son especialmente favorables para uso en hotelería y restaurantes, pues están creados para ser utilizados diariamente debido a su resistencia, soporte al cambio de temperaturas (200°C - 25°C) y capacidad de almacenamiento.



Ambiente Gourmet abrió dos tiendas en Costa Rica, una en Multiplaza del Este, y la otra en Multiplaza Escazú. Los productos son eco amigables y no contienen sustancias contaminantes que perjudiquen la salud.



TOME VENTAJA POR PRESENTACIÓN, RESISTENCIA Y ECONOMÍA



- Transparencia única
- Más fino y brillante que el cristal
- Más resistencia a golpes que el vidrio
- Garantía de 2000 lavadas industriales



- 3 veces más resistente que porcelana
- A prueba de rayaduras
- Blanco perfecto
- Más liviano

Línea Institucional hoteles y restaurantes

yamuni mayoreo

www.yamuni.com

Yamuni Mayoreo Tel. 2255-2066
De Mc Donaldr Jabana 200 mtr. al este

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 PAÍS

Bajo el respaldo de:
KEITH & RAMIREZ Industrial

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



Casa Turire consigue la cuarta hoja

El hotel Casa Turire, miembro de Small Distinctive Hotels, recibió su cuarta hoja del programa de Certificado de Sostenibilidad Turística, CST, del Instituto Costarricense de Turismo, ICT, que mide los esfuerzos que realizan las empresas, para colaborar con el medio ambiente. Las buenas prácticas ambientales como el reciclaje, la reforestación, el trabajo con proveedores locales, contar con una huerta propia, así como sus planes de ahorro de agua y energía, entre otros son los que le han dado los puntos necesarios al hotel para obtener la cuarta hoja en el programa. Esta es la segunda evaluación que recibe Casa Turire por parte del programa de sostenibilidad, la primera fue hace tres años, cuando recibió 2 hojas, con lo que se demuestra el trabajo y el empeño del hotel para alcanzar un nivel más alto.

Su gerente general, Eduardo Lanaspá y todo su equipo de trabajo, están muy satisfechos de que su labor al desarrollar buenas prácticas ambientales, sociales y de divulgación en la zona y a sus huéspedes haya sido recompensado por el comité de sostenibilidad del ICT.

Para lograr la certificación se debe comprobar el desarrollo equilibrado de 4 ámbitos a evaluar: la interacción del hotel con su entorno físico biológico, la divulgación de información para crear conciencia entre los huéspedes, además del desenvolvimiento socio económico con la



comunidad y la eficiencia de sus instalaciones. Felicidades a Casa Turire por este reconocimiento, esperamos que otras empresas sigan el ejemplo, trabajando por un ambiente más equilibrado y sostenible.



Productos de limpieza
para hoteles y restaurantes



**Productos amigos
del ambiente**

Costa Rica: 506.2545.2545 • El Salvador: 503.2510.1600
Guatemala: 502.2427.0444 • Honduras: 504.561.8400
Nicaragua: 505.2240.1248 • Panamá: 507.261-8331

www.corporacioncek.com

YA ABRIÓ

EL OUTLET

AQUI encontrará de todo en artículos para su hotel, su cocina o su hogar.

TODO a precios de LOGURA

VISITENOS en las instalaciones de TIPS en Paraiso, contiguo a la megatienda.

Tel: 2543-2100

Recorte este cupón y al presentarlo, obtenga un descuento del **10%**

EL OUTLET

No aplica con ninguna otra promoción ni otros descuentos.

Panamá tendrá el primer Waldorf Astoria Hotel de Latinoamérica

Hilton Worldwide anunció la firma de un acuerdo con F&F Properties para presentar el hotel The Panamera, A Waldorf Astoria Hotel en la Ciudad de Panamá. El hotel, que será administrado por Hilton Worldwide bajo la marca Waldorf Astoria Hotels & Resorts, se encuentra actualmente en construcción y su apertura está programada para la segunda mitad del 2011.

Este será el primer hotel de la marca Waldorf Astoria Hotels & Resorts en Latinoamérica y el quinto desarrollo de Hilton Worldwide en Panamá, con lo que esta compañía fortalece sus planes de expansión en Latinoamérica.

"Expandir nuestra presencia en Latinoamérica es parte de la estrategia de Hilton Worldwide, con el fin de enfocar nuestros recursos y construir nuestras marcas internacionalmente", comentó John Vanderslice, Jefe Global para las marcas de lujo y estilo de vida de Hilton Worldwide.

Ubicado en el área moderna de la Calle Uruguay, The Panamera se encontrará a menos de 15 minutos del aeropuerto internacional y tan solo unos pasos del parque de la Cinta Costera y del distrito comercial y bancario de la ciudad.



Convierta su hotel en un negocio eficiente con la máxima herramienta en Gestión Hotelera

Seven Suite es el sistema de Gestión Hotelera integral de módulos que fácilmente se adaptan a las particularidades de cualquier hotel o cadena hotelera.

Su integridad permite un flujo eficiente de información en todas las áreas del negocio. Lo que permite tomar decisiones oportunas y acertadas para brindar el mejor servicio a sus clientes.

T: (506) 2241-0591, 2240-6592
F: (506) 2235-6690
E: info@mysevensuite.com

¡La marca de su empresa debe verse bien y lucirse con orgullo!

Tels: (506) 2249-2356. Fax: (506) 2249-2592
www.uniformeseleganza.com. info@uniformeseleganza.com



¿Está seguro de su seguridad?

La seguridad es un elemento infaltable en el hotel. Sin embargo, al huésped no le gusta sentirse más vigilados de la cuenta, por eso el tema de seguridad debe manejarse con mucho cuidado, para que no falte, pero tampoco sea evidente su presencia.

Para Darío Morales, gerente general del hotel Beacon, en Escazú, la seguridad del hotel debe cuidarse de la misma manera en que se cuidan los demás detalles, ya que al turista le gusta sentirse seguro dentro del hotel, sin la sensación de que está siendo vigilado siempre. Según comenta Morales, la seguridad debe enfocarse en inteligencia más que en la fuerza, es decir tener medidas de precaución, ya que la clave es evitar todo tipo de situaciones que se presentan, siendo el más común el robo directo a los huéspedes, que muchas veces descuidan sus pertenencias, (celulares, computadoras portátiles, etc) en áreas comunes como el lobby o la piscina, y la paradoja es que esto sucede por la misma sensación de seguridad que el hotel genera.

El gerente asegura que una opción común es contratar la seguridad como un servicio externo, esto facilita el proceso, sin embargo advierte que, al igual que los demás proveedores debe elegirse con cuidado, ya que todo oficial de seguridad debe interiorizar la cultura de servicio del hotel, "los agentes deben ser muy bien entrenados en servicio al cliente, de manera que su labor no choque con toda la cultura de servicio que predomina en el resto del hotel".

Para Carlos Andrés Murillo Rodríguez, Gerente de Operaciones y Comercialización de la empresa Zarek Corp S, enfocada en servicios de seguridad, el dejar este trabajo en manos de terceros no solo es una alternativa más económica para la empresa, sino también una opción para enfocarse en el negocio del hotel, y dejar el trabajo de la seguridad en personal calificado en el tema.

"Tercerizar los servicios es una excelente estrategia ya que los seguros y otras inversiones recaen en la empresa a contratar. La curva para que una empresa llegue a cubrir todos los requerimientos para un buen servicio en seguridad interna es bastante amplia, ya que requiere de mucha inversión en equipo y capacitación".

Ya sea que lo resuelva con personal interno, o bien con ayuda de especialistas en el tema, lo cierto es que la seguridad no puede dejarse a la suerte.

Hotel Beacon recibió su quinta estrella

Con apenas un año de apertura, el hotel Beacon, ubicado en Escazú, recibió su quinta estrella, que lo acredita como un hospedaje de lujo.

El Beacon es un hotel tipo boutique, que abrió sus puertas en pleno año de crisis. Cuenta con 27 habitaciones, rodeadas de vegetación y áreas comunes bañadas por la luz de los patios internos, exposiciones artísticas; todo bajo un concepto arquitectónico colonial con ciertos acentos modernos, y las comodidades necesarias. El hotel se construyó en su totalidad, aunque mantiene la línea arquitectónica de la propiedad, sus jardines y su distribución, dando la sensación de ser un sitio restaurado.

El principal mercado al que apunta este hotel es el turismo de placer y negocios, aunque también coquetea con el turismo médico, que poco a poco ha ido tomando lugar de importancia en nuestro país.



Construir o remodelar ¡sin morir en el intento!

El proyecto Mixtura es una opción para los empresarios de hoteles o restaurantes que buscan una solución al dolor de cabeza de una construcción o remodelación. El concepto abarca desde el diseño del proyecto, la construcción, equipamiento, hasta la entrega de llave en mano. Según comentó Julieta Jurado, diseñadora y gerente general de Mixtura e In Diseño Centroamérica, se trata de una solución viable tanto para proyectos grandes, como para hoteles pequeños. "En el diseño del proyecto se visualiza el resultado final, con la ventaja de que puede irse desarrollando por etapas, el avance dependerá del presupuesto disponible", comentó.

Para Jurado, algo muy importante en el diseño de proyectos, es buscar la identidad nacional, como elemento diferenciador entre la oferta internacional. "En Mixtura creemos que todo hotel, ya sea que se construya o se remodele, debe ubicarse dentro de las coordenadas costarricenses, no importa si es una franquicia o una marca local, el diseño debe reflejar la identidad del país. Como destino turístico tenemos que ofrecer una propuesta que sitúe el proyecto dentro de las coordenadas en las que se ubica y el diseño es clave en esta creación de identidad". En el caso de edificios viejos, con más de 20 años de uso, lo primero que Jurado recomienda es remodelar las habitaciones, aunque todo dependerá del enfoque del hotel, no es el mismo tratamiento si es un hotel de playa o de montaña. "Los hoteles de playa están más enfocados en el esparcimiento, mientras que los de ciudad en su mayoría son visitados por motivos de negocios, por lo que cada remodelación debe basarse en el público meta. Los hoteles de ciudad deben modernizarse a nivel de comunicaciones y espacios físicos que permitan generar negocios, acceso ilimitado a Internet, etc".

Entre sus proyectos se encuentran el hotel Índigo, en Santa Ana, y el restaurante Hooter's San Pedro. Aunque se trataba de franquicias, Jurado logró imprimir su estilo en ambos diseños, con propuestas tropicalizadas y cuyos resultados fueron tan exitosos, que en ambos casos fueron señalados por los representantes de las franquicias como el modelo a seguir para futuras construcciones.



Julieta Jurado, Gerente General de Mixtura, empresa que ofrece los servicios de diseño y remodelación de hoteles, con el sistema llave en mano.



Tel: 2257-6044
jjurado@indiseno.com
mixtura@indiseno.com

www.indiseno.com
2257-6044



Days Hotel
San José, Costa Rica



Hooters
San Pedro, Costa Rica
Modelo internacional

Decoración
Llave en mano
Diseño Interno



diseño

Veromatic

Fabricamos equipo y mobiliario en general
Importamos utensilios y equipo industrial



www.veromatic.net 100 E. del Casino Fiesta, intersección, Aeropuerto Alajuela. Tel: 2443-1116



aperitivos

SCA: producción limpia

Tork es una marca global para el mercado institucional del grupo SCA. Esta empresa posee una amplia trayectoria en la producción de celulosa y desde sus orígenes, se ha comprometido con cumplir todo su ciclo de producción en armonía con el ambiente, mediante un modelo sustentable, ejemplo de ello es que la compañía es dueña de 6.4 millones de acres de bosques que se explotan de manera sostenible, lo que significa que el crecimiento y desarrollo es mayor a la tala. Por esta razón SCA es considerada la segunda empresa más verde del mundo y la primera en la industria del papel. El 90% de los productos fabricados por SCA se hacen con 100% fibra reciclada.

Los productos son diseñados acorde con su filosofía de brindar óptima higiene, seguridad y ahorro, a fin de darle al usuario un producto que reduce el riesgo de contaminación cruzada, utilizando el producto en la cantidad exacta evitando desperdicios, generando ahorros e incrementando la higiene, todo esto con productos 100% biodegradables.



Tel: 2201-4400



Le presentamos una fórmula simple para ahorrar: **misma calidad x mejores precios.**



AF07306
Basurero c/pedal
240 litros



AF07306
Wet Sign



AF8160A
Janitor Cart
119.5x51x99.5cm



AF7330
Basurero c/pedal
30 litros



AF7331
Basurero c/pedal
45 litros



AF7317
Basurero c/pedal
68 litros

*Precios NO incluyen impuesto de ventas. Pueden variar de acuerdo al tipo de cambio del dólar.

Distribuidor exclusivo para Costa Rica:



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

En **florex**
 nos **concentramos**
 en reducir la *huella de carbono*



75% más producto en cada viaje.

FLOREX monitorea el kilometraje y los recorridos de su flota y desarrolla rutas que consuman cada vez menos combustible. Además, al producir químicos concentrados ocupa mucho menos espacio y maximiza la capacidad de cada entrega.

Productos de Limpieza REALMENTE Amigables con el Ambiente

Para su empresa, hotel o restaurante, por favor llame al teléfono: (506) 2447-2323 / 2447-3240 • Fax: (506) 2445-9703.

Ahorro en cifras

Estudios de consumo realizadas en los clientes regulares, confirman importantes resultados tanto en el tema ambiental así como en la reducción de costos.

Al utilizar 100 cajas de productos TORK se contribuye a que:

- Se ahorren 175 kilos de basura.
- Se ahorren 7,105 kilowatts de energía. Suficiente para proveer de energía a un hogar durante un año.
- Se ahorren 2.1 toneladas de fibra virgen. Evitando que se talen 36 árboles.
- Se ahorren 350 litros de gasolina, suficiente para manejar 4,560 Km, de Costa Rica a México DF y regresar.
- Se ahorren 45,000 litros de agua. El equivalente a usar el servicio sanitario más de 3,900 veces.

Durante la presentación de los nuevos productos de SCA, además de explicar sobre su diseño y beneficios, los ejecutivos a cargo explicaron los diferentes proyectos ambientales que desarrolla la compañía, y entregaron un reconocimiento a algunos de sus clientes, por evitar la tala de árboles, al consumir los productos de la empresa, entre ellos el hotel Tabacón Grand Spa.



AMENICORP

- Jabones de baño
- Jabones Faciales
- Shampoo, Acondicionadores
- Lociones corporales
- Lociones humectantes
- Kits dentales
- Kits de costura
- Kits viajeros
- Kits para pulir zapatos
- Gel de baño
- Entre otros...

distribuidor autorizado:



disponibles también productos:



SU PROVEEDOR COMPLETO DE
 PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD PARA
 HOTELES EN CENTROAMERICA.

AMENICORP

AMENICORP LTDA | San José | Costa Rica
 TELEFONO +506 22586516 | FAX +506 22331644
 SITIO WEB www.amenicorp.com | E-MAIL info@amicorp.com



20 años del Visit USA Trade Show

Con el propósito de promover a Estados Unidos como destino turístico en el mercado costarricense, se creó en 1993 la Asociación Turística Visite Estados Unidos, la cual agrupa tanto a empresas relacionadas con turismo emisor, como a la Sección Comercial de la Embajada de ese país. La Asociación está conformada por aerolíneas, compañías de alquiler de automóviles, hoteles, cruceros, tarjetas de asistencia de viajeros, operadores turísticos, y proveedores de servicios hacia los Estados Unidos.

En agosto de este año, la Asociación organizó la "XX Visit USA Trade Show", con la participación de empresas norteamericanas que ofrecen diferentes servicios en Estados Unidos, y contó con la visita de los mayoristas interesados en promover este destino.

La embajadora realizó un recorrido por los pasillos de la feria, y aprovechó para repartir chocolates a un grupo de estudiantes que participó en el evento.



Ana Mari Bordallo, Presidenta de la junta directiva de la asociación, inauguró la feria en compañía de Anne Andrew, Embajadora de Estados Unidos en Costa Rica.



Brinde a sus clientes un disfrute excepcional del vino



- Diseño vanguardista por tres de los Sommeliers más importantes de Francia
- Transparencia única
- Acabado más fino y brillante que el cristal
- Rendimiento profesional: garantía de 2000 lavados industriales

Línea Institucional hoteles y restaurantes

yamuni mayoreo

www.yamuni.com

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



Raymond Tang Representante de Royal Caribbean para Costa Rica, David Negrón, Director Regional de Ventas para Centroamérica y México de Royal Caribbean, Silvia Quirós, Ivania Madrigal y Marianela Segura de Royal Caribbean para Costa Rica.



LAS MEJORES RECETAS
REQUIEREN LOS MEJORES
INGREDIENTES.

LEA & PERRINS

La salsa inglesa original desde 1835


Delika.
by Gourmet Imports

Tasting the good life

VOLPI
THE TASTE OF ITALY SINCE 1902

Nuevos Exquisitos Productos
Salame Milano • Prosciutto
Pancetta • Coppa • Rotola
Porcionado y en Pieza Entera

Para sus pedidos al detalle y de Foodservice
Tel: 2239 1019 • Fax: 2239 1514 • www.delika.cr

Retos para el turismo

Una visión del presente y futuro del turismo desde la perspectiva de Carlos Vogeler, representante para la Américas de la Organización Mundial de Turismo, OMT.

Cuando todavía nadie hablaba de políticas amigables con el medio ambiente, cuando no se había puesto de "moda" ser verde, Costa Rica ya tenía claro que su turismo tendría que seguir esa línea. Esta es una de las características de nuestro país, que más llama la atención de Carlos Vogeler, representante para la Américas de la Organización Mundial de Turismo, OMT, que recientemente estuvo de visita en nuestros país.

"Costa Rica comenzó a trabajar en sostenibilidad desde hace muchos años, mientras que hay países que apenas están comenzando, y esto les da mucha ventaja. Definitivamente el enfoque de turismo verde es un elemento de competitividad cada vez más importante. La sostenibilidad en turismo llegó para quedarse, y Costa Rica fue precursor".

Vogeler comentó que aunque no existen estudios que determinen con exactitud el peso que tiene el tema ambiental en la decisión del consumidor, está claro que frente a una oferta sostenible y una irresponsable, el consumidor optará por la primera, y ésta es una tendencia cada vez más marcada.

"La capacidad de adaptarse a los cambios será la tabla de salvación de las empresas turísticas" Carlos Vogeler.

Balance 2010 - 2011

Según las proyecciones realizadas por la Organización Mundial de Turismo, el 2010 tuvo un comportamiento esperado, con una recuperación lenta y débil, aunque no estancada. El primer semestre del 2010 presentó un crecimiento de las llegadas de turistas internacionales del 7%, según la actualización provisional del mes de agosto del Barómetro OMT del Turismo Mundial. Este resultado confirma la tendencia a la recuperación que se inició a principios del último trimestre de 2009 y que se espera continúe durante el segundo semestre del año con un ritmo algo más moderado.

Para el 2010 la OMT mantiene su previsión inicial de un crecimiento de las llegadas de turistas internacionales del 3% al 4%. Las actuales tasas de crecimiento, junto con un entorno económico mundial más favorable, sugieren que es probable que los resultados al final del año estén cerca del 4%, e incluso podrían superar esa cifra.

Sin embargo, el elevado desempleo sigue siendo la principal causa de preocupación y las medidas de austeridad, así como la subida de las tasas introducidas por algunas economías adelantadas para combatir el déficit público, representan un claro reto a muchos de los principales mercados emisores(*).

La buena noticia es que el 2011 continuará la recuperación, "para el próximo año se proyecta un crecimiento del 5% o superior, siempre que se mantengan las medidas de estímulo adoptadas por los gobiernos, la situación todavía es vulnerable y el peligro es que se baje la guardia, creyendo que ya se superó la crisis", dice Vogeler.

El jerarca asegura que lo único claro en el panorama del turismo es el cambio permanente, por lo que la capacidad de adaptarse a estos cambios, es la mejor manera de sobrevivir.

(*).Fuente: OMT: PR No. PR10039



LABORATORIOS QUÍMICOS
ARVI S.A.

Química perfecta para vivir mejor...

**EMPRESA CERTIFICADA
ISO 9001:2008**

- **ARVIGEL®** • **CLORIDEX®** • **DETERCEL®** •
- **ESTERILIX®** • **POVIDEX®** • **TIODEX®** •
- **REACTIVOS GAMMA®** •
- **SOLVENTES DE ALTA PUREZA** •

Tel.: 2279-9555

www.laboratoriosquimicosarvi.com

Especialistas en la fabricación de productos de limpieza y desinfección para hoteles, restaurantes, clínicas y hospitales.

**EL EQUIPO PARA EMPRENDER SU NEGOCIO
LO DISTRIBUYE ELECTROFRIO**

Somos equipo para su negocio

Distribuimos:

PRO ROYAL

FOGEL

IBBL

Cornelius

Astoria



Llámenos, será un gusto atenderle! Tel: 2244-5530 • www.electrofriocr.com • ventas@electrofriocr.com • Santo Domingo de Heredia.

La trampa de los precios bajos...

Carlos Vogeler, representante para las Américas de la Organización Mundial de Turismo, OMT, "Costa Rica enfrenta el mismo reto que el resto de países, para mantenerse con éxito en este sector es necesario aceptar los cambios, innovar y amoldarse a los nuevos turistas, el turismo genérico ya no va más, el nuevo turista quiere propuestas innovadoras, diseñadas a su medida".

La estrategia de bajar precios ha sido una de las más populares por estos días: ¿una salida fácil? Posiblemente. El problema no es bajar los precios, sino volver a subirlos... Por eso, para Vogeler, esta no es la salida más fácil, sino la menos creativa. "Para competir por consumidores, más que bajar precios, debemos innovar. Si hacemos lo mismo que todos los demás, tendremos que competir con precios, pero si somos capaces de innovar, entonces podremos cobrar un precio Premium".

En cifras:

El turismo ha sido una de las actividades de mayor crecimiento en el mundo. Según datos presentados por Carlos Vogeler, durante el Congreso Nacional de Turismo, organizado por Canatur, en los últimos 60 años esta actividad reporta un crecimiento anual de 6%, pasando de 25 millones de turistas en 1950 a 806 millones en el 2005.



Carlos Vogeler, representante para las Américas de la Organización Mundial de Turismo, OMT.

Otro dato interesante, es que fue el sector económico que mejor enfrentó la crisis: en el 2009 los ingresos del turismo mundial bajaron un 5,7%, mientras que los ingresos del comercio sufrieron una baja del 12%, por eso Vogeler asegura que "el turismo sufrió las consecuencias de la crisis, pero fue el sector que mejor surcó estas turbulentas aguas".



*Corporación
Euroalimentos*

100 % ITALIANO

**¡IL MASSIMO
DELLA QUALITÀ!**

www.euroalimentoscr.com

Un turista austero

Carlos Ricardo Benavides, Ministro de Turismo de Costa Rica, asegura que una de las estelas que dejó la crisis fue la disminución del promedio de estadía de los turistas. "En el 2008 el turista permanecía en el país un promedio de 11,4 días, y en el 2010 este promedio fue de 10,5 días, por lo que ahora necesitamos más turistas para lograr ingresos similares a los del 2008".

Benavides comentó que el turista post crisis tiene menos dinero para sus vacaciones, pero no renuncia a su deseo de viajar, por lo que realiza viajes a lugares cercanos, se queda menos tiempo y gasta menos. "Nos tenemos que adaptar a esta demanda, el turista no varió, lo que cambió fue su bolsillo, por eso es que vemos que el turismo se recupera en términos de número de visitantes, más no en los ingresos, porque el turista del 2010 no está gastando lo mismo que gastaba en el 2008. Ahora estamos trabajando en el crecimiento de llegadas, y tenemos claro que podemos atraer turistas, aunque el gran reto es lograr que gasten más en sus vacaciones".

Nuevos nichos

Durante la conferencia inaugural del XV Congreso Nacional de Turismo, organizado por CANATUR, el Ministro de Turismo Carlos Ricardo Benavides, habló sobre los retos del país, y sobre nuevos nichos de mercado, entre los que mencionó el turismo de bodas como uno con "oportunidad de crecimiento".



El Ministro arrancó algunas carcajadas entre los presentes cuando dijo que "el matrimonio es un buen negocio, no para el que se casa sino para los que organizan, algo así como lucrar con el mal ajeno". Carlos Ricardo Benavides, Ministro de Turismo de Costa Rica.

La **MEJOR** Máquina de hacer Dinero

GARANTIZADO



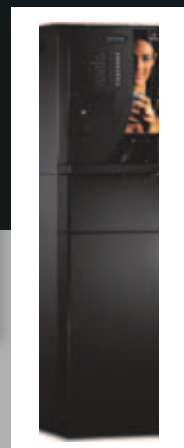
y la **Línea más Completa de Equipos** para la preparación de bebidas frías y calientes



Máquinas para café Espresso y Capuccino



Licadoras industriales



Vending Machines

SERVICIO **postventa**

Soporte Técnico
Stock de Repuestos

capresso

Tel.: 2234 7404 Fax: 2253 5296
e-mail: info@grupocapresso.com
www.grupocapresso.com

No deje para mañana ...Lo que puede ganarse **HOY!**



Una cita con

La mayoría del tiempo estamos tan inmersos en la cotidianidad, que no percibimos nuestro entorno. Un restaurante en Colombia se propone devolver a los clientes la capacidad de sentir, de apasionarse, de vivir.

¿Qué pasa si le pedimos a una persona que atraviese un salón, o una cancha de fútbol? Lo más probable es que nada. Pero si a esa persona, le vendamos los ojos, y le pedimos que camine por el mismo espacio, es posible que comience a ser consciente de muchos elementos, hasta ahora invisibles, como el sonido de los tacones en la baldosa, si el pasto está húmedo o seco, si el ambiente es frío o caliente, si hay viento o no, el mismo olor de la hierba, que varía si es verano o invierno, lo cierto es que la sensación de espacio cambiaría por completo, lo invito a que haga este sencillo ejercicio. La vista es un sentido maravilloso, sin embargo nos acostumbramos tanto a ella, que sub utilizamos los otros sentidos, por lo que perdemos la oportunidad de explotar al 100% nuestras posibilidades.

¿Cuándo fue la última vez que se dejó llevar por sus sentidos y decidió probar algún platillo liberado de prejuicios?, sí eso, prejuicios, porque también en la comida los tenemos y muchos, que si no me gusta lo amargo, que si prefiero el chocolate blanco, que si suave o crocante, estos prejuicios llegan a convertirse en obstáculos para muchas personas, que terminan cayendo en la rutina gastronómica. En el proyecto Cena Consentido, iniciado en Colombia por Melba Ramírez, el comensal debe liberarse por completo de sus prejuicios, y estar dispuesto a probar cada platillo como si fuera su primera vez. Para agudizar los sentidos es necesario prescindir de uno de ellos: la vista, que al estar presente, sin quererlo opaca los demás.

Paso a paso

Todo inicia con una llamada, el cliente, por lo general da el primer paso atraído por alguna recomendación de amigos o familiares que han participado de la experiencia.

Con la reservación, se hace el depósito, la cena tiene un costo de 75 dólares que se pagan por adelantado. Luego el cliente recibirá una llamada donde debe responder preguntas relacionadas con alergias u otra condición médica que el chef tomará en cuenta. Además se le pregunta la dirección exacta de la casa o del trabajo, pues el día de la reserva, un chofer le recoge en el lugar indicado para llevarlo a la cena.

En el camino, recogen otros clientes, algunos se conocen entre sí, pero no siempre es el caso, una vez que el grupo se ha completado, de 12 a 15 personas por noche, el guía que los acompaña, les explica la dinámica, les entrega un antifaz, y los invita a ponérselo en el momento en que se encuentren preparados, es entonces cuando inicia formalmente la experiencia.

“A algunos les toma más tiempo acostumbrarse a la idea de estar a ciegas, sus movimientos delatan el grado de ansiedad, les damos la libertad para decidir en qué momento comenzar a utilizar el antifaz, pero es requisito que todos los participantes lo utilicen, es parte del ejercicio”, dice Ramírez.

La cena es muy similar a la de otros restaurantes, una entrada, un plato principal, un postre y las bebidas. Pero el sitio está lleno de

“...Cuando estás en automático dejas de sentir todo, no estas presente. La mejor forma de vivir plenamente es estar presente”.

¿Qué? Una cita a ciegas con la comida

¿Invitados? Todos los sentidos

¿Dónde? Bogotá, Colombia

¿Cómo? Puede reservar por medio de su página web: www.cenaconsentido.com

los sentidos

gastronomía

detalles pensados en resaltar la experiencia de sensibilización de los sentidos, “detalles que quizás en una situación normal pasen inadvertidos, pero que en las circunstancias se vuelven más evidentes, como diferentes aromas, sonidos, texturas, temperaturas y sabores muy particulares”, dice Ramírez.

¿Cómo nace Cena Consentido?

Melba Ramírez, la madre de la idea, es Coach Profesional y ha pasado más de 25 años en diferentes empresas, buscando formas diferentes de animar a los equipos de trabajo a conseguir sus metas. En este camino, Ramírez encontró un denominador común, y es que los empleados que no alcanzaban las metas corporativas, eran personas inmersas en el estrés y la rutina, que habían perdido su capacidad de identificarse incluso con sus propias metas.

“Todo inició como un taller de trabajo, en una empresa que tenía muchos problemas de motivación, me propuse encontrar un método para devolver a este grupo la capacidad de sentir y de apasionarse incluso por los pequeños detalles, la cena con los ojos vendados fue parte del taller, y resultó tan efectiva que decidimos hacerla abierta al público”, cuenta la coach.

De alguna manera, Ramírez encontró la fórmula para hacer que cada cliente se reencontrara con sus propias motivaciones, reviviera sensaciones que se han ido opacando entre la rutina diaria.

Comer es algo que hacemos varias veces al día, pero lamentablemente, pocas veces dejamos que nos acompañe el invitado principal: el paladar.



Melba Ramírez, anfitriona, Angélica Mora, encargada de servicio al cliente y Ricardo Martínez, cocinero. En este lugar, se paga por adelantado y se come literalmente “a ciegas” lo que el chef pone en el plato, aquí no hay carta, los clientes depositan su confianza en el restaurante.



Antipasto Mediterráneo

Ingredientes:

- 12 cebollitas ocañeras (cebollitas pequeñas, redondas, rojas, picantes)
- 2 cebollas cabezonas moradas
- 2 alcachofas
- 3 tomates maduros
- 1 pimentón verde
- 1 pimentón rojo
- 1 pimentón amarillo

Para la salsa:

- 1/4 de taza de aceite de oliva
- 1/2 taza de vinagre
- 1/2 taza de agua
- 2 cucharadas de orégano
- 4-5 dientes de ajo triturados
- 1 cucharada de pimienta negra en grano
- Sal al gusto

Preparación:

Corte las alcachofas por la mitad y frótelas con el limón. Cocínelas en agua suficiente y con una cucharada de vinagre durante 30 min. Sáquelas y enjuáguelas con agua fría. Aparte, corte los pimentones en tiras gruesas, las cebollas grandes en cuartos y los tomates por la mitad. Deje las cebollitas ocañeras enteras en una sartén con aceite de oliva, sal y pimienta. Saltee todas las verduras a fuego alto durante 5 min. Para la vinagreta integre todos los ingredientes con un tenedor, viértalos sobre las verduras y deje conservar durante todo un día.

hotelería

Rubén Pacheco Lutz, CEO Enjoy Group:

Atrapado en la hotelería

La historia de un hombre que pasó de atender el teléfono en un pequeño hotel, a ser el dueño de una de las compañías hoteleras más importantes del país.



Rubén Pacheco Lutz, CEO de Enjoy Group, “como fundador me doy cuenta que más que darles una oportunidad, ellos me

Con el propósito de financiar su carrera de ingeniería industrial, Rubén Pacheco Lutz comenzó a trabajar como telefonista en el hotel Cristal, sin sospechar que este trabajo temporal se convertiría en la pasión de su vida.

El Cristal era un hotel pequeño, ubicado en lo que hoy son las instalaciones de Repretel en la Uruca, por tres años y medio se desempeñó en varias funciones, iniciando como telefonista, luego se convirtió en el recepcionista, más adelante el jefe de recepción, el supervisor nocturno y cuando dejó el hotel ya ocupaba el puesto de asistente de gerencia.

Estos años en el Cristal le valieron como una escuela, de la que saldría para asumir la gerencia general del hotel Cariari por once años, cuya apertura estuvo en sus manos.

Algún tiempo después, junto con sus socios, adquirieron el hotel Play Boy, que se convirtió en el Corobicí, asumiendo la presidencia ejecutiva de la compañía y convirtiéndose en uno de los principales accionistas para 1984. Para entonces ya tenía muy claro que su profesión no estaba en las aulas de ingeniería, sino en los pasillos de la hotelería.

El tiempo de Enjoy

En 1987 con la venta del Cariari y el Corobicí, compró el hotel Fiesta, en Puntarenas, cuya remodelación duró casi tres años, y fue inaugurado en 1990, un hotel que Pacheco describe como "el hotel para el costarricense". Ese mismo año fundó la compañía Enjoy Group, que actualmente se especializa en el desarrollo y administración de proyectos, aunque tuvo sus inicios hace más de 35 años, como una empresa de consultorías hoteleras. Los servicios que ofrece Enjoy Group abarcan todas las áreas de desarrollos turísticos, gestión de activos, gestión de propiedades, inversiones inmobiliarias, renta de casas vacacionales consultorías, y naturalmente administración de hoteles.

Compás de espera

Este empresario considera que la crisis financiera, de la que sus empresas tampoco se libraron, fue una oportunidad para replantear objetivos. "Fue un compás de espera, un tiempo en el que nos dedicamos a planear dónde queríamos estar en los próximos 5 y 10 años.

Entre los proyectos que fueron desarrollados y/o son operados por Enjoy Group se encuentran el Hilton Papagayo, Doubletree Resort Puntarenas, Hilton Garden Inn, frente al Aeropuerto de Liberia, Fiesta Premier, Fiesta Resort, Boutique Hotel Palma Real, Hotel Ocotil, Hotel Villa Lapas, Casinos Concorde, Fiesta Club Vacacional, Restaurante El Gatto Trattorias, Restaurante Terruño, el hotel Motelimar en Nicaragua, el Curacao, Caribbean Hotel and Casino.

Para cumplir con los requisitos de Hilton, se invirtieron \$8 millones en el Fiesta Puntarenas, mientras que la inversión en el Fiesta Papagayo fue de \$12 millones.

Trayectoria de acción...

Rubén Pacheco ha sido un hotelero de participación activa en el quehacer nacional, desde hace más de 40 años. Uno de sus más grandes aportes a la industria fue la redacción de la Ley 6990 en el año 1985, la cual declaró "de utilidad pública la industria turística", estableciendo una serie de incentivos y beneficios, con el propósito de estimular un desarrollo acelerado de este sector.

Fue Ministro de Turismo en el año 2002, por un periodo de 11 meses, durante los cuales se enfocó en la atracción de líneas aéreas de Canadá, Estados Unidos y Europa, logrando duplicar el número de asientos que llegaban al país. En cuanto a infraestructura logró coordinar el esfuerzo de empresa privada y gobierno para sacar adelante el aeropuerto de Liberia, cuya apertura fue un detonante para el crecimiento turístico de la provincia.

Actualmente es el Vicepresidente de la Cámara Costarricense de Hoteles, en la que también se ha desempeñado como presidente, lo mismo que en la Cámara Nacional de Turismo, fue director la Cámara de Comercio, Director de la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones del Sector Empresarial Privado, UCCAEP, entre otros.

Ahora sentimos que llegó el momento de retomar el camino con nuevos ímpetus".

Asegura que Enjoy Group viene con proyectos fuertes para los próximos 2 años, en los que asumirá la administración de algunos hoteles boutique, así como la construcción de varios proyectos, que por razones de financiamiento se aplazaron desde el año anterior.

"El proceso de negociación con la cadena Hilton nos dio la experiencia que ahora estamos aprovechando en negociaciones con otras cadenas, la idea es traer otras franquicias operadas por Enjoy. Esperamos iniciar en el 2011 con la construcción de dos hoteles en el área de Papagayo, y dos más para el 2012 -13 en el Pacífico y el Caribe. En el plazo de 3 a 4 años abrir entre 3 y 4 hoteles nuevos, y en el mismo periodo asumir la administración de 2 o 3 hoteles boutique de 3 y 4 estrellas, en los que estaríamos invirtiendo para llevarlos al nivel de 5 estrellas".

me limito hoy a la dirección, me he ido separando de la empresa, para permitir que mis hijos asuman más control. En el camino la están dando a mí, al permitir que con su trabajo, la empresa siga funcionando y creciendo de forma innovadora y profesional".



Especial de **Transporte** Moverse a tiempo y con seguridad

Ya sea que se movilice a personas, alimentos, objetos, o bienes, el tipo de transporte que se elija es clave para lograr el objetivo, sin gastar de más en combustible, tiempo y pérdidas en producto. Por eso, en este especial de transporte les presentamos algunas de las opciones disponibles en el mercado, para elegir el adecuado a sus necesidades.



Transporte de turistas

La seguridad resalta como la característica más importante en este tipo de transporte. Así lo manifiestan dos de las principales oferentes de este servicio en el mercado Interbus y Cielo Azul.

Según comentó Andrés Bermúdez, encargado de la Comunicación Corporativa de Cielo Azul, una de las principales ventajas que tiene su compañía en el área de transportes es la experiencia. "Cielo Azul nació hace 25 años, ante la falta de opciones realmente seguras y confiables que manifestaba en aquel momento el mercado turístico nacional". Bermúdez destaca que los conductores de la empresa son empleados con 15 a 20 años de antigüedad, a quienes la compañía les da constante capacitación, para mantenerlos actualizados en temas como servicio al cliente, primeros auxilios, seguridad y medio ambiente. Este último tema es fundamental, ya que forma parte de la filosofía de Cielo Azul, "las unidades son modelos recientes, y reciben mantenimiento diario, tanto por seguridad de los pasajeros como por evitar circular con unidades que contaminen de más. Tenemos nuestro propio taller de mantenimiento, y cuidamos los detalles, como por ejemplo en disponer en forma adecuada los aceites, que son enviados a una empresa que se encarga



Las 54 unidades de Cielo Azul se identifican por sus coloridas imágenes, que en su mayoría resaltan la biodiversidad de Costa Rica. Esta imagen externa se refuerza también con campañas de la compañía a favor del medio ambiente, como la siembra de árboles y la participación en campañas de limpieza.

de reciclarlos. También en este sentido somos conscientes de que nuestra actividad tiene efectos en el medio ambiente, por esto desde hace dos años asumimos el compromiso de sembrar 3 mil árboles al año, para mitigar el impacto de las emisiones de los autobuses".

Cielo Azul ofrece servicio de transporte privado, tanto dentro como fuera del país.



Tel: 2290-8909

Destino seguro ● ● ● ● ●

Aunque el 93% de sus clientes son extranjeros, en el último año la empresa Interbus se ha impulsado también para captar público nacional. Según comentó Claudette Fernández, gerente de ventas, la empresa ofrece 140 rutas diarias, por lo que se ha convertido en una opción segura de viajar y conocer el país. "Se trata de un transporte tipo shuttle, tanto del aeropuerto como de hotel a hotel, llegamos al 99% de los hoteles del país, y tenemos en promedio 400 clientes por día".

Fernández comentó que Interbus capacita constantemente a sus colaboradores, incluso cuentan con la "universidad del conductor", en la que se les imparte capacitaciones sobre ley de tránsito, seguridad, conducción preventiva y servicio al cliente. Para complementar su servicio, los choferes se turnan las rutas, para evitar cansancio, y además reciben inspección diaria de su labor, para asegurar el estándar de calidad.

Las unidades se encuentran en constante renovación, la más antigua tiene dos años, y además reciben mantenimiento diario, con lo que evitan contratiempos en el servicio, y un punto muy importante para Interbus, que es menos emisiones, por unidad. "El turismo verde es un tema nos tomamos en serio, las unidades se encuentran en óptimas condiciones para evitar contaminar más de lo necesario, y además para compensar nuestras emisiones de carbono, Interbus aporta una parte de los ingresos a Fonafifo, que son utilizados en programas de reforestación en Guanacaste", dijo Fernández.



Claudette Fernández, gerente de ventas de Interbus, empresa con 14 años en el mercado, enfocada en transporte terrestre turístico, "damos seguridad a nuestros clientes de que nuestro servicio no interfiere con su actividad, ya que nuestra empresa sólo se dedica al transporte, no funciona como agencia de viajes, así que no somos competencia para los tour operadores o las agencias".

 Tel: 2283-5573



Local & International Charter Flights



Líderes en Vuelos Charter en Costa Rica y Centroamérica!!!

SERVICIOS:

- Vuelos Nacionales e Internacionales
 - Video y Fotografía Aérea
 - Sobrevuelo de Propiedades
 - Transporte Aero-médico

CESSNA
GRAND CARAVAN



A division of  GME AVIATION SERVICES

GME AVIATION SERVICES® Representante de Ventas Autorizado de:
Helicópteros Agusta Westland, Aeronaves Cessna y Helicópteros Enstrom.



(506) 2290-0000 USA TOLL FREE:
1-888-FLY-1-FLY (1-888-359-1-359)
www.aerobell.com
reservations@aerobell.com

Cuando el tiempo es oro

Con la inseguridad en las carreteras, no solo por el estado físico de las vías, sino también por el aumento de la delincuencia y falta de señalización, el transporte aéreo se ha convertido en una opción cada vez más atractiva para los usuarios. Desde hace 22 años Aerobell Air Charter ofrece este tipo de transporte, llevando a sus destinos no solo a turistas y ejecutivos, sino también valores y productos.



Según comentó Juan Manuel Alonso, Director Comercial de Aerobell, esta empresa ofrece el servicio tipo "charter", y una de las principales ventajas es la flexibilidad de horarios, y el tiempo de respuesta, con disponibilidad para realizar vuelos al destino que el cliente solicite tanto en aviones como en helicópteros.

Alonso recalcó que "además del transporte de turistas Aerobell ofrece otros servicios como el sobrevuelo de propiedades, filmación de documentales y comerciales, vuelos para toma de fotografías aéreas, y traslado de pacientes en casos de emergencia".

Es importante recalcar que Aerobell no tiene un servicio de transporte itinerado, sino que se programa en el momento que el cliente lo solicite, el precio no es por asiento sino por ruta, dependiendo de la aeronave solicitada, ya sea que se transporte un pasajero, o bien que la aeronave viaje con su capacidad completa. Los vuelos pueden realizarse tanto dentro de Costa Rica, como en Centroamérica y el Caribe.

Aerobell cuenta con 15 unidades, entre aviones y helicópteros. Todo su personal es 100% bilingüe, tanto los pilotos como el departamento de reservaciones.

 Tel: 2290-0000


Línea comercial Strada y Fiorino

Fiat revolucionó el segmento de vehículos comerciales con la introducción del Fiorino, un vehículo que vino a satisfacer la demanda de los empresarios que buscaban una alternativa económica, versátil y de gran desempeño. El Fiorino continúa siendo una excelente opción para las empresas que buscan la optimización de sus recursos. Cuenta con un motor de gasolina 1.300 cc, 4 cilindros, inyección multipunto secuencial indirecta, esto reduce considerablemente el consumo de combustible y posee una capacidad de carga de 620 kilogramos.

La gama comercial de Fiat se amplía con la incorporación de un nuevo miembro, el pick Up Fiat Strada Working, como su nombre lo indica, está diseñado y fabricado para cumplir con las jornadas de trabajo diario. El Strada Working se ofrece en dos versiones: cabina corta y en cabina extendida. Ambas versiones poseen un motor a gasolina de 4 cilindros y 1.400 cc.



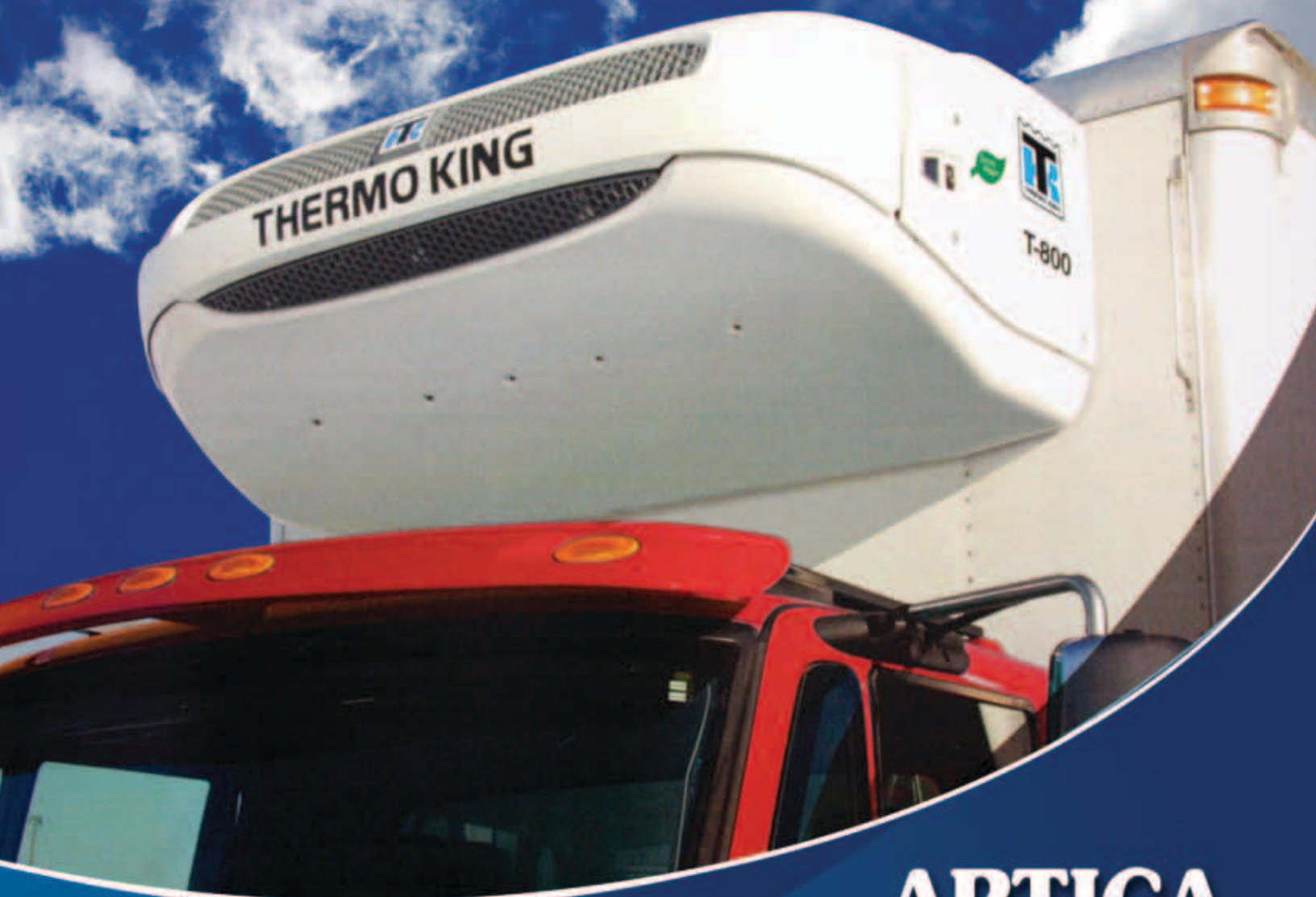
La principal fortaleza de los vehículos comerciales de Fiat es la economía en el consumo de combustible y su bajo costo de mantenimiento.

 Tel: 2290-8909

THERMO KING

“ Líder mundial en unidades para el transporte refrigerado ”

- Cambios de aceite del motor diesel cada 2,000 horas (EMI2000)
- Corrección automática de fase eléctrica 230/3/60
- Conmutación automática diesel / eléctrico
- Nuevo sistema control TSR-2
- Mayor ahorro de combustible
- Más fácil de usar y de dar servicio
- Menores costos del ciclo de vida útil



- Ventas
- Soporte
- Servicio
- Repuestos

ARTICA

50 m norte de agencia Bosch
La Uruca, Costa Rica.

Tel: 2257-9211

www.artica.cr • ventas@artica.cr



**Fabricación de
Carrocerías y
equipos de
refrigeración
para transporte**



**Alquiler de camiones
secos y refrigerados**

Alquiler de contenedores refrigerados

**Distribuidor exclusivo de la marca
HWA SUNG THERMO para Centroamérica**

Tel: (506) 2439-7195 / 2439-2104
info@myr.com
www.equiposmyr.com

Taller de servicio especializado con más de 18 años en el mercado

Venta de repuestos de las marcas más reconocidas en el mercado de transporte refrigerado.

Transporte de Alimentos

Vigilar la cadena de frío de los alimentos es una responsabilidad que recae tanto en el proveedor como en el comprador. Es por eso que se vuelve fundamental contar con camiones dotados con los mejores equipos de enfriamiento, que permitan un viaje seguro para los alimentos, desde su origen hasta la mesa del consumidor final.



Diseños a la medida

Fabián Lasciche, Gerente de Ventas de Transclima, considera que una de las ventajas del servicio que esta empresa ofrece es la asesoría en la compra, para que cada equipo se utilice al máximo, "no es lo mismo transportar pollo que flores, por eso a cada cliente, más que venderle un equipo le asesoramos, no se trata de comprar un equipo de enfriamiento, es una inversión que debe realizarse con cuidado, en donde influye tanto el tipo de carga como la capacidad del camión, para que el resultado sea el óptimo, la elección debe basarse en criterios técnicos y no en precio", dice Lasciche.

Un adecuado control de temperatura, garantiza la vida útil del producto, por eso es fundamental que el transporte cumpla con las especificaciones técnicas necesarias para este control. Transclima es representante para Costa Rica y Nicaragua de la marca Carrier Transicold, y ofrece toda la cadena de refrigeración, desde que el producto sale de fábrica, su transporte, exhibición, hasta llegar al consumidor final. Entre sus clientes se encuentran empresas como Pipasa, Mayca, Rentacamiones, Constenla, Pizza Hut, entre otros.

Nueva Tecnología

El más reciente lanzamiento de Carrier fue la Tecnología Deltak, que combina tecnología diesel y eléctrica dentro de un sistema híbrido para el transporte refrigerado. Deltak utiliza un generador de alta efectividad para proporcionar potencia en demanda al sistema de refrigeración. Ahora los componentes son, en su gran mayoría, eléctricos y reciben energía del generador. Con esto, se



Sistema multitemperatura: Utilizado para el transporte de diferentes productos, una sola unidad de compresión con dos evaporadores para camiones, que por lo general dividen la carga en 40% producto congelado y 60% fresco.



han eliminado bandas, cajas de engranes, poleas tensoras, entre otros accesorios. Otra característica de este sistema es el uso de menos refrigerante, ya que realiza su proceso de calefacción y deshielo usando resistencias eléctricas. Como consecuencia, se han eliminado válvulas del circuito de refrigeración, haciéndolo aún más sencillo de reparar. También utiliza un compresor semi-hermético que no tiene sello mecánico y por ende, no presenta fugas. Esta tecnología incluye la operación stand by eléctrica, sin componentes adicionales, permitiendo reducir el gasto en emisiones, ruido y costo de operación. Actualmente se encuentra disponible para unidades de trailer multi-temperatura modelo Vector 1800MT, la cual se utiliza en la industria de supermercados y distribución de alimentos.



Tel. 2220-3801

Cadena de ética ● ● ● ● ●

Según comentó Enzo von Saalfeld, Gerente de Servicio y Ventas de Ártica, en Costa Rica el tema de transporte refrigerado, ha sido regulado por ley desde 1960, sin embargo es hasta hace unos cinco años que se viene incorporando como una verdadera necesidad para un mercado cada vez más exigente. “El transporte refrigerado nunca se tomó en serio, hasta hace poco algunos transportistas todavía utilizaban una marqueta de hielo para mantener la temperatura de sus productos, o los transportaban a temperatura ambiente. Fue con la llegada de clientes exigentes, como las cadenas hoteleras, además de los problemas mundiales de salud, que se ha venido a tomar una mayor consciencia de la necesidad de mantener la cadena de frío de los alimentos”.

Ártica inició en 1984 como proveedor de aire acondicionado y de refrigeración, y desde 1990 se especializa en transporte refrigerado, como representante de la marca Thermo King. Von Saalfeld reconoce que Thermo King es una de las marcas más costosas del mercado, “tenemos un producto de alta calidad, y sabemos que nuestros clientes invierten en los equipos, porque es mejor tener un equipo costoso y que funcione a uno barato que pase en el taller”.

Asegura que además de inversión económica en equipos, la cadena de frío requiere ética tanto del transportista como de su receptor en el hotel o restaurante. “La cade-



Enzo von Saalfeld asegura que el éxito del transporte refrigerado recae en una responsabilidad compartida, en la que se requiere inversión por parte del proveedor, pero además el cliente debe estar dispuesto a pagar por calidad.

na de frío no solo es una cadena de costos y gastos, sino de mucha ética. El que recibe el producto es un eslabón muy importante en esta cadena, lo mismo que el chofer que lo entrega, por eso es necesario invertir en su capacitación”, dice.



Tel: 2257-9211

Camiones de alquiler ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

La empresa Renta Camiones nació casi sin proponérselo. Así lo asegura su Gerente General Ósael Maroto. “En Mayca contábamos con camiones suficientes para los picos más altos, sin embargo, con las diferencias entre temporadas, en algunos días nos quedábamos con varios camiones sin utilizar. Nos llamaron de Coopeleche para pedimos que les alquiláramos unos camiones, ya que tenían algunos de su flota varados, y fue así como iniciamos este nuevo servicio”.

Maroto asegura que tercerizar el transporte es una excelente solución para las empresas, ya que se ahorran gastos como seguros de carga, planilla de choferes, y todo el costo que implica el manejo de una flota, como el mantenimiento y renovación.

¿Cuándo rentar un camión?

En temporada alta, donde hay un exceso de venta y requiere entregar productos a tiempo, cuando uno de sus camiones falla, y los clientes no pueden esperar por esa entrega. No obstante, la renta de camiones es una alternativa más allá de atender situaciones de emergencia. Se trata de una forma segura de contar con una flotilla de camiones, sin tener que enfrentar los gastos de operación.

“La tarifa no es fija, se cobra de acuerdo a variables como el tamaño del camión, horas de trabajo del chofer, y kilometraje, de manera que el costo viene siendo igual a tener un camión propio, pero sin los dolores de cabeza del mantenimiento”, dice Maroto.

Renta Camiones cuenta con 65 camiones y 11 cabezas. Para finales del 2010 planean renovar el 50% de la flota, y el restante 50% será renovado durante el 2011. En la renovación se incluirá solo transporte refrigerado y congelado, todos de la marca Toyota, empresa que dará el servicio de mantenimiento.



Tel: 2589-0654

Transporte Refrigerado, en evolución constante

Transclima es el distribuidor autorizado de Carrier Transicold, que cuenta con sistemas de refrigeración para camiones, trailers y sistemas de aire acondicionado para buses.

Por: Transclima de Centroamérica

Evolución del Mercado Multi-Temperatura

El complejo negocio de distribución de alimentos ha demandado la inversión en almacenes y flotillas con tiempos de carga y entrega más eficientes y en muchos casos, con variedad de productos que requieren diferentes temperaturas.

Necesidad cubierta

Uno de los avances más importantes de las empresas de refrigeración de transporte es el diseño de equipos multi-temperatura, unidades capaces de manejar y controlar de forma independiente varios compartimentos de carga. Hoy en día, se dispone de unidades para satisfacer casi todas las necesidades; desde equipos para pequeñas camionetas con compresores acoplados al motor de camión, hasta equipos con motor diesel para camión y remolque. Estos equipos ofrecen al cliente la posibilidad de manejar distintos productos y pueden ser configurados de distintas formas, permitiendo adaptarse a las distintas logísticas de operación.

Es muy importante mencionar que se requiere un trabajo previo muy cercano con el fabricante, pues cada aplicación es un "traje a la medida" y como tal, la selección debe ser precisa.

Los clientes han visto en el equipo con compresor acoplado al camión modelo Xarios 600 MT y Supra 750 MT, una excelente alternativa para sus necesidades. Mayca fue la pionera en este país; realizó su primera compra hace casi 5 años y hoy toda su



flota utiliza equipo multi-temperatura. Pipasa también está utilizando equipos multi-temperatura y se estima que en pocos años toda su flota utilizará aplicaciones de este tipo. También clientes como: Auto Mercado, Caroma, Pizza Hut y Grupo Constenla..

Ventajas de los equipos Carrier

- **Flexibilidad.** Los compartimentos pueden diseñarse para permitir distintos volúmenes de carga y distintas configuraciones de compartimentos.
- **Control de temperatura.** Preciso e individual en todos los compartimentos, lo cual garantiza la protección y calidad de la carga.
- **Alta capacidad de refrigeración.** Permite el rápido descenso y recuperación de temperatura, para una mayor eficiencia con el menor tiempo de funcionamiento, garantizando los menores consumos de combustible y menos horas de operación.
- **Maximiza capacidad de carga.** Los evaporadores de bajo perfil permiten maximizar el espacio de carga.
- **Estética y reducción de ruido.** Además de una mejor apariencia y operación más silenciosa, el nuevo diseño también ofrece mejoras que ayudan a que las revisiones básicas de servicio sean más fáciles.

Razones para usar equipo Multi-temperatura

Algunas de las razones que los clientes mencionan como ventajas para usar equipos de refrigeración multi-temperatura son:

- **Eficiencia Logística.** Cuando se tienen productos que requieren distintas temperaturas, el costo de hacer distribución para cada producto sería muy alto si se realiza en rutas dedicadas para cada producto. Utilizar equipos multi-temperatura puede impactar significativamente en la eficacia del sistema de distribución.
- **Disminución de costos de operación.** Transportando varios productos, el costo de distribución de los mismos se disminuye, al aumentar el volumen de carga o prorrateando el costo de distribución entre varios productos.
- **Control de temperatura.** Al manejar equipos multi-temperatura, cada compartimento podrá ser ajustado según lo requiera el producto, garantizando con esto la calidad del mismo y evitando así la práctica de usar equipos mono-temperatura en este tipo de aplicaciones que sólo aumentan el riesgo de mermas o pérdida de producto.

Somos la **solución** a cualquier necesidad en **Refrigeración**



Nacemos de la necesidad de nuestros clientes, productores y distribuidores, de llevar al consumidor final, sus productos en **óptimas condiciones**.

Ofrecemos **diseño, suministro, instalación y servicio post-venta** de equipos para toda la cadena de frío:



- ✓ **Transporte Refrigerado**
Somos los distribuidores autorizados de Carrier Transicold, la marca líder en sistemas de refrigeración para el transporte.
- ✓ **Cuartos fríos para almacenamiento**
- ✓ **Equipos para líneas de supermercados**
- ✓ **Equipos para punto de venta**
- ✓ **Centros de distribución**



“Mi trabajo termina cuando tapo la botella”



Gianni Gagliardo junto a sus tres hijos quienes también forman parte de la empresa.



¿Quién no ha tenido el placer de destapar una botella de vino al concluir un proyecto o trabajo importante? Sin duda una forma placentera de terminar labores! Caso contrario le sucede a Gianni Gagliardo, C.E.O de la bodega Italiana que lleva su nombre, y productora de vinos del tipo barolo, quien asegura “mi trabajo termina cuando tapo la botella”. En su reciente visita a Costa Rica, tuvimos oportunidad de conocer a este empresario, quien lleva más de 40 años en el negocio del vino, y cuyas marcas serán distribuidas en Costa Rica por Euroalimentos. Gagliardo es un apasionado del vino, y ha viajado por el mundo visitando restaurantes, y ofreciendo su vino, algo en lo que lleva ya algún tiempo, pues él comenzó a ofrecer vino en botella en 1974, cuando la mayoría solo lo vendía a granel. Actualmente su vino se exporta a 32 países, y un 25% de la producción se vende en Italia.

Geográficamente, los viñedos de Gianni Gagliardo se ubican en la región de Toscana y Piemonte, reconocidas como las zonas donde se producen los mejores vinos italianos, en algunos casos como el San Ponzio, (Nebbiolo D’Alba) fabricado con 100% uva Nebbiolo, solo producen 3800 botellas al año, y algunas de ellas ya llegaron a Costa Rica!

En cuanto a sus vinos Gagliardo si hizo una aclaración, y es que no están hechos para principiantes, “no es un vino para empezar a conocer, es un vino más evolucionado, los grandes placeres de la vida no se disfrutan la primera vez, para disfrutar se requiere aprendizaje”.

Vino: Gianni Gagliardo
País: Italia
Distribuye: Euroalimentos
Tel: 2215- 2380.

En vino veritas: En la marca Gianni Gagliardo se distingue una máscara, que según explicó Gagliardo simboliza la máscara que siempre tenemos las personas, de la que solo nos despojamos cuando estamos en presencia del vino.



Pablo García, Jose Luis Sánchez, propietario de Bi Wine Selection, y su esposa, durante la presentación de los vinos Emiliana.

Emiliana llegó a Costa Rica

Con una concurrida fiesta de lanzamiento, Bi Wine Selection presentó el nuevo miembro de su familia: los vinos chilenos Emiliana, una empresa que fabrica vinos utilizando agricultura orgánica y biodinámica. El doctor Jose Luis Sánchez, gerente general de Bi Wine Selection, comentó que se trata de vinos de excelente calidad, y se mostró confiado de la aceptación en el mercado costarricense.

La agricultura orgánica se basa en el uso mínimo de insumos externos y promueve prácticas que preservan la armonía ecológica, por lo que no se utilizan químicos. En cuanto a la biodinámica, es una ciencia que se basa en el principio de que el campo es un ser vivo que tiene una estructura y balance natural, la intervención del hombre no debe alterar su equilibrio natural, sino que debe conservarse a través de la utilización de elementos provenientes del mismo, entre otros principios, enfocados en el balance.

El resultado son vinos con una alta expresión del terroir, de alta calidad, con carácter y personalidad única.

Vino: Emiliana

País: Chile

Distribuye:

Bi Wine Selection

Tel: 2261-5250



El doctor Sánchez y su hija Ana Laura, deleitaron a los asistentes con una presentación de piano.

Sideral: el más gustado

Ellos no tuvieron oportunidad de admirar su color característico: granate bastante intenso con reflejos de ámbar. Aunque si su aroma, lleno de matices de ciruela negra, madera caliente y de vainilla seca, así como su sabor sofisticado y agradable al paladar, joven, pero a la vez con buena capacidad de añejamiento. No sabemos a ciencia cierta si encontraron todas estas características que nos da el enólogo, o simplemente les gustó su sabor, lo cierto es que ellos se quedaron con este chileno. Sideral fue elegido como el vino más gustado por los participantes en la cata a ciegas realizada durante Wine Sensations 2010, en julio pasado.

Nombre: Sideral

País: Chile

Cepaje: 84% cabernet sauvignon, 10% merlot, 4% syrah y 2% sangiovese, de la región del Valle de Rapel, con una vinificación tradicional en tanques de acero inoxidable, y un tiempo de guarda de 6 años.

Distribuye: Delika by Gourmet Imports



Viña Altair tiene una producción anual de 5 mil cajas de Sideral y 2 mil de Altair.



Tel: 2239-1019

¡La Rosa que engalana!



La rosa adorna el viñedo pero además alerta por su delicadeza de cualquier ataque de una plaga.

“Tendría que casarme con un Eguren” fueron las palabras de una de las chicas de la zona de Rioja refiriéndose al éxito que esta familia había alcanzado en el cultivo de la uva y producción de vino.

En efecto cuando conversamos con Marcos Eguren, al pie de la Sierra Cantabria en una de las bodegas que dirige él y otros miembros de la familia, le pedimos que posara para una foto. “Un momento, prefiero que sea en el viñedo, ahí dedicamos nuestro mayor esfuerzo” fueron sus palabras.

Nos dirigimos al viñedo que bordeaba la bodega y preguntamos a Marcos, por que engalanaban los viñedos con esas rosas en la punta de cada hilera, y este con paciencia respondió:

La rosa no solo adorna, también cumple un papel de vigía, pues al ser de la misma familia que la vid, pero un poco menos resistente, en caso de que una plaga ataque, afectará primero a la rosa y nos indicará la presencia de la amenaza.

La rosa, mientras luzca sana y fuerte dará señal de calidades similares del viñedo. ¿Que pasaría si un día elaboramos un vino con las uvas más próximas a la rosa? ¿Transmitirían acaso el aroma que la vid captura de su frágil protector?



Cada parcela tiene su nombre, en este caso posamos frente a la Nieta, fuente del vino que lleva el mismo nombre.

Alejandro Redondo, Sergio Altman y Karl Hempel



Marcos Eguren, frente al viñedo al pie de la Sierra Cantabria, frontera del país vasco.



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
- Almuerzos con cata

**Entrada: 1 día \$35,
2 días \$50**

Incluye copa, porta copa y degustación en los stands.

Adquiera sus entradas antes del evento con un 10% de descuento, ingresando a: www.expovinocr.com y digite en la sección de código de cupón, la palabra eka (en minúscula)

Para mayor información:

Sandy Rojas: 2231-6722 ext 132
sandy@ekaconsultores.com

Para exponer:

Guillermo Rodríguez, 8997-1651
guillermo.rodriguez@eka.net

Servicio de "Chofer designado"

www.choferesdealquiler.com

Compre su entrada aquí:

www.expovinocr.com

ExpoVinoCostaRica

●●● La cultura del vino

26, 27 y 28 de octubre, 2011

Real Intercontinental Hotel & Club Tower Costa Rica

Horario: 3:00 pm a 9:00 pm

Organiza:

Apetito
La red de parrilleros y restaurantes



Yamuni Mayoreo:

Nuevas opciones para la mesa

Yamuni Mayoreo es el nuevo representante para Costa Rica de ARCOROC, marca dirigida al segmento Institucional de ARC INTERNATIONAL.

Con una producción diaria 5 millones de unidades de artículos en 4 países y un total de 12,200 empleados a nivel mundial, Arc Intl. es la empresa líder en fabricación de artículos para la mesa tanto para hoteles y restaurantes cómo para el hogar. En este caso, ARCOROC desarrolla productos que se adaptan a las exigencias de calidad, resistencia y elegancia para los más altos estándares mundiales de la Hospitalidad, y ahora están disponibles en Costa Rica por medio de su distribuidor autorizado.

Según comentó Eduardo Yamuni, Gerente de Mercadeo de Yamuni Mayoreo, la incorporación de esta nueva marca responde a la necesidad de ofrecer un producto de alta calidad, acorde con lo que sus clientes están solicitando.

"El mercado se ha profesionalizado, los chef demandan cada vez más variedad de opciones para presentar sus comidas, ya la vajilla blanca tradicional no es suficiente, por eso buscamos una alternativa que llenara esa expectativa", dijo Yamuni.

Entre los productos disponibles en Yamuni se encuentran el Opal y el Kwarx, dos materiales desarrollados por Arcoroc, y que vienen a sustituir la cerámica y el cristal convencional, con ventajas competitivas en cuanto a presentación, resistencia y economía.

Chef & Sommelier

Esta es la línea de copas diseñadas por 3 de los Sommeliers más importantes de Francia. En su elaboración se tomaron en cuenta aspectos indispensables para esta profesión, utilizando un material desarrollado por la compañía llamado Kwarx, y que viene a sustituir al cristal. "El Kwarx es un nuevo material, más resistente que el vidrio, de transparencia única, con un acabado más fino y brillante que el cristal, que permite tener un producto elegante y capaz de resistir el alto tráfico de un restauran-

te. Las copas tienen una garantía de dos mil lavadas industriales", dijo el gerente de mercadeo.

Opal: Línea Chef Gourmet: para tocar los sentidos

La cocina es un arte, y su presentación final es un marco que dará realce a cada creación. Es por eso que cada vez más, los Chef buscan diferenciarse con vajillas que impresionen a su público.

Opal es un novedoso material, también desarrollado por Arcoroc, y que trasciende la presentación tradicional, para convertirse en una alternativa moderna, sin dejar de ser práctica y muy resistente. "Nuevamente con este material Arcoroc viene a sorprender al mercado, con una alternativa completamente diferente no sólo en diseño, sino también en resistencia. El Opal es tres veces más resistente que la porcelana, tiene una excelente retención del calor y mantiene la temperatura de los alimentos como otros materiales, ofrece 0% de porosidad y 100% de protección contra las bacterias, es 100% reciclable, y más liviano que la porcelana. Su color blanco es perfecto, ideado para satisfacer las más altas exigencias, y para quienes buscan un poco de novedad tenemos algunos platos negros y traslucidos."



Estos productos ya están disponibles en Yamuni Mayoreo. Tel: 2255-2066.

Retana y Salmerón:

Diez años cosechando éxitos

Los primeros diez años de Retana y Salmerón coinciden con una época de acelerado crecimiento en el sector de la hospitalidad en Costa Rica, periodo que esta empresa supo aprovechar al máximo.

En el año 2000 Retana y Salmerón, comenzó a dar sus primeros pasos como distribuidora especializada en carnes, para el sector de hoteles, restaurantes y comedores institucionales en Costa Rica. El número de cortes de carne que ofrecían en ese entonces era muy básico, y su flotilla muy limitada, según recuerda su fundador el señor Daniel Salmerón, Diez años después, el servicio de entrega es conformado por 14 camiones, y cuentan con más de 300 líneas de productos, entre los distintos cortes de res, cerdo, diferentes presentaciones de pollo, embutidos, mariscos, productos importados, papas, jugos, pulpas, entre otros.

“La clave ha sido escuchar al cliente”, dice la señora Cintya Sibaja, Gerente General de la empresa. “Nuestro crecimiento va muy de la mano con la flexibilidad de nuestro servicio, ofrecemos productos a la medida del cliente, y eso nos ha hecho crecer y consolidamos”, comentó.

Socios comerciales

El señor Salmerón reconoce que en este camino han contado con socios que han sido clave en el desarrollo de la compañía, cuya confianza les ha abierto el camino.

“Tenemos que rescatar que Retana y Salmerón no habría crecido sin el apoyo y la confianza que depositaron en nosotros empresas como CIISA, División El Arreo, Distribuidora de Carnes Zamora, Vision Comercial, Delika by Gourmet Imports y todos los demás proveedores que a lo largo de estos diez años han formado parte integral del desarrollo de la compañía, con quienes hemos trabajado de la mano para ofrecer un producto de alta calidad a nuestros clientes. En CIISA el señor Freddy Sibaja nos abrió las puertas, y el señor Gerson González ha sido el que nos ha dado el soporte técnico a nivel de procesos. La relación con Carnes Zamora ha sido de aliados, en donde hemos logrado aprovechar su fortaleza en carne de cerdo, y complementar nuestra oferta. El señor Mario Garro, propietario de Carnes Zamora no solo confió en nosotros, sino que nos ofreció

techo en momentos difíciles. Así mismo el señor Jeffrey Barquero propietario de Vision Comercial fue el contacto inicial para los productos importados de Chile y los cuales se dieron a conocer en el mercado nacional. En el caso de Delika, don



Retana y Salmerón recibe pedidos por teléfono, correo electrónico o mediante su página web, por lo que el departamento de atención al cliente es fundamental en la organización de la empresa. El tiempo de respuesta de pedidos es de 24 horas.

Jürgen Mormels se convierte en el socio estratégico para ofrecer productos importados delicatessen que vienen a complementar los nacionales, con una calidad al nivel de las exigencias del mercado”, dice el señor Salmerón.

Clientes y amigos

La señora Sibaja asegura que en diez años de trabajo, una de las constantes ha sido el servicio personalizado que se ofrece a los clientes, brindando productos de acuerdo a lo que cada uno requiere. “Cada cocina es diferente, a cada chef le gusta imprimir su firma personal en los platos que prepara, y por eso nosotros nos ajustamos a sus especificaciones, de tamaño, peso, estilo de corte, en fin, buscamos llegar con un producto a la medida, y dar el trato personalizado que siempre nos ha caracterizado”.

Por su parte, el señor Salmerón reconoce que los clientes son parte fundamental de la empresa, sin cuya confianza no habría logrado posicionarse en el lugar que hoy se encuentra, como una de las mayores distribuidoras del mercado costarricense.

“Agradecemos a todos nuestros clientes que en este camino han formado parte de la empresa, no quisiera mencionar nombres, son muchos los que se vienen a la memoria, grandes, pequeños, todos de igual importancia para nosotros, y que cada día nos motivan a seguir con nuestro compromiso de calidad”, dice el señor Salmerón.

Para más detalles puede llamar a los teléfonos: 2430-1631, 2430-7816, fax: 2440-3745 o visitar la página www.gruporys.com

EMPRESA TELEFONO

ACCESORIOS DE COCINA

| | |
|--------------------------|-----------------|
| AGENCIAS GUILLÉN | (506) 2222-3572 |
| FERVA DEL NORTE | (506) 2221-0361 |
| HIDROCLEAR COSTA RICA | (506) 2289-0402 |
| JOPCO | (506) 2215-3545 |
| KEITH&RAMÍREZ INDUSTRIAL | (506) 2223-0111 |
| REFRIGERACIÓN OMEGA | (506) 2203-3191 |
| ROMANAS OCONY | (506) 2253-3535 |
| YAMUNI | (506) 2255-2066 |

AIRE ACONDICIONADO

| | |
|-----------------------|-----------------|
| ARTICA | (506) 2257-9211 |
| PROVEHOTEL S.A. | (506) 2220-4800 |
| SOLUCIONES INTEGRALES | (506) 2437-4198 |

ALIMENTOS

| | |
|--|-------------------|
| A.D.L. SEAFOODS | (506) 2228-1898 |
| ALPISTE | (506) 2215-3300 |
| BOC ART GOURMET SHOP | (506) 2228-0804 |
| COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS IMPORTADOS | (506) 2261-6918 |
| CAROMA S.A. | (506) 2240-4242 |
| CONTRATOS FRUTEROS | (506) 2239-4446 |
| CONSTENLA/ CIAMESA | (506) 2264-5091 |
| COMPROIM | (506) 2261-6918 |
| DEMASA | (506) 2543-1300 |
| DISTRIBUIDORA NOBLE | (506) 2240-8808 |
| DOS PINOS | (506) 2437-3000 |
| EXPORTADORA PMT (PULPAS TEMPTATION) | (506) 2249-4858 |
| GLOBAL PARTNERS | (506) 2293-3896 |
| HIDROCLEAR COSTA RICA | (506) 2289-0402 |
| IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA ANCYFER | (506) 2256-8106 |
| INDUSTRIA NACIONAL DEL CAFÉ | (506) 2225-6191 |
| INGREDIENTES INTERNACIONALES | (506) 2215-4125 |
| INOLASA | (506) 2290-1456 |
| LA YEMA DORADA | (506) 2296-1155 |
| LEKKERLAND | (506) 2267-6650 |
| LINDE GOURMET | (506) 2537-0417 |
| PRO CHILE DE CENTROAMÉRICA | (506) 2224-1547 |
| PRODUCTORES MONTEVERDE | (506) 2589-5858 |
| PRODUCTOS LAS TORRES | (506) 2234-9821 |
| QUESOS FONTANA | (506) 2437-3274 |
| ROMANAS OCONY | (506) 2253-3535 |
| SIGMA ALIMENTOS | (506) 2271-1670 |
| TALLER DEL CHOCOLATE | (506) 2231-4840 |
| U.S. DAIRY EXPORT COUNCIL | (52) 442-341-1606 |
| VEGETALES FRESQUITA | (506) 2573-8111 |

AMENITIES

| | |
|----------------------|---|
| AMENICORP | (506) 2258-6516 |
| DISTRIBUIDORA CAZUCÁ | (506) 2271-2965 |
| HIDROCLEAR | (506) 2289-0402 |
| MAFEKO | (506) 2487-4467 (506) 2223-0111 (506) 2220-4800 |

ARTICULOS DEPORTIVOS

| | |
|---------------|-----------------|
| GRUPO CICADEX | (506) 2240-3600 |
|---------------|-----------------|

ARTICULOS DE PISCINAS

| | |
|-----------------|-----------------|
| MACRO COMERCIAL | (506) 2293-6970 |
| RMANAS OCONY | (506) 2253-3535 |

ARTICULOS PROMOCIONALES

| | |
|--------------------------|------------------|
| BIC GRAPHICS | (506) 2239-3533 |
| GOOD LIFE | (506) 2573-8111 |
| GRUPO INTERNACIONAL INCA | (506) 2282-2728 |
| GRUPO TECNOWEB | (506) 2254-8600 |
| PUBLI BORDADOS | (506) 2440-3413 |
| T D M SOLUCIONES | (506) 2222- 0650 |

| | |
|--------------|-----------------|
| TÉXTILES J&B | (506) 2290-2092 |
|--------------|-----------------|

BEBIDAS

| | |
|--------------------------------------|------------------|
| AQUA HEALTHY | (506) 2229-4282 |
| COSTA RICA RAIN FOREST PREMIUM WATER | (506) 2209-2500 |
| DISTRIBUIDORA LA FLORIDA | (506) 2437-6700 |
| DOS PINOS | (506) 2253- 8585 |
| EXPORTADORA PMT (PULPAS TEMPTATION) | (506) 2249-4858 |
| J & P DELI AND GOURMET | (506) 2251-4075 |
| PRODUCTOS LAS TORRES | (506) 2234-9821 |

CAFÉ Y MÁQUINAS

| | |
|-----------------------------|-----------------|
| CAFÉ BRITT | (506) 2277-1620 |
| COMERCIAL CAPRESSO | (506) 2234-7404 |
| ELECTROFRÍO DE COSTA RICA | (506) 2244-5530 |
| INDUSTRIA NACIONAL DEL CAFÉ | (506) 2225-6191 |
| PRODUCTOS LAS TORRES | (506) 2234-9558 |
| ROMANAS OCONY | (506) 2253-3535 |
| SAECO CENTROAMÉRICA | (506) 2291-115 |

CAJAS DE SEGURIDAD

| | |
|-------|-----------------|
| COSEY | (506) 2231-0836 |
|-------|-----------------|

CAJAS FUERTES

| | |
|---------------|-----------------|
| MAS SEGURIDAD | (506) 2225-3156 |
|---------------|-----------------|

CAJAS REGISTRADORAS

| | |
|---------------|-----------------|
| REGISTEK S.A. | (506) 2234-6033 |
|---------------|-----------------|

CERRADURAS ELECTRONICAS PARA HOTELES

| | |
|-------|-----------------|
| COSEY | (506) 2231-0836 |
|-------|-----------------|

CIGARRILLOS

| | |
|--------------------------|-----------------|
| BRITISH AMERICAN TOBACCO | (506) 2209-1717 |
|--------------------------|-----------------|

CLUB DE PROFESIONALES NETWORKING

| | |
|--|-----------------|
| CLUB DE PROFESIONALES EN ALIMENTOS Y BEBIDAS | (506) 2281-2158 |
|--|-----------------|

CONSULTORA PARA HOTELES & RESTAURANTES

| | |
|--------------------------|-----------------|
| GRUPO HRS | (506) 2234-6850 |
| BIOPROYECTOS COSTA RICA | (506) 2283-5424 |
| KEITH&RAMÍREZ INDUATRIAL | (506) 2223-0111 |
| TALLER DE CHOCOLATE | (506) 2231-4840 |

DECORACION

| | |
|-----------------------------|----------------------------------|
| LÁZARO TÉXTILES DECORATIVOS | (506) 2257-0220 (506) 2220- 4800 |
| RIVERA HOME CENTER | (506) 2643-1860 |
| SCREEN SERVICE | (506) 2582-0301 |
| SOLUCIONES INTEGRALES | (506) 2437-4198 |
| TAMARINDO PACIFIC | (506) 2203-2918 |
| YAMUNI | (506) 2255-2066 |

DISÑO WEB

| | |
|--------------------------------------|-----------------|
| DISEÑO WEB MERCADEO WEB CREDIPÁGINAS | (506) 2221-8583 |
|--------------------------------------|-----------------|

EMBAJADAS

| | |
|----------------------------|-----------------|
| EMBAJADA DE ESTADOS UNIDOS | (506) 2519-2285 |
|----------------------------|-----------------|

EMPAQUES

| | |
|----------------------------------|-----------------|
| INDUSTRIAS DE CARTÓN S.A. (ICAR) | (506) 2231-4655 |
| COMPROIM | (506) 2261-6918 |
| MACRO COMERCIAL | (506) 2293-6970 |

EQUIPO DE PANADERIA

| | |
|-------------------------------|-----------------|
| DICTE | (506) 2258-2244 |
| INDUSTRIAS DE MOLDES CANA | (506) 2229-0118 |
| EQUUIPOS DE PANADERÍA NAVARRO | (506) 2229-4592 |
| JOPCO | (506) 2215-3545 |
| KEITH&RAMÍREZ INDUATRIAL | (506) 2223-0111 |

| | |
|---------------------|----------------------|
| REFRIGERACIÓN OMEGA | (506) 2203-3191 |
| ROMANAS OCONY | (506) 2253-3535 |
| SAN SON | (00-52) 55-5301-0972 |
| TIPS | (506) 2543-2100 |
| VEROMATIC | (506)2443-1116 |

EQUIPO PARA RESTAURANTES & COCINAS

| | |
|----------------------------|---------------------------------|
| AGENCIAS GUILLÉN | (506) 2222-3572 |
| CORPORACIÓN CEK | (506) 2545-2545 |
| EQUIPOS AB | (506) 2239-5516 |
| EQUIPOS GALA | (506) 2227-2818 |
| EQUIPOS GASTRONÓMICOS | (506) 8827-5050 (506) 2226-8917 |
| HELVEX | (506) 2203-2955 |
| HIDROCLEAR COSTA RICA | (506) 2289-0402 |
| ICE MAKER MR. COOL | (506) 2223- 3979 |
| JOPCO | (506) 2215-3545 |
| KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL | (506) 2223-0111 |
| REFRIGERACIÓN OMEGA | (506) 2203-3191 |
| SAN - SON | (52) 55-2166-3377 |
| TIPS | (506) 2543-2100 |
| TRANSLIMA DE CENTROAMÉRICA | (506) 2220-3801 |
| VEROMATIC | (506) 2443-1116 |
| VITA MIX CORPORATION | (506) 2543-2100 |
| YAMUNI | (506) 2255-2066 |

EXTRACTORES JUGO NARANJA

| | |
|-----------------|------------------|
| ORANFRESH | (390) 95291233 |
| A.A.T ORANFRESH | (39) 095 29 1233 |

FOODSERVICE

| | |
|--|-----------------|
| AGENCIAS GUILLÉN | (506) 2222-3572 |
| BELCA FOOD SERVICE | (506) 2509-2000 |
| CAROMA | (506) 2240-4242 |
| COMERCIALIZADORA DE PRODCUTOS IMPORTADOS | (506) 2261-6918 |
| CIAMESA FOOD SERVICE | (506) 2264-5000 |
| DISTRIBUIDORA NOBLE | (506) 2240-8808 |
| EXPORTADORA PMT (PULPAS TEMPTATION) | (506) 2249-4858 |
| GLOBAL PATNERS | (506) 2293-3896 |
| GOOD LIFE | (506) 2573-8111 |
| HIDROCLEAR COSTA RICA | (506) 2289-040 |

ILUMINACION

| | |
|--------------------------|-----------------|
| GRUPO INTERNACIONAL INCA | (506) 2282-2728 |
| HAVELLS SYLVANIA | (506) 2210-7678 |

LIMPIEZA E HIGIENE

| | |
|--------------------------------------|----------------------------------|
| BIOTEC | (506) 2258-0550 |
| BIOPROYECTOS COSTA RICA | (506) 2283-5424 |
| CORPORACIÓN CEK | (506) 2241-2121 |
| DISTRIBUIDORA FLOREX CENTROAMERICANA | (506) 2447-2323 |
| FERVA DEL NORTE | (506) 2221-0361 |
| INDUSTRIA NACIONAL DEL CAFÉ | (506) 2225-6191 |
| JOPCO | (506) 2215-3545 |
| KEASDEN CR | (506) 8839-8290/ (506) 2203-2133 |
| KEITH & RAMÍREZ INDUATRIAL | (506) 2223-0111 |
| KIMBERLY CLARK PROFESSIONAL | (506) 2509-3370 |
| PROLIM | (506) 2248-0538 |
| SCA | (506) 2201-4400 |
| TRANSCOMERCIAL DEL CARIBE | (506) 2710-1806 |
| VIJUSA | (506) 2283-542 |

LINEA HOTELERA

| | |
|----------------------------|-----------------|
| CORPORACIÓN CEK | (506) 2241-2121 |
| DISTRIBUIDORA CAZUCA | (506) 2271-2965 |
| GOOD LIFE | (506) 2573-8111 |
| HIDROCLEAR COSTA RICA | (506) 2289-0402 |
| JOPCO | (506) 2215-3545 |
| JS FIBER COMPANY | (704) 871-1582 |
| KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL | (506) 2223-0111 |
| PROVEHOTEL | (506) 2220-4800 |
| RIVIERA HOME CENTER | (506) 2643-1860 |

| | |
|-----------------------|-----------------|
| SOLUCIONES INTEGRALES | (506) 2437-4198 |
| YAMUNI | (506) 2255-2066 |

LOGISTICA

| | |
|----------------|-----------------|
| ITG INTERLOGIC | (506) 2201-3192 |
|----------------|-----------------|

MANTENIMIENTO PREVENTIVO

| | |
|----------------------------|-----------------|
| BIOPROYECTOS COSTA RICA | (506) 2283-5424 |
| HIDROCLEAR COSTA RICA | (506) 2289-0402 |
| KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL | (506) 2223-0111 |
| PROSERVICIO | (506) 2223-0111 |
| ROMANAS OCONY | (506) 2253-3535 |
| TRANSLIMA DE CENTROAMÉRICA | (506) 2220-3801 |

MAQUINAS PARA CAFE

| | |
|-----------------------------|------------------|
| CAFÉ BRITT COSTA RICA | (506) 2277-1620 |
| INDUSTRIA NACIONAL DEL CAFÉ | (506) 2225- 6191 |
| JOPCO | (506) 2215-3545 |
| KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL | (506) 2223-0111 |
| PRODUCTOS LAS TORRES | (506) 2234- 9821 |

MAQUINAS PARA HIELO

| | |
|----------------------------|-----------------|
| ARTICA | (506) 2257-9211 |
| HIDROCLEAR COSTA RICA | (506) 2289-0402 |
| ICE MAKER / MR. COOL | (506) 2223-3979 |
| JOPCO | (506) 2215-3545 |
| KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL | (506) 2223-0111 |
| REFRIGERACIÓN OMEGA | (506) 2203-3191 |
| VEROMATIC | (506) 2443-1116 |

MUEBLES Y ACCESORIOS PARA HOTELES

| | |
|-------------------------------|-----------------|
| MUEBLES NALAKALÚ | (506) 2453-8003 |
| RIVIERA HOME CENTER | (506) 2643-1860 |
| SPANISH ROYAL TEAK | (506) 2201-6255 |
| SCREEN SERVICE | (506) 2582-0301 |
| SOLUCIONES INTERGRALES | (506) 2437-4198 |
| VÉRSATIL MUEBLES | (506) 2289-2524 |
| TAMARINDO PACIFIC | (506) 2203-2918 |
| T D M SOLUCIONES | (506) 2222-0650 |
| TERRAZA BY SPANISH ROYAL TEAK | (506) 8814-5888 |

PAN Y REPOSTERIA

| | |
|--|-----------------|
| COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS IMPORTADOS | (506) 2261-6918 |
| ROMANAS OCONY | (506) 2253-3535 |
| TALLER DE CHOCOLATE | (506) 2231-4840 |

PRODUCTOS DE PAPEL

| | |
|---------------------------|-----------------|
| SCA | (506) 2201-4494 |
| TRANSCOMERCIAL DEL CARIBE | (506) 2710-180 |

PRODUCTOS GOURMET

| | |
|--|-----------------|
| CAFÉ BRITT COSTA RICA | (506) 2277-1620 |
| CAROMA | (506) 2240-4242 |
| COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS IMPORTADOS | (506) 2261-6918 |
| CORBE GOURMET DOMANIES & CHATEAUX | (506) 2271-4950 |
| DORIS METROPOLITAN | (506)8325-5457 |
| EXPORTADORA PMT (PULPAS TEMPTATION) | (506) 2249-4858 |
| LEKKERLAND | (506) 2267-6650 |
| LINDE GOURMET | (506) 2537-0417 |
| PRODUCTOS LAS TORRES | (506) 2234-9821 |

PRODUCTOS LAVANDERIAS INDUSTRIALES

| | |
|-----------------|-----------------|
| CORPORACIÓN CEK | (506) 2545-2545 |
|-----------------|-----------------|

PRODUCTOS QUIMICOS

| | |
|-----------------|-----------------|
| CORPORACIÓN CEK | (506) 2545-2545 |
|-----------------|-----------------|

PUBLICIDAD

| | |
|-----------------|-----------------|
| GOOD LIFE | (506) 2573-8111 |
| GRUPO TECNOWEB | (506) 2254-8600 |
| REVISTA APETITO | (506) 2231-6722 |

PURCHASING AGENT

HPG INTERNATIONAL LLG (925)-949-5700

RADIOCOMUNICACION

HOLST VAN PATTEN (506) 2248-2200

REDES INALAMBRICAS

GRUPO TECNOWEB (506) 2254-8600

REFRIGERACION COMERCIAL

ARTICA S.A. (506) 2257-9211

EQUIPOS GASTRONOMICOS (506) 8827-5050

HIDROCLEAR COSTA RICA (506) 2289-0402

JOPCO (506) 2215-3545

KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL (506) 2223-0111

REFRIGERACION OMEGA (506) 2203-3191

TRANSCLIMA DE CENTROAMÉRICA (506) 2220-3801

RELOJES MARCADORES

REGISTEK S.A. (506) 2234-6033

RESTAURANTES

SALE E PEPE (506) 2289-5750

SEGURIDAD

COSEY S.A. (506) 2231-0836

MAS SEGURIDAD (506) 2253-7893

SERVICIOS

ESCUELA ARGENTINA DE SOMMELIERS - SEDE SAN JOSÉ (506) 2248-9337

PROCHILE (506) 2224-1547

SERVICIOS DE IMPRESION

GRUPO TECNOWEB (506) 2254-8600

SISTEMAS DE PURIFICACION DE AGUAS

HIDROCLEAR (506) 2289-4191 / 2289-0402

SISTEMAS DE HIGIENE

TRANSCOMERCIAL DEL CARIBE (506) 2710-1806

SOFTWARE

ALDELO SOFTWARE (506) 2290-1970

GRUPO SINERTECH (506) 2225-8160

GRUPO TECNOWEB (506) 2254-8600

MY SEVEN SUITE S.A. (506) 2241-0541

REGISTEK S.A. (506) 2234-6033

XTEK SISTEMAS Y TECNOLOGÍAS (506) 2283-1585

SUMINISTROS PARA HOTELES & RESTAURANTES

AGENCIAS GUILLÉN (506) 2222-3572

BEJOS M. YAMUNI E HIJOS (506) 2255-2066

BIOWARE COSTA RICA (506) 2223-7711

CAMBRO (714) 848-1555

CATÁLOGOS HOTELEROS (506) 2281-3436

COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS IMPORTADOS (506) 2261-6918

DISTRIBUIDORA CAZUCA (506) 2271-2965

GOOD LIFE (506) 2203-7641

GRUPO INTERNACIONAL INCA (506) 2282-2728

HAVELLS SYLVANIA (506) 2210-7678

HELVEX (506) 2203-2955

HOME AND HOTEL SUPPLY GROUP (506) 2281-3536

JOPCO (506) 2215-3545

MACRO COMERCIAL S.A. (506) 2293-6970

MARROQUINERÍAS SIWO (506) 2280-2828

PROSERVICIO (506) 2223-0111

PROVEHOTEL S.A. (506) 2220-4800

SCREEN SERVICE (506) 2582-0301

SOLUCIONES INTEGRALES M (506) 2437-4198

TAMARINDO PACIFIC (506) 2203-2918

T D M SOLUCIONES (506) 2222- 0650

YAMUNI MAYOREO (506) 2255-2066

SUMINISTROS PARA SPA

AMENICORP (506) 2258-6516

SUPLIDORA DE BELLEZA SUPER SALÓN (506) 2210-0400

TECNOLOGIA

ADELO SOFTWARE (506) 2290-1970

DISEÑO WEB MERCADEO WEB CREDIPÁGINAS (506) 8350-5482

DISTRIBUIDORA BEARCOM (506) 2286-8786

GRUPO SINERTECH (506) 2225-8160

GRUPO TECNOWEB (506) 2254-8600

REGISTEK S.A. (506) 2234-6033

SOLUCIONES INTEGRALES M (506) 2437-4198

XTEK SISTEMAS Y TECNOLOGÍAS (506) 2283-1585

TEXTILES

DISTRIBUIDORA CAZUCA (506) 2271-2965

JOPCO (506) 2215-3545

JS FIBER COMPANY (704) 871-1582

LÁZARO TÉXTILES DECORATIVOS (506) 2257-0220

MACRO COMERCIAL (506) 2293-6970

PROVEHOTEL (506) 2220-4800

TÉXTILES J & B (506) 2290-2092

TRANSPORTE REFRIGERADO

ARTICA S.A. (506) 2257-9211

TRANSCLIMA DE CENTROAMÉRICA (506) 2220-3801

UNIFORMES

PUBLIBORDADOS (506) 2440-3413

UNIFORMES ELEGANZZA (506) 2249-2356

VENTILACION

GRUPO INTERNACIONAL INCA (506) 2282-2728

HAVELLS SYLVANIA (506) 2210-7678

KEITH & RAMÍREZ INDUSTRIAL (506) 2223-0111

VINOS & LICORES

ALPISTE LTDA (506) 2215-3300

AUTOMERCADO (506) 2261-5250

BI WINE SELECTION (506) 2258-5758

BODEGAS FRONTAURA (34) 983-36-0284

CABERNET WINE SHOP (506) 2271-3270

CALIFORNIA BOUTIQUE WINES (506) 2253-5433

CANACHIL S.A. (506) 2239-2571

CAVA MUNDIAL (506) 2215-3211

CERCONE VINOS (506) 2582-9099

CIAMESA VINOS Y LICORES (506) 2264-5000

COMERCIAL PF (506) 2237-2506

CORPORACION EUROALIMENTOS (506) 2215-2364

CORBE GOURMET S.A. (506) 2271-4950

DELIKA BY GOURMET IMPORTS (506) 2281-2855

DISPAL S.A. (506) 2293-1224

DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA SABORES ARGENTINOS (506) 2228-5004

DISTRIBUIDORA ISLENA (506) 2293-0609

DISTRIBUIDORA JAIZKIBEL (506) 2288-1978

DISTRIBUIDORA YAMUNI (506) 2227-2222

EUROAMÉRICA (506) 8339-9387

FRENCH PARADOX (506) 2228-8584

GRUPO PAMPA (506) 2293-0101

HA&COM BEBIDAS DEL MUNDO S.A. (506) 2297-1212

IMPORTADORA EUROAMÉRICA (506) 2551-4960

IMPORTADORA JORGRAN S.A. (506) 2222-3202

LA NACIONAL (506) 2227-9494

MAKRO RED INTERNACIONAL (506) 2235-4523

SOL AMERIKA / GRUPO GARDEL (506) 2519-4617

TERROIR S.A. (506) 2234-5317

VINOS WAGNER (506) 2223-3013

VINUM AURA (506) 2289-5917

Para aparecer en esta sección contáctenos al 2231-6722 ext.132 con Sandy Rojas, email: sandy.rojas@ekaconsultores.com



Entrada VIP

Regístrese en www.exphore.com
De esta manera recibirá su gafete a su dirección con anterioridad, con el que podrá ingresar al evento en la ventanilla VIP.

¡Ahórrese las filas y participe de una rifa de un ipad! Entrada sin registro: \$5,000

Menú de Actividades

Demostraciones cada hora.

Ver calendario

próximamente en:

www.exphore.com

Horario de la feria | 1 a.m. - 8 pm

Contáctenos:

Tel.: 8997-1651

o 2231-6722 ext. 132



•••• Ideas para mi negocio

EXPHORE

EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

martes 21 al jueves 23, Junio 2011

Exphore es el evento que combina actividades, tecnología, productos y servicios para la industria de hoteles y restaurantes.

www.exphore.com

Apetito
La revista para hoteles y restaurantes

Estilo Inoxidable, Practicidad del Plástico



Obtenga la apariencia y el estilo elegante y moderno del acero inoxidable, con la practicidad y el fácil mantenimiento del plástico. El Chicago CamBar de Cambro es resistente y apropiado para todo tipo de clima, además su belleza y elegancia no afectarán su presupuesto.

Para saber más sobre como Chicago CamBar puede incrementar su venta de bebidas, contacte a su representante local de Cambro. Visite www.cambro.com o llame al 714-848-1555



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



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

CAMBRO
TRUSTED FOR GENERATIONS™